

# T.G. Press

Tokyo Guarantee Press



Special  
Feature

巻  
頭

◆ 株式会社ビコース

“商材”に真剣に**向き合った**ことで  
“**選ばれる**”製品を生み出した

何から始める？ どう取り組む？  
企業防災のススメ

職場で食べたい  
おやつ＆ごはん

TOKYO Startup History  
Mantra株式会社

T.G.Info  
女性創業者交流会開催のお知らせ

vol. **61** | 2025  
Autumn

どんな天気でも気分が  
明るくなる傘を届けたい



渡辺 一徳  
Kazunori Watanabe

婦人服メーカー勤務の後、1994年に株式会社ビコーズを創業。ファッション性の高さが強みの傘をはじめとするレイングッズや、サスティナブルがコンセプトのブランド「U-DAY」を展開。

#### Company Profile

##### 株式会社ビコーズ

創 業：1994年  
資 本 金：1,000万円  
代表者名：渡辺 一徳  
事業内容：洋傘の商品企画・卸売  
所 在 地：東京都世田谷区祖師谷3-12-12  
U R L：https://www.because-jp.com

ヒットの最大の障壁は？

## 経営不振の原因を傘のせいにしていた自分の意識

### 「ファッションの一部として傘を楽しんでほしい」

株式会社ビコーズは創業から30年以上にわたり、洋傘をはじめとするレイングッズの企画・卸売を手がけてきた企業だ。主力商品はレディース向けの傘。「どんな天気でも楽しみを持てる日常を」をコンセプトに、美しいシルエットや、色彩豊かなデザインの商品を展開し、人気を博している。

「雨の日も晴れの日も、傘をファッションの一部として楽しみたい。そう考える全世代の女性がターゲットです。そのため、機能性はもちろん、シーンや服装に合わせて選んでいただけるよう、ベーシックなもののからトレンドを押さえたもので、幅広い製品を取り揃えています」

自社の傘を愛おしそうに見つめながら、創業者の渡辺一徳さんはそう語る。しかし、渡辺さんはもとも傘に思い入れがあったわけではなく、はじめは軽い気持ちで商材に選んだという。

### 「原因はお前自身にある」取引先の一喝で意識が変わる

渡辺さんが起業を志したのは、婦人服メーカーの営業職として勤務していたときに、傘問屋を営んでいた知人から「傘の販売は儲かる」と聞いたことがきっかけだった。

「試しに商店街のイベントで、取引先の協力を得て傘を売ってみたところ、思った以上に売れたんです。実はイベント自体の集客力や、雨が降った運の良さも手伝った結果だったのですが、『これならいける』と思って会社を立ち上げました。将来に対して楽天的にとらえていたゆえの行動力だったと思います」

会社員時代の伝手を頼って営業をかけたところ、多くの取引先に傘を仕入れてもらうことができ、順調な滑り出しに思えた。

「しかし、次に取引先に足を運んだときには、初回と違って歓迎されませんでした。一度目の取引は、いわゆる『ご祝儀』。お付き合いで仕入れてくれたただけなのだと思ってきました」

た

2年目からは売り上げが低迷。事業を何とか立て直そうと、バッグやベルトなどファッション雑貨全般の卸業へと方向転換すべく、模索を始めた。会社員時代から取引のある社長にも相談したところ、返ってきたのは予想外の言葉だったという。

「お前は経営がうまくいかない理由を傘のせいにしてているが、原因はお前自身にある。そんなこともわからないうちは、何を売ろうが同じだ」

激怒しながらそう言われ、渡辺さんは驚きながらも、深く納得した。「それまで、今月の売上が悪いのは雨の日が少なかったからだ」などと経営不振の原因を自分以外のところ

に求めていたことに気づきました。さらに、『何を売るか』が経営の軸になっていて、『どんな傘を売るか』は考えられていなかった。このできごとをきっかけに、傘に真剣に向き合う覚悟を決めました」

それ以来、企画開発に取り組む姿勢が大きく変わった。以前は取引先への受けの良さを重視していたが、「自分が本当に欲しい」と思える傘を追求するようになった。

「持ち手をアクリル製にするなど、既存の傘にはなかったデザインをどんどん試しました。また、傘を広げたときのシルエットはもちろん、畳んだときの『たたずまい』にもこだわり、最も美しく見えるパーツのバ

### ビコーズの新ブランド「U-DAY」とは？

2020年に誕生したビコーズの新ブランド。サスティナブルをコンセプトとし、廃ペットボトルや植物由来のバイオマスビニールなど、環境に配慮した素材を使用したレイングッズを展開している。傘をきっかけに、人々の環境問題への関心を高めることを目指しており、ユニセックスなデザインとなっている。



何から始める？ どう取り組む？

## 企業防災のススメ

第6回テーマ

### 社員のメンタルヘルスケア

災害時は、誰しも不安や恐怖に襲われ、深刻なメンタルヘルス不調に陥る人もいます。社員の心の健康が損なわれると、生産性が低下し、事業の存続も危ぶまれます。だからこそ、災害発生直後から社員のメンタルケアに努めることは重要です。

災害が発生したら第一に安否確認を行います。社員と連絡が取れたら、「大変でしたね」「ご無事でよかったです」など寄り添う言葉をかけ、状況を丁寧にヒアリングしましょう。「大丈夫？」と言ってしまいがちですが、この問いかけに対して本音を言える人はほとんどいません。出社を促すような発言も、プレッシャーを与えることになるので避けましょう。

日頃から信頼関係を築き、専門家に相談できる窓口を整備しておけば、迅速で適切なケアが可能となります。経営者が先頭に立ち、社員同士が支え合える風土作りを目指しましょう。

辻直美（つじ・なおみ）

国際災害レスキューナース。阪神・淡路大震災での経験を機に、災害医療に目覚め、被災地で救命活動、被災者の心のケアに従事。現在はフリーランスのナースとして講演や防災教育をメインに行う。『最強防災マニュアル2025年版』（監修：辻直美ほか、発売：扶桑社）など防災にかかわる著書も多数。

今回の防災tips

言葉選びは慎重に！  
共感と傾聴を意識しよう



悪気なく発した言葉によって、相手を傷つけてしまうことがあります。ただでさえ災害時は心が不安定になっているので、共感と傾聴を意識したコミュニケーションを心がけましょう。

悩みを相談できる  
サードプレイスを用意する

メンタルヘルスの専門家と連携し、職場や家庭以外で悩みを相談できる体制を整えておきましょう。災害時に限らず利用しやすいよう周知しておくことで、社員の心の健康維持に役立ちます。



## 傘を売る覚悟を決め、納得できる製品を追求した

障壁を突破した瞬間

根強いファンの存在が  
コロナ禍の危機を救う

ランスを決めました」  
新規性のあるファッショナブルな傘は目を引き、百貨店のバイヤーから声をかけられるようになった。営業活動の成果もあり、販路は拡大。創業から約5年で、事業を軌道に乗せることができた。

現在は、自社のデザインチームが商品企画を担当。筆で描いた絵をデジタル化して傘生地プリントしたり、レインウェアなど傘以外のレイングッズを開発したりするなど、社員のアイデアやセンスを活かした製品が生まれている。  
渡辺さんはチームを信頼し、基本



「U-DAY」の「RE:PET」シリーズは、使用済みのペットボトルを砕いたチップから作った生地で作られている。海洋プラスチック問題の解決への一助となり、地球の環境保護に貢献することを目指して開発された。

的に彼らの意見を尊重しているという。ただ、当初からこだわっている「たずまい」と「シルエツト」だけは、一点一点手に取って必ずチェックしている。  
「畳んだときも広げたときも柄がきれいに見えるように、ひだの広がり方や、留め具の位置、柄のバランスなどを数ミリ単位で指示して調整してもらっています。こうしたディテールへのこだわりの積み重ねが、お客様に選ばれる理由になっていると思うので、細かい部分まで妥協しないことを大切にしています」  
傘としての役割であれば、使い捨てのビニール傘で十分だ。さらに、昨今ではファッション性の高い傘が多く登場している中で、ビコーズの



開くと花びらのように見えるデザインの「バイカラーパイピング」シリーズは、その新規性やオリジナル性が認められ、2023年に意匠登録が認められた。

株式会社ビコーズの  
これからの展開

一つは海外展開です。特に東南アジアは雨が多く、日差しも強いので、傘の需要が見込める環境です。今は傘をファッションとして楽しむ余裕のある層は多くはありませんが、経済成長中のため、可能性はあると考えています。

もう一つが、直営店の出店です。そのために、まずは商品の魅力を正しく伝えるPR手法を確立し、ブランドの認知拡大を目指しています。



売上が上昇し続けているのは、こうしたこだわりの根強いファンを生んでいるからだろう。  
「コロナ禍では、外出自粛の影響で

傘の需要は激減しました。しかし、競合の多くは売上が50%以上落ち込む中で、15%ほどの減少にとどまりました。それは、ビコーズの商品だから買いたい」と思ってくれるお客様のおかげだと感じています」  
2020年には、天候と密接に関係する傘を生業とする企業の責任として、サステイナブルをコンセプトとした新ブランド「U-DAY」をリリース。既存の顧客とは異なる層からも注目を集めた。

「より多くの人がビコーズの商品の魅力を知り、傘をさすことで『気分が明るくなった』と感じる体験をしてほしいです。それを実現するために、PR手法の確立など、新たな施策にもチャレンジしていきたいと考えています」

## おやつ&ごはん

リフレッシュ・会話のきっかけに最適な  
おやつやテイクアウトメニューをご紹介します！



やつぱり入りは  
手土産にもぴったり！

職場で  
食べたい



バックの中にも  
あんこがぎゅっしり！

あんこ好きにはたまらない  
たっぷり粒あん



素材の魅力を活かした  
美しい色合い

おはぎ 単品350円（税込）、6個2,100円（税込）  
おはぎ6個+わっぱ2,300円（税込）、わっぱ代250円（税込）  
常時6種類のおはぎを販売。餅米は隠し味に甘酒が使われており、噛むほどに米の甘みを感じられる。「みどり」は抹茶とよもぎの香りが口いっぱいに広がり、「いちご」は果実の甘酸っぱさと米の甘みの絶妙なバランスが楽しめる。

松也 -MATSUNARI-

まつなり

六本木

☎03-6804-3655 📍東京都港区六本木6-2-31 六本木ヒルズノースタワー 地下1階 🕒11:00～20:00  
📍六本木ヒルズに準ずる 📍東京メトロ日比谷線 六本木駅西麻布方面改札から徒歩30秒

優しい甘さに癒やされる  
手作りおはぎ

名物こぼれるおはぎ 2個入り680円（税込）

その名の通り、こぼれるほどのあんこが盛られた名物商品。風味豊かな北海道十勝産のえりも小豆を使用した粒あんは、もちもちと粘り気のある餅米との相性抜群。甘さ控えめなので、見た目の印象よりもあっさりいただける。

とげぬき福寿庵

とげぬきふくじゅあん

巣鴨

☎03-5961-0382 📍東京都豊島区巣鴨4-26-3  
🕒11:00～17:00 📍不定休 📍都電荒川線 庚申塚駅から徒歩6分、JR山手線 巣鴨駅から徒歩9分

注）上記では、通常時の営業時間、定休日のみを表示しています。  
営業時間短縮および年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。

## Q 尊敬する経営者は？

**A** 起業のきっかけをくれたエレファンテック株式会社代表の清水信哉氏です。技術で世界を変える方法を本気で考え実行し、成果を出す姿や、人のモチベーションを上げるのが得意なところを尊敬しています。

## Q 仕事のモチベーションは？

**A** 「エンタメから言語の壁をなくしていくことが、世界の平和につながる」という自らの信念が、日々の最大の原動力です。自分たちが取り組んでいるのは、平和につながる意義のあるビジネスだと心の底から信じています。

## Q 大切にしている言葉は？

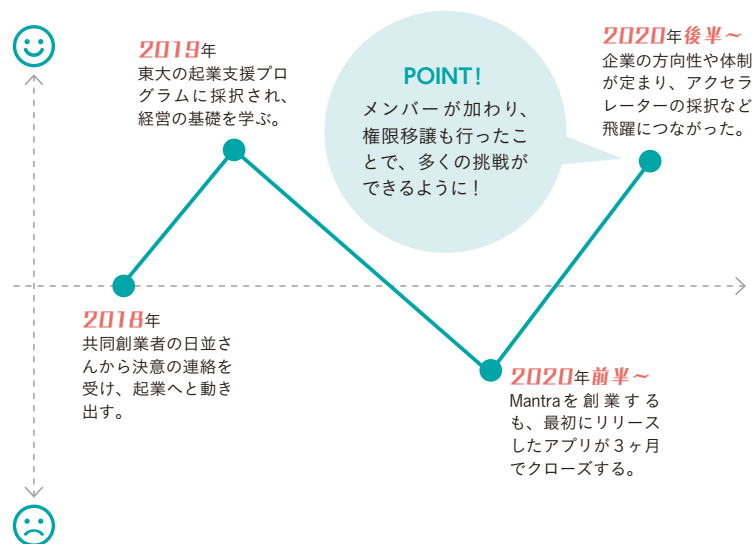
**A** 会社のバリューである「Try First」「Learn and Transform」「Climb Together」です。試行錯誤を増やすこと、そこから学んで柔軟に適應すること、そして仲間を信頼し助け合うことを、自身の行動指針としても日頃から意識しています。



**Profile** いしわたり・しょうのすけ

1992年生まれ。2019年、東京大学情報理工学系研究科修了。博士（情報理工学）。東京大学生産技術研究所特任研究員等を経て、2020年にMantra株式会社を設立。マンガの多言語機械翻訳システム「Mantra Engine」、マンガを教材に用いた英語多読の学習サービス「Langaku」などを開発、提供している。

### 石渡さんのモチベーショングラフ



ユーザーへのヒアリングの結果、自分たちの強みである翻訳技術と、ユーザーが求めている価値に大きなギャップがあることが明らかになった。

「優れた技術があれば、素晴らしい製品が生まれて世の中に広まると思っていました。しかし、読者がマンガアプリに求めるのは、『おもしろいマンガを読めること』であり、翻訳技術が優れているかどうかは関係なかったのです。必要とされる製品を作ってユーザーに届けなければ事業は成立しないということを、身を持って知りました」

これをきっかけに「翻訳技術そのもの」にニーズのある市場を求めて、主に出版社をターゲットとしたBtoB事業への転換を決めた。

では、市場のニーズに合致するプロダクトをどう生み出すか——考えた末にたどり着いたのは、「一つでも多くの打席に立つこと」だった。

「正解がわからない中では、とにかく試すしかありません。顧客と対話しながら、試行錯誤を繰り返す

返し続けています」

多くの打席に立つため、石渡さんはメンバーに可能な限り権限を渡すことを意識している。

「大手出版社2社のアクセラレータープログラムに参加した際、信頼できる二人の社員にそれぞれのプロジェクトを任せました。そのとき、権限移譲することでより多くの挑戦の機会が生まれ、人や組織の成長にもつながることに気づいたんです」

アクセラレータープログラムの採択も追い風となり、事業は成長し続けている。しかし、技術的にも発展途上であり、拡大期に入ったことで、人材不足など新たな課題も見えてきた。それでも、目指す先は一貫している。

「将来的には翻訳技術をあらゆるエンタメコンテンツに導入し、エンタメから言語の壁を完全になくすことが目標です。世界の分断が進んでいる時代だからこそ、素晴らしいエンタメで人々の心をつなぎたいと考えています」

## vol.6 TOKYO Startup History

現在活躍しているスタートアップ企業の経営者に、起業から現在までを振り返っていただき、そこで学んだことや大事にしていたことをうかがいました。



## “打席”の数を増やしてチャンスをつかむ

Mantra株式会社  
代表取締役  
石渡 祥之佑氏

### Company Profile

**Mantra株式会社**  
創業：2020年  
事業内容：マンガに特化した機械翻訳技術の研究開発  
U R L: <https://mantra.co.jp>

### 「エンタメ×AI」で言語の壁を超え、人と人をつなぐ

近年、AIによる自動翻訳技術は飛躍的な進化を遂げているが、マンガの自動翻訳は非常に難しいとされている。画像からテキストを読み取る必要があり、日本語独特のオノマトペなどの表現が多用されているといった理由があるからだ。

日本のマンガを世界中に届けるべく、マンガをはじめとするエンタメに特化したAI技術の開発に取り組んでいるのがMantra株式会社だ。現在、法人向けのマンガ翻訳支援ツール「Mantra Engine」と、マンガを教材に用いて英語を学習できるアプリ「Langaku」を中心に事業を展開している。代表の石渡祥之佑さんが目指すのは「エンタメから言語の壁をなくすことで、世界中の人々の心をつなぐことに貢献したい」ということ。その原点には、石渡さんが幼少期に中国で過ごした経験がある。

「当時、中国の子どもにも日本のアニメやマンガは人気があり、それをきっかけに友達の輪が広がったんです。エンタメには国や文化の違いを超えて人と人をつなぐ力があることを実感しました」

起業を意識したのは、東京大学大学院博士課程3年生のとき。AIの自然言語処理を専門に研究し、研究者やエンジニアの道に進むことを考えていたが、起業した先輩の話聞き、スタートアップへの興味が芽生えた。同じく博士課程で画像認識を専門に研究していた日並遼太さん（現CTO）に声をかけ、まずはマンガの自動翻訳の研究をサイドプロジェクトとしてスタートさせた。

「技術的なハードルは高いけれど、不可能ではないと感じていました。何より、実現したらおもしろいという好奇心が原動力になっていたと思います。研究が順調に進み、当初は就職を考えていた日並が本格的な参画を決意してくれたことで、起業へと本格的に動き出しました」

### ユーザーのニーズと合致する製品を生み出す難しさを痛感

東大の起業支援プログラム「東大IPC Round」などに採択され、手厚いサポートのもとで経営のいろはを勉強し、2020年にMantraを創業した。しかし、最初にローンチした多言語でマンガが読めるアプリは、わずか3ヶ月でクローズする結果となった。



「Mantra Engine」は、AI技術を活用して、マンガの画像から吹き出しやセリフを自動で検出し、多言語への翻訳を短時間で行うことができる。

T.G.  
Info

# はなして、つながる 女性創業者交流会 開催のお知らせ

定員  
30名  
(申込先着順)

参加  
無料

東京信用保証協会では、女性創業者の更なる創出を後押しするために「女性創業者交流会」を開催いたします。  
 中小企業診断士と先輩起業家2名を招き、人脈作りの心得や創業までの歩み・経験談等を語っていただきます。  
 創業にまつわる疑問や不安など、同じ志を持つ仲間だからこそ話せることが沢山あると思います。  
 ぜひこの機会に、意見交換やネットワーク構築の場としてご活用ください。

**日時** 令和7年 **11月20日(木)** 13:00 ~ 16:00 (開場 12:30)

**会場** ホテルグランドヒル市ヶ谷 東館3階 翡翠  
 (東京都新宿区市谷本村町4-1)

お申込みはこちらから



**対象** 女性限定(創業に興味がある方、創業後5年未満の方)

**申込期限** 令和7年11月6日(木) 事前申込制

※定員に達した場合、期限前に申込受付を終了させていただくことがございます。

**1 保証協会創業ミニセミナー** 東京信用保証協会の職員が当協会の創業支援についてご案内します

**2 オリエンテーション**

人脈作りの心得等をお伝えします

アールズフィールド株式会社  
 代表取締役  
 中小企業診断士  
 石井 律子氏



**3 トークセッション～先輩起業家経験談～**

〈ファシリテーター〉

アールズフィールド株式会社  
 代表取締役  
 中小企業診断士  
 石井 律子氏

〈先輩起業家〉

株式会社立命  
 代表取締役

眞野 玲子氏

※当協会創業事例動画出演者  
 ※2018年度足立区創業プラン  
 コンテスト最優秀賞受賞者



〈先輩起業家〉

合同会社FUKUFUKU-YA  
 代表

深津 チヅ子氏

※第2回東京シニアビジネス  
 グランプリ最優秀賞受賞者



**4 交流会** トークセッション出演者も参加して、仲間作りを応援します

東京信用保証協会 女性創業者交流会

検索

## ● Editor's Note

渡辺社長の傘に対する「ディテールへのこだわり」に感銘を受けました。「雨露をしのぐためのもの」という概念を覆すような、こだわりぬいた機能性とデザインの傘は、今後より多くの人に「明るい気分」を届けてくれると思います。(N)

様々な言語でマンガ作品が世界中に届けられていることを嬉しく思う一方で、翻訳の難しさがある現状を知ることができました。世界の人とあらゆるエンタメを一緒に楽しめる日を心待ちにしています。(S)

## ＼ まるガモ応援隊 /



サイズも柄も種類も豊富なピコーズの傘。まるガモたちはどの傘を使うか悩んでいるみたい……。

ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。  
 東京信用保証協会 企画部広報課  
 〒104-0061 東京都中央区銀座6-17-1  
 銀座6丁目-SQUARE 13階  
 TEL: 03-6264-1695  
 HP: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/>

