

あおり型創業事例集
A Dream
omori
ビジネスの夢をカタチに

青森県

●
公益財団法人
21あおり産業総合支援センター

挑戦
Challenge

躍進
Progress

決意
Decision

あおり型創業事例集
A Dream
omori

ビジネスの夢をカタチに

創造
Creation

未来
Future

仲間
Partner

成功
Success

「青森でもこんなビジネスができるんだ…」

「青森は大都市圏からは遠いけど、
いろんなことができるかも!」

この事例集は、これまでに青森県や21あおり産業総合支援センターがお手伝いした事例や、思わず膝を打つ県外の事例を中心に、新たなビジネスモデルで創業した起業家の皆さんの事業立ち上げから現在にいたるまでのビジネスプロセスをまとめたものです。

地元への思いから、東日本大震災を機に青森へ戻ってきてIT関連で起業された方、青森の食材を生かしたカフェで「食」の楽しさを伝えようとしている方など、どの事例にも起業家の皆さんの「熱意」や「思い」があふれています。

この事例集を手にする皆さんも先輩起業家の皆さんに是非続けてください。

起業を目指す皆さんがこの事例集を手元に置かれ、夢の実現に向けて参考にしていいただければ幸いです。

青森県

公益財団法人 21あおり産業総合支援センター



02 創業・起業を巡る動向


青森県内の創業事例

	業務システム開発・アプリ開発 株式会社アイティコワーク……………	8
	エステサロン Aromaticus(アロマティカス)……………	10
	アクセサリー制作・販売 Antille ～アンティール～……………	12
	個別支援型介護事業 株式会社池田介護研究所……………	14
	まつげエクステンション Grand jete(グランジュテ)……………	16
	学習塾 さくらアカデミー……………	18
	カフェ・食育 スマイル&スプーンキッチンスタジオ……………	20
	犬の服飾雑貨の製造・販売 犬のファッション店Baju-Anjing(バジュアンジン)……………	22




	古着販売 ぴーぷる……………	24
--	-------------------	----




	クラウドインテグレータ 株式会社へプタゴン……………	26
---	-------------------------------	----




	加圧トレーニングスタジオ BODY WORK……………	28
---	--------------------------------	----




	広告物デザイン・デザインプロダクト開発 mizuiro株式会社……………	30
---	---	----

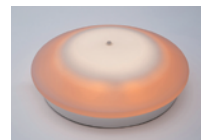
県外の創業事例




	農産物生産・農業技術の研究開発等 NPO法人GRA/農業生産法人 株式会社GRA……………	32
---	--	----



	カタログギフト販売ほか 株式会社地元カンパニー……………	34
---	---------------------------------	----



	農産物生産・害虫防除光源製造 株式会社ホト・アグリ……………	36
---	-----------------------------------	----



	FUGURO(ふぐろ)等の製造・販売 一般社団法人WATALIS……………	38
---	--	----

- 40 創業に向けたステップ
- 42 青森県の創業支援施設



1. 国の施策

近年、我が国では、創業・起業を支援するための取組が盛んになっています。

国では、民間活力を高めていくためには、地域の開業率を引き上げ、雇用を生み出し、産業の新陳代謝を進めていくことが重要であるとの認識のもと、平成25年6月に閣議決定した「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」において、「開業率・廃業率が米国・英国レベル(10%台)になることを目指す」としており、こうした目標の実現に向け、平成26年1月に施行された産業競争力強化法では、地域の創業を促進させる施策として、市区町村が民間事業者と連携し、創業支援を行っていく取組を応援することとしています。

また、平成26年12月に閣議決定した「まち・ひと・しごと創生総合戦略」においても、地域産業の競争力強化のための主な施策として、創業による新たなビジネスの創造や第二創業等の支援、個人の起業の推進などを内容とする包括的創業支援を掲げており、各地域における積極的な取組が期待されています。

2. 我が国及び本県の開廃業の動向

(1) 全国の開廃業率の比較

平成26年度の開業率を見ると、全国平均は4.9%となっています。

沖縄県の開業率が7.5%と群を抜いて高く、埼玉、福岡県がこれに続いていますが、本県は3.7%で39位となっており、相対的に下位に位置しています。

順位	都道府県	開業率	順位	都道府県	開業率	順位	都道府県	開業率
	全国平均	4.9%	16	佐賀	4.9%	32	広島	4.2%
1	沖縄	7.5%	17	岡山	4.8%	33	鳥取	4.0%
2	埼玉	6.0%	18	山口	4.8%	34	香川	4.0%
3	福岡	5.9%	19	山梨	4.8%	35	高知	3.9%
4	千葉	5.8%	20	奈良	4.8%	36	石川	3.9%
5	愛知	5.7%	21	京都	4.7%	37	長野	3.8%
6	宮城	5.5%	22	宮崎	4.5%	38	和歌山	3.8%
7	神奈川	5.3%	23	滋賀	4.5%	39	青森	3.7%
8	茨城	5.3%	24	愛媛	4.4%	40	富山	3.7%
9	三重	5.1%	25	岐阜	4.4%	41	福井	3.4%
10	東京	5.1%	26	栃木	4.4%	42	新潟	3.4%
11	熊本	5.1%	27	大分	4.4%	43	岩手	3.4%
12	群馬	5.1%	28	長崎	4.4%	44	山形	3.4%
13	福島	5.0%	29	鹿児島	4.3%	45	徳島	3.3%
14	大阪	5.0%	30	静岡	4.3%	46	秋田	3.2%
15	兵庫	4.9%	31	北海道	4.3%	47	島根	3.2%

出所：厚生労働省「雇用保険事業年報」をもとに推計

続いて平成26年度の廃業率を見ると、全国平均は3.7%です。

本県の廃業率は3.3%で32位となっており、全国平均を下回っています。

順位	都道府県	廃業率	順位	都道府県	廃業率	順位	都道府県	廃業率
	全国平均	3.7%	16	静岡	3.7%	32	青森	3.3%
1	愛媛	4.9%	17	広島	3.7%	33	群馬	3.3%
2	愛知	4.7%	18	兵庫	3.7%	34	富山	3.3%
3	鳥取	4.3%	19	長崎	3.6%	35	福島	3.2%
4	島根	4.3%	20	長野	3.6%	36	福井	3.2%
5	奈良	4.2%	21	山口	3.6%	37	新潟	3.2%
6	北海道	4.2%	22	宮崎	3.6%	38	千葉	3.2%
7	高知	4.1%	23	熊本	3.5%	39	石川	3.1%
8	栃木	4.1%	24	鹿児島	3.5%	40	秋田	3.1%
9	大分	4.0%	25	三重	3.5%	41	岡山	3.1%
10	福岡	3.9%	26	岐阜	3.4%	42	岩手	3.1%
11	滋賀	3.9%	27	香川	3.4%	43	徳島	3.1%
12	東京	3.9%	28	沖縄	3.4%	44	佐賀	3.0%
13	京都	3.9%	29	山梨	3.4%	45	宮城	3.0%
14	神奈川	3.9%	30	山形	3.3%	46	茨城	3.0%
15	大阪	3.8%	31	埼玉	3.3%	47	和歌山	3.0%

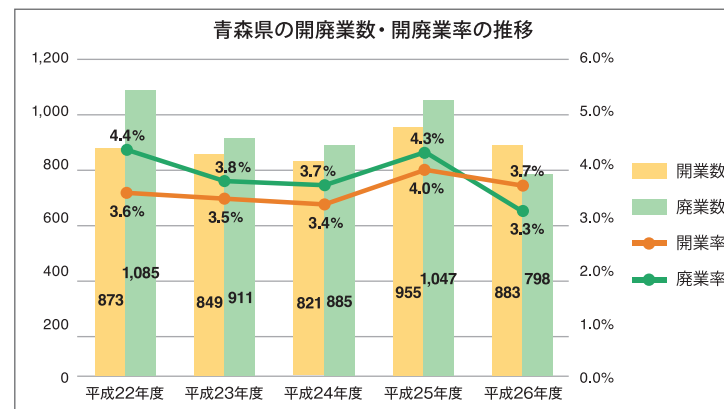
出所：厚生労働省「雇用保険事業年報」をもとに推計

(2) 本県の開廃業数、開廃業率の推移

平成22年度から平成26年度までの開廃業数・開廃業率の推移を示したのが以下のグラフです。

開業数・開業率については、平成22年度以降平成24年度まで微減を続けていましたが、平成25年度に増加に転じ、平成26年度は若干の減少となりました。

また、廃業数・廃業率については、平成22年度以降減少してきていましたが、平成25年度に増加に転じ、平成26年度は再び減少しています。



出所：厚生労働省「雇用保険事業年報」をもとに推計

3. 本県における新規開業の動向と今後の方向性

(1) 全国と本県の新規開業業種の割合の比較(平成26年度)

全国と本県における新規開業業種の割合を比較した結果は、以下のとおりとなっています。

全国にあつては、「サービス業」が22.2%と最も多く、「医療・福祉」(21.9%)、「飲食店・宿泊業」(14.9%)、「小売業」(13.2%)と続いています。

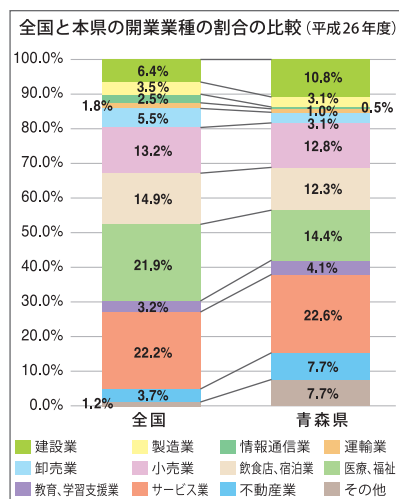
青森県にあつては、最も多いのは「サービス業」の22.6%であり、それに次ぐのは、「医療・福祉」(14.4%)、「小売業」(12.8%)、「飲食店・宿泊業」(12.3%)となっています。

新規開業業種に占める「サービス業」の割合は、全国と本県で同様に高くなっていますが、いくつかの点で異なる傾向がわかります。

まず、本県においては、「建設業」、「不動産業」が、全国における割合を4%以上上回っており、これらの業種における新規開業が多い状況が見取れます。

また、全国においては、20%を超える「医療・福祉」の割合が、本県においては14.4%と低く、「情報通信業」についても平成26年度は0.5%という状況でしたが、これらの業種については、現在県において重点的な取組を進めている分野でもあり、今後の大幅な伸びが期待できると考えられます。

	全国	青森県
建設業	6.4%	10.8%
製造業	3.5%	3.1%
情報通信業	2.5%	0.5%
運輸業	1.8%	1.0%
卸売業	5.5%	3.1%
小売業	13.2%	12.8%
飲食店・宿泊業	14.9%	12.3%
医療・福祉	21.9%	14.4%
教育、学習支援業	3.2%	4.1%
サービス業	22.2%	22.6%
不動産業	3.7%	7.7%
その他	1.2%	7.7%
	100.0%	100.0%



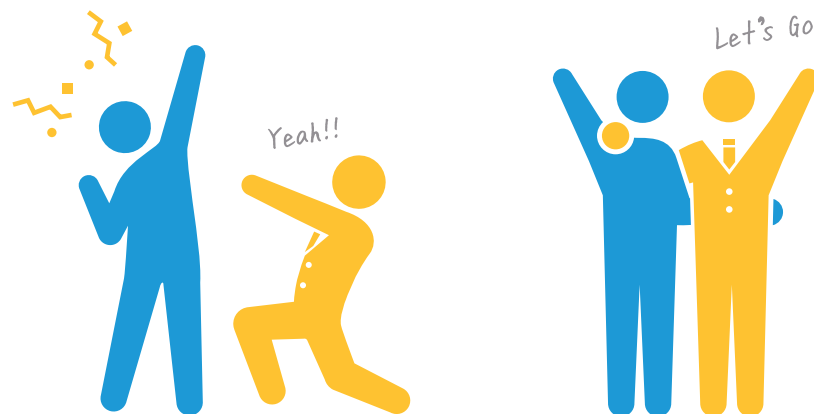
出所：日本政策金融公庫「新規開業実態調査」等参考に加工

(2) 本県における新規開業の方向性

本県において新規開業数が多い「サービス業」「飲食店・宿泊業」「小売業」は、少子高齢化が急激に進む中で、今後顧客の減少に直面する可能性が高いと言えます。このため、ターゲットを絞り込んだり、他とは異なる付加価値を顧客に提供したりすることで、限られたパイの奪い合いをせず、また、価格競争に巻き込まれないよう、よく練られた、地に足の着いたビジネスモデルを生み出すことが必要です。

また、ITを巧みに活用したり、本県の豊富な地域資源等を活かしたりすることによる、収益性の高いビジネスモデルを構築することも重要であり、そのためには、これまで創業・起業をした方の成功事例が大いに役に立ちます。

本書では、本県にこれまでなかった分野で創業した事例や、既存のサービスに新たな価値を付け加えて創業した事例に加え、県外の起業家による先進的な事例をわかりやすく紹介します。



ITを活用して 地域課題の解決に挑戦

株式会社アイティワーク 取締役 岡本 信也



DATA

創業年月 2012年4月
従業員数 8名
資本金 1,500千円
所在地 八戸市城下1-32-2 YKビル2F
電話 0178-38-9431
FAX 0178-38-9431
E-mail info@itcwork.co.jp

事業概要

私たちは、主に業務システムの開発とスマートフォンのアプリ開発を行っています。

業務システム開発では、従来型の言語コーディングによるシステム開発ではなく、プログラムやデータベースを自動生成する統合開発ツール「GeneXus(ジェネクス)」を利用した開発を行っており、高い生産性を武器に関東を中心にお客様の信頼を得ています。

また、スマートフォン関係では、Android・iPhoneのアプリ開発を行っており、最新のデバイス、最新の技術を武器に新しい分野の仕事に取り組んでおります。

創業の経緯

私は前職サン・コンピュータという八戸市のシステム開発の会社に11年勤めていました。その大半は東京勤務でシステム開発を行っていましたが、震災をきっかけに八戸市に戻ることにしました。

震災の頃は、ソーシャルゲームが黎明期で、私は一人でソーシャルゲームの開発を行っていたのですが、震災の状況下でゲーム開発という仕事をしていることに違和感を持ち、もっと人々のためになるような開発がしたいとの想いが強くなりました。

それと同時に前職の三浦社長から、地域を担う若手人材後継者が不足していることへの懸念から、起業のチャンスをいただきました。

そこで職場の先輩である舩沢(現社長)と一緒に起業するに至りました。

創業からこれまでの道筋

創業は、前職の退職と自己資金での起業が条件でした。そのため売上確保のため取引先の開拓に奔走し、日中は営業、夜は資料作成と開発という日々が続きました。また、創業時は右も左もわからない状況が続いたので、創業・起業支援制度合同説明・相談会に何度か参加しました。その後、個別相談を申し込み、インキュベーション・マネジャー(IM)から業種特有の悩みなどの相談に乗っていただき、大変助かりました。



会社のこれからの方向性

東京勤務から八戸市に戻って感じたのは、食べ物が美味しいのはもちろんですが、想像以上に地域課題が多いということでした。云わば、地方は地域課題の先進地だと感じました。

課題は歓迎されるものではないですが、それが身近にあることは一つのメリットでもあると感じ、その課題解決に当社ITを役立てないか挑戦しています。

IT以外の多方面の方々とワーク(協業)しながら、地域に必要とされる会社にしていきたいと考えています。



創業を目指す人へのメッセージ

少子高齢化の時代、これから1人1人の活躍の機会が増えてくるといいますし、チャンスはあると思います。

その一方で創業には、体力・気力を想像以上に消費します。それを支えるのは、自分自身の中から湧き出るエネルギーが必要だと思います。そこで考えてほしいのは、創業に当たって自分はどのくらいか？創業で本当に求めているものは何か？を考えていただきたいです。

その思いが確立されていれば、どんな状況でも乗り切れると思います。

悩んだりモヤモヤしたら焦らず一人で考えず、IMをはじめとするいろんな方と話をしていく中でみつけてみてはいかがでしょうか。



Message

インキュベーション・マネジャーから一言

岡本さんは共同経営を実施するに当たり、先輩が代表で自分が取締役となって会社を回すスタイルで起業されました。実際、創業相談に来られたのも岡本さんでした。開業してからの相談となりましたが、スタートアップに不安を持っておられたので、顧客開拓はもちろんですが、まずは事業周辺の整理や展望をクリアにすることに注力していただきました。段階を踏み、積極的な情報収集により支援制度を活用しつつ、事業の推進をしております。「郷に入れば郷に従え」と、異業種交流も盛んな姿は頼もしい起業家となっております。

確かな技術と心地よい空間で、 心と身体を元気にする くつろぎの時間を提供

Aromaticus(アロマティカス) 代表 相馬 由美子



DATA

創業年月 2011年9月
従業員数 0名
資本金 なし
所在地 弘前市土手町181-9
ガレリアKD-B-G
電話 080-3199-2255
E-Mail aromaticus@softbank.ne.jp

事業概要

当店では、エステ・アロマ・リフレクソロジーの資格を取得したエステティシャンが、マニュアルだけにこだわらない、お客様一人一人にあった施術でおもてないたします。敷居が高いとか、勧誘があるなどの業界イメージを払拭して、誰でも気軽に来店できる、そんなお店を目指しています。

Aromaticus(アロマティカス)は、香りのよいハーブの植物ですが、響きが良く、また、当店でも行っているアロマとも関係があって、イメージ的にも合っているので、店名として選びました。

創業の経緯

英語を勉強したくて海外に出た後、生活の糧として手に職をつけようと思い、マッサージやエステについての勉強を始めたのですが、それらを通じてお客様に喜んでいただくことが、徐々に楽しくなってきました。

その後、日本に戻ってきて、首都圏のサロンで店長を務めるなどして経験を積み、どのような施術がよりお客様のためになるか日々技術を磨きました。

いつかは故郷である弘前で自分のお店を開業したいと思っていたので、エステ、アロマ、リフレクソロジーの資格を取得するなどして創業準備を行い、地方都市の女性にエステに対するイメージを変えてもらいたく、「誰でも気軽に」をコンセプトにしたお店を、帰郷して開店しました。

創業からこれまでの道筋

故郷を離れていたため、土地勘や人脈があまりなく、お客様を一から開拓していかなければならないことに苦労しました。地域のお客様にいかを知っていただくか、イベントやチラシ作成など集客方法を常に考えてきました。ブログやFacebookでも情報提供しており、最近ではブログをきっかけにおいでになるお客様も多くなってきました。

お客様は弘前市の方が中心ですが、青森市や黒石市からも定期的においでになる方がいます。また、年齢層は30代以降の方が多くですが、70代のお客様もいらっしゃいます。当店ではマッサージも行っていますので、「美容」だけでなく、「健康」に関しても意識の高いお客様が多いと感じています。

経営面では、従業員としてではなく、経営者としてすべての業務を一人で行うことに多少戸惑いがあったので、創業に当たって、今まで経験のなかった会計業務などをインキュベーション・マネジャーなど支援機関に相談し、習得していきました。



会社のこれからの方向性

青森県には頑張り過ぎてストレスを溜めている女性が多いためと感じています。サロンに来ることで一人でも元気になってもらうため、「誰でも気軽に」というコンセプトのもと地域のお客様とともに育っていき、信頼関係を大切にしていきたいと思っています。

また、扱っている化粧品等は、天然素材で厳選したものを、自分で試した上で使うようにしています。より良いものを青森県でも体験していただけるよう、研修や展示会などに参加して、最新の商品知識や先端技術について情報収集し、積極的に取り入れていきたいと考えています。



創業を目指す人へのメッセージ

早いもので開業して4年目になります。日々の仕事に追われていると初心を忘れがちになりますが、自分のお店で好きな仕事をできているということに幸せを感じ、初心を忘れないようにしています。生活の為には、利益を出すことも大切ですが、なぜ起業したのかと原点にかえります。施術・雑務・経理など一人でお店を運営しているので、心身ともに大変な仕事ですが、お客様に来ていただいていることを励みに頑張っています。自分が元気でないと良い仕事は出来ないので、心身のケアは大事にしています。これから起業する方も初心を忘れず、頑張り過ぎず、長期戦での努力が必要ではないかと思っています。

Message

インキュベーション・マネジャーから一言

首都圏等で経験・実績を積み、Uターンで創業された事例です。サービス内容は青森県向けに改善しながらも、培った先端サービスで競合と差別化し顧客を獲得しています。

今後、より多くのお客様に満足していただけるよう従業員雇用や多店舗化など、成長ステージを迎えると思われますので、継続的にサポートさせていただければと思います。

オーダーメイドでお客様にとってオンリーワンのアクセサリを制作・販売

Antille ~アンティール~

代表 相馬 一仁



DATA

創業年月 2014年6月
 従業員数 0名
 資本金 なし
 所在地 弘前市和泉2丁目7-1
 電話 0172-88-7417
 FAX 0172-88-7417
 E-MAIL antille@diamond.name
 URL <http://antille5.wix.com/antille#>

事業概要

Antille (アンティール) という店の名前は、antique (骨董品) と loose (宝石の) 原石) を組み合わせた造語です。県内では数少ない、オーダージュエリーにも対応できる独立店としてふさわしい名称を考え、名付けました。

エンゲージリング、マリッジリング、シルバージュエリーなどのオーダーはもちろん、お客様自身が制作することも可能な工房併設型の店舗です。

高品質、低価格をモットーに、どこにも負けないように一つ一つ丁寧に制作しています。接客からデザイン、制作までほとんど全てを自ら対応していますので、苦勞も多いですが、一人一人のお客様の思いをカタチにできるのが店の自慢です。

創業の経緯

父や母がものづくり好きだった影響で、私自身も幼い頃からものを作ることが好きで、職人に対する憧れのようなものはありましたが、高校卒業後は、美容学校を出て美容師になりました。

美容師の仕事をしているながらも、趣味としてオーダーシルバージュエリーの制作は続け、創業前10年間は、鱈ヶ沢町などで開催していたクラフトのイベントなどに参加していました。そうしているうちに、アクセサリ制作についての思いが強くなっていき、ついには美容師を退職して、某ブライダル店の工房で、オーダーマリッジリングの制作を5年間修業して腕を磨きました。その後、約1年間の準備期間を経て、2014年6月にお客様自身も制作できるマリッジリングなどのプランも取り入れた、ジュエリー店を弘前市にオープンしました。

創業からこれまでの道筋

お客様は若いカップルが中心ですが、アクセサリのリフォームでいらっしゃる40代50代のお客様もいらっしゃいます。最近では、当店で結婚指輪を作ったお客様の友人にご来店いただくなど、口コミでおいでいただくお客様も増えてきました。口コミは商品が評価されてのことだと思えますので、ありがたいですね。

また、オーダージュエリーだけでなく、クラフトのイベントで知り合った取引先から仕入れた商品の委託販売などにも取り組んでいます。

制作については、事前に修行もしましたので、特に問題はなかったように思いますが、接客に関しては経験が少なかったため、売り方には苦勞しています。今は売る技術も勉強しながら頑張っています。

事業の管理＝お金の管理については、制作が忙しいため、なかなか難しいものだと感じています。



会社のこれからの方向性

Facebookを活用したり、地元紙などに取り上げていただいたりしたことで、徐々にお客様も増えてきましたが、まだまだ認知度が少ないため、これからは、広告なども行って、これまで以上に集客に力を入れたいと思います。

ジュエリーショップという敷居が高いかもしれませんが、お客様に気軽に立ち寄っていただけるような、賑わいのあるショップを目指したいですね。将来は、法人成りをした上で、雇用もできればと考えています。



創業を目指す人へのメッセージ

創業までの道のりは課題・不安は沢山あると思いますが、一つ一つクリアしていきましょう。一人で悩まず、インキュベーション・マネジャーなどへ相談することをお勧めします。がんばってください!



Message

インキュベーション・マネジャーから一言

相馬さんは、一度金融機関へ飛び込みで融資申し込みしたのですが「計画の見直し」を求められた後に相談にいらっしゃいました。

起業するということ、計画を立てることの大切さなど、時間をかけてじっくり計画を練り直し、実現可能な計画を作成して再度融資申し込みを行い、念願叶って開業に漕ぎ着けました。

相馬さんが持つ「確かな技術」に、インキュベーション・マネジャーとして「計画性」をプラスして起業した例です。

個別支援介護で 人生のセルフ デザインを応援

株式会社 池田介護研究所 代表取締役 池田 右文



DATA

創業年月 2013年9月
従業員数 6名
資本金 7,000千円
所在地 八戸市大字長苗代字内舟渡73-3
電話 0178-32-0097
E-Mail canael@ikedacarelab.com
URL <https://www.facebook.com/ikedacarelab>

事業概要

池田介護研究所は、家庭的な温かさと個別支援を重視した小規模デイサービス「かなえるデイサービス まる」、利用者様と住み慣れた地域とをケアマネージャーが結ぶ「居宅介護支援事業所 まる」、東北初となる介護旅行とトラベルヘルパー育成の拠点である「トラベルヘルパーセンター八戸」の3つの事業を柱に、理想の福祉の実現に取り組んでいます。

「かなえるデイサービス まる」では、利用者様を施設内に閉じ込めず、ご希望のレジャーや外出にお連れすることで可能になる“生活リハビリ”をモットーにしているほか、毎日イベントを行うなど、脱ルーティンの変化に富んだサービスで利用者様の意欲向上を支援しています。また、農園セラピーやアロマセラピーの常時提供、ヨガ、和菓子作り、釣り等の各種教室、コンサートや手踊り、演劇指導など多彩な慰問もお楽しみいただいています。

創業の経緯

私は介護職に13年従事しており、介護士とケアマネージャーを兼務しながら、ご利用様とご家族を支援して参りました。

2年前に福祉系大学の通信課程を修了した頃、「利用者様が求めている介護サービス」と「現実の介護現場」に大きなズレを感じ、長年抱えてきたジレンマが大きくなりました。そして、本当に必要とされている介護とは何なのかを真剣に考えるうちに、「個別支援型介護」の概念にたどり着きました。個別支援型介護は、利用者様ご本人が自分のライフスタイルを自分で決め、介護士は

それを補助し、支援いたします。最後までご自分らしい人生を、ご自分の意思で送っていただきたいという想い、また、私自身が理想とする介護サービスを提供したいという願いが、起業の決意に繋がりました。

創業からこれまでの道筋

起業をする前は、何から始めていいか、どうしていいか全く分からなく、市役所に相談をして街の駅で起業相談できることを知りました。街の駅では、インキュベーション・マネージャー (IM) から起業のノウハウを学び道りをつくることが出来ました。

起業してからは、資金繰りと事業内容の計画で苦労しました。資金繰り・事業計画を作成にあたり市役所・商工会議所・IM・金融機関に相談を行い、八戸市起業セミナーや各種講習会に参加してアドバイスを頂きました。そこで、起業して必要な事業の基盤をつくることが出来ました。

起業は、未知なる世界に飛び込んでいくことです。そこでは、不安やわからないことが多数あります。それをIMや他省庁・機関に相談することで起業に結び付けました。



会社のこれからの方向性

これからの会社の方向性は、未来を想像した青森県の生活創生だと思っています。子どもからお年寄りまですべての人が安心して生活出来るように収入を安定供給できる仕事の拡充と地域で安心して生活できるための地域支援の確立です。

そのため弊社は、五ヶ年計画で高齢者生活プログラムの実施を確立して行きます。今後の高齢者は、年金だけで生活することが困難となってきます。その為、年金にもうひとつ生活収入を得る仕組みが必要です。「ゆとり就労」は、高齢者の皆さんがその人ができる就労時間を決めて、収入を得る仕組みです。無理なく意欲的なりハビリが出来る安心・安定して生活できる就労支援です。

地域支援では、崩壊した近所付き合いを改善するために市町村・地区・町内一体化支援の構築を目指します。介護は、福祉の一部であり、福祉もまた生活の一部なのです。生活の安心・安定がこれから会社が目指す最大の課題だと思っています。

創業を目指す人へのメッセージ

起業は、自分の思い描く世界を創ることが出来ます。しかし、今まで以上の責任や資質が問われます。起業するために、自分自身に何が必要で、何をしなければならないかを明確にする必要があります。

これから起業を目指す方へ、たくさんの夢を語り、たくさんの想像をしてください。想像こそが創造に繋がっていきます。一人の夢が一億人を救うと思っています。皆様、是非夢を語りましょう！



Message

インキュベーション・マネージャーから一言

池田さんとは、まさに伴走する形で創業まで至っています。本人の努力が及ばない場面も多々あり、その度に社長として成長していく姿を拝見しました。計画も延期・長期化しメンタル面の心配な時でも、現実を受け止め、改善点を捜し次の打ち手を発見する工夫も見出しました。開業時期のずれ込みが事業負担に関わるタイミングのさなか、タイミングよくベンチャー大賞挑戦・受賞につながりました。何をすべきか考え抜いていたことが勝因だと感じています。

今後も期毎、年毎に新規計画を着手するはずなので、サポートは継続していきます。

高い技術で 安心・安全な まつげエクステを提供

Grand jete(グランジュテ)

代表 石村 由香



DATA

創業年月 2012年6月
従業員数 2名
資本金 なし
所在地 五所川原市中央2丁目9
電話 0173-26-6835
FAX 0173-26-6835
E-mail info@grandjete-eye.com

事業概要

Grand jete (グランジュテ)は、和やかな雰囲気の中でお過ごしいただけるアイラッシュサロン (JLA日本まつげエクステンション協会加入サロン)です。

JLA認定アイデザイナー、JECトップアイリスト、JBCAアイコーディネーター検定取得者が在籍する経験豊富な技術力あるサロンです。

確かな技術・知識で“安全”と“自分に合ったデザイン”をお届けします。

創業の経緯

地元企業で10年程、取締役として経理・経営に携わる仕事をしてまいりました。

7年程前、美容業の新技術まつげエクステンションというサービスと出会い、目を扱うとても危険なサービスでありながら、地域には専門店もなく、そして専門の技術を学ぶところもないのを知り、自ら学び専門店と専門スクールを開業したいと思いました。

また、取締役として人材雇用の際、面接を行ってきましたが、その中で「美容師免許」を持った女性が、復職が叶わず仕方なく別な仕事を探している現状もなんとかできないか?と思っていたので、当事業で雇用を生み出し、女性たちの活躍できる場を創ろうという思いもあり起業を決意しました。

創業からこれまでの道筋

集客宣伝には苦労しています。

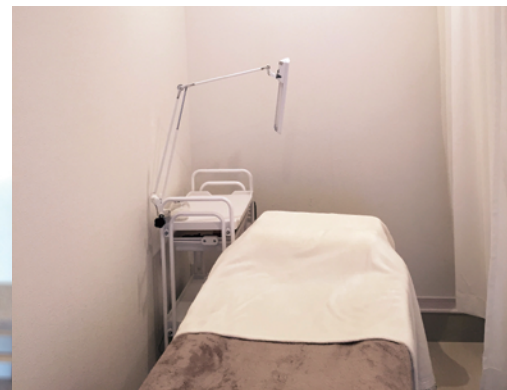
創業時より、まずはお客様が入るかどうかより、多くの方にサロンの存在を知っていただかないことには、サロンは存在しないのと同じと思い、ポスティングや折り込みチラシ、ダイレクトメールの送付、リーフレットの設置のお願いなど、考えられる多くの宣伝方法を試してきましたが、毎日営業活動に多くの時間が費やされています。

クーポン雑誌掲載の経費は高額であることなどもわかり、現在はブログによる集客が多いので、これからは、フェイスブックページの更新やブログサイトの見直しなどにも取り組みたいと思います。



会社のこれからの方向性

価格競争に巻き込まれることなく、当サロンを信用してご利用いただけておりますので、今後も固定客を大切に、信用と安らぎを大切にするエクステサロンを目指します。技術はもちろん、常に最新情報を取り入れてお客様に満足していただけるサービスを提供し、地域とのつながり、人との絆を大切に、正しい技術で増客をしていきたいと思っています。



創業を目指す人へのメッセージ

これから起業を目指す方には「起業する」ということは、正直それほど簡単ではないのが現実だと思います。

不安なことがあるのであれば、目に見える不安なことを解決すればいい、自信がないことがあるのであれば、自信がもてるように勉強すればいい。

踏み出す前から、自信がある人なんていません。自信は後から知らずについてくるものだと思います。



Message

インキュベーション・マネジャーから一言

石村さんが相談に見えてから足掛け1年ほどの期間を経て、晴れてお店をオープンすることができました。

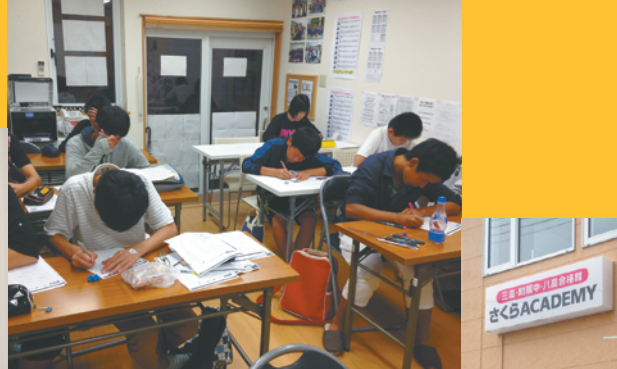
途中、起業を諦める寸前まで落ち込んだ時期もありましたが、「なんとしても、この素晴らしいサービスを地元で展開し、美容師資格を持った女性が働くことができる場所を作りたい!」という思いが勝り、2名の雇用を生んだ形で開業することができました。

ご本人も認識しているとおり、集客計画が課題ですので支援を継続していきたいと思っています。

地方と都会の 学習格差解消！

さくらアカデミー

代表 小笠原 一樹



DATA

創業年月 2014年7月
従業員数 4名
資本金 5,000千円
所在地 十和田市西十一番町24-12
電話 0176-58-7188
URL <http://www.sakura-academy.info/>

事業概要

さくらアカデミーは、地域トップ校の上位合格を目指す「トップ校合格専門館」です。

成績向上の覚悟を示すために、私の知る限り東北で唯一、集団指導塾で「成績保証返金制度（順位が上がらなければ返金）」を導入しています。成績向上を使命とした、プロ指導による本格派進学塾です。

他にはない当塾の強みは「成績保証返金制度」「単元テスト全員合格主義」「学習法最適化面談」の3点です。また、教室全体としては、「仲間と共に成長し、夢を叶える」ことをコンセプトにしています。地域の皆様に頼りにされる教室を目指し、日々サービスの改善に努めています。

創業の経緯

松下村塾を作り、人財を多数輩出した吉田松陰先生に憧れていました。将来は「人を育てる」仕事に就きたいと思っていました。大学では教職を選択していましたが、アルバイトで「塾の先生」をしている間に、志望校合格／夢実現を目指す生徒達を本気で応援するこの仕事にのめりこんでしまいました。次第に学校の先生をするよりも「塾を作りたい」と思い始めました。

「良い塾を作るためには流行っている塾でノウハウを学ぼう！」と考え、一度東北を出て、首都圏で伸びている塾に勤めました。人気講師の解りやすく教える「技」には心から魅了されましたし、敏腕教室長の成績管理ノウハウは目から鱗でした。自分も講師アンケートでビリから2番目のスタートでしたが、教える技を磨き最後は10傑に入ることが出来るなど、大いに成長できました。

次に務めた塾では新規教室の立ち上げを任せられ、4教室の立ち上げを担当し全て高利益率を達成するなど実践経験を積みました。他県進出の際にブロック長を打診されましたが、他県進出よりも地元貢献に魅力を感じ、十和田に開校させて頂きました。

創業からこれまでの道筋

開校前、より多くの生徒様・保護者様に満足いただくために「21あおり産業総合支援センター」の「戸別型訪問相談制度」を利用し、事業内容の修正・改善を行いました。計画は定期的に見直し微調整しており、ずっと経営の基準になっています。

開校にあたっては、自分自身の「強み」を最大限に生かし、お客様にサービスを提供をさせて頂く事を意識しました。「上位高を目指すやる気のある生徒」にとって良いサービスを提供していくことを心がけています。



会社のこれからの方向性

生徒数は現在100名を超え、未来の青森県を担う精鋭が揃っております。保護者様も皆さん教育意識の高い素晴らしい方ばかりで、その紹介でいらっしゃる方もまた素晴らしい方ばかりです。「良いお客様」が「良いお客様」を紹介してくれていますので、客層は広げず現在のお客様の満足度向上を第一に考えていきます。

また塾は参入障壁が低く、競争が激しい業界です。私はサービスの質を高めることで、他への差別化とし、参入障壁を作っていきたいと考えています。「成績保証返金制度」は本気で成績を伸ばそうとしている塾しか導入できませんし、「単元テスト全員合格主義」「学習法最適化面談」もそれぞれ簡単には真似できないシステムです。

改善に改善を重ねた「究極のサービス」を目指し続け、小学生から大学受験まで一貫教育の進学塾へと成長したいと考えています。何より地域の皆さんに「あってよかった！」と言っていただけける塾を作ることが、私の望みであり目標です。

創業を目指す人へのメッセージ

ベンチャー企業家の方も多数おっしゃっていますが、創業の前にまず「同業に勤務し、辞められて惜しいだけの実績を残すこと」を個人的にはお勧めします。

外から見ているだけではわからないことはたくさんあります。「画期的な新サービスを見つけた！」と思っても、同業他社がそのサービスに参入していない理由は必ずあります。「なぜ他社が参入しないのか」「自分ならその障壁を取り除けるのか」を経験してから、開業したほうが成功率は上がると思います。

もし「理想の塾を作りたいので、まず当塾でノウハウを学びたい」というお申し出があれば、それも大歓迎です。将来の人財育成のため、地域発展のために、ともに全力を尽くしましょう。

Message

インキュベーション・マネジャーから一言

小笠原さんの初回相談を受けた際、自分の不足する課題や弱みについてよく分析されてると感心した記憶があります。起業者は自身の能力やスキル、経験を推進力に起業を目指しますが、この辺は見えてみぬフリをしがちです。県外からUターンで開業する方は、市場と自信をよく冷静に見定めることが肝要だと思います。弱みがあるから逃げる戦略だけでは経営の戦場では戦えないことが多いです。いかにしてリスクを軽減するかを考え抜くことで市場を生き抜く自信につながります。小笠原さんは、「立地」というキーワードにこだわりました。業種により立地の集積が功を奏する場合もあれば、競合に埋没する危険をはらむ業種もあります。小笠原さんの強みを引き出す好立地に恵まれ、顧客獲得を誘引する結果を生んでいます。

自宅を改装したカフェで「食」の楽しさを伝える

スマイル&スプーンキッチンスタジオ 代表 高谷 優子



DATA

創業年月 2014年4月
従業員数 1名
資本金 なし
所在地 青森市青柳2丁目-2-16
電話 017-773-2535
FAX 017-773-2535
E-mail smileandspoon@gmail.com

事業概要

2014年4月、自宅一部を改装して、ランチ営業のカフェからスタートしました。内装のタイル貼りや家具の改造など、自分で手がけられる部分は自分たちで仕上げたナチュラルな空間でのおもてなしを目指しております。

メニューは日替わりの「スプーンランチ」と週替わりの「世界旅行ランチ」の二種類です。

○スプーンランチ

献立のすべて、県産の昆布や焼き干し(平館産いわしの焼き干しは県産ブランド品)で汁をとるところから手作りにこだわり、県産野菜を中心としたバランスよいメニューを日替わりで提供

○世界旅行ランチ

週ごとにテーマを決めジャンルや地域を選ばず各国の料理をプレートにして提供
ヨーロッパ、アジア、アフリカ、アメリカ大陸と旅するように楽しんでもらう

席数18席の小さなカフェですが、ちょっとした仕掛けを施しています。

ランチタイム以外は、パーティーや貸切対応が可能なレイアウトにしています。一番利用頻度が高いのは、月数回開催している料理教室・菓子作り教室です。また、調理の木村共々講師としての活動も忘れず、原稿執筆や外部講師としての訪問活動も継続して、当社の「キッチンスタジオ」としての機能も外部発信によって顧客獲得の一部としています。

創業の経緯

かねてから県産食材の魅力をより多くの人に伝えたいと思っておりました。そこで健康に留意したおいしく・楽しい食事の提供や料理教室の開催により、食生活を見直すきっかけを作りたいとの思いから創業することを決意しました。

本事業を始めるにあたり、栄養士・調理師・食生活アドバイザーの資格を生かし、国内・海外で料理人としての経験を積んできたシェフの木村の経験や知識、技能をもって力を会わせることで、より戦略的な集客が可能になると考えました。

創業からこれまでの道筋

新規顧客の開拓に当たり、広告費に資金をかけたくなかったため、SNSや人脈を通しての集客方法が中心になりましたが、口コミでの集客実績があるまで数ヶ月を要しました。現在はお客さまがお客さまを連れてきてくれています。

財務・税務・法務に関する知識の不足など、開業時の準備不足は後々尾を引きました。



会社のこれからの方向性

創業の経緯にもある食生活を見直すきっかけづくりのための、料理レッスンや講座を積極的に開催し、持続可能な食育事業のパッケージ化を目指して行きたいと思っております。ゆくゆくは雇用を増やして、オリジナル商品の開発と販売を行うとともに、食育事業の市外展開を図りたいと考えています。



創業を目指す人へのメッセージ

明確な目標があるなら、ひとつずつゆっくり階段を登ってください。起業してしまえば常に前を向いて走りながら考え続ける毎日が日常となるので、息切れしないように上手に自分の時間を作ることを意識してください。



Message

インキュベーション・マネジャーから一言

事業構想段階から相談していただいたことにより、スケジュールを立て段階的な支援を行うことができました。店舗コンセプト立案に立会い、事業の矛盾点を解消しつつ資金計画に落としこむという伴走支援で自信を持って起業に当たってもらいました。経営上の強みを有するが、未経験の弱みをどう克服するかも事業テーマでしたが、スケジュールに余裕を持って望むことで解決しました。開業してからも常に課題を持ち、販売促進策にフィードバックする姿勢は継続して欲しいと思います。

愛犬のための 裁縫技術が新しい ペットビジネスに

犬のファッション店
Baju-Anjing (バジュアンジン)

代表 前田比登美



DATA

創業年月 2014年6月
従業員数 0名
資本金 なし
所在地 青森市中央1丁目21-9
電話 017-763-5380
FAX 017-763-5380
URL <http://baju-anjing.asia/>

事業概要

当店は、オーダーメイド服を中心に、既製服各種・アクセサリー・おもちゃ・おやつなども取り揃えた犬のファッション店です。

店名の由来ですが、インドネシア語で「Baju (バジュ)」が服、「Anjing (アンジン)」が犬という意味です。もともとインドネシアのバリ島の雰囲気が好きだったので、このような名前にしました。

皆さんの愛犬の可愛さがより引き立つファッションをご提供しています。

創業の経緯

数年前、我が家でチワワをペットとして飼うこととなり、洋服は他店からネットで購入していたのですが、なかなかぴったりとした、満足した商品に出会えず、自分なりに型紙を作り、手作りの洋服にチャレンジするようになりました。

思いのほかペットの洋服は立体的な構造が多く、最初のうちは制作に苦労しましたが、愛犬にぴったりの洋服が作りたいという思いで通信教育を利用して裁縫の勉強をしていくうちに、生涯の仕事としてペット関連事業に携われたらと考えて創業を意識するようになりました。

知人などから「私にもつくってほしい」と要望があり、徐々に口コミで広がってきた段階で、実店舗を構え開業しました。

創業からこれまでの道筋

お客様からのオーダーは、単なるかわいさだけでなく、着脱が簡単であるものであったり、イベント用に装飾が多いものであったり千差万別でした。100%満足していただけるよう打ち合わせや仮縫いを何度も繰り返し、世界で一つのものを作り上げる作業は苦労も多いのですが、出来上がった際のお客様の喜んだ顔を見ると、本当に創業してよかったと感じます。

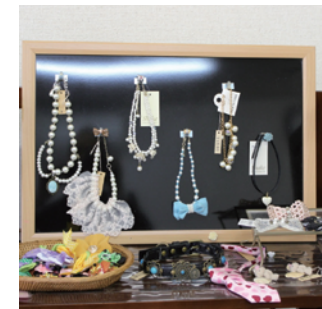
また一つ一つ手作りのため、ご注文が重なってしまうとお客様を待たせてしまうこととなり、いかに効率的に製造を行うかに苦労しました。徐々に型紙に改良を加え、より良いものをたくさん作れるように今後も取り組んでいきます。



会社のこれからの方向性

お客様の要望のなかで多かったものが、「小型犬用のレインコート」でした。様々な要望を取りまとめ、既製品にはない特徴を備えたものを作成し、特許を取得しました。展示会や商談会にも積極的に参加し、オリジナル商品として全国に広めていきたいと思っています。

また、現在はクチコミでおいでいただいた実店舗のお客様が中心ですが、ニーズがある商品については、大手のネットショップでの販売も展開していきたいと考えています。



創業を目指す人へのメッセージ

創業後はなかなか計画通り物事が進まないことも多く、夜遅くまで作業をすることが出てくると思います。せつかく思い切って創業するのであれば、そういった苦労も楽しめる分野でチャレンジすることが大切だと実感しました。

また仲間や、相談できる人を探すことも重要だと思います。私の場合は、特許に関しては知的財産支援センター、創業、事業計画作成に関しては21あおり産業総合支援センターに相談しました。

Message

インキュベーション・マネジャーから一言

愛犬のために勉強した技術を強みに創業した事例です。創業後もその技術力に満足することなく改良やアイデアを取り入れた商品開発を行うなど、事業を継続的に成長させる取り組みを前田さんは行っています。

現在はお1人で製造から営業、店舗運営を行っていますので、売上向上に伴って、従業員雇用、協力者との連携や、一部作業の外注化などのビジネスモデルの転換判断を行わなくてはならないと思いますので、引き続きサポートしたいと思います。

おしゃれな古着と細やかな コミュニケーションで 大人の女性に満足感を提供

びーぶる

代表 関口 恭子



DATA

創業年月 2010年4月
従業員数 1名
資本金 なし
所在地 弘前市代官町12-2
電話 0172-35-7357
FAX 0172-35-7357

事業概要

弘前市内で大人の女性のための古着を販売しています。「きれい」「安い」をモットーに、高品質で低価格の商品を多く取り扱っています。数百円のリーズナブルな商品はもちろん、ブランド品も扱っていますので、宝探しの気分でおいでいただきたいと思います。

創業の経緯

生まれ育った弘前に空き店舗が増えていくことを寂しく思い、私にできることはないかと、アパレル経験を活かし、起業を決意しました。

また、家族のこれからを考えたことも理由の一つとして挙げられます。夫と共に、子供たちを育て上げる経済的な打ち手として自営の道を探すうちに、現実的な選択肢として経験値のある業種であること、以前のデパート勤務で感じた弘前市中心部の顧客動向を客観視すると顧客像が浮かんできたことで、「中高年の車に乗らない女性」をターゲットにした「古着屋」での起業を考えました。



創業からこれまでの道筋

独自店舗はメリットもあるものの、様々なリスクもあり、なかなか行動できませんでしたが、タイミングよく中心市街地商業施設でチャレンジショップの公募があったことから、まず最初のスタートを5坪の店舗で始めました。古着商売のノウハウはなく、相当苦労した後、「どのように対応するか」を夢クリエイ工房(※注)で相談しながら計画することで不安は和らぎ、事業に計画性がついてきました。

途中から、自分の想定ターゲットに対する確信が生まれ、翌年7月に念願の路面店に移行することができました。場所は離れていなかったにもかかわらず、若干客層が変わりましたが随時見直し、改善を重ねる毎日です。

※創業・起業の計画段階からインキュベーション・マネジャーがサポートするインキュベーション施設(弘前ビジネス支援センター)に移管)



会社のこれからの方向性

たくさんのお客様との交流から、「お客様が得られる満足感」は商品以上にコミュニケーションであること、私も満足を得る売り方はコミュニケーションにあることと実感しました。効果として、顧客の口コミによる集客を生んでいます。古着商は、販売以上に買取り業務に神経を使います。当社は店頭買取りを行ってるのですが、ここにもお客様とのコミュニケーションを図り納得していただくよう神経を使っています。これからも、この関係性を強みとして商品展開の充実などを図りながら、経営を安定させることを目標としていきます。



創業を目指す人へのメッセージ

私は、起業を通じて得るものがたくさんありました。その中でも家庭が明るくなったことが何よりうれしく思っています。時には、不安になり、いろいろと迷い付け足したり、方向を変えようとしたりすることもあるかもしれませんが、振り返り、引き算することも、必要だと感じています。そこにまた、やりがいを感じるものでもあるので、ぜひ、チャレンジしてみませんか？



Message

インキュベーション・マネジャーから一言

様々なシミュレーションを行い、チャレンジショップから念願の路面店を出店しました。関口さんの人柄で、新たな常連さんも増えているようです。季節の買取り・販売バランス、値下げのタイミングなど、経験を蓄積できればさらに業績が上がると思います。

最先端のIT技術を 地方から発信

～新たな道を切り開いて青森で生きる～

株式会社ヘプタゴン

代表取締役 立花 拓也



DATA

創業年月 2013年10月
従業員数 2名
資本金 2,500千円
所在地 三沢市富崎2-4262
E-Mail info@heptagon.co.jp
URL http://heptagon.co.jp/

事業概要

私たちはクラウドでのサーバやネットワークの構築／運用に特化した東北で唯一のクラウドインテグレータで、様々なクラウドプラットフォームを活用し、お客様のITリソースの最適化をお手伝いしています。

ソーシャルゲームやECサイトなど数十台のサーバを組み合わせて大量の処理を行うような構成から、地方ならではの小規模のWEBサービスや中小企業の社内システムまでお客様の環境に合わせた最適な環境をご提案しています。

創業の経緯

私は三沢市で生まれ育ち、大学卒業後、仙台市内にあるITベンチャー企業でエンジニアとして働いていました。

大手プロバイダのサーバの運営・管理など、何十万、何百万人をサポートする仕事はやりがいがありましたが、数年経つうちに、不特定多数の知らない人たちにサービスを提供するよりも、顔の見える人たちに喜んでほしいという思いが強くなっていきました。

そんな矢先、2011年3月に起きた東日本大震災。

このことを機に、家族の大切さ、故郷への愛情を再認識しました。

「震災後、大きな変化を迎えている東北の中で、今こそふるさと青森に貢献したい!」、そんな思いから2012年4月、三沢市にUターンし起業しました。

創業からこれまでの道筋

起業時に一番不安だったのが、地元での人脈が乏しいこと。IT業界でも人脈と信用は事業成功の大きなカギとなるからです。そこで、起業して間もない頃、県主催の創業・起業制度合同説明・相談会に参加し、インキュベーション・マネージャーから親身にアドバイスいただきました。

また、青森県では、他県にさがかけてIT企業同士や他産業との連携の場づくりを推進し、セミナーやマッチングなどの各種支援も行っており、参加したことで県内のネットワークがさらに広がり、実際に新たな仕事にもつながりました。

両親が専業農家でにんにくやごぼうなどを作っているのですが、大きさや形などが悪いというだけで廃棄されている規格外の野菜をどうにかしたい。その思いで、ITと農業を結び付け、インキュベーション・マネージャーと相談しながら、「ぶさいく野菜.com」の商標を取得し、インターネットでの販売も行っています。

今でも何かわからないことがあるとインキュベーション・マネージャーに相談しており、とても心強い存在です。



会社のこれからの方向性

今の私の目標は、現在事業の主体となっているIT/クラウドという新しい産業で地域への貢献や雇用の創出をしていくとともに、祖父の代にゼロから開拓し、父の代で大きく拡大した地域の農業を次の時代にもつなげていくことです。

人、自然や職などの魅力あふれる青森県にはまだまだビジネスの可能性や選択肢がたくさんあると思います。例えば、ITと農業を結び付けたり、都会にはない青森ならではの強みをうまく生かし、人と人、人とモノ・コトがつながることでもつと青森が面白くなるはずだと思うし、面白くしていきたいと思っています。

たくさんのつながりを生み出しながら、楽しく

やりがいのある仕事を作り、自分の生まれ育った地域を子供たちの世代にとって魅力的な場所にしていくのが自分の義務だと思っています。

創業を目指す人へのメッセージ

交通やコミュニケーションツールなどの発達で、地方にいても首都圏と同レベルの仕事が可能になった時代になりつつあります。また、解決しなければならぬ課題が沢山存在する地方にはそれだけビジネスチャンスが大いにあります。青森で新しい時代を切り開いていく仲間が増えることを楽しみにしています。

社名・ロゴの由来



社名であるヘプタゴンとは正七角形という意味。

正七角形は定規やコンパスでは描けないが、コンピュータがあれば簡単にできる。新しい技術で今までできなかったことをできるようにするという思いが社名には込められています。

Message

インキュベーション・マネージャーから一言

立花さんは、起業後すぐ「訪問型創業相談会・三沢会場」にお見えになり、事業計画について相談にいられました。実家にお戻りになっての起業ですので、生活コストに対するリスクは軽減され、かつ業務も、顧客を持ち帰って経営リスクの軽減を考えた開業を迎えました。しかし、事前計画ではチャレンジ要素が強くて取れませんでしたので、経営の下振れ時を強く想定していただき覚悟を求めました。不安点は顧客に当たる業界への土地勘が不足すること。インキュベーション・マネージャーと解決策を話し合い、戦略上の結果として地上戦術も採用し、人脈構築に努めた結果、予想を上回るネットワークを築いていただけました。私自身、何事もチャレンジしていく積極性を立花さんから気づかせていただきました。

加圧トレーニングで 短命県返上!

BODY WORK

代表 花田 真樹



DATA

創業年月 2014年3月
従業員数 0名
資本金 なし
所在地 弘前市土手町191
電話 0172-55-9408
FAX 0172-55-9408
E-MAIL body.work@gmail.com

事業概要

加圧トレーニングは、平常時の290倍の成長ホルモンを分泌させると言われており、アンチエイジング、ダイエット、シェイプアップ、筋力アップ、健康維持、体力向上、競技のパフォーマンス向上に効果的です。

専用機材で血流を制限することにより低負荷、短時間で効率よい運動ができるトレーニングで、健康づくりやリハビリから、アスリート向けの本格的なトレーニングにまで幅広く適用できます。

BODY WORKでは、マンツーマンによるきめ細やかな指導で、出張トレーニングにも対応しています。



創業の経緯

私は、東京、神奈川で26年ほどフィットネストラナーをしてきましたが、フィットネス業界が大型フィットネスクラブから専門的なトレーニングをマンツーマンで行うマイクロジムに変化していると感じていました。その需要は首都圏よりも地方にあり、これをビジネスチャンスと考え開業を決意しました。

さらに、加圧トレーニングは、青森県では、まだ誰も手を付けていない事業ということもわかり、地元の弘前市で創業しました。

創業からこれまでの道筋

青森県では前例がない事業のため、比較するデータがない状況のなか、これから創業するビジネスが成り立つ根拠となるデータを集めなければいけませんでした。

また、新規の事業のため、認知度が低く、事業内容を細かく説明しなければならず、融資を受けるまで、店舗になる物件を押さえ続けなければならないといったこともありました。

創業後は、狙ったターゲットの客層のズレの修正や、やりたかった内容とやらなければいけない内容のニーズのズレの修正があったほか、秘密のトレーニングにしたいとのことで、口コミでは全く周知されないという想定外の事態に対処しなければならませんでした。

会社のこれからの方向性

トレーニング設備を増やして事業を拡大するとともに、自分と同じように指導ができるフィットネストラナーを育成したいと考えています。

それらの取組を短命県の返上につなげ、中心街のにぎわいづくりにも寄与したいと考えています。



創業を目指す人へのメッセージ

トレーニングは首都圏から地方で行われる時代になりました。フィットネス業界なども大きく変化しています。青森県でまだ行われていないトレーニング、誰も、手を付けていないトレーニングも沢山あります。

私には、青森県はビジネスチャンスだけに見えました。しかし、インキュベーション・マネジャーの助けが無ければ、私一人では、このチャンスをつかむことはできなかったと思います。ぜひ支援機関やインキュベーション・マネジャーと相談し、創業のチャンスをつかんでください。



Message

インキュベーション・マネジャーから一言

花田さんは、起業する目的で帰省し、すぐ相談窓口へ駆け込んできました。私が担当することとなり、起業すること、資金調達に必要な知識ややるべき事をじっくりお伝えしました。

花田さんから「起業するぞ!」という覚悟を強く感じたので、私も熱い思いで対応しました。

花田さんの起業に対する「覚悟」は、私も見習いたいほどのものでした。これから起業される方にもこの「覚悟」を持って臨んでいただきたいと思っています。

おやさいクレヨンで 親子の時間を デザイン

mizuiro株式会社 代表取締役 木村 尚子



DATA

創業年月 2014年9月
従業員数 2名
資本金 1,000千円
所在地 青森市緑2丁目20-13 1F
電話 017-718-3798
FAX 017-771-4370
E-mail info@mizuiroinc.com
URL http://mizuiroinc.com/

事業概要

私たちはデザイン会社として、ご依頼を受けたクライアント様の商品パッケージデザインや、広告物デザイン業を生業としています。

また、「親子」をテーマとしたデザインプロダクト開発事業を展開しており、代表商品として「おやさいクレヨン vegetabo」が挙げられます。

親子が楽しんで、安心に使えるデザイン性の高い製品を生み出す事を目標にしています。

創業の経緯

私は青森市出身で高校卒業後は、弘前市の専門学校にてデザインソフトを習得しました。その後、青森市内の情報誌会社、デザイン会社などを経て2012年に独立、フリーランスとして自宅にデザイン事務所「デザインワークスSTmind」を開設しました。

当時は一人娘が小学校低学年だった上に、シングルマザーとして会社勤めと子育てや家事との両立が困難なシーンもあったため、悩んだ末に思いきって退職し自宅で仕事を始めました。

色々な飲食店様の広告物を製作する他、オリジナルプロダクトをデザインしたいと考えました。

自身が絵を描く事や色が好きなため、野菜の粉末を原料にした描画材を開発する事を思いつき、その後約半年で「おやさいクレヨンvegetabo」をリリースする事になりました。

そして2014年9月に法人化し、「mizuiro株式会社」を設立まで一気に走り抜けました。

創業からこれまでの道筋

変わらず子育てとの両立が今でも苦労する点です。娘が低学年の時ほどではありませんが、体力的にも精神的にも毎日とても忙しくしています。

自分なりに上手く仕事の調整をし、定時には帰宅し家庭のことをこなしていますが、どうしても多忙な時は娘を会社に呼んで手伝ってもらったりなどして対応しています。

その他挙げられることは、仕事後の会合やおつきあいなどはほとんど参加出来ないのが、会社を超えた繋がりがあまり広げられない点です。それは経営者としては不利であるのかもしれませんが。

しかし子育ての苦労があるからこそ見えてくる、需要やニーズに気がつけるとも思っています。それは当社の製品開発にはとても重要な感覚だと思います。



会社のこれからの方向性

野菜色の世界を広げるために、海外へ向けて積極的に発信して行こうと考えています。2015年2月にはドイツの大規模展示会「アンビエント」にも初出展し、現地でもとても好評価を得ました。ドイツだけではなく、フランスなど近隣各国、韓国、台湾などからもオファーがあり今後期待しています。

その他、新しい製品開発もどんどん取り組んで行こうと考えています。



創業を目指す人へのメッセージ

私は子育て中のお母さんが働きやすい世の中にしたと考えて、積極的に女性の雇用や、自宅で作業の出来る内職ワークを提供しています。そうして地域還元を目指しています。

ですので、これからもどんどん女性の起業家が増えて欲しいと願っています。女性ならではのアイデアや視点は世界から求められています。



Message

インキュベーション・マネジャーから一言

個人事業デザイナーとして創業、その後地域の野菜にこだわったプロダクトの企画販売会社として法人化に至りました。

木村さんはさまざまなアイデアを具体的な製品に形作るスピード感に非常に長けています。企業として急成長してゆく過程で、組織人材体制や知的財産に関する仕組み、受発注取引の体制など、そのスピード感を支えるよう側面サポートさせていただきました。

企業を成長させる上で、スピードとともに、その土台の堅牢さの重要性も理解いただき、事業計画書として取りまとめ、みごと創業補助金採択となり、金融機関とも良好な関係を築いていただいております。

復興を超えて創造へ

～地元雇用機会を創出し、
地域とともに志リーダーを育てる～

NPO法人GRA / 農業生産法人 株式会社GRA

理事長 / 代表取締役CEO 岩佐 大輝



DATA

創業年月 2011年7月
従業員数 14名
資本金 4,200千円
所在地 宮城県亶理郡山元町山寺字桜堤48
電話 0223-37-9634
FAX 0223-37-9635
E-MAIL gra-info@gra-npo.jp
gra-info@gra-inc.jp
URL http://gra-npo.jp
http://gra-inc.jp

事業概要

GRAは、東日本大震災の後に、私のふるさとである山元町に設立したNPO法人／農業生産法人です。「10年で100社1,000人の雇用を創造する」とのビジョンのもと、山元町産のイチゴをナショナルブランドに育て、東北を世界的な施設園芸の集積地に育てるための取組を進めています。

創業の経緯

私は、東日本大震災前、東京でITベンチャーの経営をしていたのですが、山元町の大変な被害状況を目の当たりにし、ふるさとを何とかしなければならぬという思いから、当時通っていた経営大学院の仲間とともに、ボランティアとして現地に入りました。

がれきの撤去などボランティア活動を進めていく中で、山元町の皆さんから、復興のためには雇用の場が必要であるという言葉があり、自分たちに何が出来るかを考えたのです。

山元町はイチゴの生産が主要産業でしたが、震災により、イチゴ畑やビニールハウスの多くは破壊されてしまっていました。イチゴは大規模営農が難しい果物であり、もともと町内でも中小規模の農家が多かったため、このまま手をこまねいていると生産農家がなくなってしまうという危機感を感じました。

町を震災前の状況に戻し、さらに明るい未来をもたらすために、自分がこれまでに取り組んだITや経営の知識を活かしてビジネスとしての新しい農業を確立し、事業として継続できるスキームを構築し、雇用を生み出す。そのために、志を

ともにする仲間たちに、自らの専門能力を活かし協力してもらう。

このような考えのもと、NPO法人／農業生産法人GRAはスタートしたのです。

創業からこれまでの道筋

農業生産法人としての活動は2011年の7月からはじまりました。ビジネスとして継続的に成立させるためのアイデアはそれまでに温めており、成算はありましたが、一方で、イチゴの生産についてのプロがまだ組織にはいませんでした。

このため、イチゴ生産に長く携わってきた大ベテランに指導をいただくことにしました。さらに、綿密なマーケティングにより、高くても消費者に購入してもらえる品種を選定し、秋から栽培をスタートしました。

2012年2月には初めての収穫。まずは私たちを支えてくれた地元の方に食べていただきました。

そして、その3月には、前年末のコンペに参加していた復興庁・農林水産省のプロジェクトである「食料生産地域再生のための先端技術展開事

業」に採択され、事業を受託。イチゴ農家だった祖父の土地に最先端の大型施設が建設され、5か年の実証研究がすすめられています。さらに、研究施設での成果を実践するため、隣接した土地には自分たちの大型農場を整備しました。

被災地でゼロから農業に参入し、収穫までっていく。そして、綿密な市場分析のもと、高級イチゴをブランディングし、販路を確立する。

生産の専門家、マーケティングの専門家、デザインの専門家…。さまざまな専門家の専門能力を活かしながら、取組を進めてきています。

2012年12月にはGRAの最高級のイチゴブランドである「MIGAKI-ICHIGO」を発売し、全国のデパートやネットショップで販売されました。最高級のプラチナランクは1粒1,000円もしますが、現在も順調な売れ行きとなっています。

また、「MIGAKI-ICHIGO」を原料とするスパークリングワインである「ミガキイチゴ・ムスー」も好評いただいております。イチゴの収穫量が低下する夏場の安定した収益源となっています。

会社のこれからの方向性

水や電気が十分でない被災地でのイチゴ栽培を成功させた経験が評価され、2012年からインドの農村部でイチゴを栽培するプロジェクトに参画しています。インドの女性たちの就労機会を創出し、豊かな暮らしを実現するというのが目的のプロジェクトですが、一方で、私たちにはインドという大きなマーケットで生産したイチゴを販売できるという機会でもあります。

これまでの私たちの経験をノウハウとして活かしながら、海外での販路拡大にも取り組んでいくことにしています。

山元町では、イチゴの作付面積が震災前の8、



9割まで戻ってきました。しかしながら、イチゴ農家は高齢の方も多く、5年後、10年後を考えたときにこの作付面積が維持できるかどうかはわかりません。

このため、私たちは若い人たちがイチゴ農家として山元町に入ってくるような環境を整備していきたいと考えています。商品の買取りや、経営ノウハウの提供により、山元町にきた人たちが農業経営者として独立するサポートをする、そしてその人たちがまた雇用を生む。この町で、将来にわたって農業をビジネスとして回していけるようなシステムを構築したいと考えています。

創業を目指す人へのメッセージ

起業することは誰にでもできます。ただし勝ち残れる人は100人に1人しかいません。ではどうしたらその1人になることができるのか。やっていること(経営の戦略)とやり方(実際の動き方)が間違っていなければ、心が熱い人が最後に勝ちます。そして、最後まであきらめないで誰よりも努力をした人が勝ちます。勝負は限界を超えた最後の最後の粘りですべて決まります。たった一度、走り切りましょう!



「MIGAKI-ICHIGO」

地元愛をカタチに

～地元のモノを贈り物に～



株式会社 地元カンパニー 代表取締役 児玉 光史

DATA

創業年月 2012年4月
従業員数 12名
資本金 3,000千円
上田オフィス 長野県上田市中央2丁目14-33CAMP
渋谷オフィス 東京都渋谷区渋谷1丁目17-1-805
電話 0268-75-7644
E-MAIL info@jimo.co.jp
URL http://www.jimo.co.jp/

事業概要

主な事業は、地元産品でのカタログギフト開発と販売です。当初は私の地元である東信州のギフトから始めましたが、今では、青森県南部町のギフトをはじめ、全国15地域のカatalogギフトがあります。2015年度は、全国30地域ほどに増える見込みです。カタログギフトの利用が多いのは、ブライダルの引き出物、内祝い、地元の企業の贈答・ノベルティー等です。

カタログギフトに関しては、売上げも大切ですが、それをツールとして活用し、担い手(後継ぎ)の発掘・育成にも取り組んでいます。

創業の経緯

私は、上田市(旧武石村)のアスパラ農家に生まれました。大学入学のため上京し、大学卒業後、4年間、都内にあるIT系の企業で法人営業をしていました。営業は楽しかったのですが、自分が携わった愛着のある商品ではない、海外で製造されたソフトウェアの営業を必死で頑張っているうちに、社会人2、3年目から、「このままでいいのだろうか」「これを売るのは自分じゃなく、別に他人でもいいだろう」と悩むようになりました。

法人営業を4年経験し、「とりあえず」仕事を辞めました。次は何をしようかと考えながら、当初は、東京で、地方出身の農家の息子(セガレ)や娘(セガール)達とともに、実家や地元の農産物の販売をしていました。仕事を辞めてから5年後に現在の株式会社地元カンパニーを設立したわけですが、その間、実家のアスパラや地元の農産物の販売等、様々な取組みをしていました。

創業の直接的なきっかけは、自分の結婚式の

際の引き出物への疑問(不満)です。結婚式の引き出物は、お皿やカタログなどが定番ですが、どの誰が作ったのかも分からない、縁もゆかりもないものしか選べないものが一般的です。しかも、地元にはほとんどお金が落ちない仕組みになっています。

これに対し、私は、せっかくな来ていただくゲストの方々に、実家のアスパラなど、自分の地元の愛着のある物を贈りたいと考えました。実際に、自分の結婚式で、地元産品のギフトを作って贈ったところ、苦労はしましたが、好評を得ました。これをきっかけに、2012年4月、渋谷区で(株)地元カンパニーを創業しました。

創業からこれまでの道筋

前述の通り、私は、贈られた人にとっては、「地元の魅力」がしみじみ伝わって嬉しい、贈った人にとっても、大切な地元を大切な人に届けられて嬉しい、地元のカatalogギフトを考案し、創業しました。カードの中から好きな商品を選んで申し込むと、旬の時期に作り手から商品が直接届く仕組みです。



大好きな「地元」を贈ることは、作り手や地元全体への貢献につながります。また、贈られた方も、担い手(後継ぎ)の問題等、農家を取り巻く様々な問題に、カードを見ながら思いをはせて欲しい。地元について、他人事として捉えずに、自分事として考えて欲しいという思いを込めています。

また、私は、創業以来、できる限り多くのスタッフを雇用することを目標にしてきました。現在のところ、12名の社員のほか、インターンとアルバイトを含め、18名を雇用しています。

会社のこれからの方向性

カタログギフトについて、地元の上田市で、社会的価値を発揮しつつ、売上げを伸ばしていきたいと思っています。

具体的には、現在、カタログギフトをツールとした、小中学生の人材育成を考えています。カタログギフトを1つ購入いただくごとに弊社が100円を積み立て、集まったお金でバスをチャーターして地元の小中学生を東京に連れて行き、地元産品を販売してもらう仕組みです。販売の前に、小中学生に、農家を訪問・取材し、作り手の思いなどを理解してもらった上で、責任を持って販売してもらいます。担い手(後継ぎ)の発掘・育成に向けた息の長い取組みですが、だからこそ、地元の人達や企業に購入して欲しいと考えます。このカタログギフトを、担い手(後継ぎ)の発掘・育成のためのツールに昇華させたいと思っています。

また、私の地元上田市、信州にとどまらず、日本全国全市町村のカatalogギフトを作り、日本全国の地元を盛り上げていきたいと考えています。

創業を目指す人へのメッセージ

起業して人を雇いましょう!

起業して終わりではありません。社長一人で生きていくことはさほど難しいことではありません。自分と家族以外に、どれほどの人を支えられるのか、雇用を一つの指標にして欲しいと思います。



農業もビジネスも「光」が大事

～農業の現場で自らの専門分野を活かす～

株式会社ホト・アグリ 代表取締役 山田 万祐子



DATA

創業年月 2005年9月
従業員数 6名(パート含む)
資本金 46,880千円
所在地 静岡県浜松市北区豊岡町257-1
電話 053-482-8075
FAX 053-482-8076
E-MAIL photoagri@mbr.nifty.com
URL <http://www.photo-agri.com>

事業概要

当社の事業は3本の柱があります。まず1本目は農産物生産事業。害虫が好む光源と嫌う光源を使い分けることにより、20種類のベビーリーフが入っている商品「リッチリーフ」を無農薬で生産しています。この商品は静岡県内のスーパーやレストラン向けに出荷しており、今後首都圏のレストランにも出荷する予定です。

2本目は害虫防除光源の開発・製造事業。農産物生産のために研究開発をはじめた光源ですが、近年はマンションの害虫防除など、ニーズが建築業界などにも広がってきています。

最後の1本がリハビリ農場事業です。福祉分野における農業事業の展開を進めるため、「光技術を用いた苗栽培やベビーリーフの栽培」を高齢者施設・障害者施設に提案し、提供しています。

創業の経緯

私は農業大学を卒業した後、光関連の企業である株式会社浜松ホトニクスに研究員として、入社しました。入社して数年間は研究に没頭していたのですが、4年目の2004年に転職が訪れます。その年に「浜名湖花博」があり、農家にとって使いやすい光源を開発してほしいという生の声をいただいたことで、農家の方より近い立場で仕事をしたいという思いが、自分の中に湧いてきていました。

同じ年、私は小さいころからの夢であった青年海外協力隊(JICA)の試験にも合格したため、一つの決断を迫られることとなります。悩みどころでしたが、最終的には、翌年の2005年に浜松ホトニクスが中心になり設立された光産業創成大

学院大学(浜松市)が開学することもあり、大学へ出向入学して研究を続けながら、光源を活用した農産物生産で起業を目指すことになりました。

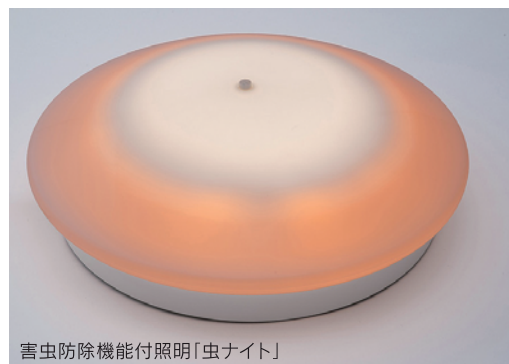
そして、2005年の9月に株式会社ホト・アグリは開業しました。

創業からこれまでの道筋

創業から最初の4年間は、事業と並行して、大学で研究活動も行っていたため、かなり大変でした。その間にプライベートでも長男の出産があり、多忙な日々が続きました。

当初は光源を使って機能性野菜などを栽培するノウハウや技術を当社の商品としていましたが、それらに説得力を持たせるためには自ら農産物を生産する必要があるという思いから、農場を持つことにしました。この農場から生まれた商品が「リッチリーフ」です。

一方、当社のもう一つの事業の柱である害虫防除光源は意外なところから生まれました。2008年、栽培していたベビーリーフのほとんどを虫に食い荒らされてしまったことがあったので、ベビーリーフ栽培のために使っていた光源



害虫防除機能付照明「虫ナイト」

が虫を集めてしまったことが原因でした。

1か月間は出荷もできず、意気消沈しましたが、ある時ふと思いついたのです。

「虫に光の好き嫌いがあるならば、それを活かして害虫防除などにつなげられるかもしれない」

自らの農場で実験を繰り返し、ついに害虫防除光源の開発に成功しました。試行錯誤しながら改良を進め、現在、害虫防除光源はメイン事業に成長しつつあります。

会社のこれからの方向性

設立当初から私を支えてくれた女性スタッフが現在もほとんど残っており、リッチリーフの生産については彼女たちに任せられる状況となっています。農場では、現在葉草を加えた新たな商品を試作中で、間もなく出荷を開始する予定です。

農産物生産をスタッフに任せられるようになったことで、私は害虫防除光源の開発に注力しています。害虫防除光源は大手が参入していない分野でもあり、大きなチャンスがあります。現在はまだ農産物生産の方が売上高に占める割合は大きい状況ですが、近いうちに光源事業が逆転する可能性もあると考えています。

また、事業拡大とは別の観点ですが、子育て中の女性が働きやすい職場、障害者の方も一緒に

働くことができる職場ということは今後も守っていきたいですね。

創業を目指す人へのメッセージ

事業を始めると、必ず壁に突き当たることがあります。その時にへこたれずに続けるために必要なことは、「今自分がやっていることが本当に好きなんだ」という思いです。

これから起業を目指す方は、自分がやろうとしていることが本当に好きなことか、今一度、確認してみてください。

その上で、気持ちにブレがなかったら、一歩踏み出しましょう!



社名・ロゴの由来

Photo Agri

ホト・アグリという社名は、光と農業を結び付けたい PHOTON(光)+ AGRICULTURE(農業)との思いから名付けられたものです

感謝を包む 手仕事を 次世代へつなぐ

一般社団法人 WATALIS 代表理事 引地 恵



「FUGURO」

DATA

創業年月 2013年4月(一般社団法人化)
従業員数 (理事数)3名
資本金 なし
所在地 宮城県亶理郡亶理町字中町22
電話 0223-35-7341
FAX 0223-35-7341
E-MAIL info@watalis.jp
URL http://watalis.com

事業概要

WATALISでは、全国から寄せられた着物地を、地域の女性たちの手で加工し、「FUGURO」などのリメイク商品として企画・製造・販売しています。

「FUGURO」は、亶理町の農家で御礼やお土産として米を入れて渡す際に使っていた巾着袋である「ふぐる」を現代の生活でも使いやすいように再生したもので、全国から寄せられた古い着物地を再利用して制作しています。

着物地の色柄や素材は、まさに千差万別。工房では、それに合う裏地の布や紐を組み合わせ、コントラストの効いた配色でモダンなテイストを加えることで、「FUGURO」として新たな形に甦らせ、一つ一つがオリジナルの商品として再び送り出しています。

創業の経緯

私はWATALISを設立する前は、亶理町の郷土資料館で学芸員として働いており、亶理町史の編纂に携わっていました。亶理町史ではじめての民俗編を取りまとめるための調査では、高齢の女性の方々から着物についてのお話を伺うことも多く、着物に込められた人々の想いを感じていました。

2011年3月に東日本大震災が発生した後、半年ほどは全国から送られてくる支援物資を受け入れ、被災した地域に配布する仕事を担当していました。その後、郷土資料館に戻り、資料調査のために被災した呉服店を訪問したとき、処分が予定されていたたくさんの着物地を見つめました。この着物地が、想いを伝える着物になる

はずだったんだろうなあという感慨が湧き、特にあてはなかったのですが、個人的に譲り受けました。

その瞬間は何も考えていなかったのですが、ふと、目の前の着物地と、それ以前の調査で聞いていた、「昔は夜なべで作った「ふぐる」にお米を入れて贈っていた」という話が頭の中でつながりました。

それで、友人などに声をかけて、「ふぐる」を再現してみようと思ったのが全てのはじまりです。新たに再生するにあたり、伝統や地域に根差したストーリーのデザイン力などで新たな付加価値を付けたいという思いから、商品名はローマ字の「FUGURO」としました。

しばらくは、個人的に「FUGURO」づくりに関わっていたのですが、現在は町役場を退職し、高校の時の友人と妹の3人で設立したWATALISで活動しています。

創業からこれまでの道筋

WATALISは、最初からビジネスにしようとしたわけではなく、亶理の文化と技術を次の世代につないでいきたいという思いからはじまったものです。「FUGURO」の試作品が復興イベントなどでご好評をいただいたこともあり、商品として売れる形にすれば新たな伝統工芸品として残していけるという思いから、今のような体制に進めることとなりました。

WATALISで働いているのは、経理事務やWEBの管理なども含めて全て女性です。最初は家族や同級生など身内からはじまりましたが、現在は30代～40代の主婦を中心に、製作スタッフも約30名となり、専門家の指導もうけながら、自分たちでデザインを工夫し、技術を磨き、高品質な商品づくりを実現しています。材料を家に持ち帰って制作してもらった形態をとっているため、仕事と家庭のバランスを取りながら、働く時間を自由に選択したいという女性にとっては働きやすい環境であると思います。

製作スタッフは毎週1回事務所集まり、打合せを行っています。また、近くにある亶理小学校の生徒が事務所に毎日のように顔を出すなど、被災地における新たなコミュニティとしても機能しています。

会社のこれからの方向性

「FUGURO」などの商品は、これまでは東京や仙台での催事販売が中心でしたが、現在は、仙台駅や仙台空港、仙台市内の大手百貨店や大手書店など、常設の売場が10か所以上となっています。WEBサイトでも販売しており、今後も販路開拓は積極的に取り組んでいきます。

また、スイスの高級腕時計メーカーとのコラボ企画で、限定モデルの特別パッケージとして「FUGURO」が採用されるなど、海外からの引き合いもあります。「感謝を包む手仕事でグローバルブランドを創っていきたい」との思いから、この2月には、ドイツで開催されたアンビエンテ(国際消費財見本市)に出展してきました。

また、宮城県に本社のある大手企業が亶理町

の工場に精米した「宮城県産ひとめぼれ」と、「FUGURO」の復興応援コラボレーションギフトが発売されるなど、「ふぐる」のストーリーが甦るような商品も生まれています。

着物地を素材として、デザインと技術力で価値を高めて再び市場に出す、「アップサイクル」の文化をこれからも創り出していきたいですね。

創業を目指す人へのメッセージ

WATALISは、高校時代からの友人と妹の3人でスタートした後、組織としては大きくなってきましたが、現在もチームとして非常によくまとまっています。事業を進めるに当たっては、当然困難なこともあります。仲間の存在は何よりの支えです。

本当にやりたいと思っていることに真剣に向き合っていれば、協力してくれる人は必ずいるはずで

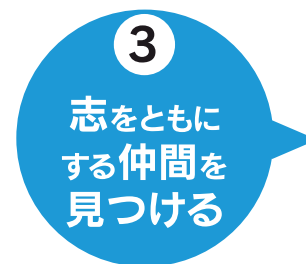
す。そして何よりも大切なことは自ら行動すること。失敗することもあるかもしれませんが、成功するまであきらめなければ、いつか成功にたどり着くことができます。

皆さんも創業・起業に向け、周りの方の協力を得ながら、あきらめずに進んでください。

社名・ロゴの由来



WATALISという社名は、亶理町の「WATARI」と、お守りという意味の「TALISMAN」を組み合わせた造語です。亶理の伝統や文化を一つ一つ商品に縫い込んでお守りのように大切に、人から人へ手渡していきたいという思いが込められています。



1. 強い「思い」を持つ

創業・起業を成功させるためには、まず何よりも、強い「思い」を持つことが大切です。ビジネスアイデアの種が頭の中にあっても、エンジンとなる強い「思い」がなければ、なかなか動き出すことはできません。

本ハンドブックに掲載された皆さんの多くは、自分のふるさとを復興させるため、地域にない新たなサービスを提供するため、あるいは長く心の中に温めていた自分の夢を実現させるためといった強い「思い」を持っていました。

創業・起業に当たっては、今までの仕事を辞めたり、お店を構え、必要な機材を揃えるために金融機関から融資を受けたり、重要な決断をいくつもしなければなりません。

また、事業がなかなか軌道に乗らないときは、自分の判断は間違っていたかもしれないという弱気な心境になることもあります。

そのようなときでも、強い「思い」を持ち続けることで、ぶれずに前に進み続けることができるのです。

2. 「思い」をカタチにする

「思い」を周りの人と共有するために大事なことは、目指すべき方向や、そこへたどり着くための道筋についての「絵」を描くこと、言い換えれば、支援者や金融機関など、他の人が理解できるような形で事業の計画を作ることです。

自らの「思い」を口にして、周りの人の理解を求めることは、もちろん重要です。しかし、その言葉を他の人は常に覚えていてくれるでしょうか？ 文字となっていない言葉は意外なほど人の記憶には残らないものです。

一つ一つの言葉を推敲しながら、自らのビジネスプランを文字として事業計画に落とし込んでいく。そして、それを実現するために、必要な経費や売上予測を粘り強く積み上げる。時間はかかるかもしれませんが、しっかりとした事業計画を作ることは、創業・起業を成功させるための近道となります。

この事例集に掲載された多くの方が、創業・起業に当たり、このプロセスを踏んでいます。誰もが「大変だった」とおっしゃるプロセスですが、最も重要なプロセスでもあるのです。

3. 志をともにする仲間を見つける

奥様とともに飲食店を開いたり、信頼できる高校時代からの友人とともに事業をはじめたり、あるいは創業支援の専門家であるインキュベーション・マネジャーの助言を受けながら開業に至るなど、多くの方は創業・起業に至る過程で、志をともにする仲間や支援者を見つけられています。

創業までの準備を一人で全てこなそうとすれば、自ずと大きな負担を感じながら進めることになり、最悪の場合、創業を断念せざるを得ないような状況にもなりかねません。

節目での決断は、当然のことながら創業を目指す方が自ら下さなければなりません。一方で、仲間や支援者による協力は、事業を進めていく上で、何よりの支えとなります。

創業に向けて目今の課題に懸命に取り組んでいたら、いつの間にか支えてくれる方が周りに集まってきていた、というような経験は多くの方がお持ちです。仲間や支援者の手をうまく借りながら、一歩ずつ前に進んでいくことが大切です。

4. 成功するまであきらめない

このハンドブックで取り上げている起業家の皆さんは、「最後まであきらめなかった人々」です。誰もが創業・起業に至る過程で困難に突き当たり、悩んだり苦しんだりという経験をしています。

それでも、仲間や支援者の協力を得ながら創業に至り、事業を始めた後も、多くの試行錯誤を経ながらも、歩みを止めることなく進んでいるのです。

本書を手にとった皆さんも、自らの思いを実現する創業・起業に向けて一歩踏み出してみたいかがでしょうか。





創業・起業に関心がある方や、具体的に検討している方であっても、「創業のためには何から手を付けたら良いかわからない…」ということがあります。

そのような場合、専門家の意見を聞きながら、一つ一つ課題を解決して進んでいく方が、スムーズに創業・起業に向けた準備を進めることができます。

ここでは、本県での創業・起業を支援するために、県や市が設置している創業支援施設を紹介します。



まずは相談！

青森市 21あおもり産業総合支援センター

21あおもり産業総合支援センターでは、インキュベーション・マネージャー（IM）によるワンストップでの個別・伴走型相談対応のほか、訪問型での個別相談にも対応しています。

また、創業準備作業を行うためのスペースや、創業に関する情報提供などにより、創業・起業を目指す方を応援しています。

所在地	青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7階		
開設時間	8時30分～17時15分 毎週月～金曜日（祝祭日、年末年始を除く）		
相談料	無料		
電話番号	017-777-4066	E-Mail	sougyou@21aomori.or.jp

青森市 青森県よろず支援拠点

青森県よろず支援拠点では、中小企業・小規模事業者等の皆様の、創業・起業、売上拡大、経営改善、新商品開発、IT情報化など、起業から安定までの各段階のニーズに応じて、経営上のお悩みについてのご相談に対応しています。窓口での相談対応のほか、県内を巡回する出張相談会を実施しています。

所在地	青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7階（21あおもり産業総合支援センター内）		
開設時間	8時30分～17時15分 毎週月～金曜日（祝祭日、年末年始を除く）		
相談料	無料		
電話番号	017-721-3787	E-Mail	yoroazu@21aomori.or.jp

青森市 青森市起業・創業等相談ルーム

所在地	青森市新町二丁目6-19 大坂漆芸2階		
開設時間	10～18時 毎週月～金曜日（祝祭日、年末年始を除く）		
相談料	無料		
電話番号	017-763-0037	E-Mail	aosoroom@jongara.net

弘前市 ひろさきビジネス支援センター

所在地	弘前市大字土手町31番地 土手町コミュニティパーク内コミュニケーションプラザ棟2階		
開設時間	9～17時 毎週月～金曜日（祝祭日、年末年始を除く） IMによる相談は毎週水曜日（要予約）		
相談料	無料		
電話番号	0172-32-0770	E-Mail	hbcs@jongara.net

八戸市 八戸市アントレプレナー情報ステーション

所在地	八戸市十三日町8番地 まちの駅はちのへ		
開設時間	11～18時 年中無休(お盆、年末年始を除く) IMによる相談は毎週水曜日の13時～16時(要予約)		
相談料	無料		
電話番号	0178-41-2224	E-Mail	antre5@p1.hi-net.ne.jp

五所川原市 五所川原市創業相談ルーム

所在地	五所川原市大町21-1 立佞武多の館		
開設時間	10～16時 毎月第2第4火曜日(要予約 祝祭日を除く)		
相談料	無料		
電話番号	0173-35-2111(内2552)五所川原市商工労政課		

三沢市 三沢市創業相談ルーム

所在地	三沢市幸町2-1-1 三沢市商工会館		
開設時間	10～17時 毎月第2第4火曜日(要予約 祝祭日を除く)		
相談料	無料		
電話番号	0176-53-5111(内281)三沢市産業政策課		

むつ市 むつ市創業相談ルーム

所在地	むつ市田名部町10-1 むつ来さまい館		
開設時間	10～16時 毎月第2第4木曜日(要予約 祝祭日を除く)		
相談料	無料		
電話番号	0175-22-1111(内2643)むつ市商工観光課		

あおもり
創業
応援隊!

県の創業応援 Facebookページ
「あおもり創業応援隊!」

県では、「青森県で創業・起業を考えている方」「創業・起業して間もない方」を応援するためのFacebookページ「あおもり創業応援隊!」を開設しています。

創業・起業に係るセミナー・イベント
創業・起業関係の補助金情報
その他創業・起業に役立つような情報

について、県の施策に限らず、
広く情報発信しておりますので、是非ご覧ください!

Facebookページ「あおもり創業応援隊!」
<https://www.facebook.com/aomorisogyo>

あおもり型 創業実例集 「A Dream」 ～ビジネスの夢をカタチに～

平成28年1月発行

編集・発行

青森県商工労働部地域産業課
創業支援グループ
〒030-8570 青森市長島1丁目1-1
TEL 017-734-9374 FAX 017-734-8107
E-Mail chiikisangyo@pref.aomori.lg.jp

公益財団法人 21あおもり産業総合支援センター
〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F
TEL 017-777-4066 FAX 017-721-2514
E-Mail sougyou@21aomori.or.jp