

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、スマートフォン開発では、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なりました。

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思いますが、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うなりたいのか? 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、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。

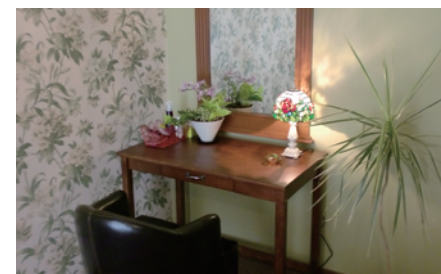
経営面では、従業員としてではなく、経営者としてすべての業務を一人で行うことに多少戸惑いがあったので、創業に当たって、今まで経験のなかった会計業務などをインキュベーション・マネジャーなど支援機関に相談し、習得していきました。



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。

美容師の仕事しながらも、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いますので、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。