

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う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「アンビエンテ」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、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が必要であるという言葉があり、自分たちに何ができ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し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こと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。

