創業者事例集
～想う・繋げる・実現する～
平成27年12月
中小企業庁
創業・新事業促進課

目次

はじめに

＜北海道地域＞
北海道札幌市　cafeスロープ（飲食店）　・・・5
北海道札幌市　月と太陽ＢＲＥＷＩＮＧ（飲食店/飲料・たばこ・飼料製造業）　・・・6

＜東北地域＞
青森県青森市　Mizuiro株式会社（専門サービス業）　・・・8
宮城県仙台市　ケービー・テック株式会社（機械等修理業）　・・・9
秋田県秋田市　ガラパカクライミングジム（娯楽業）　・・・10
福島県喜多方市　株式会社Ｃｒｅａｔｉｏｎ　Ｅｎｔｅｒｐｒｉｓｅ（生産用機械器具製造業）　・・・11

＜関東地域＞
栃木県宇都宮市　Ｎａｏｍｉ　ＯＧＡＫＩ（飲食店）　・・・13
群馬県高崎市　株式会社幸（ミセスハート）（その他の生活関連サービス業）　・・・14
群馬県桐生市　絹遊塾　工房風花（繊維工業/その他の教育，学習支援業）　・・・15
埼玉県さいたま市　合同会社生活革命（インターネット付随サービス業）　・・・16
東京都台東区　合同会社ひみつくじら（飲食店）　・・・17
東京都板橋区　株式会社ＭＩＣＥ研究所（映像・音声・文字情報制作業）　・・・18
東京都練馬区　株式会社トップジャンクション（情報サービス業）　・・・19
東京都調布市　ポップコーンファクトリー株式会社（飲食料品小売業/飲食料品卸売業）　・・・20
山梨県富士吉田市　hostel and salon SARUYA（宿泊業）　・・・21
山梨県身延町　武州屋（飲食料品小売業）　・・・22
長野県伊那市　菓子工房・ののはな（食料品製造業）　・・・23
長野県茅野市　株式会社九蔵（飲食料品小売業）　・・・24
静岡県浜松市　Ｌ‘ａｔｅｌｉｅｒ　Ｔｅｍｐｏ（飲食料品小売業）　・・・25
静岡県富士市　ＲＳＫフードコーディネート株式会社　（飲食店）　・・・26

＜中部地域＞
富山県富山市　リトルモンスター（その他の生活関連サービス業）　・・・28
富山県高岡市　ＯＧＩＮＯ　ＧＵＩＴＡＲＳ（その他の製造業/機械等修理業）　・・・29
石川県金沢市　合同会社レインボーハート（社会保険・社会福祉・介護事業）　・・・30
石川県金沢市　謎屋珈琲店（飲食店）　・・・31
石川県七尾市　漁師の店　番屋（飲食店）　・・・32
石川県七尾市　株式会社Ｍ‘ｓ（社会保険・社会福祉・介護事業）　・・・33
愛知県名古屋市　美文字塾（その他の教育，学習支援業）　・・・34
愛知県岡崎市　株式会社ナチュラルコーチ（その他の教育，学習支援業）　・・・35
愛知県一宮市　いちのみやデータ復旧室（情報サービス業）　・・・36
愛知県高浜市　隠れ家　ぼちぼち（飲食店）　・・・37
三重県津市　みて株式会社（飲食料品卸売業）　・・・38
三重県熊野市　株式会社あたしか薬局（その他の小売業）　・・・39
三重県熊野市　熊野エコツーリスト（その他の生活関連サービス業）　・・・40
三重県伊賀市　イガピザ（飲食店）　・・・41

目次

＜近畿地域＞

滋賀県大津市　ドニコ･インター株式会社（窯業･土石製品製造業）…43
京都府京都市　Castella do Paulo（カステラ　ド　パウロ）（飲食料品小売業/飲食店）…44
京都府京都市　西喜商店（飲食料品卸売業）…45
大阪府大阪市　株式会社マイルストーン（その他の生活関連サービス業）…46
大阪府堺市　株式会社音屋組（娯楽業）…47
大阪府八尾市　クックメイト株式会社（情報サービス業）…48
兵庫県尼崎市　バリウスゴルフスクール（娯楽業）…49
奈良県奈良市　株式会社ジャパン関西ラボラトリー（繊物･衣服･身の周り品小売業）…50
奈良県広陵町　Cobitto（専門サービス業）…51

＜中国地域＞

島根県海士町　Italian café　Radice（飲食店）…53
岡山県岡山市　Webコンシェルジュ（情報サービス業）…54
岡山県岡山市　移動トリミングくるり（その他の生活関連サービス業）…55
広島県広島市　株式会社タウンクリエーション（情報サービス業）…56
広島県広島市　CORITA　CAFE（飲食店）…57

＜四国地域＞

徳島県三好市　株式会社ハレとケデザイン舎（飲食店）…59
徳島県上板町　合同会社BUAISOU（繊維工業）…60
徳島県藍住町　ココカラハッピー（各種商品小売業）…61
香川県三豊市　株式会社オスモティックジャパン（医療業/療術業）…62
愛媛県松山市　クロスデザイン（飲食料品小売業/専門サービス業）…63

＜九州地域＞

福岡県北九州市　あわのわ（洗濯･理容･美容･浴場業）…65
福岡県福岡市　レシピ開発研究所（広告業）…66
福岡県飯塚市　株式会社トレンタセーイ（その他の事業サービス業）…67
佐賀県佐賀市　Natural　Bodymake（娯楽業）…68
長崎県長崎市　株式会社介護の泉（社会保険･社会福祉･介護事業/道路旅客運送業）…69
長崎県島原市　株式会社玉乃舎（食料品製造業）…70
熊本県熊本市　トイメディカル株式会社（業務用機械器具製造業）…71
鹿児島県日置市　古民家でおもてなし　ひる膳「多宝庵」（飲食店）…72

＜沖縄地域＞

沖縄県浦添市　株式会社オフィスハート（その他の小売業･娯楽業）…74
沖縄県浦添市　ネイルサロンKelly（洗濯･理容･美容･浴場業）…75
沖縄県浦添市　ICARICE（飲食店）…76

はじめに

産業競争力強化法（平成２６年１月施行）の取組を通じ、市区町村を中心に、地域における創業支援の取組が広がっています。創業支援の取組を通じ、創業した方を事例集としてまとめました。これから創業を志す方の「第一歩」に繋げて頂ければと思います。

「想」

創業に大事なのは、創業者や、関わる人々の熱い「想い」です。本事例集には、これまで創業した方の「想い」を集めました。創業者達のそれぞれの「想い」を感じとって下さい。

「繋」

創業には、創業者、先輩創業者、支援機関、様々なネットワークと「繋がる」ことが重要です。本事例集では、創業支援を受けた創業者の声の感想を集めました。まずは近くの創業支援機関と「繋がっ」て下さい。

「実現」

創業とは、「想い」を「繋げ」て「実現」させることです。「実現」することで、創業者にとってかけがえのない経験を得ることができます。経験を積み重ねることで、新たな「想い」に「繋げ」てください。

平成２７年１２月４日
中小企業庁　創業･新事業促進課

北海道地域

～創業者からのメッセージ～

cafe スロープ　田頭苑子　伊藤美子

「軟石窯カフェ　親身な支援で形に」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食店
- 住所：北海道札幌市
- 創業年月：2015年10月
- 資本金：－
- 雇用者数：1人
- 年間売上：－
- HP：http://blogs.yahoo.co.jp/sonyon888

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- （一財）さっぽろ産業振興財団/相談窓口
- 札幌市/創業・雇用創出支援資金

【1. 事業について教えて下さい！】

札幌市郊外の閑静な住宅地で、パンカフェを二人の共同で営んでいます。札幌軟石を用いた窯で焼いたパンを提供することで、札幌軟石の魅力・可能性も発信しています。起伏に富む小高い場所というロケーションから、バリアフリー化は難しいのですが、オストメイト対応トイレを設置しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

カフェのような場で、障害を抱える方と一緒に働きたいという漠然とした思いを抱いてたところ、二人が同僚として働いていた会社の業務再編により、東京転勤か退職かの決断を迫られたことを契機に、カフェ開業を決意し、2013年の暮れに退職し、開業準備に入りました。

【3. あなたにとって創業とは？】

開業を決意した時点では、そもそも何を相談してよいのかも解らず、相談窓口のご担当と自分たちの双方が互いにもどかしい思いをしてしまうような苦労もありましたが、**開業に向けて様々な方と出会い、それをご縁に自分たちも成長できた**と思いますし、とても楽しい日々を送らせていただいています。

【4. 創業支援を受けた感想】

全くの素人だった私たちに**本当に親身になって相談**に乗ってくださいました。**面談回数は十回程度、電話・メールの相談は数え切れないほどで、手取り足取り御指導**いただき、とても助かりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

障害などを抱える方と、「就業支援」ということではなく、普通に一緒に働ける場にしたいと思っています。また、**軟石の魅力をもっと発信したい**ので、様々な仕掛けを考えていきたいです。

～創業者からのメッセージ～
月と太陽BREWING　森谷　祐至
「何事も楽しみながら挑戦しよう！」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食店/飲料・たばこ・飼料製造業
- 住所：北海道札幌市
- 創業年月：2014年10月
- 資本金：－
- 雇用者数：2人
- 年間売上：－
- HP：https://www.facebook.com/msbrewing

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）

- （一財）さっぽろ産業振興財団/相談窓口
- 日本政策金融公庫/新創業融資
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

店舗に併設した工房のタンクで醸造した出来たてのクラフトビールを、北海道の素材を活かした料理とともに提供するブリューパブです。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

元々調理の仕事に携わっていたときから、いずれは独立しようという思いは抱いていましたが、雑誌で東京のブリューパブを目にして、自分自身がクラフトビール好きだったこともあり、「これだ！」と思い、起業を決意しました。それから約1年をかけて、関連する書籍を読み漁り、また、様々なブルワーから教えを請うたりしながら準備を進め、2014年10月26日のオープンを迎えました。

【3. あなたにとって創業とは？】

開業準備の段階では、どのように事業計画を立てたらよいのかも分からず、独りで無力感を感じる日々もありましたが、開業してみると個人で営業しているブリューパブは全国的にも珍しいこともあり、出張を利用して**道外から来ていただくクラフトビール好きの方達と交流を楽しめたりと日々充実感を感じています**。

【4. 創業支援を受けた感想】

何度か相談窓口でアドバイスをいただき、一緒に事業プランを練り直しましたが、その度に**自分の計画を見直す良い契機**となり、**経営者としての視点を持つことが出来るように**なったと感じます。ちょっとした一言一言が貴重な助言でした。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

「北海道をクラフトビール王国へ！」をコンセプトに、世界中から北海道のクラフトビールを飲みに来てくれる方を増やし、北海道の**観光客増加の一翼を担いたい**というのが自分の思いです。

東北地域

～創業者からのメッセージ～
Mizuiro株式会社　代表取締役　木村　尚子
「女性らしく自由な働き方を手にしよう！」

【創業者Profile】
- Ø会社形態：株式会社
- Ø業種：専門サービス業
- Ø住所：青森県青森市
- Ø創業年月：2014年9月
- Ø資本金：1,000千円
- Ø雇用者数：3人
- Ø年間売上：30,000千円
- ØHP：
  http://mizuiroinc.com/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø（公財）21あおもり産業総合支援センター /創業チャレンジクラブ、平成27年度中小企業等外国出願支援事業　他
- Ø青森県知財支援センター /知財経営支援
- Ø経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

「親子の時間をデザインしたい」というコンセプトを元にした製品開発デザイン、及び広告デザイン業です。代表的なプロダクトは「おやさいクレヨン」という、野菜のパウダーとお米の油から出来た安心安全なクレヨンがあります。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

子育てとの両立が厳しかったため、自分のペースで仕事が出来るフリーランスデザイナーの道を選びました。

【3. あなたにとって創業とは？】

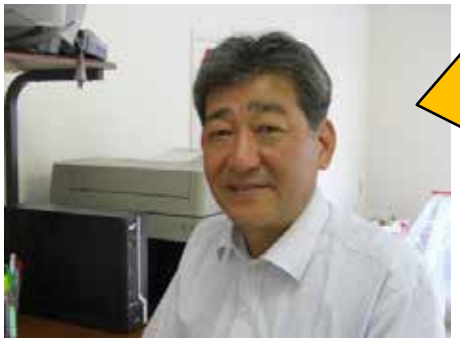
創業して良かった事は**家庭と仕事の両立がとてもしやすくなったこと**です。代わりに背負うものも多くなりましたが、好きな事を仕事にしているので苦労もありますが楽しい事が多く充実しています。

【4. 創業支援を受けた感想】

税務的な事、助成支援、知的財産の活用法などについて勉強になり、**実際に法人化するまでとても助かりました**。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

新たなプロダクト開発をどんどん進めたいと思っています。また、海外にも積極的に日本の良い物を広められたらと思っています。2016年1月にはパリの展示会にも出展するので頑張ってこようと思います。



～創業者からのメッセージ～
ケービー・テック株式会社　代表取締役　方波見　豊
「事業計画が起業の第一歩。専門家に相談し最初の一歩を踏み出そう!!」

【創業者Profile】
- Ø　会社形態：株式会社
- Ø　業種：機械等修理業
- Ø　住所：宮城県仙台市
- Ø　創業年月：2015年5月
- Ø　資本金：2,000千円
- Ø　雇用者数：2人
- Ø　年間売上：30,000千円（見込）
- Ø　HP：ー

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø　（公財）仙台市産業振興事業団/相談窓口
- Ø　（公財）仙台市産業振興事業団/専門家派遣事業
- Ø　経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

コネクタ・ハーネス等の端子加工を行うプレス加工機のメンテナンス、販売。
プレス機・プラスチック成形機の金型パーツ販売、表面処理加工の代理店業務。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

メーカーに勤務していた時に東日本大震災に遭い、被災した得意先の工場が本格的に再開しようとした時にメーカーが手当出来ない細かな対応の必要性を痛感し、被災工場へ貢献するため自らメンテナンスサービスを起業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

メーカー勤務時代に培った人脈がネットワークとなり、事業実施を応援して貰っています。また、以前勤務していたメーカーから代理店の要請があり、起業を後押しして貰いました。

【4. 創業支援を受けた感想】

何も分からない状態でしたが、**相談窓口で指導を受けながら事業計画を作成し、融資や補助金交付に結びつける**ことができました。また、専門家派遣事業によって、**変則勤務態勢の考え方に関する指導を受けたことが今後の雇用確保**に役立っています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

今後、東北域内や海外にサービス拠点を増やすとともに、プレス加工機の予防保全活動を推進し、顧客工場の稼働率を高め安定した生産に貢献したいと考えています。

～創業者からのメッセージ～
ガラパカクライミングジム　五十嵐　圭
「秋田のクライミングを盛り上げたい一心で開業」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：娯楽業
- 住所：秋田県秋田市
- 創業年月：2014年6月
- 資本金：ー
- 雇用者数：3人
- 年間売上：20,000千円
- HP：http://garapaka-climbing.com/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 秋田銀行泉中央支店/創業相談・資金融資
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

今まで秋田にはなかった、室内で気軽に始められる安全なロッククライミングができる環境を提供することにより、多くの方々に楽しんでもらう事業です。小学生から60歳以上まで幅広い年齢の方々が楽しめること、初心者からベテランまでレベルに合わせたコースを提供できること、安全面、技術面で指導できる優秀なスタッフが強みです。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

クライミングジムを切望している人達が秋田にもいることをしり、**秋田のクライミングを盛り上げたい一心で開業を決意**しました。そのために4年間、関東で経験と知識を蓄えました。

【3. あなたにとって創業とは？】

秋田の人にクライミングを楽しんでもらうジムを開設できたのが、何より嬉しかったです。また、事業立ち上げ後は思った以上に時間が取れず、やりたいことができませんでした。今は時間を作るためにも人材の育成を早急に進めていますが、簡単には育たないものだと実感しています。

【4. 創業支援を受けた感想】

計画書を作成することで、自分の考えを文章にまとめることができ、**課題などが明確になった**ことが大きいです。また、今回の補助金で新しいコースを設置する予定ですが、このように事業に余裕ができるのもありがたいです。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

利用者のレベルアップにより、ウォール面積が不足気味なので、強傾斜のウォールの増設と、現在の店舗に来ることができない方々のため**2店舗目の開設**を目指しています。

～創業者からのメッセージ～

株式会社 Creation Enterprise　代表取締役　五十嵐　一雅

「ものづくりの挑戦　志が強ければ夢は叶う!」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：生産用機械器具製造業
- 住所：福島県喜多方市
- 創業年月：2015年4月
- 資本金：3,000千円
- 雇用者数：4人
- HP：http://www.creation-enterprise.jp/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 喜多方市/ワンストップ窓口
- NPO法人まちづくり喜多方/地域資源を活用した事業の創業者の発掘と創業支援カルテを活用した創業バックアップ事業、経営・財務・人材育成・販路拡大セミナー
- 経済産業省/株式会社設立時の登録免許税軽減

【1. 事業について教えて下さい！】

産業用機械の設計から製作、メンテナンスまで一貫して行うものづくり企業です。生産ラインの自動化や特殊専用機の製作を得意としています。その他、ネットワーク構築・ホームページ製作等のIT化支援、地元喜多方産コシヒカリの販売なども行っています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

大企業の製造・技術部門に40年間勤務して**培った技術や経験を生かし、生まれ育った地元喜多方のものづくりの発展に役立ちたい**と考えるようになり、家族に背中を押されたのが創業の経緯です。今後、ものづくり企業の創業者が地元でもっと増えてくれることを願っています。

【3. あなたにとって創業とは？】

会社に勤務していた頃と比べて**人脈が更に広がり、これまでお付き合いのなかった人や企業と交わる機会が増えました**。一方、慣れない労務管理の面で苦労していますが、この点は**共に創業支援セミナーを受講した私の妻が社会保険事務所、ハローワーク、各関係機関に相談し、**サポートをいただきながら行っています。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業するにあたり必要なことを色々と教えていただき、大変ためになりました。また、喜多方市の担当者からアドバイスを受け、**株式会社設立の際に、登録免許税の軽減**を受けることができました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

ものづくりでどこまでやれるか挑戦したいと思っています。また、多くの方から支援をいただき創業を実現できたので、今後は恩返しのつもりで**ものづくりの担い手となる若手人材の育成**にも関わっていければと考えています。

関東地域

～創業者からのメッセージ～

Naomi OGAKI　大垣 直巳

「創業という目標はスタートであり、ゴールではない」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食店
- 住所：栃木県宇都宮市
- 創業年月：2014年4月
- 資本金：ー
- 雇用者数：5人
- 年間売上：50,000千円
- HP: http://www.naomi-ogaki.com/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

主に３０代以上の年齢層をターゲットとした、フランス料理の中でもアラカルトを中心に展開するビストロ。コースに近いしっかりとした食事や、軽いおつまみとお酒という形式でも楽しめる柔軟性を持たせた、気軽に立ち寄って頂ける店です。１１年間のフランスでの修業、3つ星レストランでは副料理長として腕を振るいました。また日本でのワイン普及活動が認められ、フランスワイン協会より表彰を受けました。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

高等学校の調理科卒業後渡仏、１１年間の修行後帰国、地元レストランの店長兼料理を経験し、自信がつき長年の夢である独立を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

オープン日から来客が多く順調であり、当初の計画より売上・利益等が大きく上回り、大変嬉しく思っています。

また、料理等、店の運営とは異なり、経営者として必要な損益計算・経理事務・税務といった**経験の無い分野の知識の習得が必要であることも、大変ですがやりがいはあります。**

【4. 創業支援を受けた感想】

事業計画書、資金繰り計画書の作成から、認定支援機関の指導を受け創業の大変さを知りました。又、採択後は、補助金担当者に親切、丁寧に指導を受け大変勉強になりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

今後3年間の事業計画は、簡単に計画通りとはいかないと思いますが、**強い想いとブレない精神力を持って、焦らず、怠らず、じっくりと遂行していきたいと思います。**

～創業者からのメッセージ～
株式会社幸（ミセスハート） 代表取締役 岡田 幸子
「やらずして後悔する人生を選ぶか、想いに向かって努力を積み重ねていくか。後悔のない人生を選んでほしい」

【創業者Profile】
- 会社形態：株式会社
- 業種：その他の生活関連サービス業
- 住所：群馬県高崎市
- 創業年月：2015年00月
- 資本金：500千円
- 雇用者数：8人
- 年間売上：9,700千円
- HP：http://mrs-heart.net/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 高崎市/創業者向け低利融資
- (一財)企業家育成財団 創業道場/ビジネスコンペ2012優勝、事業計画への助言・勉強会
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

働く女性や産前産後などで家事ができない女性等を対象とした家事代行業です。スタッフは、自身の経験からお客様の辛い気持ちがわかる主婦ばかりで、家事の得意分野を活かしてサポートします。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

頼れる人がおらず家事・育児・親の面倒に追われ辛かった自身の経験から、**「孤立しない子育て」「頑張りすぎない介護」でもっと笑顔を広げたい**と、ずっと考えていました。そんな想いを聞いてくれた人から創業を奨められました。

【3. あなたにとって創業とは？】】

涙を流しながらご連絡いただいたお客様も「ミセスハートと出会って救われた」と笑顔で話されるようになった時は、創業してよかったと実感します。苦労した点は、軌道に乗るまで収入がなかった点です。

【4. 創業支援を受けた感想】

お客様に私たちのサービスを知っていただくには効果的な広告が必要ですが、補助金のおかげで思い切った広告を出すことができました。勉強会では、**同じ立場の者同士悩みを共有できた**のが助かりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

家事に困っている高齢者にも告知をしていきたいです。また、お家にお掃除でお伺いすると、お子さんやペットが懐いてきます。ベビーシッターやペットシッターへの進出も考えています。

～創業者からのメッセージ～
絹遊塾　工房風花　代表　板野　千恵
「願いは叶うので、どんなことも無理と決めず願ってください。その先に道は拓けます。」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：繊維工業/その他の教育，学習支援業
- 住所：群馬県桐生市
- 創業年月：2013年7月
- 資本金：－
- 雇用者数：3人
- 年間売上：9,800千円
- HP：http://www.kiryu-renga.jp/kazahana/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 桐生市/相談窓口
- 桐生商工会議所/事業計画、補助金申請書類の作成指導
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

当地に点在する歴史的建築物「のこぎり屋根工場」に間借りして、群馬、桐生の伝統産業である絹製品を自ら織るとともに、希望者に体験していただく工房です。体験教室は、繭からの糸引きから染め・織りと全ての工程を体験でき、ご好評いただいてます。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

元々は糸の卸・小売の仕事をしていましたが、**「ものを作る仕事をしたい」と思うようになり、退職**して織りや染めなどあらゆる技術を一から勉強しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

想像以上に多くの方に興味を持っていただけたことがよかったです。一方、創業するなら桐生のシンボルでもある「のこぎり屋根工場」でと決めていましたが、借りられるところがなかなか見つからなかったり、一度決まったところが突然借りられなくなったり、困難の連続で苦労しました。

体験教室

【4. 創業支援を受けた感想】

補助金申請では、いろんな支援機関の方が一から教えてくれました。これも自分の願いを叶えるためにあちこちで相談していたからだと思います。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

もっと多くの人に知っていただき、織物体験を楽しめる場所として、桐生観光の一翼を担えるような工房になっていけたらと思います。また、**群馬の絹産業を絶やさぬよう、群馬の絹にこだわった**ものづくりを続けていきたいです。

手作りの絹製品

～創業者からのメッセージ～

合同会社生活革命　代表　宮沢　祐光

「起業・事業運営経験は キャリアの血肉になり、職歴になる時代です」

【創業者Profile】

- 会社形態：合同会社
- 業種：インターネット付随サービス業
- 住所：埼玉県さいたま市
- 創業年月：2014年5月
- 資本金：4,500千円
- 雇用者数：－
- 年間売上：－
- HP:http://seikaku.co.jp/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 公益財団法人埼玉県産業振興公社/相談窓口(創業・ベンチャー支援センター埼玉)、研修事業、公社会員向け事業
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

Pepperを利用した（ロボット）システムの企画や開発、イベント運営、ロボットレンタル、技術供与等を通じて、人々がよりクリエイティブな仕事が出来るよう、そしてまた、**人々の持つ「目標」や「夢」に焦点を当て、自己実現の可能性を高めるための事業**を行っています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

前職で企画系の業務に携わっていましたが、ビジネス全体を把握して、提案時から最後まで一連のサイクルを自ら経験しないと、お客様によりよいサービスを提供することは難しいと感じ、自分の知識経験がより役に立てる場所として、また1人のサービサーとして起業という選択肢を選びました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業することで、「**自分の考えやアイディアを直接世の中に問うことができる**」ようになりました。良いことも、悪いことも含めてその反応を直接受け、事業に活かすことができます。また、書籍等で蓄えた知識・経験をお客様のニーズに合わせ、最適化することができる場であると感じています。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業補助金については、資金的に余裕を持たせて頂いたことで、**自分の血肉となる経験を増やす**ことができました。また、創業相談においては、**資金繰りや税務関係等について、様々な場面での支援が充実しており**、引き続き活用したいと思っています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

***「Enhance human & Robots」（ロボットと人間が持つポテンシャルを引き出し、能力を活かす）*のスローガンの下、サービスロボット業界全体の収益化に取り組み、その収益により人間の持つポテンシャルを最大限に活かせるよう事業に取り組んでいきます。**

～創業者からのメッセージ～
合同会社ひみつくじら　石川 元
「答えは自分の中に。きちんと準備＝自分の核や原点を丁寧に掘り下げて計画すれば、自ずと必要な事が起こる」

【創業者Profile】

- 会社形態：合同会社
- 業種：飲食店/食品販売
- 住所：東京都台東区
- 創業年月：2015年3月
- 資本金：1,000千円
- 雇用者数：2人
- 年間売上：30,000千円（見込）
- HP：https://www.facebook.com/majikujira

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- メトロ設計株式会社/台東スタートアップ創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

希少な房総沿岸捕鯨産のツチクジラを、同じ房総の旬の野菜や手造りのチーズ等と共に、和洋折衷/古今東西、様々な視点でクリエイティブに、楽しく食べて頂くお店です。鯨肉原料は現地捕鯨会社様からの直送により、圧倒的な鮮度と品質を実現しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

大学卒業後、鯨肉メーカーに就職。鯨肉マーケットを取り巻く実態に様々な疑問や問題を感じる中、房総の沿岸捕鯨に邂逅。**「このクジラの美味しさと、ストーリーには感動がある。これからの時代に絶対必要とされる」と確信**。それを、自力で伝えなければならないと考え創業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

やりたいか（違和感なく、努力を継続できるか）、**できるか**（技術や知識、経験の積み重ね、根本的に才能があるか）、**必要か**（ビジネスニーズだけではなく、今後の時代や社会に求められるか）**をチューニングする営み**。その結果、公私共に、会社員の時代とは比較にならないほど**多くのチャンスに、自然と恵まれる様になった**と感じています。

【4. 創業支援を受けた感想】

テクニカルなインプットだけではなく、**アウトプットを通じた事業のブラッシュアップ**が出来る事。そして、必要な支援を供給して下さる**メンターやパートナーとの出会いを、絶妙なタイミングで用意**して下さる事が本当にありがたかったです。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

“食の秘められた物語＝誰がどんな手間をかけたのか、どの様な起源と経緯で受け継がれてきたのか”等を明るくポジティブに伝える事を通じ、新しい時代に適した文化や価値観を醸成出来る場（＝メディア）に育てていきます。

～創業者からのメッセージ～
株式会社MICE研究所　代表取締役　田中 力

「使えるものはなんでも使おう」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：映像・音声・文字情報制作業
- 住所：東京都板橋区
- 創業年月：2015年7月
- 資本金：7,000千円
- 雇用者数：1人
- 年間売上：20,000千円(初年度見込)
- HP：http://www.event-marketing.co.jp/

【支援実績】

(実施主体/支援事業名)

- 公益財団法人板橋区産業振興公社/創業4分野ﾏｽﾀｰｺｰｽ(特定創業支援事業)
- 板橋区/産業融資斡旋
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

月刊イベントマーケティングというフリーペーパーを発行しています。イベントを活用した企業のマーケティング・営業活動を提案し、企業の出展担当者やマーケティング担当者に成功事例やトレンドを紹介する他にないメディアです。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

前職でイベント業界の出版社にいたのですが、ユーザー目線にたった媒体をつくることを希望していました。東京五輪開催など、大きく変革するイベントの最新情報を届けるメディアが必要と考えました。

【3. あなたにとって創業とは？】

独立起業にあたり、売上面や事務所等の環境整備に不安がありましたが、**多くの方が事業のコンセプトに理解・協力していただいた**ので、一歩踏み出すことができました。

【4. 創業支援を受けた感想】

登録免許税の減免や創業融資のあっせんや利子補給といった、資金面での支援が目的でした。それに加えて**財務や人事といった経営の基礎知識習得や、同じ起業予定の人たちとの情報交換や交流**で、不安を共有したり、相談したりしたことも収穫でした。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

主な事業であるフリーペーパー出版の収益体制を整えるだけでなく、業界の発展のためにイベント事業や求人サービスにも取組み、自分だけでなく、みなさんからも創業してよかったと思われるように努力していきます。

～創業者からのメッセージ～
株式会社トップジャンクション　代表取締役　CEO　三浦　浩司
「介護で幸せなまちづくりを！」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：株式会社
- Ø 業種：情報サービス業
- Ø 住所：東京都練馬区
- Ø 創業年月：2014年12月
- Ø 資本金：3,000千円
- Ø 雇用者数：3人
- Ø 年間売上：－
- Ø HP：http://www.soyokazetaxi.com/

【支援実績】
(実施主体/支援事業名)
- Ø 一般社団法人練馬区産業振興公社/創業支援セミナー

【1. 事業について教えて下さい！】 ※事業概要、事業の強み

自身の介護タクシー業務の経験を生かし、介護タクシー事業者を比較検索できるポータルサイトを開設することにより、これまでなかった利用者と事業者のマッチングサービスを提供。介護のレベルもまちまちである事業者のランク付けをすることで、各事業者のできることを見える化しました。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

介護タクシーをはじめとした高齢者ビジネスにおいて、安定的で高水準の所得を確保できる人達を増やすための仕組みを作り、高齢者等の幸せにつながるような人材を育成したいと考えました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業にあたってはほとんど苦労の連続でしたが、**自分で決めたことが全て返ってくる、やること一つ一つが利用者の喜びにつながるなど、やりがい**を実感できました。

【4. 創業支援を受けた感想】

練馬ビジネスサポートセンターの創業支援セミナーを1ヶ月半にわたり受講した結果、**数多くの創業ノウハウを学ぶことができ、業種の異なる他の創業者との交流**も生まれ、大変効果的でした。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

平成27年9月に練馬区内の介護タクシー事業者向けポータルサイトをオープンさせ、数年後にはポータルサイトの黒字化と隣接区への横展開を図り、2020年東京オリンピック・パラリンピックにも対応できる体制を整備します。

～創業者からのメッセージ～
ポップコーンファクトリー株式会社　代表取締役　檀上　四門
「『今さら』よりも、『今から』」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：飲食料品小売業/飲食料品卸売業
- 住所：東京都調布市
- 創業年月：2015年4月
- 資本金：3,000千円
- 雇用者数：4人
- 年間売上：－
- HP：http://www.popcorn-factory.tokyo/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 調布市/創活塾、アドバイザーによる創業相談、融資斡旋

【1. 事業について教えて下さい！】

地元の農産品を使い、映画の街「調布市」や、スポーツチーム等とコラボし、オリジナルの「和製ポップコーン」の製造・販売をしています。少量生産により、各々の商品にストーリーを付加して、七変化できるポップコーンの特性を活かし、ワクワク・ドキドキが詰まった商品を提供しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

農家のボランティア活動に参加した際、商品にならない廃棄物を何か有効活用できないか、と思ったのがきっかけです。**「旬なものを旬な時期に食べる」といった日本の文化を、ポップコーンを通じて**、「映画の街　調布」から発信しようと考えました。また、妻から「今からでも遅くない」と後押しを受けたことで創業する決心がつきました。

【3. あなたにとって創業とは？】

一つはやりたい仕事を通じて会社の収益を上げ、税金を納めることで**社会貢献をすること**、そしてもう一つは**自分や家族、そして仲間がいつまでも健康で、楽しく過ごせる環境を作ること**だと思います。

【4. 創業支援を受けた感想】

流通業界で働いていたこともあり、マーケティングや財政面等、改めて勉強しなくても大丈夫、と思っていましたが、実際に調布市の創業塾を受講したところ、**目から鱗の話が聞けて、自分では気づかなかった新たな視点も学ぶことができました**。事業計画作成の面でも、丁寧にご対応頂いたおかげで、現在に至っています。

【オリジナル「和製ポップコーン」】

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

「ポップコーンクリエイター」として、味覚、視覚を含め、お客様がワクワクするような、笑顔を産む商品作りを目指していきます。

～創業者からのメッセージ～

hostel and salon SARUYA　赤松智志

「全てが完璧な状態でのスタートよりも、いろんな所に穴があって、隙間が空いている方が、実はその後面白くなると思います。」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：宿泊業
- 住所：山梨県富士吉田市
- 創業年月：2015年7月
- 資本金：－
- 雇用者数：1人
- 年間売上：－
- ＨＰ：http://ghas-saruya.jugem.jp/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 都留信用組合/山梨県東部地域創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

外国人旅行者が多い富士吉田地域で、”街の新陳代謝を促す宿”をコンセプトとしたゲストハウス「hostel&salon SARUYA」です。街の玄関となり、街の人と観光客などをつなぎたいと考えています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

富士山を訪れる人が多く集まる富士吉田市に、総務省の“地域おこし協力隊”として住み始めて、今年で3年目。今年は、協力隊としての最終年度にあたり、「このままこの地域に残り、自分らしく生き、生業をたてるとするなら……」と考え、“創業する”ことを選択しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

もともと、創業するつもりもなかったのですが、**自分のやりたいことを追求した**結果、創業という選択肢をとりました。創業自体は目的でなく、**あくまで自己実現のプロセス**に過ぎないと思っています。

【3. 創業支援を受けた感想】

本などでは得られないものが創業スクールにはありました。創業を考えている人と、同じ方向を見て勉強し、話すことで、刺激を受けて気が引き締まる。“マーケティング”の授業では、お客様の動向を見て、データ管理することが戦略づくりになることや、ただ現状を維持するだけでなく**ニーズを読み取り、先につなげるための計画づくりが、新しい事業につながる**ことを学ぶことができました。

【4. 今後の展望について聞かせて下さい！】

創業して4か月、多くの観光客の方々に訪れていただけるようになってきました。今後の課題として、一つは、宿屋経営だけで生活の地盤を固めるため、利益を上げ事業の拡大をすること。もう一つは、街がさらに面白い場所になるよう、宿屋としてできることをもっともっと探して、実践していくことです。

～創業者からのメッセージ～
武州屋　佐野 信
「出来る事からなんでもやってみる」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：有限会社
- Ø 業種：飲食料品小売業
- Ø 住所：山梨県身延町
- Ø 創業年月：2015年7月
- Ø 資本金：500千円
- Ø 雇用者数：2人
- Ø 年間売上：－
- Ø HP：http://bushuya.com

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 株式会社スクーリング・パッド/自由大学クリエイティブ創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

日蓮宗総本山･久遠寺がある身延山の山間、土産物屋が立ち並ぶ門前町に現在土産物店として「椎茸と湯葉の専門店 武州屋」はあります。「武州屋」の歴史は古く、明治の時代、身延を訪れる参拝客のために“峠のお茶屋”として創業したのが始まりで、店を立ち上げた父親から、伝統とともに事業を受け継ぎ、親子2代で「武州屋」を経営しています。

【2. 創業しようと思った経緯･きっかけは何ですか？】

東京で大学を卒業後、飲食店などで接客の修行を積み、結婚を機に家業を継ぐため山梨に帰りました。ネット販売や甲州ワイン販売事業を拡大するため、ワインの講義を受けていた「自由大学」で創業スクールが開校されることとなり、通い始めました。

【3. あなたにとって創業とは？】

第二創業で、跡取りという形ですが、**自分の裁量で様々なことにチャレンジ**できるのはとても楽しいです。家族経営なので家族喧嘩することもありますが、成長するために必要だと思っています。

【3. 創業支援を受けた感想】

創業スクールでは良い刺激をたくさん受けました。プランの作成段階で、厳しい指摘やアドバイスを受け、計画書を作成することがこんなに大変だとは思いませんでした。**事業は計画段階から始まっていて、ビジョンをしっかり描けないと計画を練ることはできない**ことが身にしみてわかりました。

【4. 今後の展望について聞かせて下さい！】

身延の活性化に繋がることなら、とにかく何でもやりたいんです。椎茸や湯葉などを販売しながら、地元食材を使った新名物開発など、様々なことにチャレンジ中。今、若い世代が帰ってきて、身延の町を盛り上げていこうと活気づいている。互いに**協力し合い地元を活性化させることが、自分たちの事業を伸ばすことにも繋がる**んです。

～創業者からのメッセージ～
菓子工房･ののはな　兼子俊彦
「創業することがゴールじゃないけど、少しでも始めた方が生きがい、やりがいのある人生を目指せると思います」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：個人事業主
- Ø 業種：食料品製造業
- Ø 住所：長野県伊那市
- Ø 創業年月：2015年5月
- Ø 資本金：－
- Ø 雇用者数：－
- Ø 年間売上：－
- Ø HP：－

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 伊那市/相談窓口
- Ø 伊那商工会議所/伊那地域創業スクール
- Ø 長野県よろず支援拠点

【1. 事業について教えて下さい！】
ケーキ工房を創業し、作ったケーキを地元･伊那の小売店などで委託販売をしています。
フランス仕込みの技術を地元のお客様に馴染みやすいお菓子にして提供しています。

【2. 創業しようと思った経緯･きっかけは何ですか？】
20代の頃から「いつか自分のケーキ屋を開きたい」という希望を抱いていました。その後、結婚し、子どもが誕生、金銭面などのこともあり、自分で店舗を持ち商売をすることを諦めていました。もともとフランス菓子に携わっていたこともあり、5年前に思い切って念願の渡仏をし、一年間修行しました。帰国後、これまでの経験を生かしたい気持ちが次第に強くなり、創業に至りました。

【3. あなたにとって創業とは？】
会社員時代と違い、**やりたいことができる**こと。少しずつですが子どもと過ごせる時間もできました。思うようにできない事もありますが、創業して**やっと自分の生きがいややりがいを見つけました**

【4. 創業支援を受けた感想】
自分が料理人ということもあり、創業スクールに通うまでは、”美味しいものを作ること”“料理の腕を磨く”ことが第一だと思っていましたが、スクールでは**「経営の心構え」を教えていただいて、先を見越した計画も考えるように**なりました。最終的には金融機関に提出できるレベルまで事業計画書を書けるようになりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】
現在、”ののはな”のホームページはありませんが、いずれはホームページを開設したいです。また、今は工房としてしっかり基盤を固め、更にステップアップをし、本来の希望である自分のケーキ屋をオープンさせることを目指しています。

～創業者からのメッセージ～

株式会社　九蔵　　代表取締役　小林 理榮子

「創業は、苦労の連続ですが助けあい、支えあいで楽しみも喜びも。女性･若者のパワーでチャレンジします」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：飲食料品小売業
- 住所：長野県茅野市
- 創業年月：2013年10月
- 資本金：1,500千円
- 雇用者数：5人
- 年間売上：15,600千円
- HP：http://kuzou.jimdo.com/

【支援実績】

(実施主体/支援事業名)

- 長野県/創業支援資金(県融資制度)
- 経済産業省/創業補助金、小規模事業者持続化補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

長野県茅野市の名水「大清水」(信州の水37選)を使った、サブレ×お煎餅のお菓子「九蔵サブせん」の製造販売です。**女性の社会進出に貢献するため、従業員は全て女性**です。女性･若者の視点による商品開発に力を入れています。諏訪大社の献上菓子を扱う店として、地元の催事にも積極的に参加し、地域に貢献してまいります。

【2. 創業しようと思った経緯･きっかけは何ですか？】

先祖の残してくれた煎餅の「味」「香」、それをつくる技をそのまま承継し、職人としては少ない女性の煎餅職人を育て、地域の女性の活躍の場を拡げていきたいとの思いから。また、自然からの贈り物(大清水)を活用し、地域の活性化を目指します。

【3. あなたにとって創業とは？】

周りの協力者の力添えがなければ難しいと思います。全て新規から始めることなので想像を超える苦難や失敗があり、挫折しそうになりますが、絶え間ない努力と運と、支援者様からの協力のもと、やっと創業という段階に踏み込めるものだと思っております。

【4. 創業支援を受けた感想】

一番不安だった初期投資資金の確保についても一定の目途がつき、安心して計画を進めることができました。**創業支援を契機に、さらに前向きに事業拡大に踏み切ることができそう**です。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

会社のキャラクターを生み出し、今の客層とはまた違うお客様をターゲットにした事業の拡大を図りたい。他の会社にはないアピールの仕方を考えながら、**信州の良さ、茅野の素晴らしさを美味しさにのせて日本中へアピールしていきたい**です。

～創業者からのメッセージ～

L‘atelier Tempo（ラトリエ テンポ） 代表者 古山 健人

「パンを通して自分を表現することでお客様に喜んでいただける素晴らしい仕事を得られた事を幸せに思います。」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食料品小売業
- 住所：静岡県浜松市
- 創業年月：2013年07月
- 資本金：ー
- 雇用者数：3人
- 年間売上：20,000千円
- HP: http://lateliertempo.com/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 浜松信用金庫/開業運営支援・開業運営資金融資
- （公財）静岡県産業振興財団/開業運営支援
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

自家製の天然酵母を使い、**低温長時間発酵で素材の旨みを引き出す独自製法によるハード系のパンや豊富な地域食材を活かしたオリジナルのパン**の製造・販売を行っています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

約１０年間、大阪、東京でパン製造の修行をしてある程度の自信も付き、独自のパン作りに対する想いも深まったため、**土地勘と人脈もある生まれ育った浜松での独立開業を決心**しました。
浜松では本格的なヨーロッパのパンを販売する店は少ないので潜在的なニーズはあると思いました。

【3. あなたにとって創業とは？】

お客様に安全で美味しいパンを通して小さな幸せを提供できることに喜びを感じます。消費増税や材料の値上がりにより、厳しい経営環境となっていますが、お客様の評価や様々な人と知り合う機会なども増え、**夢や目標を持って日々挑戦することで充実した毎日を送っています。**

【4. 創業支援を受けた感想】

事業計画の妥当性について**アドバイスを受けることでやりたい事業が明確化**しました。補助金により、家賃や人件費など当面の資金繰りへの不安が解消でき、日々の営業に専念できました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

末永く地域で愛される店になれるようにさらに商品やサービス向上の努力を惜しまず、経営の安定化を図りたいと思います。将来はイートインのスペースや物販などの拡充も図りたいと思います。

～創業者からのメッセージ～

ＲＳＫフードコーディネート株式会社　代表取締役　本多　良祐

「地域の皆さんとの絆を大切に」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：飲食店
- 住所：静岡県富士市
- 創業年月：2015年5月
- 資本金：2,000千円
- 雇用者数：8人
- 年間売上：ー
- HP：ー

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 富士市産業支援センターf－Biz/窓口相談事業
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

地元で生産された野菜をはじめとする食材を活用し、地産地消を推進するカフェ&レストラン&バーです。地元、富士市で30数年間続いていたレストラン「ちびくろ」の看板を譲り受け、無限に続くようにとの願いを込めて、「ちびくろ∞（エイト）」として新たに開業しました。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

富士山が世界遺産に登録されたことで、故郷のよさを再認識したことがきっかけです。もともとは農林水産省の職員でしたが、女性の能力と労働力を活用することで、**地域を活性化し、地元に恩返しがしたい**と考え起業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

はじめての飲食店経営で慣れないことも多く、最初はスムーズな運営ができませんでした。また、昼間は当初ターゲットと考えた中高年の女性で賑わうのですが、夜は集客が非常に難しく、メンバーズカードやイベント開催など、様々な集客を図る工夫を始めています。

【4. 創業支援を受けた感想】

富士市産業支援センター（通称：f-Biz）で頻繁に相談に乗ってもらい、**業種や抱えている課題ごとに、その道のエキスパートが相談に乗ってくれる**ため、的確なアドバイスを受けることができました。また、融資を受けるにあたって銀行を紹介してもらうなど、**アフターフォローも充実**しており、非常に助かっています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

地域の生産者・事業者との連携、地域住民の皆様との交流を更に深め、客層を広げていきたいです。また、自社のオリジナル製品開発や出前などの新しいサービスを打ち出すことも考えています。

中部地域

～創業者からのメッセージ～
リトルモンスター　代表　森本　睦美

「起業して夢をかなえる！」

【創業者Profile】
- 会社形態：個人事業主
- 業種：その他の生活関連サービス業
- 住所：富山県富山市
- 創業年月：2015年3月
- 資本金：－
- 雇用者数：1人
- 年間売上：－
- HP：http://littlemonster-toyama.com

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 富山商工会議所/創業ワンストップ支援窓口
- 日本政策金融公庫/相談窓口・融資

【1. 事業について教えて下さい！】

ペットのトリミング、ホテル、美容室などを行うペットサロンを経営してます。地元富山県滑川市の海洋深層水にこだわり、一頭一頭に合わせた安心安全な洗い上がりの良いシャンプーの他、エステメニューも豊富に取り揃えてます。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

高校を卒業後、ペットサロンに勤め技術を磨いてきました。**いつか自分の店を持ちたい**と考えていたところ、（公財）富山県女性財団が行う女性の創業を支援する取り組みをニュースで知り、商工会議所、日本政策金融公庫を相談窓口とし、創業に至りました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業に至るまでは、資金繰りや事業計画などの問題がありました。創業後も顧客の開拓などまだまだ問題があり苦労しています。しかしながら、**長年の夢だった自分の店を持つことができ、喜ばしく感じてますし、一からのスタート**だと考えています。

【4. 創業支援を受けた感想】

商工会議所には、事業計画作りに何度も付き合っていただき、日本政策金融公庫には、自己資金があまりない中での資金繰りの支援をしていただきました。**どちらも親身になり相談にのっていただき、ありがたく感じました。**

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

将来的には、2号店を構えたいと考えています。また、高齢化などの理由でお店に来られないペットのために、車を活用した移動式のペットサロンなどを作りたいと考えています。

～創業者からのメッセージ～

OGINO GUITARS　荻野　裕嗣

「諦めず継続することが夢への一歩」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：その他の製造業/機械等修理業
- 住所：富山県高岡市
- 創業年月：2014年5月
- 資本金：ー
- 雇用者数：0人
- 年間売上：ー
- HP：ー

【支援実績】

- 高岡市/高岡市創業者支援センター
- 高岡市、日本政策金融公庫/創業支援セミナー
- 富山県ビジネスインキュベーション推進協議会/インキュベーション施設指導助言事業
- （公財）富山県新世紀産業機構/創業・ベンチャー挑戦応援事業、とやま起業未来塾

【1. 事業について教えて下さい！】

ハンドメイドによるアコースティックギターの製造・修理を行っています。富山県内で7年間修業を積んだ後、アメリカでハンドメイドギター製作の第一人者である、Ervin Somogyi氏の元で2年間修業を積んだことによる技術力の高さが強み。国内外のプレイヤーにハイエンドギターを提供しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

大学時代にギター演奏に興味を持ったことがきっかけでハンドメイドギターで生計を立てたいと思うようになりました。創業にあたり、作業場を建設するのか、または作業場として使えそうな賃貸物件を探すのか迷っていたときに、高岡市に創業者支援のための施設があることを知り、施設の入居審査を受けて工房の開設に至りました。

【3. あなたにとって創業とは？】

自分の好きなことを仕事にできたことがこの上ない喜びです。創業というスタートに立つまでには10年、経済的にも精神的にも厳しい時代がありました。工房を一から立ち上げるのが大変でした。

【4. 創業支援を受けた感想】

高岡市の**創業者向けの施設に入居することで初期投資を抑えられ、金融機関からの借り入れなしで事業を開始**することが出来ました。また、創業者向けの相談や講座によって**経営に関する知識の習得や助成金を活用**することが出来て助かっています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

まずは、売上目標として、平均売上単価500千円×20本を達成したいと考えています。海外への展開も進めていきたいと考えており、展示会への出展等を通じて、販路を開拓していきたいです。

～創業者からのメッセージ～
合同会社レインボーハート　代表社員　髙島　久美子
「事業方針（やりたいこと）が明確であれば支援機関が必ずあなたをサポートしてくれるはず」

【創業者Profile】

- 会社形態：合同会社
- 業種：社会保険・社会福祉・介護事業
- 住所：石川県金沢市
- 創業年月：2013年12月
- 資本金：2,000千円
- 雇用者数：8人
- 年間売上：13,434千円（8ヵ月）
- HP：http://nanairo-niji.net/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）

- 金沢市/起業支援相談窓口
- 金沢商工会議所/認定支援機関、事業計画アドバイス
- （公財）石川県産業創出支援機構/専門家派遣事業
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

医師の指示のもと患者様のご自宅または施設に訪問し、**医療的処置や生活の質向上を図るための看護サービスを提供**しています。連携医療機関、連携医療施設との信頼関係のもと、看護師目線での患者様の立場に立った温かい看護を提供しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

訪問看護ステーションの立上げから管理職まで、すべての業務を経験してきましたが、子育てと仕事の両立は難しく、**「子育てと仕事を両立できる会社・女性が働きやすい会社」にしていきたいという思い**が次第に強くなり、自らが起業しようというきっかけとなりました。

【3. あなたにとって創業とは？】

病院とは違い在宅では瞬時に医療的判断をしないといけないこともあり、人材確保にはとても苦労しましたが、**今までの経験や人脈・関係医療機関との連携を十分活かすことで、当初の事業計画目標を大きく上回る実績**となりました。

【4. 創業支援を受けた感想】

知識の少ない私に対し、事業計画、資金調達、資金繰り、各種補助金の情報提供など1からサポートをいただき、**専門的なアドバイスや専門家の派遣、創業者講演会の案内など、非常に手厚く支援して頂きました。**

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

子育てと両立出来る職場作りの中で潜在看護師復職支援、子育て世代の社会進出を促すことによって、安定した人員確保を図り、ホームホスピスの様な誰でも家庭的な雰囲気の中で最後まで過ごせる場所を提供し、少しでも多くの在宅の患者様をお手伝いできるようにしたいと思います。

～創業者からのメッセージ～
謎屋珈琲店　代表　郷司　峰義
「自分の強み、好きなことを活かして創業！」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：個人事業主
- Ø 業種：飲食店
- Ø 住所：石川県金沢市
- Ø 創業年月：2015年2月
- Ø 資本金：－
- Ø 雇用者数：7人
- Ø 年間売上：12,000千円（見込）
- Ø HP：http://nazoyacafe.jp/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 金沢市/起業相談窓口、中心市街地促進事業補助金
- Ø 日本政策金融公庫/融資

【1. 事業について教えて下さい！】

・事業概要　自家焙煎珈琲と謎解きを楽しめる「ミステリーカフェ」
・事業の強み　敷居が高いと思われる自家焙煎珈琲を気軽に楽しんでもらえる、また謎解きという遊びを加えてより多くの方々に楽しんでもらえるカフェになっています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

おいしい自家焙煎珈琲を若い方にも楽しんでほしい、また自分の好きなミステリー、謎解きを楽しんでほしいと思い、「ミステリーカフェ」をつくろうと考えました。

【3. あなたにとって創業とは？】

良かったことは、周りの反応が良く、市外からも通ってくれる常連さんもできて、やりがいがあるということです。苦労していることは、黒字を継続させることです。事業として成立させるためには、**しっかりとした事業計画、資金繰りが大切**で、軌道に乗るには時間が少しかかります。
また、スタッフへの指導も難しいと感じています。**良いことも、苦労することもありますが、自分のやってみたいという思いとニーズが一致すれば、挑戦する価値はある**と思います。

【4. 創業支援を受けた感想】

担当の方と相談して、補助金の交付や融資が決まることで**事業計画、資金計画が認められ、スタートラインに立つことができたと思い、気持ちに余裕**ができました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

「ミステリーカフェ」は商標登録をしたオリジナルのお店なので新しいカフェ、遊び場として、もっと多くの方々に認知されるよう広めていきたいと思います。

～創業者からのメッセージ～
漁師の店　番屋　林田敏和
「一歩踏み出そう！夢の実現で地域を元気に！」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食店
- 住所：石川県七尾市
- 創業年月：2015年00月
- 資本金：－
- 雇用者数：0人
- 年間売上：－
- HP：－

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）

- 七尾市／創業相談、七尾市空き店舗等対策事業補助金
- 七尾商工会議所／創業相談、創業計画策定補助

【1. 事業について教えて下さい！】

定置網漁師（18年のキャリア）をしながら、朝獲れ新鮮な魚を活かして、他にはない豊富なメニューを手ごろな価格で提供しております。もちろん、味にもこだわり、ボリューム感もあることから、常連客や観光客が増え狭い店内は賑わいでいっぱいです。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

料理には自信があり、いつか自分のお店を持とうと思っていましたが、資金的な問題や創業への手続などに不安があり、なかなか一歩が踏み出せませんでした。**そこで市に相談したところ、シャッターオープン事業（空き店舗等対策事業補助金）を紹介していただき**、創業を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

ずっと地元の食材を生かして地域の活性化に貢献したいという夢がありました。漁師をしながらの創業は大変ですが、夢を叶えるための「挑戦」です。

【4. 創業支援を受けた感想】

「ななお創業応援カルテット」に補助金の申請書作成のお手伝いや、開業に関する諸手続き、確定申告の相談など、きめ細かな支援等スピーディーに対応していただき、スムーズに創業することが出来ました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

季節に応じた新鮮な魚を活かして、さらなるメニュー開発を行い、地元、観光客に末永く愛されるお店を目指したい。

～創業者からのメッセージ～
株式会社M‘s　代表取締役　松江　幹生
「とにかく考える！頭の中は24時間営業！　夢の中でも仕事しながら、全てを楽しむ！」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：株式会社
- Ø 業種：社会保険・社会福祉・介護事業
- Ø 住所：石川県七尾市
- Ø 創業年月：2015年7月
- Ø 資本金：3,000千円
- Ø 雇用者数：4人
- Ø 年間売上：－
- Ø HP：－

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 七尾市／創業相談
- Ø 七尾商工会議所／創業相談、創業計画策定補助、創業塾
- Ø 経済産業省／創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

介護保険法と障がい者総合支援法の訪問介護サービスと自費サービスを組合せ、自宅や地域での生活をトータルに支援しています。約13年の介護経験を活かし、質の高いサービスを個人企業ならではの機動性と柔軟性で提供し、介護される人も介護する人も支援しながら毎日を共に生きます。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

これまでの介護経験の中で、法的な制約による断片的なサービスに疑問を抱いていました。在宅生活の中で起こる様々なニーズに対応できる幅広い介護を提供したい！と起業を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業にまつわる準備や手続き、計画や資金繰り、その他経験の無い事ばかりで、専門家の協力を得ながら1から勉強の日々です。
全てが自分の裁量で仕事ができる反面、**全てにおいて決断力と責任を負う覚悟が必要**。しかし、**不安も重圧も苦労も何もかもが創業する事で経験できる「楽しい！」と思う余裕？**もあります。

【4. 創業支援を受けた感想】

偶然創業塾のチラシを見つけ受付が終わってましたが、問い合わせて良かったです。事業計画を何度も見直し、創業直後の**弱みに負けない「自分の強みと独自性」を理解**し、基盤が出来上がったと同時に**情熱も強まった**と思います。また、他の創業者と知り合う事で、勉強になった部分もたくさんありました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

お客様の在宅生活をサポートしながら、外出時においても不安なく、積極的にかつ楽しみながらしていただけるよう、介護のプロによる介護タクシー事業も展開したいと思っています。

株式会社 M’s

～創業者からのメッセージ～
美文字塾　代表　谷口　栄豊（えいほう）

「充実した環境が起業を加速する！」

【1. 事業について教えて下さい！】

ビジネスマンを対象とした実務的なペン字のマンツーマンレッスン、お礼状の活用支援を行っています。さらに、教室以外にもSkypeレッスンを確立し、全国各地または海外からも受講されています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

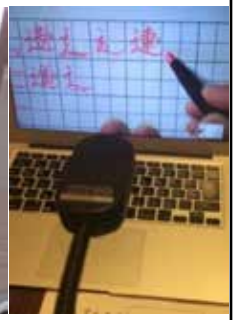
字がヘタで恥をかき続けてきた私が、29歳から書道を始め3年で師範の資格を取得しました。短期間で美文字になる方法（技術・理論）を体系化して、同様に悩む大人を助けたい想いで創業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

私の美文字に対する想いや理論・技術が生徒さんに伝わり、**「ありがとう」と言って頂けることに、感謝と充実感が溢れます**。最初1人目の生徒さんを獲得するまでが、長く辛かったです・・・

【4. 創業支援を受けた感想】

気軽に相談できるマネージャーがいて心強かったです。また、定期的に開催される勉強会や交流会を通じて、**仲間や情報を得ることができ、気持ちが維持**できました。24時間施設が使えたことも大きかったです。



【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

ますますIT化が進む時代になるからこそ、手書きの大切さに対する私の“想い”を伝えていくことを使命と考えています。個人だけでなく、企業への取り組みも行っていきたいです。

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：その他の教育，学習支援業
- 住所：愛知県名古屋市
- 創業年月：2015年4月
- 資本金：－
- 雇用者数：0人
- 年間売上：－
- HP：http://bimojijuku.com/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 名古屋市/インキュベーション事業

～創業者からのメッセージ～
株式会社ナチュラル･コーチ　代表取締役　若林　かおり
「相談相手がいるのは心強い　より広い視点を得ることで可能性が広がる」

【創業者Profile】
- 会社形態：株式会社
- 業種：その他の教育，学習支援業
- 住所：愛知県岡崎市
- 創業年月：2015年4月
- 資本金：300千円
- 雇用者数：0人
- 年間売上：3,000千円（見込）
- HP：http://www.jinzaikenshu.com

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 岡崎市･岡崎商工会議所/岡崎ビジネスサポートセンターOKa-Biz（相談窓口）
- 経済産業省/小規模事業者持続化補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

人材育成･コミュニケーション･コーチングに関する研修やセミナーの企画･立案･実施、個人向けの対面又は電話によるコーチングサービスを行っています。

【2. 創業しようと思った経緯･きっかけは何ですか？】

3年間、個人事業主として個人向けにサービスを展開してきました。これよりさらに多くの方に、コミュニケーション研修、コーチング研修を提供するため、企業内研修に参入したいと考えました。

【3. あなたにとって創業とは？】

自分が描いたビジョンを、自分の裁量で切り開いていくことは、やりがいを感じます。また、働き方が自由であり、**子育てと仕事の両立**がしやすいところも良かった点です。　苦労は、従業員がいないので、事務、経理、経営方針などすべてを自分一人で行わなくてはいけないところです。相談相手もいないので、**公共の相談窓口は大変ありがたい**です。

【4. 創業支援を受けた感想】

とても心強かった、というのが一番の感想です。すべてを一人で決定しなくてはいけない状況で、自分一人では得られない情報を得ることができたり、自分では気付けない強みを活かす場所を提案してくれ、より広い視野になることができました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

コミュニケーション研修を通じて、企業の課題である女性の離職（流出）を防ぎ、そこで働く方々がやりがいを持って仕事ができるお手伝いをしていきたいです。

～創業者からのメッセージ～
いちのみやデータ復旧室　小野寺慶太
「創業スクールで自身の明確な立場と希望を見つける」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：情報サービス業
- 住所：愛知県一宮市
- 創業年月：2015年3月
- 資本金：－
- 雇用者数：1人
- 年間売上：－
- HP：http://138data.suuhun.com

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 一宮商工会議所/一宮創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

データが失われ困っているお客様と一緒に、屋号のとおり「データ復旧」の問題解決を行う事業です。問題の大半をオンラインで解決するビジネスでは無く、できるだけ多くの時間をお客様と向き合うパーソナルな仕事を行っています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

いつかは創業したい。「人を助ける」を仕事にしたい。そんな思いも抱えながらのサラリーマン生活。ところが、勤めていた会社が突然の廃業。たまたま見かけたポスターで創業スクールを知り、身近な地元で気軽に通うことができたので、創業に向けて通うことを決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

一番に良かった点は**地域の方と触れ合える生の場を持つことができた**ことです。他には前職が廃業になり互いに離れてしまった元部下を雇用という形で当時の仕事を再現できる事になりました。振り返ると一歩踏み出すまでが自身の中でとても苦労しましたが、**創業スクールで同じような志を持つ仲間と出会い共に考える機会**を創業スクールで与えていただきクリアすることができました。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業スクールに通う中で、自分が**マイナスと捉えていた年齢が、実は経験値を示す指標であることを知りました**。長年の経験があるからこそ実績も知識もあることに気付き、**自身の強みを確認**できたことで、気持ちがハッキリと起業へと動き出しました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

思い切って地域の企業に創業の挨拶を兼ねて提案をしたところ、快く良い返事をいただけました。自社の利益ではなく、地域のために何ができるのかを考えて提案したからこその結果です。その経験から、「地域密着で地元に貢献できるビジネスをし続ける」という気持ちを新にしました。

～創業者からのメッセージ～
“隠れ家　ぼちぼち”　山田　隆司
「地元の皆さんの温かい応援で創業できました」

【創業者Profile】
- Ø　会社形態：個人事業主
- Ø　業種：飲食店
- Ø　住所：愛知県高浜市
- Ø　創業年月：2015年9月
- Ø　資本金：―
- Ø　雇用者数：3人
- Ø　年間売上：―
- Ø　HP：ー

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø　高浜市/創業支援ワンストップ相談窓口
- Ø　高浜市商工会/事業計画策定支援事業
- Ø　高浜市商工会・碧海信用金庫吉浜支店/資金調達支援事業
- Ø　高浜市・高浜市商工会・碧海信用金庫/創業フォローアップ支援事業
- Ø　経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

三河産の地物を主としたお刺身、自家製の干物、和食にもっとも必要な出汁など手作り料理にこだわり、それに抜群に合う愛知の地酒を提供していきます。お客様と会話をし、店の中でくつろいでいただきながら、お客様のお好みの味の料理を提供いたします。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

高浜市外にて修行中に**地元の食材の素晴らしさに出会い、私の生まれ育った「高浜市」の方々にその旨さを伝えていきたい、自身の料理の技が生かした旬の食材を提供していきたい**と強く思うようになりました。自分の想いを実現するため、「高浜市」にお店を開業する決意をしました。

【3. あなたにとって創業とは？】

自分の希望に合った店舗がなかなか見つからず苦労しましたが、自分が**お客様の立場に立って考え抜き、「寛ぎの和風空間」を作り上げることができたのは自信になりました**し、納得のいくスタートラインに立つことができたと考えております。

【4. 創業支援を受けた感想】

今までの人生で考えたことのなかった自身の事業計画書作りを、高浜市役所、高浜市商工会、碧海信用金庫吉浜支店の担当者の方々が**親身になってサポート**してくださいました。国の創業補助金も活用させていただき、皆様に大変感謝しております。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

メニューを見ずに「大将におまかせ」と言っていただけるお客様（コアな常連さん）を増やしていきたいと考えています。常連さんとの絆を大切に出来るイベントも企画したいと考えています。

～創業者からのメッセージ～
みて株式会社　代表取締役　森口英則
「支援機関を積極的に活用しましょう」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：株式会社
- Ø 業種：飲食料品卸売業
- Ø 住所：三重県津市
- Ø 創業年月：2014年5月
- Ø 資本金：25,000千円
- Ø 雇用者数：1人
- Ø 年間売上：2,000千円
- Ø HP：http://mitecha.com/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 創業サポーター「ソケッ津」/相談窓口
- Ø 三重県/ミラノ・テストマーケティング出展
- Ø 経済産業省/創業補助金、小規模事業者持続化補助金
- Ø ＪＥＴＲＯ/海外見本市個別出展支援事業、ジャパンブース出展

【1. 事業について教えて下さい！】

日本茶、とりわけ伊勢茶について、海外市場のニーズに合った製品の開発と輸出を行っています。お茶は世界中で消費される飲み物であり、潜在する需要に如何に対応出来るかがカギとも言え、伊勢茶も十分にその一翼を担うことができると考えています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

前職における長年の海外勤務から、**世界中でお茶が愛されていることを知り、世界の隅々まで伊勢茶を輸出したい**と思っていました。その折、経済産業省の創業補助金の存在が、創業を決心した大きなきっかけとなりました。

【3. あなたにとって創業とは？】

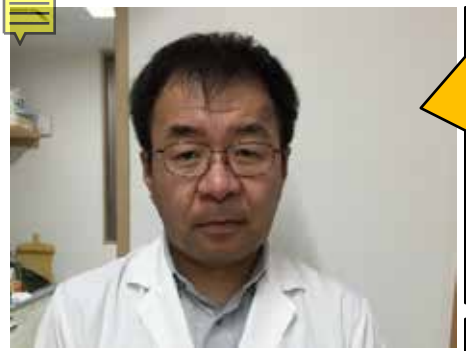
お茶の嗜好・輸入規制は各国千差万別のため、その国々に合わせて商品開発する必要がありますが、**専門的なノウハウで会社の規模を問わず戦っていけるところにやりがい**を感じています。

【4. 創業支援を受けた感想】

津市内の創業支援機関で構成する、創業サポーター「ソケッ津」（津市・津商工会議所・津北商工会・津市商工会・日本政策金融公庫津支店・三重県信用保証協会）で**創業準備段階からワンストップで対応**していただき、事業計画から補助金申請書ブラッシュアップ、さらに**お茶農家さんとのマッチングまで、効率的かつ効果的な支援**をしていただきました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

お茶農家さんと、世界に通用する伊勢茶をつくり、ともに成長・発展していきたいと思っています。



～創業者からのメッセージ～
株式会社あたしか薬局　代表取締役 内記　義彦
「創業を考えているなら、商工会議所等の支援機関に相談しましょう。あなたの夢の実現に繋がりますよ！」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：株式会社
- Ø 業種：その他の小売業
- Ø 住所：三重県熊野市
- Ø 創業年月：2014年8月
- Ø 資本金：1,000千円
- Ø 雇用者数：3人
- Ø 年間売上高：60,000千円（見込）
- Ø HP：ー

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 熊野商工会議所/事業計画書策定支援/創業資金の調達
- Ø 日本政策金融公庫・新宮信用金庫/協調低利融資
- Ø 行政機関/土地購入の調整に関する相談
- Ø 経済産業省／創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

薬局がひとつもない地域で唯一の病院と連携し、「門前薬局」の役割を果たすとともに、一般医薬品の小売販売も行い、地域への貢献を果たす事業です。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

以前、薬剤師として勤務した際、温暖で暮らしやすく、自然が美しい東紀州地域の良さを知る一方で、若者離れと高齢化が進む状況を改めて意識しました。地域医療に関係する中で**従業員を雇用することにより、地域に貢献できる**と考えたからです。

【3. あなたにとって創業とは？】

何らかの形で地域やそこに住む人々に貢献することです。
地域の人々に温かいお声掛けを頂き、とても感謝しています。

【4. 創業支援を受けた感想】

熊野商工会議所から創業計画等の支援のみならず創業資金や土地購入の調整までご協力頂くことで、**スムーズかつ安心して創業することが出来ました。**

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

熊野市は過疎化の進展により、医師も薬剤師も不足し、薬の在庫も限定的ですが、連携している医院との協力・連携を果たし、十分な薬の在庫を持つこと、薬の無料相談会を開催することで、**地域の方々へ安心・安全をお届けし続けたい**と考えています。

【本社】

【社内】

～創業者からのメッセージ～
熊野エコツーリスト　代表　小西豊秀輝

「『innovate　create　refine』
～「挑む」「創る」「磨く」の精神で夢に挑戦して欲しい～」

【創業者Profile】
- 会社形態：個人事業主
- 業種：その他の生活関連サービス業
- 住所：三重県熊野市
- 創業年月：2015年5月
- 資本金：-
- 雇用者数：-
- 年間売上高：6,000千円
- HP：http://kumanoecoh.jimdo.com

【支援実績】
- 第三銀行熊野支店/事業計画書策定支援、資金計画の策定、創業融資、協力事業者紹介に関 する支援
- 経済産業省／創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】
熊野の自然と第一次産業を活用したエコツーリングプランを策定し、自然や歴史への探訪旅行を求める人々の集客を図る事業です。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】
青少年体験施設に勤務していた時に、熊野の自然と漁業を活用した体験事業を実施し、大きく利用者数を増やした経験から、定年退職を機に質の高い体験事業プログラムを提供することで、**より多くの方に熊野のよさを味わってほしいと思った**からです。

【3. あなたにとって創業とは？】
喜びを与えることだと思います。ツアー体験を通じて熊野の良さを知って頂き、また是非来たいとおっしゃって頂くことに喜びを感じます。

【大峰山脈トレッキング】

【4. 創業支援を受けた感想】
融資だけでなく、事業計画や資金計画、協力事業者紹介に関する支援を頂き、深く感謝しております。

【熊野ジオサイトツアー】

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】
熊野に観光客を継続して誘致することは大変な努力を要しますが、地元関係者との連携を深め、魅力的なプログラムの開発とホスピタリティー溢れる接客態度を身に付けることで、**継続的に観光客誘致を図り、地域に貢献したい**と考えています。

～創業者からのメッセージ～
イガピザ　山本清美
「思いきって最初の一歩を！」

igapizza

【創業者Profile】
- Ø　会社形態：個人事業主
- Ø　業種：飲食店
- Ø　住所：三重県伊賀市
- Ø　創業年月：2015年10月
- Ø　雇用者数：1人
- Ø　HP：https://www.facebook.com/igapizza/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø　伊賀市商工会/伊賀地域創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】
地元食材のピザ屋というのは色々な活動の核となる場所が欲しいという思いで作りました。ここから広がる新しい世界を！

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】
過疎が進む地方で、新たな農業の担い手となっている建設会社の娘さんとご縁ができ、その会社が作っている米粉を使った商品作りで盛り上がりました。米粉をもっと活用するための準備中に、「米粉だけでなく地元の豊かな恵みを利用して、みんなが集まれる場所を作りたい」という思いが大きくなり、企画書を携えて向かった伊賀市商工会で、創業スクールに出会いました。

【3. あなたにとって創業とは？】
新しいひと・・もの・・こと、に出会いたい！その中で私もワクワクして、周りの人と楽しさや美味しさ、新しい発見を分かち合うこと。

【4. 創業支援を受けた感想】
未経験の飲食店の運営や経営について学べたことや、**帳簿などつけたこともなかったのをゼロからきちんと学べた**ことが大きな収穫でした。また、起業家として**「創業スクール選手権」で受賞**できたことも大きな後押しになりました。**広告宣伝効果だけでなく、起業家としての自信に**もつながりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】
過疎化が大きな課題であるこの地では、酒屋がなくなり、タバコ屋がなくなり・・・ちょっと世間話をするのに集う場所がどんどん少なくなっています。「イガピザを、あふれんばかりの土地の恵みを活かして、みんなが笑顔で集える場所にしたい」という想いは、主人と二人三脚で一から手作りのお店を作り進めている中で、ますます強くなっています。

近畿地域

～創業者からのメッセージ～

ドニコ･インター株式会社　代表取締役社長　猪子　兼行

「大事なことは度胸！！
金はなんとかなると割り切る度胸をもってください」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：窯業･土石製品製造業
- 住所：滋賀県大津市
- 創業年月：2013年4月
- 資本金：2,100千円
- 雇用者数：2人
- 年間売上：43,000千円
- HP:http://donico.co.jp/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 大津市/相談窓口
- 滋賀銀行瀬田駅前支店/事業計画の策定･金融支援
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

現在埋立産廃されている廃棄ガラスを粉砕し有効な資源とするためのガラス粉砕装置、分離装置、解体装置を自社開発し、ガラス関連業界への普及を目指しています。独自技術とガラス業界のネットワークが強みです。

【2. 創業しようと思った経緯･きっかけは何ですか？】

５０歳過ぎから大手ガラス会社でリサイクルの必要性を検討してましたが、**大企業の中ではすぐに利益を見込めない事業を実現するのが難しいので、退職を機会に創業**することを決めました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業には適齢期はなく、やりたいことが決まった時、今の置かれた環境では達成が困難な時に思い切って独立を志すことが重要です。

大事なことは度胸。気長に待てる度胸と必要最低限に抑えてやりくりする度胸と金は何とかなると割り切る度胸です。

DONICO INTER

【4. 創業支援を受けた感想】

事業計画の立案から将来計画にわたり資金援助、顧客開拓、ビジネスマッチングなど広範囲の支援が受けられたことにより、**不安の壁を破ることができました。**

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

ガラスリサイクル事業は、将来の持続可能な資源循環型環境社会の実現に向けた必須の環境ビジネスであることから日本国内のみにとどまらずアジア中心に装置の拡販を進めていきます。

～創業者からのメッセージ～

Castella do Paulo（カステラ ド パウロ） オーナー 智子 ドゥアルテ

「あきらめるな」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食料品小売業/飲食店
- 住所：京都府京都市
- 創業年月：2015年4月
- 資本金：ー
- 雇用者数：9人
- 年間売上：ー
- HP：http://castelladopaulo.com/

【支援実績】

- 京都商工会議所/創業相談窓口、専門家派遣、プレス広報支援
- 日本政策金融公庫/新企業育成貸付
- 経済産業省/創業補助金
- 厚生労働省/キャリアアップ助成金

【1. 事業について教えて下さい！】

長崎の老舗「松翁軒」（創業1681年）で外国人として初めてカステラ作りを学んだ夫パウロ（オーナーシェフ）が、厳選された京都の素材を使い、手仕事にこだわって、温かみを感じて頂けるようなポルトガル菓子とカステラを作っています。お菓子だけでなく、その背景にある文化や歴史も紹介したいと思います。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

ポルトガルで18年間カステラが看板商品の店を営み、現地の人に愛されていましたが、今度は、**カステラの原型であるパォン デ ローと、ポルトガルの伝統菓子を日本人にも味わってもらいたい**と思い、出身地の京都市で店を出しました

【3. あなたにとって創業とは？】

ポルトガルと異なる日本の税や雇用制度に戸惑いましたが、**専門家派遣の税理士、社労士の先生に色々と教えて頂きました**。ポルトガル時代のお客様や日本の知人が店を訪ねてくれるのは嬉しい事です。

【4. 創業支援を受けた感想】

商工会議所の創業相談窓口で支援を受けて、融資申請のために**事業計画書や資金計画を作り込んだことが、ポルトガル菓子と文化を全国に向けて展開する事業内容の基礎**になっています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

オンラインショップや2店舗目の出店等、質を維持した展開を考えています。遠い将来には、再びポルトガルに出て、カステラ職人を育成し、ポルトガルの雇用創出に貢献したいと思います。

～創業者からのメッセージ～
西喜商店　近藤貴馬
「後悔先に立たず、その衝動を大切に。」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：個人事業主
- Ø 業種：飲食料品小売業
- Ø 住所：京都府京都市
- Ø 創業年月：2015年6月
- Ø 資本金：ー
- Ø 雇用者数：0人
- Ø 年間売上：ー
- Ø HP：
https://www.facebook.com/nishikisyouten

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 株式会社スクーリング・パッド/自由大学クリエイティブ創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

創業から90年以上経つ八百屋「西喜商店」の四代目です。「西喜商店」は、10年前に店舗営業を停止して以来、父親が、業務用の配達にしぼって営業を続けていました。この春、8年間暮らした東京から京都へ帰り、父親の経営する八百屋の後を継ぎました。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

初めは八百屋を継ぐつもりはなかったのですが、東京で勤めていた会社の経営不振をきっかけに転職を考えるようになり、家業の八百屋を継ぎ、地元・京都のために働きたいと思うようになりました。

【3. あなたにとって創業とは？】

事業を始めて間もないですが、**自分の拠点を持つということに大きな魅力**を感じています。拠点を持つことで、いろんな方にご来店頂き、それがきっかけで**新しい事業に繋がる可能性**があります。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業スクールでは、ビジネスプランについて徹底的に掘り下げ、綿密に事業計画書を作成し、**”将来の事業”とじっくり向き合う絶好の機会**となりました。”家業の後継ぎ”という同じ境遇を持つクラスメイトと出会い、励まし合いながら学べる環境のおかげで、常にモチベーションを高く持つことができました。**この時の仲間とは、今でも交流が続いています**。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

小さい八百屋だからこそ、できることがあります。うちの店に来てもらったら、確実に美味しい野菜や果物がある。美味しい食卓を家族みんなで囲むことで、幸せになって欲しい。そういうことを言える八百屋になりたいですね。

～創業者からのメッセージ～
株式会社マイルストーン　谷川真理子
「いろんな想定していないこと、問題は起こるものだという気持ちで突破して行ってください」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：その他の生活関連サービス業
- 住所：大阪府大阪市
- 創業年月：2015年6月
- 資本金：3,000千円
- 雇用者数：0人
- 年間売上：－
- HP：http://www.kenbitabi.com

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）

- 一般社団法人関西ニュービジネス協議会/関西ニュービジネス創業スクール
- 中小企業庁/ミラサポ専門家派遣制度

【1. 事業について教えて下さい！】

中国人対象の医療ツーリズムを中心に、医療・健康・美容をテーマとしたオーダーメイドの訪日（インバウンド）旅行を企画・コーディネーしています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

以前から、日本と中国の交流促進にかかわる分野で創業することが夢でした。旅行業界などでの日中間の窓口となる仕事の経験を経て、中国人のお客様に日本の優れた医療・健康・美容のコンテンツを提供していくことで、日中間の交流促進と深化につなげたいと強く思い、創業にいたりました。

【3. あなたにとって創業とは？】

よいことも悪いことも、全部自分に返ってくるということを実感しています。想定外の問題も、真剣に受けとめ過ぎないよう勉強中！

【4. 創業支援を受けた感想】

創業スクールでは、ひとりでビジネスプランを考えていくだけではなく、参加しているみなさんとの意見交換もしながら進めることができ、**自分だけで考えるのではなく、客観的な視点を持つことができた**ところがすごくよかったです。また、起業をして活躍されている女性経営者の先輩や、異業種で起業を志している女性の方々との**交流の機会も多く、とても貴重な学びの場**でした。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

日本人と中国人が深く接触してお互いを知っていくことで理解が深まる、という思いが根底にある事業です。注目度が高い反面、参入も激しい業界ですが、日本の優れた医療資源を始め、健康や美容に関する素材を旅行にうまく取り入れて、日中間の交流促進と深化につながるような事業を育てていきたいです。

～創業者からのメッセージ～
株式会社音屋組　代表取締役　稲本　渡
「やった分だけ形になる。それが面白い」

【創業者Profile】
- 会社形態：株式会社
- 業種：娯楽業
- 住所：大阪府堺市
- 創業年月：2015年9月
- 資本金：1000千円
- 雇用者数：0人
- 年間売上：－
- HP：http://otoya-ent.com

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- (株)さかい新事業創造センター/インキュベーション事業
- （公財）大阪産業振興機構/おおさか地域創造ファンド
- 日本政策金融公庫/創業融資

【1. 事業について教えて下さい！】

「飾らない身近なクラシック」をテーマに、クラリネットのプロ演奏者でありながら、経営者の顔を持ち、堺のお茶、線香などの地場産業やお寺などの観光施設とコラボした様々な音楽イベントをプロデュース。併せて若手アーティストの活躍の場の提供、人材育成、マネジメントを行うことです。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

音楽家を本物にしていくのは100日の練習より1回の本番。しかし、若手には活躍できる場がない。そう感じたのも父が音楽家であり、自分は小さい時から場を提供してもらい成長出来たから。文化の衰退が懸念される中、自分達が頑張らなければ次の世代に繋いでいけません。**音楽の新しい楽しみ方を提案し、若手にも機会を増やしたい**と創業を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

ただホールで演奏するだけではなく、自分で音楽イベントの企画に走り回る日々を送ることで、**人の輪が広がり、お寺や茶屋、地場産業などお互いに付加価値を高め合えるクライアントと共同**し、音楽の新たな可能性や楽しさを感じることができています。

【4. 創業支援を受けた感想】

毎日のようにインキュベーションマネージャーに相談しており、時に厳しく、時に優しく相談に乗ってもらい、**客観的な意見をくれる心強い味方**ができました。自分事のように熱心に広報いただいたり、行政や支援機関との橋渡しをしてもらっています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

音楽大学を卒業する若者が音楽だけで生きていけるのはほんの一握り。衰退が懸念されるクラシックの垣根を低くし、地域資源とのコラボ等により新たな市場を創出したい。自分が成功することで、若い人たちのロールモデルになれればと思います。

～創業者からのメッセージ～

クックメイト株式会社　代表取締役　吉井　順昭

「まずは自分の想いを共有・共感できるパートナーを作ること」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：情報サービス業
- 住所：大阪府八尾市
- 創業年月：2015年6月
- 資本金：3000千円
- 雇用者数：2人
- 年間売上：－
- HP：http://cookmate.co.jp/

【支援実績】

- 八尾市/事業計画作成支援、企画書のブラッシュアップ
- 八尾商工会議所/損益計画・資金計画のアドバイス、人材雇用、労働者使用時の注意点
- 大阪シティ信用金庫/創業補助金申請に係るブラッシュアップ
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

小規模高齢者施設に対して栄養士や調理師がいないと作れない献立をソフトウェアを通じて提供し、高齢者の栄養管理・衛生管理支援を行う事業です。併せてやわらかく加工した野菜・肉・魚などルートを知らないと購入できない高齢者特有の食材を小ロットでも購入できるサイトを運営していま

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

小規模高齢者施設の限られた予算で栄養士や調理師等の専門職を雇用が困難で、委託業者や宅配弁当に頼っている現状があり、高齢者の方の「弁当は味にあきがくる。」という声を聞いたのがきっかけ。給食業界に20年間、勤めていたこともあり、食品に関するノウハウを持っていました。特に、真空調理（食材を袋に入れて調味料を混ぜるだけで手作りの味が再現できる調理方法）の研究にも携わっており、栄養管理や衛生管理を徹底しながら、手作りの味を届けたいと思い起業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

徹底して好きなことに費やすことができること。そして**自分の想いを理解してくれるパートナーがいることが創業には大切です**。

【4. 創業支援を受けた感想】

インキュベートルームに入ることにより、支援機関の担当者と距離が近くなりました。**ビジネスプランを説明する機会も増え、様々な角度から事業をブラッシュアップできました**。人を雇用するときの注意点や制度、補助金などの情報を得ることができました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

まずは八尾周辺で実績を積み上げ、関西のすべての施設にこのシステムを提案し、同じ想いを抱く仲間を増やすことが目標です。少しでもこのシステムを採用いただき、多くの**高齢者にもっと食べる楽しみを味わってほしい**と考えています。

cookmate
クックメイト株式会社

おいしさ活き生き献立作成！
安心ある食事介護に。

～創業者からのメッセージ～
バリウスゴルフスクール　代表　上野　誠司
「やらないで後悔するよりは　やって後悔した方がいい」

【創業者Profile】
- 会社形態：個人事業主
- 業種：娯楽業
- 住所：兵庫県尼崎市
- 創業年月：2015年8月
- 資本金：－
- 雇用者数：0人
- 年間売上：－
- HP：－

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 尼崎市/情報提供（セミナー、空き店舗等）
- 尼崎商工会議所/情報提供（セミナー等）
- 尼崎信用金庫/創業計画書策定支援、資金調達
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

敷居の高いゴルフをより身近にレッスンを受けられる事業を開業しました。メンバー向けコースと、ビジター向けコース（単発利用）を用意しています。私自身は、サラリーマン出身で、レッスンプロの資格を取得しています。**初心者でもいつでも、気軽にゴルフを始められ、練習できるところが強み**です。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

元々、ゴルフスクールでコーチとして勤務していました。その時に顧客とのネットワークを確立でき、中には**経営者も多く、「やりたい」という気持ちを話したところ、後押し**を多くもらえました。元々、「いつかは独立」という思いがあり、希望に沿う物件が見つかったタイミングで創業を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

一番苦労したのは資金調達、よかった点は、**お客さんの要望をすぐに経営に反映できる点**です。単なるゴルフスクールで終わらず、ゴルフの枠に収まらない地域密着営業、社会貢献を目標としています。

【4. 創業支援を受けた感想】

尼崎信用金庫からは、資金調達面だけでなく、事業計画書策定まで**一貫した支援**が受けられました。創業補助金では、ＰＣ操作が苦手なため、書類の整備に苦労しました。**顧客や知り合い経営者からも、ネットワーク作りや、事業ＰＲ等、多大なサポート**を受けており、支援してくれた人々へいつかお礼がしたいと考えています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

まずはここで数年間頑張り、事業の基盤を作りたいです。その間、店を任せられる人材を見つけ、2、3店舗と拡大していくことを目標にしています。この事業をきっかけにゴルフスクールだけでなく、**様々な事業展開**をしていきたいと考えています。

～創業者からのメッセージ～

株式会社ジャパン関西ラボラトリー　代表取締役　小阪　仁志

「創造することに自信を持つ！」

【1. 事業について教えて下さい！】

特許＆意匠を活用し、軽くてコンパクトに持ち運べるオリジナル日除け器具「SUN LEVEE」の製造販売を行っています。従来の日除け帽子は、帽子に密着した日除け布の仕様しかありませんが、「SUN LEVEE」は、帽子と日除け布の間に適度な空間作り、通気性と熱のこもり解消を実現しました。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

帽子商社時代から商品開発・企画にやりがいを感じていました。妻が息子のサッカーの応援に行った際、炎天下で日傘をさしての観戦は後ろの方に迷惑になるので、「SUN LEVEE」の原案を考え、特許を取得し、これをきっかけに、「手持ち帽子に着脱可能な、オリジナル日除け商品を作りたい」という思いから早期退職し、創業を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

サラリーマン生活が残り10年となった時、**このまま人生を終わりたくない**と感じました。創業のリスクは認識しつつ、オリジナル商品を創造したいという想いがありました。**世の中に必要とされる物を創造することに自信を持ち、新しい道を作る**ことこそが創業だと思っています。

【4. 創業支援を受けた感想】

資金も、信用もなく、不安でしたが、金融機関・公的機関のアドバイス、補助金等、多くの支援を受けることで**不安は少しずつ解消**されました。**「創業支援を受けているなら」と大企業との商談も可能**になりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

ベトナムへの販路強化を目指し、低価格販売を実現のため、現地工場での生産を考えたいです。国内では、阪神タイガースのロゴ使用の承認を取り、商品化します。今後も企業とのコラボによるネーム入り商品強化を図り、地元奈良県の産業への貢献を目指すと共に、奈良県発の世の中に存在しない新しい物創りを追求していきたいです。

SUN LEVEE

「SUN LEVEE」は折れにくく割れない安全樹脂素材を使用。形状記憶のため、使わない時は、小さく丸めてコンパクトに持ち運べます。

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：織物・衣服・身の回り品小売業
- 住所：奈良県奈良市
- 創業年月：2013年10月
- 資本金：3,000千円
- 雇用者数：1人
- 年間売上：800千円
- HP：http://j-k-labo.co.jp

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 奈良県産業振興センター／各種アドバイス
- きらっ都・奈良／販路開拓・店舗運営支援
- 南都銀行／資金融資
- 経済産業省/創業補助金・クールジャパン
- 中小機構／海外販路開拓支援事業

～創業者からのメッセージ～

Cobitto　土江進太郎

「こうなりたい！と思い続ける」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：専門サービス業
- 住所：奈良県北葛城郡広陵町
- 創業年月：2014年2月
- 資本金：ー
- 雇用者数：4人
- 年間売上：4,816千円
- HP：http://cobitto.jp

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

小柄な女性に特化したオリジナル婦人服製造販売事業です。デザイナー（妻）とパタンナー（本人）と相談しながらオーダーができ、**既製品ではほぼ取扱のない1号サイズから展開可能**です。顧客に寄り添ったきめ細かな対応と、既製服では得られないフィット感、満足感を提供しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

妻が身長147cmと小柄で、これまで洋服探しに苦労をしてきた経験を基に、「店にある全ての服を、サイズを気にせず選べたら・・・」という思いから、アパレル会社での**夫婦それぞれの知識と経験を活かし創業**しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

形にしたいものがあり、そこに至る道を考え、経験や実績を積み重ねていく上に自然な流れで「創業」がありました。**思い描いたことを形にしたいと思い続けること**が創業者にとって必要なのだと思います。

【4. 創業支援を受けた感想】

最初は夫婦二人で活動をしていました。二人での事業に限界を感じていた折に創業補助金を受ける事が出来ました。人を雇用し、新設備導入により生産性が向上し、売上も順調に伸ばすことができました。創業時の大きな助けになったと思います。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

ひとりひとりのお客様と長いお付き合いができる活動をしていきたいです。各都道府県に50人のファン作りを目標に、各地の百貨店出展、ウェブ販売強化を行う予定です。生産面では積極的に機械を導入して、作業をオートメーション化し、多品種少量を国内生産でも価格を抑制し、実現できることを目指しています。

阪神梅田本店4階にて行ったイベントの様子（2014年5月）

中国地域

～創業者からのメッセージ～

Italian Cafe Radice　代表　桑本　千鶴

「一年先をイメージしてお客様と一緒に毎日をワクワクしていきましょう！」

【1. 事業について教えて下さい！】

隠岐で唯一「本格イタリアン」のコンセプトに、ディナーでは隠岐近海の魚介類や海士町産野菜等をふんだんに使ってイタリア料理を提供し、カフェタイムは飲み物と手作りパンやケーキを提供しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

イタリアのベニスで食べた魚貝パスタのおいしさに感動し、その料理が地元食材を利用していることに二重に感激し、この感激を多くの人に伝えたいと思いました。出身地である海士町を含め隠岐地方は同じ環境であり、東京で一緒に修行していた人が横浜にレストランを開業したこともいい刺激になり、思い続けていたイタリアンレストランの開業を実現できました。

【3. あなたにとって創業とは？】

毎日がワクワクで楽しく自分が成長できます。資金繰りが大変ですが、前向きに考え、店舗運営のレベルアップによりお客様の顔が見える料理が提供できるようになりました。**地元のお客様に愛され、地元に根付いていることが実感できることが原動力**です。一年先をイメージして毎日ワクワク感を忘れずに邁進することで、自分自身のレベルアップを感じられることが創業して得られたことです。

【4. 創業支援を受けた感想】

原価計算程度から、認定支援機関の指導で、経営者として計数を把握できるようになりました。予実管理サポートにより**資金繰りに窮することも少なくなりました。**「5年後のありたい姿」をイメージし、何をすべきかを考えられるようになり、**成長していく基礎**を指南していただきました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

地元に根付き、これまでの文化と新しい文化をイタリア料理を通してミックスし、お客様の顔の見える料理を提供しながら、**イノベーション創出のきっかけとなり、隠岐全体のＨＵＢ役**として役に立ちたいと思います。

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食店
- 住所：島根県隠岐郡海士町
- 創業年月：2013年7月
- 資本金：ー
- 雇用者数：2人
- 年間売上：15,864千円
- HP：http://oki-radice.sakura.ne.jp/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 隠岐國商工会/専門家派遣（店づくり・財務、接客など）、資金調達サポート、経理事務支援、営業支援
- 経済産業省/創業補助金

～創業者からのメッセージ～

Webコンシェルジュ　代表　畑中　彩

「あなたを応援してくれる味方も仲間もたくさんいます！」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：情報サービス業
- 住所：岡山県岡山市
- 創業年月：2015年9月
- 資本金：ー
- 雇用者数：0人
- 年間売上：8,400千円
- HP：http//www.webcon-okayama.jp

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 岡山市/起業家塾、創業者支援事業補助金
- 岡山県女性創業サポートセンター/女性創業支援研修 創業塾 初級 Basic コース

【1. 事業について教えて下さい！】

ホームページ制作、ネットショップのディレクション、名刺・ショップカード・チラシの制作を承っています。「将来的にどうなるのがベストなのか？」をお客様と一緒に考え、企画・提案から外注先の選定、サイト構築からその後の運営サポートまで、トータルでディレクションいたします。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

7年間勤めていたホームページ制作会社から「経営方針を180度変える」という通達があり、退職を決意しました。退職の旨をお客様に伝えた所、複数のお客様から「ついていくから独立して欲しい」という嬉しいお声を頂きました。**これまでの恩返しの意味も含め、「頼ってくださる方がいる限り頑張ってみよう！」**と思い、創業いたしました。

【3. あなたにとって創業とは？】

選択肢のひとつ。自分にとってベストな状況を考えたとき“創業”という選択肢が浮かんできました。

【4. 創業支援を受けた感想】

国や県や市は「創業者の味方なんだ」と感じました。起業家塾では、補助金や無料セミナーの情報など起業に役立つ情報をいただけるだけでなく、中小企業診断士の先生が直接指導してくださいました。もちろん無料です！起業塾の終了後も無料でフォローアップ研修をしていただき、大変ありがたかったです。事業計画書の書き方から、資金繰り表、国金提出用の書類作成まで指導いただきました。**開業後の運営イメージが沸くまで具体的に指導していただいたので、大きな不安もなく、開業できました。**「自分に出来るのだろうか？」と悩んでいる方は是非お近くの役場に相談してみてください！

Web コンシェルジュ

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

便利になるにつれ人間関係が希薄になっている世の中だからこそ【人間らしさ】を失わない、ぬくもりを感じられる【Web屋】を目指します。頼ってくださるお客様、そして期待してくれる仲間の為に！

～創業者からのメッセージ～
移動トリミングくるり　井上愛子
「好きなことを仕事にしよう！！」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：個人事業主
- Ø 業種：その他の生活関連サービス業
- Ø 住所：岡山県岡山市
- Ø 創業年月：2015年2月
- Ø 資本金：ー
- Ø 雇用者数：0人
- Ø 年間売上：ー
- Ø HP：http://www.idou-kururi.com/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- Ø 岡山商工会議所/岡山商工会議所創業スクール
- Ø 岡山商工会議所/日本政策金融公庫への融資斡旋
- Ø 岡山商工会議所/持続化補助金申請支援

【1. 事業について教えて下さい！】

岡山市を拠点とした「移動トリミング くるり」をオープンしました。これまで、岡山県内には移動形式のトリミングの店舗がなく、オープンした「くるり」が“県内初”の移動トリミングとなりました。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

創業したきっかけは、勤めていたトリミングサロンの閉店でした。トリミングサロン勤務時代から良い関係を築いていたお客様に背中を押されたこともあり、かねてより着目していた県内でも前例のない「移動形式のトリミング」で「創業」することを決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

開業初年度なので、**暇な時期・忙しい時期が分かりづらく、特に売上が低い月は不安に**なりました。しかし、**今まで以上にお客様に喜んでいただけている**のでうれしく感じています。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業スクールに通って一番良かった点は、何と言っても、**一緒になった受講仲間との“出会い”**でした。実際に、その仲間との“つながり”で、お客様を紹介していただくこともできました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

現状では、トリミングする地域が1日の内で広範囲に及ぶため、移動時間が多くなってしまい、結果的にトリミングできる件数が少なくなってしまっています。今後は、曜日ごとでオーダーを受ける地域を限定し、移動にかける時間を短縮し、効率的にサービス提供をしていきたいと考えています。将来的には、従業員と車の台数を増やし、地域ごとの拠点を作ることにより、より多くのお客様にサービス提供をしたいです。

～創業者からのメッセージ～
株式会社タウンクリエーション　代表取締役　前　紅三子

「想像から創造に！そこに未来が見える」

【1. 事業について教えて下さい！】

バス停に貼られた「ＢＵＳit」ステッカーにＮＦＣ対応スマートフォンをかざすだけでバスの到着情報・運行情報に簡単にアクセスできるクラウドシステムです。バス停に「ＢＵＳit」ステッカーを貼るだけの簡単設置なので、**ローコストで、ほぼメンテナンスフリーで運用できるシステム**を実現しました［特許登録済］

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

国民の生活に欠かせない公共交通機関の一つであるバスは、どのバスに、どこから乗車して、乗車料金がいくらなのか、いつバスが来るのかといった情報が不足しています。費用が莫大で導入が進まない従来のシステムとは異なり、**当バス停案内システムは、バス会社の投資額を抑え、利用者の利便性向上に大きく貢献することが期待できる**ため、創業を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

ベストなタイミングを企画すること。商品サービスを完成しないと商売は始まりません。どのタイミングで必要な設備を購入するのか！どのタイミングでどういうポジションの人材を揃えて、どこで商売をスタートさせるのか！タイミングを間違えるとすべてがコストロスにつながります。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業時でしか経験できない手続きや専門知識、金銭面や事業を軌道に乗せるために必要な検討について専門家に相談することができて助かりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

高齢者や外国人も利用でき、全国の電車やバス、フェリーなどあらゆる交通手段のガイドと、観光施設や商業施設のタウン情報をリアルタイムで届けるサイトを構築し、**日本の街づくり・交通の発展・観光の発展に貢献したい**です。

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：情報サービス業
- 住所：広島県広島市
- 創業年月：2013年6月
- 資本金：5,000千円
- 雇用者数：4人
- 年間売上：4,000千円
- HP:http://www.towncreation.com/index.html

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- （公財）ひろしま産業振興機構/サポート型創業支援事業、新事業創出チャレンジ企業支援事業
- （公財）ひろしまベンチャー育成基金/第20回ひろしまベンチャー奨励賞銀賞受賞
- 経済産業省/創業補助金

～創業者からのメッセージ～

CORITA CAFE 代表 坂本 緑

「強い信念を持ち続けて頑張って下さい」

【創業者Profile】

- Ø 会社形態：個人事業主
- Ø 業種：飲食店
- Ø 住所：広島県広島市
- Ø 創業年月：2015年7月
- Ø 資本金：ー
- Ø 雇用者数：5人
- Ø 年間売上：ー
- Ø HP：http://coritacafe.net/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- Ø 広島市/創業チャレンジ・ベンチャー支援事業、創業アカデミー（研修会）
- Ø 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

手作りのスイーツとランチが名物の地下の喫茶店「CORITA CAFE(コリタカフェ)」。懐かしさと温かみのある空間でお客様の心満たされる時間を提供します。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

自分が幼い頃からの父の夢であった喫茶店経営。お菓子づくりに夢中になった高校時代、飲食業の厳しさ、楽しさを知った大学時代を経て、**いつの間にか自分の夢になり、一人でも多くのお客様の幸せな場面が生まれる空間を創りたい**と思ったことがきっかけです。

【3. あなたにとって創業とは？】

強い信念を持って目的達成のために突き進むこと。思い通りにいくことばかりではないですが、何にもとらわれず純粋な気持ちを表現できた時、喫茶店という一つの空間の中にお客様の幸せな場面が生まれた時、創業してよかったと心の底から思います。

【4. 創業支援を受けた感想】

事業計画や融資などにおいて、**客観的なアドバイスを頂くことで創業に至るまでの道筋が明確に**なり、スタート地点に立つことができました。職員の方やアドバイザーの方などたくさんの方々に支援頂いたことを今後の力に変えて励んでいきたいと思います。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

一人でも多くの方のその後の生活の活力となるよう、幸せな時間を過ごせるような空間になるように、ただ全力で頑張るのみです。昔ながらの喫茶店が減少しつつある今、古き良きものと新しい発想で人の温もりの感じられる喫茶店を経営し続けていきます。

四国地域

～創業者からのメッセージ～
株式会社　ハレとケデザイン舎　代表取締役　植本　修子
「その土地ならではの価値を表現して、徳島を盛り上げたいですね」

【創業者Profile】
- 会社形態：株式会社
- 業種：飲食店
- 住所：徳島県三好市
- 創業年月：2014年3月
- 資本金：1,000千円
- 雇用者数：2人
- 年間売上：－
- HP:https://www.facebook.com/haretokedesign

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 三好市・徳島県/相談窓口
- 徳島県信用保証協会/事業計画アドバイス
- とくしま産業振興機構/あったかビジネス支援
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

山間部の廃校を活用した「デザイン（美・癒）」×「カフェ（飲食）」×「教室（楽・遊・教育）」を融合した暮らしの彩りを提供する事業を行っています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

グラフィックやWEBの業界で商業デザイン業の自分に加え、父や妹は「洋菓子と珈琲」のスペシャリストであり、**家族のそれぞれの個性を活かしたら田舎でもおもしろいことができる**のではないかと考えました。２０１３年秋、縁あって三好市の方との繋がりができ、廃校活用のアイディア募集に参加させていただき、3歳になる子供の子育てと仕事の両立において理想的だと感じました。

【3. あなたにとって創業とは？】

「人生の時間配分を他人に託さない生き方の選択肢」であり、**「万が一体を壊したり動けなくなった場合の対策をしなければならない」**ということが重要だと思います。

【4. 創業支援を受けた感想】

三好市をはじめ、徳島県、とくしま産業振興機構、徳島県信用保証協会、阿波銀行など**多数の支援機関が共同で支援**いただき、すごく助かりました。手厚い支援に感謝しています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

「自然を知る、身につける」ということをモットーに山や川、その楽しさや危険性を体感して生活に取り入れることができる自然環境を活かした活動を行いたいです。また、「インバウンドに乗っかる」という意味で秘境のグローバル化の動きに乗り、「語学」を強化したコミュニケーションを行いたいです。

～創業者からのメッセージ～
合同会社　BUAISOU　代表社員　渡邉　健太

「好きなことやって汗まみれ、いいよ」

【創業者Profile】
- 会社形態：合同会社
- 業種：繊維工業
- 住所：徳島県上板町
- 創業年月：2015年4月
- 資本金：20千円
- 雇用者数：3人
- 年間売上：－
- HP：http://www.buaisou-i.com/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 徳島県/あったかビジネスパラダイス事業
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

藍製品をデザイン･染色し、販売していく事業です。染料の確保のため藍の栽培から手掛け、‘すくも’と呼ばれる藍染料を造ることまで一貫して当社でやっています。ニューヨークでも既に展示会や藍染め教室を開くなど、藍の色の魅力をグローバルに発信･展開しています。

【2. 創業しようと思った経緯･きっかけは何ですか？】

商社勤務時代に、阿波藍に出会いその魅力に強く引き付けられました。阿波藍の産地である上板町に**地域おこし協力隊として赴任し、藍染めの知識を学び、創業への準備**をしてきました。

【3. あなたにとって創業とは？】

好きで始めた藍染めですが、**貴重な出会いや協力者**に恵まれ、順調に事業が育っています。**藍染めの素晴らしさを少しでも知ってもらいたいという想い**が、多々ある障壁を乗り越える原動力となっています。

【4. 創業支援を受けた感想】

十分な資金が見込めない中、**創業補助金を得られたことで、事業の枠を狭めることなく事業展開を考えられた**こと、またその作成段階で**事業計画について見つめ直した**ことは大きいことでした。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

利益の核となるような製品を何種類か根付かせ、事業の安定化を図ることが当面の課題です。それと同時にグローバルな展開を続け、藍染め文化の発信をしていきたいと思います。

～創業者からのメッセージ～
ココカラハッピー　代表　　吉成　恵理子
「自分らしくイキイキとハッピーでいられるように･･･前進あるのみ！！」

【創業者Profile】

- Ø 会社形態：個人事業主
- Ø 業種：各種商品小売業
- Ø 住所：徳島県藍住町
- Ø 創業年月：2015年1月
- Ø 資本金：－
- Ø 雇用者数：－
- Ø 年間売上：－
- Ø HP：http://kokokarahappy.wix.com/kokokarahappy

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）

- Ø 藍住町商工会/事業計画支援（創業塾）
- Ø 藍住町役場/チャレンジ支援事業補助金
- Ø （公財）とくしま産業振興機構/展示会出展支援事業補助金
- Ø 徳島県/あったかビジネス事業認定

【1. 事業について教えて下さい！】

REBORNと女子力をコンセプトに、REBORNは廃棄されるモノを新しい商品に生まれ変わらせるという意味で、オリジナル商品の、徳島県の「やまもも」の葉を使用した「やまもも葉茶」「やまもも葉茶飴」の販売。女子力は、どの世代の女性もそれぞれのステージで自分らしくイキイキと！を柱に女性目線でショッピングサイト運営。総合してREBORNと女子力ということを大きな柱にして事業展開しております。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

今まで世界とは違う目線を感じるきっかけになればいいなと受講した、藍住町商工会の「第1回創業塾」がきっかけです。その後、徳島県のあったかビジネスの承認を頂いたことも大きかったです。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業はスタート！！ということが何よりも基本で、創業するまでも色々ありますが、**創業してからの方が大変**だとよく思います。長いマラソンのスタートという感じです。良かった点は、**今までとは違う分野の方々とお知り合いになれたこと**。苦労した点は、**今も進行中で日々苦労です。1番は資金繰り**だと思います。後、多すぎて書ききれないかもです。すべてにおいてです（笑）

【4. 創業支援を受けた感想】

創業支援がなければわからなかったこと、出来なかったことがたくさんあると思うので、受けて良かったと思います。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

オリジナル商品をもっと多くの人に知ってもらいたい。今はそれが基本です。当初から県外・海外販売を軸にしたかったので事業拡大のため色々奮闘中で、次のオリジナル商品発売に向けても色々試作をしている最中です。会社名のように、**ココカラ･･･ハッピーをお届けできる企業になりたい**と思っています。

～創業者からのメッセージ～
株式会社　オスモティックジャパン　代表取締役　北野　優旗
「創業は今がチャンス！充実した創業支援を活用できる」

【創業者Profile】
- 会社形態：株式会社
- 業種：医療業/療術業
- 住所：香川県三豊市
- 創業年月：2014年9月
- 資本金：1,000千円
- 雇用者数：3人
- 年間売上：8,000千円
- HP:http://store.osmotic.jp/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 三豊市商工会/創業塾、経営相談
- 三豊市/起業相談、がんばる企業補助金
- 香川県発明協会/知的財産権の相談
- （公財）かがわ産業支援財団/経営相談
- 知財総合支援窓口/知的財産権の相談
- 経済産業省/創業補助金、ものづくり補助金

【1. 事業について教えて下さい！】
平成19年4月に整体院「きたの均整院」を開業しました。一人一人に合った施術でお客様の身体ケアを行い、身体ケアの専門家としての知識と経験から世界初の健康器具を発明しました。2014年9月に株式会社オスモティックジャパンを設立し、本格的な健康器具の開発に取り組み、その健康器具第一弾である、骨盤＆O脚矯正器具「ＬＥＧＯＯＬ」（レグール）が完成しました。**整体師ならではの知識と発想で顧客のニーズを活かしたユニークな商品作りが当社の強み**と言えます。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

健康器具の開発、販売の強化を目的として、平成25年9月に株式会社オスモティックジャパンを設立しました。

【3. あなたにとって創業とは？】
法人化により、金融機関からの融資が比較的スムーズになり、個人事業の頃より社会的信用性が高まったと感じました。苦労している点は、会計・税務の知識が弱いため今後の課題として、しっかりと勉強する必要があります。

【4. 創業支援を受けた感想】

資金計画、ブランディングとＰＲ・メディア活用のポイントなど、**さまざまな角度から創業の支援を頂き、とても勉強になりました**。またその後も親身になって経営相談に乗って頂き、**繋がりを感じられる場を提供してくださいました**。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】
ユニークな健康器具を生み出す「しくみ」から、さらなる商品開発に挑戦し、ヘルスケア商品のブランドを確立したいと考えます。また、美容師である妻と共に、美容事業（美容院、エステ）を立ち上げ、「健康」と「美容」をテーマとしたヘルスケアビジネスを展開していきます。

～創業者からのメッセージ～
クロスデザイン　代表　野本 英教
「幸せな企業・幸せな社会づくりを目指します　！」

【創業者Profile】
- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食料品小売業/専門サービス業
- 住所：愛媛県松山市
- 創業年月：2015年4月
- 資本金：ー
- 雇用者数：ー
- 年間売上：4830千円（見込）
- HP：http//www.cross-design.jp

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 伊予銀行/創業セミナー、個別相談による事業計画作成支援
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

企業や社会と障害者をつなげるためのサービスとして、以下の3つのサービスを軸に展開します。
①障害者支援事業所で作られたお菓子を企業に配達し、都度補充していく「置き菓子サービス」
②企業と障害者支援事業所とのマッチングにより、社会貢献を含めた新たなサービスを生み出していく「企業ブランド向上支援サービス」
③企業が障害者を雇用する際の「障害者雇用支援サービス」
今まで障害者と接点の少なかった中小企業に対し、障害者支援事業所との連携や多彩な経験により、中小企業と障害者とをうまくコーディネート、サポート出来る点が強みです。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

2年前に重症心身障害児者の在宅支援に関わったことにより、障害者（とその家族）への支援の必要性を痛感すると同時に、彼らがもっと社会参加できるようにしたいと思いました。その為には国の支援だけではなく、民間の力を通じて支援することが必要と考え、創業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

自分の描く理想に向かって事業ができること。ただし自分の**未熟さも痛感**させられています。

【4. 創業支援を受けた感想】

知識を得ることができました。これから**創業したいと考えている人々と出会えました**。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

障害者（支援事業所）と企業をつなげていく活動を通じて企業と障害者（支援事業所）のWIN-WINの関係を作るだけでなく、**社会における本当の意味での共生を進めていきたい**です。

九州地域

～創業者からのメッセージ～
あわのわ　代表　岩下　摩耶
「まず想いをカタチに。カタチができたら、それを発信できる自分になることが大切です」

【創業者Profile】
- 会社形態：個人事業主
- 業種：洗濯・理容・美容・浴場業
- 住所：福岡県北九州市
- 創業年月：2014年7月
- 資本金：－
- 雇用者数：0人
- 年間売上：－
- HP:http://s.ameblo.jp/awa-no-wa

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 北九州市/開業支援資金
- 福岡ひびき信用金庫/ひびしん女性創業塾
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】
マンツーマンでの接客をモットーに、フェイシャルエステの要素を取り入れた女性向けのお顔剃りとヘッドスパ中心のヘアサロン。お化粧を落として素顔になっていただくので、男性や他のお客様の目線を気にすることなく、ゆったりと過ごしていただける癒しの空間を約束します。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】
女性が男性理容師に対し素顔をさらす抵抗感をなくし、気兼ねすることなく、お顔剃りができる空間を提供したいという気持ちが大きくなり、創業を決意しました。

【3. あなたにとって創業とは？】
自分の夢を実現することですが、創業するにあたって様々な方の支援を受けることができ、**「出会い」「縁」「絆」といったものを感じることができる素晴らしい機会となりました**。運営面等で苦労もありますが、日々自分のやりたい仕事ができて幸せです。

【4. 創業支援を受けた感想】
相談内容に適したアドバイスを親切丁寧に受けることができ、とても感謝しております。**ひとりで悩まず、助けてもらうことも創業準備を円滑に進めていくコツ**だと感じました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】
お客様一人ひとりと向き合い、きめ細やかなサービスが提供できる、愛される店舗にしていきたいです。また、人材育成にも力を入れ、2店舗、3店舗と事業を拡大していけるようにがんばりたいです。

～創業者からのメッセージ～
レシピ開発研究所　田崎志織
「創業スクールで必要な知識をトータルで学べ、創業への自信になりました。先生方と学ぶ機会に感謝しています。」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：広告業
- 住所：福岡県福岡市
- 創業年月：2015年10月
- 雇用者数：1人
- HP：https://www.facebook.com/japanRDL

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）

- 福岡市/特定創業支援事業
- 一般社団法人福岡県中小企業診断士協会/福岡県診断士協会創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

日本の心や志というものを料理にのせて世界中の人に届けたい。
日本の食と食文化を伝えるレシピ製作･動画チラシの製作･取材等食に特化した広告宣伝事業です。

【2. 創業しようと思った経緯･きっかけは何ですか？】

2009年から和食動画を撮影し5ケ国語で配信したところ、世界中の方々より、「こんな和食動画を待っていた！」とのメッセージを頂くことで、もっとたくさんの和食の作り方を世界の人々に届けたい、そしてその活動を通して日本の若者に日本の良さと食文化の大切さを伝えたいと思い創業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業することで**多くの方々から、共感と協力を頂くこと**が出来て事業内容への自信がもてました。協力会社様との打ち合わせ内容を、詳細に明文化する点は苦労しました。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業したいという気持ちやビジョンは大きくあったのですが、段階を踏んで必要な手続きだったり、考え方といった**実務的なところをきちんとわかりやすく学ぶことができてありがたかった**です。その過程で、少しずつ創業する決意もできたような気がします。創業への不安は、知らないから。**正しい知識を一つずつ学ぶことで不安が消えていき、結果、前に飛び出せる**ということだと思いました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

器や食材が映えるようなレシピ製作を大切にし、「レシピの影響で器や食材が売れるようになったよ」と生産者さん達から言われたり、世界中の人が自身の提供したレシピを見て、器の窯元や産地を訪れるきっかけになれればと考えています。

～創業者からのメッセージ～
株式会社トレンタセーイ　柴田 智

「時間は有限。まず行動を！」

【創業者Profile】
- 会社形態：株式会社
- 業種：その他の事業サービス業
- 住所：福岡県飯塚市
- 創業年月：2014年11月
- 資本金：5,000千円
- 雇用者数：12人
- 年間売上：－
- HP：http://trentasei.jp

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 飯塚商工会議所/飯塚地域創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

電話対応を代行するコールセンター事業がメインビジネスです。主なお客様は健康食品や化粧品を販売している通信販売会社です。また、通販会社の売上拡大のコンサルティングも行っています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

漠然とした独立心が20代のころからありました。最初は会社員でしたが、会社に所属していると自分の考えよりも会社の考えを優先せざるを得ず、自分の理念を実現したいと思い創業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

自己実現→地域（社会）貢献。会社員時代とは違う視点と思考で仕事に取り組め、視野が広がりました。まだ苦労はなく、事業を通して地域に貢献したいですね。

【4. 創業支援を受けた感想】

①当初の**起業プランを改めて冷静に見つめ直し、ブラッシュアップできた**こと。②起業における**戦略の構築や心構え**など、講師の話を聞いて勉強ができたこと。③公庫からの融資など、資金繰りに関して改めて考え直すことができ、**より多くの融資に成功**したこと。④**一緒に学んだ仲間や商工会議所などとの繋がり**ができたこと。といったような成果が得られ、創業初年度から黒字を見込むトレンタセーイ社を推進する力になっています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

スタッフを募集すると多くの応募に驚きます。たくさんの方々が働きたいと言ってくれたことで、この飯塚の地の雇用創出と地域発展に貢献できるよう、もっともっと大きな会社にしたいと思うようになりました。「通信販売のコールセンターの聖地 飯塚に、トレンタセーイあり！」と思ってもらえるよう、成長していきたいです。

～創業者からのメッセージ～

Natural Bodymake 代表 竹森 豊

「自分を信じて一歩前進！」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：娯楽業
- 住所：佐賀県佐賀市
- 創業年月：2013年8月
- 資本金：ー
- 雇用者数：2人
- 年間売上：10,000千円
- HP：http://nady81.com/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 佐賀市/佐賀市産業支援相談室事業
- 佐賀銀行/創業支援窓口
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

ダイエットに特化した体幹トレーニングやストレッチ、ヨガなどを組み合わせた**「独自プログラム」で内臓脂肪、皮下脂肪を落としメタボリックシンドロームの予防・改善**ができるクラブを運営しています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

パーソナルトレーナーの資格を取得しダイエットプログラムを開発。自分自身3ヶ月で10キロの減量に成功したことが自信となり、ダイエットに苦労している人のお役に立てると思い起業しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業して良かった点は「やりがい」と「達成感」を感じられることです。また**自分で全てを決められるという経営の醍醐味がある反面、責任は全て自分が負うという厳しさも感じました。**

【4. 創業支援を受けた感想】

支援を受けなかったら、創業できなかったか、失敗していたと思います。特に、**事業計画の作成には10回以上も相談に乗って頂き、創業から2年が経ちますが、事業の道しるべとなっています。**

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

様々なトレーニングメニューを追加してきましたが、メニューをシステム化し相乗効果を出せるようにします。顧客満足度をさらに高め、収益を上げて施設の充実、人材の充実を図ります。

～創業者からのメッセージ～
株式会社　介護の泉　　代表取締役　太田　靖
「思いをかたちにできました」

【創業者Profile】
- Ø 会社形態：株式会社
- Ø 業種：社会保険・社会福祉・介護事業/道路旅客運送業
- Ø 住所：長崎県長崎市
- Ø 創業年月：2014年12月
- Ø 資本金：500千円
- Ø 雇用者数：3人
- Ø 年間売上：4,200千円 (H27.2～H27.8)
- Ø HP: http://kaigono-izumi.com/

【支援実績】
(実施主体/支援事業名)
- Ø 長崎市/ワンストップ相談窓口
- Ø 長崎商工会議所/個別創業相談・創業スクール

【1. 事業について教えて下さい！】

訪問介護事業・長崎市移送支援事業・福祉輸送事業を営んでいます。「坂の町」長崎で斜面地に居住する高齢者の方々が、通院や普段の外出に不便がないよう、自宅から目的地まで全ての移動をサポートします。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

事務局員として入社した介護事業所でしたが、会社の運営に携わっていくうちに、「坂の町」長崎における移送支援事業のニーズを感じるようになりました。また、自身の祖母の世話を通じて身近なところにあらゆる外出困難者がいることを実感しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

自分の「思い」をかたちにすること。そして「思い」があればかたちに出来ると自ら認識することだと思います。**決して難しいことではなく、様々な方向からの支援・協力を得ることで実現可能なこと**です。

【4. 創業支援を受けた感想】

市及び商工会議所の支援を受け、創業者としての心構え、**経営、財務、法人化、人材、顧客開拓など体系的に学ぶことができました**。　また、創業計画を作成したことで、**金融機関より円滑に資金調達を受けることができました**。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

長崎で働きたい方の雇用の拡大、人材の育成を中心に地域に根付く事業を展開していきたいと考えています。

～創業者からのメッセージ～

株式会社　玉乃舎　代表取締役　稲田　智久

「『情熱』なくして、創業なし」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：食料品製造業
- 住所：長崎県島原市
- 創業年月：2013年4月
- 資本金：1,000千円
- 雇用者数：2人
- 年間売上：15,000千円
- HP:http://www.tamanoya.info/

【支援実績】

(実施主体/支援事業名)

- 長崎県産業振興財団/企業家大学
- 長崎県/ビジネスプランコンテスト
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

島原地方の名物スイーツ『かんざらし』の製造販売です。従来は、現地島原へ出向いてしか食べれなかった『かんざらし』を、常温保存が出来る形で開発しました。その結果、お土産ギフト用に、また全国からお取り寄せを可能にしました。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

前職時に**郷土の名物品として消費者ニーズを感じ、創業を決意しました。**県工業技術センターとの共同開発の成功や、商工会などで指導を受けたこと、家族の理解も得られたことで不安を払拭出来ました。

【3. あなたにとって創業とは？】

今までの経験や知識を活かし、主体的に事業展開が出来ます。不可能が可能になった結果、消費者の喜びを得ながら製造販売が出来る点で、喜びを感じています。

起業当時から自治体等のサポートを受けたことで、信用・実績に関わらず取引がスムーズに出来ました。資金には余裕を持つこと、想定外のリスク発生を想定して、**起業準備段階で弱い部分を洗い出して対策を講じることが重要だ**と感じます。

【4. 創業支援を受けた感想】

資金面で事業を安定的に進められるだけでなく、**創業後も色々な情報を得ることが出来ます**。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

大都市圏の百貨店、通販、直営店舗開設など販路拡大を目指します。地元での認知度、売上も順調に上がっており、地元みんなが薦める名物商品として、屋号ブランドの確立を図っていきます。

～創業者からのメッセージ～
トイメディカル株式会社　代表取締役社長　竹下英徳
「創業に大事なのは天の時（タイミング）、地の利（マーケティング）、人の和（コミュニティ）です」

【創業者Profile】
- 会社形態：株式会社
- 業種：業務用機械器具製造業
- 住所：熊本県熊本市
- 創業年月：2013年10月
- 資本金：6,000千円
- 雇用者数：3人
- 年間売上：40,000千円
- HP：http://www.toymedical.jp/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 熊本市/地場企業雇用支援事業、新製品・新技術研究開発事業
- 熊本県/くまもと雇用創出プロジェクト補助金
- 経済産業省/創業補助金、ものづくり補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

弊社は医療用テープを中心に病院で使用するディスポーザブル商品の開発を行い、大手医療機器メーカーにOEM商品として提供しています。**自社では工場を持たずに、医業に参入したい他業種のメーカーに協力してもらい、ファブレスな製品づくりをすることで、枠にとらわれない開発**ができます。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

地元の医薬品メーカーで、15年間開発に携わってきましたが、管理職になり実務から遠ざかっていき、**もっと純粋にものづくりを行いたいと考え、創業**しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

創業すると、よい結果も悪い結果もすべてが自分の責任です。事業が思った通りに進むことのほうが稀ですし、自分に自信を持てなくなる事が必ずあります。そんな時、**自分が諦めなければ、必ず手を差し伸べてくれる人がいます。会社という肩書抜きにそういう人たちと出会えることが、最も面白い**ところだと思っています。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業後、最も苦労するのが、資金調達です。創業直後では銀行からの借り入れもかなり制限がありますし、**必ず想定外の費用が発生し、経営を圧迫します。そんな時に公的支援を受けることができれば経営的に非常に安定します。**当社も様々な機関より支援いただき、想定以上の事業成果を得ています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

現行の事業を安定拡大させることが最優先ですが、並行して、ベトナムを中心としたASEANへの事業展開を進めています。2年以内にベトナムに製造工場を立上げ、現地販売を開始しま

～創業者からのメッセージ～

古民家でおもてなし　ひる膳「多宝庵」　代表　泊　みゆき

「一人で悩まず、支援機関に相談することが問題解決への近道」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食店
- 住所：鹿児島県日置市
- 創業年月：2015年5月
- 資本金：－
- 雇用者数：3人
- 年間売上：9,483千円
- HP:http://kominka8.web.fc2.com/

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 日置市商工会/創業支援、事業計画アドバイス、記帳・税務申告、労働保険、金融、エキスパート活用等
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

築150年の古民家で、地元産の米や野菜を使い、地元の陶芸家が作る陶器で料理を提供しています。お客様は50代から70代の女性が中心で、親しい人とゆっくり会食が楽しめる店づくりを行っています。時を想い、時を味わう、隠れの里に人が集い、話し、新しい何かが生まれる空間です。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

主人の定年退職をきっかけに、主人の102歳と91歳の両親の介護のため、住んでいた鹿児島市から日置市の実家に転居したのがきっかけです。

【3. あなたにとって創業とは？】

年老いた両親の介護だけでは夢がないと感じ、料理の細やかな気遣い、店内の装飾が醸し出す安心感、縁側のガラス越しに見える山村の風景、それらが一体となって、ゆったりとした時間の流れを演出しています。これを多くの皆さんに味わってもらい、**一緒の時間を過ごせることが幸せ**だと感じています。

【4. 創業支援を受けた感想】

創業時は、本格的な料理の修行も、飲食店経営の経験もありませんでしたが、**支援機関のアドバイスや資金支援で、今では営業日は予約で満杯でお客様へお断りすることも。**また、古民家のネットワークづくりなど、手厚い支援に感謝しています。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

介護などで週4日しか営業していませんが、週5日営業できるようにしたいと思います。また、地域の主婦の方3名をパートで雇用しており、来年からは娘も手伝ってくれる予定です。利益がでるようにして、**従業員の福利厚生面を改善するとともに、早く法人化**したいと考えています。

沖縄地域

～創業者からのメッセージ～
株式会社オフィスハート　代表取締役　土屋佳子　（つちや　よしこ）

「自分を信じて！道はきっと開けます」

【創業者Profile】

- 会社形態：株式会社
- 業種：その他の小売業/娯楽業
- 住所：沖縄県浦添市
- 創業年月：2007年12月
- 資本金：1,000千円
- 雇用者数：3人
- 年間売上：6,645千円
- HP：https://ja-jp.facebook.com/yoshiko.tsuchiya.35

【支援実績】

（実施主体/支援事業名）

- 浦添市商工会議所/常設展示スペース
- 全国商工会議所/女性起業家表彰・奨励賞
- よろず支援拠点/経営相談
- 経済産業省/創業補助金

【1. 事業について教えて下さい！】

おもちゃメーカーで開発職に就いていた経験を活かし、良いおもちゃを通した子育て支援事業に取り組んでいます。所得が低く、多子家庭の多い沖縄の地域に合わせ、良いおもちゃで遊べる体験施設の運営・木を中心とする良質なおもちゃの販売・レンタル・出張イベント等を行っています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

「息子に安心して買い与えたいおもちゃがない」という経験を期に、良いおもちゃをより多くの人に日常的に使ってもらいたいという自らの指針を見つけ、組織をやめ独立しました。その6年半後、**社会ニーズと自分の専門性が合致し、地域で事業化の要望が高まった**ため法人化しました。

【3. あなたにとって創業とは？】

社会に自分の思いを積極的にアピールしてゆけるので創業して良かったです。反面、まだまだ事業規模が小さく、日々の事業業務以外にも、法人運営業務に時間を割かれ苦労しています。

【4. 創業支援を受けた感想】

事業内容や方向性をしっかり確認でき良かったです。初期投資のかかる事業だったため、創業補助金がなければ我が社の現在の形はありませんでした。自分の事業が採択頂けたことは大きな励みになり、必ず成功させようという強い意志にもつながりました。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

法人化し3年目を経て、やっと伸ばすべき事業とサービスとして割切る事業の仮説検証ができ、実社会での事業規模のイメージが具体性を帯びてきました。今後は組織力向上にも注力し、法人運営の安定化～更なるサービス拡充・事業拡大を目指します。

～創業者からのメッセージ～
ネイルサロンkelly　玉城　香
「はじめは理想どおりにいかないけれど、理想に近づくように進んでいくことが楽しい！」

【創業者Profile】

- 会社形態：個人事業主
- 業種：洗濯・理容・美容・浴場業
- 住所：沖縄県浦添市
- 創業年月：2015年7月
- 資本金：ー
- 雇用者数：ー
- 年間売上：ー
- HP：ー

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）

- 浦添市/ワンストップ相談窓口

【1. 事業について教えて下さい！】

何よりも、**自分らしさを出せることが自分のお店の特徴**です。お客様が友人感覚で、遊びに来ているように、おしゃべりしながらネイルをするアットホームなお店の雰囲気を大切にしています。また、お子様お断りのネイルサロンが多いのですが、子どもも一緒に来れるママにやさしいお店です。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】

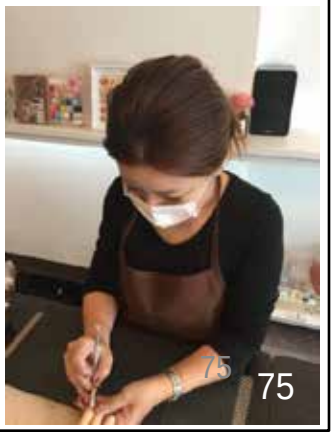
以前から自分のお店を持ちたいと考え、開店資金等の準備をしていました。前の勤務先が遠く、地元で開業したいと考えていたところ、立地良・家賃安・改修可の条件がピッタリの店舗が見つかったことがきっかけになりました。

【3. あなたにとって創業とは？】

メニューや金額、お店の雰囲気を含めて、**全て自分で決定できることが自分のお店を持ってよかった点**です。自分の事業として責任が出るので、以前より業務はハードになり自分に厳しくなりましたが、周りの方々からの協力に対する感謝の気持ちと、**人との繋がりの大切さ**を実感しています。

【4. 創業支援を受けた感想】

市の窓口に家賃補助制度の相談に行ったところ、ワンストップ相談窓口を紹介され、様々な支援施策について情報提供頂きましたが、活用できそうな施策はなかったため、いかに初期投資と固定費を抑えるかが重要とアドバイスがありました。そのため、トイレ、バックヤード、天井、壁、床と全内装を仲間達と行い、**初期投資を最低限に抑えました。自らで作ったお店には、大変な愛着を持っています**。



【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】

お客様が増えてきたので、今後は従業員を入れていきたいです。また、ネイル以外のサービスの提供も検討しており、お客さまの需要に応えていきたいです。

75

～創業者からのメッセージ～
ICARICE　池城 安司

「小さく始めて、大きく育てる！」

【創業者Profile】
- 会社形態：個人事業主
- 業種：飲食店
- 住所：沖縄県浦添市
- 創業年月：2015年7月
- 資本金：－
- 雇用者数：－
- 年間売上：－
- HP：https://www.facebook.com/Icarice-vendor-イカライスベンダー-124599094546542/

【支援実績】
（実施主体/支援事業名）
- 浦添市/チャレンジショップ事業

【1. 事業について教えて下さい！】
メインメニューのイカライスは、今のところ、ここでしか食べられない商品です。タコライスのような沖縄のソウルフードを目指す「イカライス」は、タコライスとグリーンカレーを同時に楽しめるもので、見た目はタコライス、ミートはグリーンカレーをベースにした味付けとなっています。

【2. 創業しようと思った経緯・きっかけは何ですか？】
サラリーマンをしていた頃から、小さな事業でも自分がやりたいことを楽しそうにやっている人に憧れ、社長になりたいと考えるようになりました。イカライスは発案から約1年間温めていたアイディアです。いいタイミングで浦添市チャレンジショップへ応募し採択されたことと、飲食店を経営している弟のサポートにより、イカライスの商品化が実現しました。

【3. あなたにとって創業とは？】
良くも悪くも、全てが自分の責任。それが創業の醍醐味だと思います。発案から商品化まで、自分の企画に基づき世間に出した初めての商品「イカライス」は、喜びと不安と恥ずかしさが混じった自分の子どものような存在です。毎日充実していますが、やはり作り続けることはとても大変です。また、事業への責任から、**以前以上に体調管理に気を使うようになりました**。自分が動けなくなると、事業が成り立たなくなり、収入が絶えることは大きな不安です。

【4. 創業支援を受けた感想】
チャレンジショップは、家賃が安い上に、飲食業を開始する設備が整っており、**初期投資がかなり抑えられました**。また、商工会議所からイベント等への出店案内等の情報がもらえ、**販路の開拓に繋がっています**。

【5. 今後の展望について聞かせて下さい！】
イカライスの多店舗展開を目指します。その後、イカライスに限らず、自分が生み出すモノが、沖縄だけでなく、日本全土に展開できる仕組みをつくりたいです。

76