

創業の

「アイデア」や

「悩み」を持っている

すべての人のための一冊。

「創業」

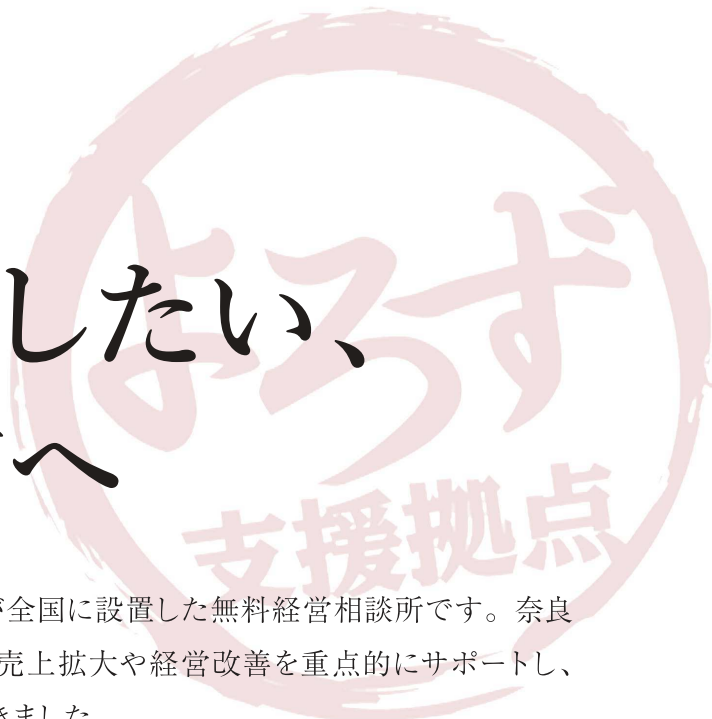
公益財団法人奈良県地域産業振興センター

奈良県よろず支援拠点

成果事例集



創業に チャレンジしたい、 すべての方へ



「よろず支援拠点」は、平成26年に国が全国に設置した無料経営相談所です。奈良県よろず支援拠点では創業やものづくり、売上拡大や経営改善を重点的にサポートし、相談件数・課題解決事例とも年々増加してきました。

その中で、奈良県よろず支援拠点に寄せられる「創業」についての相談件数の多さは、全国的にみても突出しています。奈良県は他府県への通勤者が多く、県下での就業率は全国的にみてそれほど高くありませんが、「それならば自ら創業しよう」という意欲を胸に秘めている人が多いということだと考えられます。

奈良県よろず支援拠点では全国に先駆けて『よろずジャーナル』を発刊し、創業についても取り上げてきましたが、本冊子は「創業」に特化した1冊となっています。

この冊子には、実際に創業し経営を続けている10名のオーナーが登場します。数多くの成果事例のなかから、いま創業を考えている方々にヒントや後押しとなりそうな事例を厳選しました。女性起業家や幅広い年齢層、業種のバラエティに富んだ事例がたくさん詰まっていますので、あなたの創業のイメージを遠慮なく膨らませてください。

奈良県よろず支援拠点のミッションは、あなたの夢を全面的にサポートすることです。そして、「あなたに、どんどん創業にチャレンジしてほしい。どんどん奈良県よろず支援拠点を活用してほしい」というのが、私たちの願いです。

チャレンジするからにはしっかりとした創業準備が必要です。奈良県よろず支援拠点は、創業準備だけでなく、創業後の経営相談、事業承継のサポートまで、あなたにしっかり寄り添っていきます。

創業のアイデアや悩みがあれば、いつでも私たちをお訪ねください。未来の経営者のお越しを、一同心よりお待ちしております。

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター
奈良県よろず支援拠点 スタッフ一同

成果事例 CONTENTS

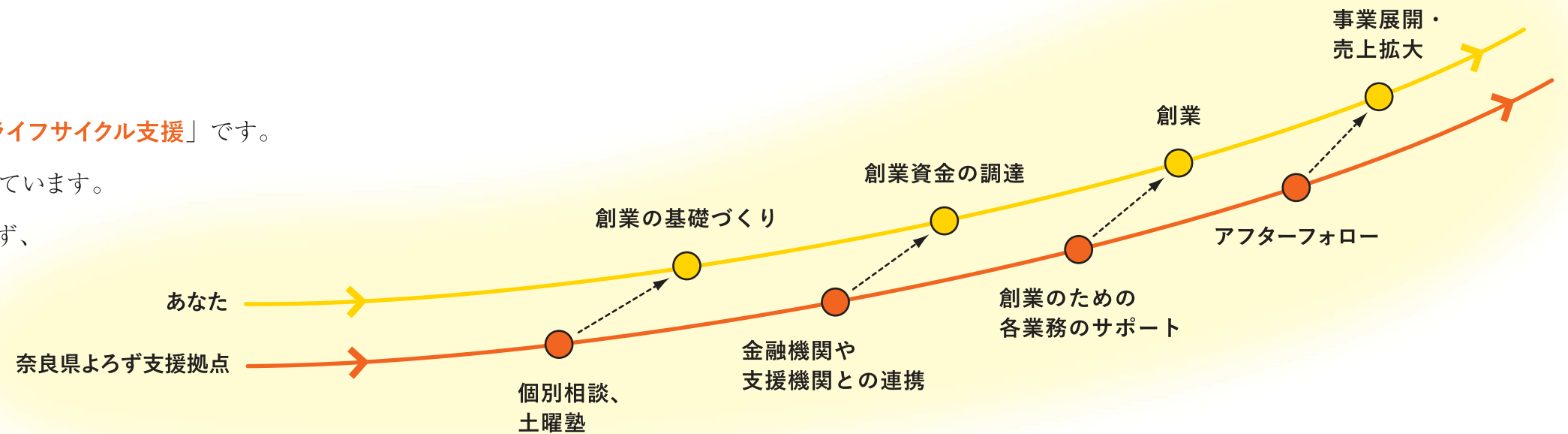
- おうち保育室 hissi-patch **福祉** P.5
- and smiles hostel **宿泊** P.6
- 株式会社真秀コールド・フーズ **製造** P.7
- 飛鳥おもいで堂 **デザイン** **小売** P.8
- みどりや **小売** P.9
- LANDER BLUE **小売** P.10
- カフェ&ギャラリー 轉害坊 **飲食** P.11
- 海鮮丼 鮮極時代 **飲食** P.12
- 三輪そうめん流し **飲食** P.13
- CURRYON **飲食** P.14

あなたの身近なサポーター 奈良県よろず支援拠点

奈良県よろず支援拠点の目指すサポートは「**伴走型のライフサイクル支援**」です。

それぞれの時期に最適な支援を行うための体制を整えています。

そして、**相談はすべて無料**。創業について独りで悩まず、
まずはお気軽にご連絡ください。



◆年々増加する創業希望者（相談者）数と、 全国と比して高い実創業率

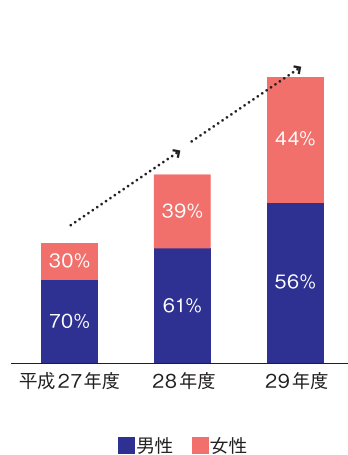
奈良県よろず支援拠点の利用者数は年々増加し、1カ月あたり600件以上の相談が寄せられるようになってきました。当初より相談対応の質にこだわり、支援・課題解決事例も着実に増えてきています。

奈良県よろず支援拠点に寄せられる「創業」についての相談には、ここ数年で女性の比率が高くなってきています（図1）。また、男女別・年齢別の創業率をみると、

あらゆる世代の人が「創業」をチャンスととらえ、多くの方が創業を実現しています。**女性は20代、男性は30、40代の創業率が比較的高くなっています**（図2）。

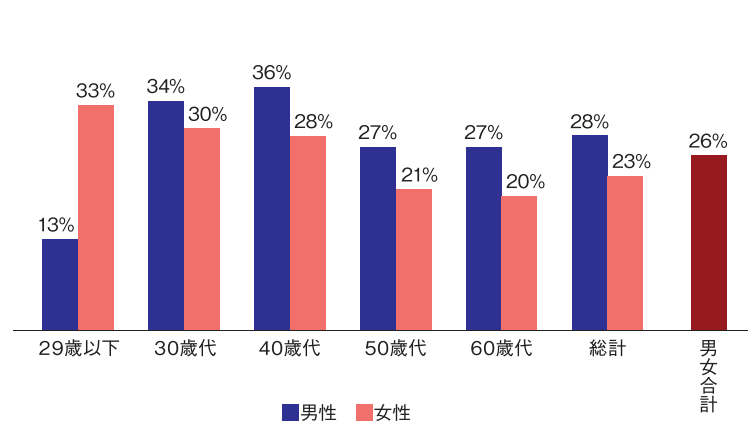
奈良県よろず支援拠点のコーディネーターは、それぞれ長年の経験豊富な専門家。チーム体制で連携しながら、相談に来られた方の、その時々状況に合った懇切丁寧なアドバイスを提供しています。

（図1）創業相談者の男女比推移



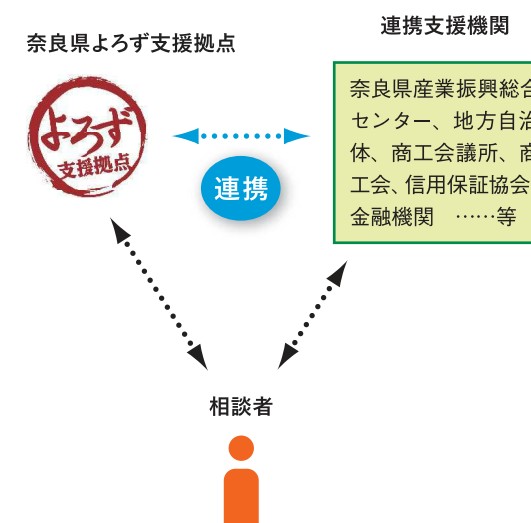
（図2）男女別・年代別の創業率※

※ 創業率 = 実創業者数 ÷ 創業相談者数 × 100



◆支援機関との細やかな連携

奈良県よろず支援拠点は、県内の支援機関とのネットワークをもち、創業希望者や事業者と、支援機関の双方を有機的につなぐ役割もっています。それゆえに、創業時に個人が持つ数々の課題を、奈良県よろず支援拠点は、**適切な支援機関と連携して専門的に解決していくことが可能**です。



◆経営について知識がなくても、 一から学べます

奈良県よろず支援拠点独自の取り組みである「**夢をかなえる土曜塾**」。いずれ独立・創業したいと思っている方や、商売のアイデアはあるけれども準備の進め方がわからない方、1年後には夢を形にしたいと思っている方にむけて、様々な分野についてわかりやすく解説。事業コンセプトの決定から、事業計画書の書き方、マーケティングや会計の基礎、組織づくりなど**専門的な知識やノウハウをお伝えしています**。

（※今後の「夢をかなえる土曜塾」開催予定は裏表紙に記載しています。）



さあ、成功事例に学びましょう ▶▶▶



地域に先駆けて一時預かり保育の託児所を開業した、岡本知佐さん

地域初の「一時預かり保育室」を創業

駅から徒歩10分、閑静な住宅街に「おうち保育室 ひしぱち hissi-patch」の看板が立つ。保育士・岡本知佐さんは、2016年9月、奈良県北西部地域では初めてとなる、一時預かり保育をメインとした少人数の託児所をオープンした。

核家族化が進んだ昨今、小さな子どもをもつ親には、育児にかかる体力や精神的負担が増大している。とりわけ幼稚園や保育園に預けられない母親にとっては、子ども同伴での行動は容易ではなく、「わが子のために自分さえ我慢すればよいのだから」「自分の用事を優先させるのは親として相応しくないのでは」と独りで抱え込み、育児ストレスに陥るケースが少なくない。

「hissi-patchという名前の由来は、大阪弁の“必死のパッチ”なんです。子育てに必死の親御さんを、笑顔に変えたくて」と気さくに話す岡本さんも、夫の転勤で移り住んだ福岡県では周囲に知り合いがなく、孤独な子育てを経験した母親の一人だ。

当時、岡本さんにとって救いとなったのが、近所にあった民間の託児所の一時預かり保育だった。一時預かり保育では、仕事や私用の別を問わず、誰でも必要な日に必要な時間だけ子どもを預けることができる。しかし、大人数の託児サービスでは、「多数の見ず知らずの人たちとの集団生活が苦手な子どもへのケアに限界がある」と感じていた。子どもや子育て中の親には、もっと寄り添った保育サービスが必要だと考えていた岡本さんは、奈良に戻ってから「必要とする人の近くに無いのならば、自らつくる」と、どんな親でも安心して利用できるような、小規模で家庭的な「お母さんと子ども達が笑顔になる“保育室”」を立ち上げる決意をした。

経営の基礎を固め、追い風をつかむ

創業を決めた折、奈良県よろず支援拠点の情報を目にし、さっそく無料の経営相談会に赴いた。「それまで、経営や経理についての知識は全然ありませんでしたが、担当のコーディネーターが様々なアドバイスをくださり、収支が成り立つ仕組みを構築していくことができました」と当時を振り返る。

物件探しには難航していたが、お庭で遊べる理想的な軒

親と子を元気に笑顔にする

おうち保育室 hissi-patch

〒636-0143 奈良県生駒郡斑鳩町神南5丁目2-29
TEL: 0745-43-6667「hissi-patch」で検索
平日 8:30 ~ 17:00 (休日時間外も随時対応)

1. 孤独な子育てを経験
2. 親密な保育の必要性を痛感
3. 創業を決意、経営を学ぶ
4. 地域を担う託児所へ

家を自らの足で探し回ったところ、現在の不動産物件を託児所として借りられる段取りが見つかった。ただ、民間（認可外）施設であるため、公的補助は皆無。運営資金面での不安はぬぐえなかった。

しかし、奈良中央信用金庫主催・第9回「ちゅうしん地域中小企業振興助成金制度」(愛称「グッドサポート」)に応募したところ、メーカーをはじめとした中小企業の候補が多数を占める中、銅賞を受賞。さらに時期を同じくして、特定非営利活動法人 奈良NPOセンター主催・第6回「ソーシャルビジネスコンテスト」2017で田原本町長賞を受賞したことも、広報活動に十分な費用をかけられないでいた運営状況には、相次いで追い風となった。



ソーシャルビジネスコンテスト授賞式で(前列右から2人目が岡本さん)



子どもたちが存分に遊べる庭

社会的起業のよろこび

利用者のリピート率は高い。子どもが夢中に遊ぶ様子を見ながら「創業したことが皆さんの役に立って良かった」という自信につながるという。次第に各方面の専門家との輪も広がり、ベビーマッサージ教室や育児母へのファイナンシャル講座、親子の写真会など、地域をこえて人が集まる場となっている。

奈良県よろず支援拠点からは細やかな経営アドバイスを受け、サービスを充実させている。「決して大儲けできるような事業ではありませんし、私自身も二児の母。それでも続けていくのは“親と子を元気に笑顔にする”という使命感からです。生きている感じがします」と、皆のお母さんは優しく微笑んだ。

支援の3つのポイント

1. 課題の明確化と進捗状況の把握
2. 継続可能な仕組みづくり
3. 様々な集客策の提案



ゲストハウスの玄関前に立つオーナーの松井美紀さん

女性のためのコミュニケーション空間を

and smiles hostel

〒630-8291 奈良市西笹鉾町13番地
E-mail: info@andsmiles hostel.com HP: http://andsmiles hostel.com/
営業時間：チェックイン 15:00 ~ 22:00 /チェックアウト 10:00

1. ゲストハウスを構想
2. 事業計画書の作成
3. 物件探しと資金調達
4. 古民家改装、国内外で認知

「故郷にどんな恩返しができるだろうか」

東大寺焼門の西側、奈良市西笹鉾町の閑静な住宅街の中にある女性専用のゲストハウス「and smiles hostel (アンド・スマイルズ・ホステル)」。オーナーの松井美紀さんが今年4月、元は割烹旅館だった築約90年の古民家を改装し、オープン。国内外から多くの女性が訪れ、すでにリピーターが何人もいて、手軽な価格ということもあって人気の宿になっている。

松井さんは、大学卒業後、メーカーの社員として東京で10年以上働いていたが、平成27年3月に退職。それを期に「自分は何ができて、何が得意で、何が好きで……」など、自分の「棚卸し」をしてみたという。その結果、「会社員時代、人をもてなすホスピタリティ関連業務が得意だった」ことに気付く。ちょうどその頃、奈良県が持っている観光資源に対して宿泊施設が不足しているということも知り、「ゲストハウスを造れば故郷に小さく恩返しができるかも」と一念発起。東京から関西に戻り、すぐに物件を探し始めた。その後、話はほとんど拍子で進み、約1年間の準備期間を経て、平成29年4月に営業を開始した。



古民家を改装したゲストハウスの外観

「女性専用」にしたのには、2つの理由があるという。1つは「ゲストハウス用に建てられた家ではないため、お風呂やトイレが男女共用の宿に不向きだと思ったため」。もう1つは「女性がコミュニケーションを楽しめる環境を創りたかったため」。松井さんは、後者の理由の方がより重要だと話す。

奈良県よろず支援拠点という信用性

とはいえ、「すべてが行き当たりばったりだった」と話す松井さん。ゲストハウス設営を決めてから、最初に思い付いたのは、県が主催する「ビジネスコンテスト」に応募することだった。「応募するには、奈良県よろず支援拠点のアドバイスをもらおうと事業計画がしっかりして通りやすくなる」という話を耳にして、そのとき初めて奈良県よろず支援拠点の存在を知る。「経営のノウハウがまったくないので教えてください」とすぐさま電話をかけたの

が相談のきっかけだった。

担当のコーディネーターにアドバイスをもらいながら事業計画書を作成するうちに、ビジネスコンテストへの応募よりも、創業にあたって一番の課題であった「資金調達の問題」に重点が移った。「どんな融資制度があるのかや、どんな手続きが必要なのかなど、当時はほとんど知識がありませんでした」。

「奈良県よろず支援拠点のコーディネーターの方には、融資をしてもらうにあたってのステップをしっかりと教えてもらった」と松井さん。「信用保証協会や銀行の方と事前に話を付けていただいていたので、なんのトラブルもなくスムーズに融資を受けることができた。奈良県よろず支援拠点から指導を受けているということが、信用につながったのだと思う」と振り返る。奈良県よろず支援拠点と関係ができたことは、「本当にラッキーだった」と感慨深げだ。



外国人に特に喜ばれるという、折り紙でつくった鹿のおみやげ



ドミトリタイプの4人部屋

宿泊客と地域をつなぐプラットフォームに

オープンしてまだ1年と経たないが、人気は上々。日中には、ワークショップも開催しており、さまざまなノウハウやスキルを持った人と何かを学びたい人をつなぐ場を提供している。「今後は、宿泊客と地域をつなぐプラットフォームの役割も果たしていきたい」。ゲストハウスを舞台にした松井さんの挑戦は、さらに広がっていきそうだ。

支援の3つのポイント

1. 創業の基本知識の取得（土曜塾）
2. 計画書策定を通し、課題の見える化
3. 制度融資の活用支援

—— 地元の人材・食材活用で地方創生

株式会社 真秀コールド・フーズ

〒637-0014 奈良県五條市住川町 888 番 9

TEL: 0747-24-5001

http://www.maho.co.jp/ 「真秀コールドフーズ」で検索

1. 冷凍米飯事業に着眼
2. 資金面について相談
3. 資金調達、人材集め
4. 県内最大規模の工場が稼動



冷凍米飯の一貫生産ラインおよび冷凍保管設備を持つ社屋

奈良県内最大級の冷凍食品工場

京奈和自動車道五條北IC近くのテクノパーク・なら工業団地（五條市住川町）にある「株式会社 真秀（まほ）コールド・フーズ」。



竹田善司会長

冷蔵倉庫業を営む奈良市場冷蔵株式会社（大和郡山市馬司町）の役職員が中心となって、新たに平成27年5月に設立された冷凍米飯専門の食品メーカーだ。「食を通じて、生活者の心に満足を提供する」を使命とする。

平成29年3月に敷地面積約1万6000㎡の本社工場が完成し、4月に本格稼動を開始。県内最大級の冷凍食品の一貫生産体制を持ち、1時間あたり1.5トン（6500食）の「炒飯ライン」と0.3トン（6000食）の「おにぎりライン」の2種類の自動生産ラインを備える。冷凍保管設備は約3200トン誇る。

冷凍米飯事業に商機を見い出す

会社設立に思い至ったきっかけは、奈良市場冷蔵の売上の減少にあった。そこに追い討ちをかけるように、設備の老朽化や2020年のフロンガス対応などの問題が浮上。そうした中、なんとか卸売市場外の売上を増やそうと、試行錯誤。業界大手の株式会社ニチレイが冷凍食品事業により飛躍を遂げた事例を参考に、冷凍米飯事業に目を付けた。県内産の米や野菜など地元の素材を調達しつつ、主に県内の求職者を雇用すれば、地方創生にも社会的にも貢献できると確信し踏み切った。

数々の課題を乗り越え会社設立へ

会社設立に向けた第一歩は、同社の伊藤珠樹現社長と浦島申次工務部長が以前から知り合いだった奈良県よろず支援拠点のコーディネーターに相談を持ちかけたことから始まる。今から約3年半前のことだ。

「特に銀行とのやりとりの点で、大変有益なアドバイスをいただいた」と伊藤社長。その甲斐もあって、南都銀行や日本政策金融公庫など4機関から、工場の建設資金として総額36

億円の融資を受けられることになった。「奈良県よろず支援拠点のサポートがあったからこそ、設立にこぎ着けることができた」と感慨深げに振り返った。

当初は奈良市場冷蔵の空きスペースを利用して本社工場を建設する予定だったが、耐震性の問題などで断念。奈良県から、安堵町や川西町、田原本町、橿原市などの敷地を紹介されたが、最終的に今の五條市に落ち着いた。

そうした工場立地の問題もさることながら、最大の課題となったのが、「人材の確保」だった。伊藤社長は「われわれは元々、冷蔵庫マン。各地からプロフェッショナルを集めて対応した」と苦労を話した。工場の生産現場には、地元の人材を積極的に受け入れている。

さらなる飛躍に向けて

来年度は年間3600トンの生産、販売を目標としていたが、現段階で5000トンを上回る見込みだという。「稼動10年後に年間6000トン」という当初目標も前倒しで達成できそうだといい、早くも第2工場の建設計画に乗り出そうとしている。

現在の主力商品は、おにぎり炒飯・ピラフ。今後はラインナップをさらに増やし、現在、天井や中華丼など「丼もの」シリーズを開発中。ヨーロッパを中心に海外への輸出も視野に入れており、すでに問い合わせも何件かきている。

同社の躍進はまだまだ続く。



自社保管の冷蔵倉庫のほか、営業冷蔵倉庫も併設し、県内外の冷蔵業を担うことができる。

支援の3つのポイント

1. 様々な支援施策の活用
2. 新しい資金調達手法の活用
3. 会社設立後の経営フォロー支援

—— 地域の魅力たっぷりの土産物を創作

飛鳥おもいで堂

〒634-0111 奈良県高市郡明日香村岡 1218（平成30年3月オープン予定）

TEL: 090-1482-3330 「飛鳥おもいで堂」で検索

営業時間：10:00～18:00、火曜定休（祝日の場合は営業）。



思い出の品と製作体験を提供する「飛鳥おもいで堂」代表の西川勝博さん

1. 試作を重ね、起業を準備
2. チャレンジショップ入居
3. 体験型店舗を準備中
4. 地域貢献の一翼に

試作から始まった起業

「自分が欲しくなるような明日香の土産物を、作ってみたいです」と語るののは、明日香村を愛してやまない西川勝博さんだ。西川さんが立ち上げた「飛鳥おもいで堂」では、埴輪や石舞台、奈良の鹿や大仏などをモチーフにしたアリティ溢れる小物を、3Dプリンターやレーザー加工機などを用いて、お客様と会話をしながらその場で作ってくれる。

西川さんは会社勤めの頃、休日になると橿原市の自宅を出発してサイクリングや散歩などで明日香村に遊びに出向くことが多かった。どこかに旅行に出ると必ず自身の思い出となる土産物を探すことにしているという西川さんだが、「明日香村ではなかなかこれといったものに巡りあわなかった」という。

仕事柄、研究開発経験が豊富で、また3Dプリンターを個人レベルでも扱えるまでに機械技術が発達してきたこともあり、ある時コンピュータを使って試しに設計と加工をしてみたところ、思いのほか自由にイメージどおりのものができた。

その頃、独立開業した人に実際に触れる機会があり、自分自身も何かで起業できればと考え始めたという。「どんなものが明日香らしいか、どんなものを作れば販売可能か、いろいろと試作を重ねました。また、直接お客様と会話して喜んでもらえる姿を見てみたかったのも、起業の大きな理由です。」

試作やテスト販売をする中で、明日香村のチャレンジショップ事業である「明日香村のちっちゃいショッピングモール ASUCOME（あすかむ）」（以下、ASUCOME）に1店舗空きが出たとの情報を得て、すぐに入居を決意。入居をきっかけに、ASUCOME をサポートしている奈良県よろず支援拠点のコーディネーターと出会うこととなった。

チャレンジショップで培ったノウハウ

当初は、商品数も少なくやや手探りではあったが、コーディネーターからは店舗陳列のアイデアや、原材料や部品の仕入れ、販路などについても細かくアドバイスを受け、その都度実行してみると改善効果を実感することができた。また、来店客の声を重視し「昨日の声を今日の商品に反映する」という改善サイクルも、積極的に繰り返した。

ASUCOME での2年強の営業を経て、2017年12月に卒業した西川さんは、2018年3月に新店舗をオープンする予定だ。「ASUCOME と奈良県よろず支援拠点のサポートのお蔭で、新しい販路の交渉もスムーズに進んだり、独立後も新店舗契約が好条件で決まったりと、様々な面で感謝しています。明日香村で起業することで恩返しをしたいという強い思いを持ちながら、次の店舗を準備しています」と目を輝かせる。



「ハニワ印鑑ケース（武人）」



マグカップにもプリントができる

人との縁を胸に

新店舗は、酒蔵に増築された建物を、更に自らの手で改装中だ。製作や販売のためのスペースのほか、ワークショップのためのスペースを確保し、参加者がパソコンを実際に操作できるようにする。「お客さん自身が好きなものを自分で作れる3Dデジタル工房」という、製作体験すら各人の思い出となるような店舗を構想している。

「今があるのは、沢山の方々のご縁あってこそです」と目を細める西川さん。自然体の西川さんを信頼して紹介が紹介を呼び、今や村内のみならず県内外のミュージアムショップなどでの販売、百貨店での実演販売など多忙な日々を送っている。

奈良県よろず支援拠点とは、今後も細やかに繋がっていきたいという。「これまで、自分では見えていなかったことを沢山アドバイスいただきました。これからも今までのように、どんどん指摘してもらえたら嬉しいです」

支援の3つのポイント

1. 商品の魅力の明確化
2. 魅力を引き立てるディスプレイ
3. 見やすさ等に配慮したレイアウト



奈良の薫りが漂う店舗の前で、オーナーの鈴木信宏さん

目利きが開いた、器と和雑貨の店

猿沢池から南に歩いて10分ほどの場所にある、陶磁器・和雑貨セレクトショップ「みどりや」。2017年7月に、築200年の町家を改装した新店舗を構えたのは、鈴木信宏さんだ。陶磁器だけでなく、奈良の薫りを感じられる和雑貨や奈良県産の生活用品などもあわせて陳列している。

鈴木さんは、「いつか自分で店を開きたい」という夢を胸に秘めながら、京都にある京焼・清水焼専門の老舗店で21年間、営業社員として販売に携わった。日々の業務のなかで、新進気鋭の若手作家や名だたる伝統工芸の窯元と出会い、陶磁器の眼識を高めた。

2016年にはならまちでテスト販売を行い、手応えを得た鈴木さんは、「自分で店を開くなら奈良市内で」と決め、古都の町家の一角に出店するイメージを温めながら物件探しを始めた。

物件探しから始まった事業計画化

その頃、奈良県よろず支援拠点の存在を知り、「物件交渉の進め方を相談しよう」と同拠点の近鉄奈良駅前サテライトオフィスを訪ねた。

対応したコーディネーターからは「自信を持って交渉するためにも事業計画としてまとめよう」とのアドバイスを受けた。

何度か相談を重ね、店内コンセプトの確認や、テスト販売の結果評価と販売予測などに取り組みながら、事業計画書をまとめた。

その結果、自分の思いを整理でき、また今まで蓄えた自己資金の運用方法も明確に定まったことで、町家のオーナーや不動産会社と率直に話し合うことができた。

2017年の6月21日から準備を始め、室内の改修工事を行った後、什器や商品の搬入を始めた。急ピッチの作業だったが、家族やたくさんの友人知人の協力を得て、準備着手からちょうど1カ月後となる7月21日に開店にこぎつけた。

陶磁器を通して伝えたい、人の温もり

自分の店をもつことは鈴木さんの長年の夢だったが、その奥には、感性豊かな若手陶磁器作家の作品を世に広めたいと

みずみずしい感性に出逢える店

みどりや

〒630-8333 奈良市中新屋町 8
TEL: 0742-93-6105
営業時間: 10:00~18:00、水曜定休。

1. 長年の実地経験と夢
2. テスト販売に手応え、物件交渉
3. 事業計画化でスピード開店
4. 日本のモノをアピールする拠点に

いう思いと、そういった次代を担う作家たちが経済的にも伸びてほしいという思いがあった。

「みどりや」の店内は、作家も多数、色彩も形状も様々だが、鈴木さんが推したい厳選作品ばかり。風通しのよい町家の佇まいと相俟って不思議な統一感がある。「有名作家が作ったようなとびきり高価なものは置いていない」というが、じっくり店内を見て

回る顧客は多い。「作品に見入っているお客様には、気軽に手に取ってみることを勧めています。実際に手に取ってもらくと、目でみただけではわからない質感や作家の息づかいもダイレクトに感じられます。また、意外に軽くて使いやすい食器なんだなといった、実際に使うときの感覚も想像しやすくなります。」

外国人来訪者が立ち寄りやすくなるために免税店許可申請を行い、最近許可がおりたばかり。奈良だけでなく、広く日本のモノの良さを海外に伝える場としてアピールしていきたいと考えている。

奈良県よろず支援拠点とは、今後も売上拡大のための補助金など支援策の活用や、店舗運営での細かな相談などで継続的に繋がっていく予定だ。

「店名は、ならまちから見える若草山のイメージで『みどりや』。青々とした若い個性あふれる陶磁器作家たちの一つの拠点となれるように頑張ります」と、鈴木さんは柔らかな笑顔をみせた。

支援の3つのポイント

1. 資産の棚卸し（経験、資金等）
2. 事業計画書策定と課題の明確化
3. 創業直前・直後の重点支援



置物、本の架、布巾などの和雑貨も豊富



生活に彩りを添えてくれる普段使いの器



念願のセレクトショップをオープンした福田人之さん

ファッションの中心地に新風

LANDER BLUE

〒650-0012 神戸市中央区北長狭通 2-30-42（ピアザ2 East 内）
営業時間: 11:00 ~ 20:00、無休。
HP <http://losangeleno123.com/>

1. 16歳からの独立の夢
2. 独立のために退職
3. 経営ノウハウを頭と足で学ぶ
4. 店舗拡大やコラボ展開を構想

16歳で抱いた夢

神戸三宮・高架下商店街にあるピアザ神戸2に平成29年4月、個性的なセレクトショップ「LANDER BLUE（ランダー・ブルー）」がオープンした。イギリスで人気のブランド「RELIGION（レリジョン）」の正規代理店だ。

オーナーは奈良県生駒市出身の福田人之（ひとし）さん、34歳。ショップ店員に憧れ「いつかは自分の店を持ちたい」と漠然とした夢を抱いていた16歳の福田さんは、中学校を卒業後、大阪市中央区西心斎橋近辺、通称「アメリカ村」のアパレル店に就職した。当時のアメリカ村は、ヤングファッションやライフスタイルをリードし海外の若者文化の最先端が集まる一大発信地として、日本中からの若者が熱狂する地だった。しかし数年後、アメリカ村の衰退に伴い、福田さんの勤め先もアメリカ村から撤退し、本社がある神戸元町に移転となった。その後も「30歳で退職して自分の店を持つ」という夢を抱き続け、海外での買い付けをするバイヤーとしての目を養う20代を過ごした。

長年の夢を、現実的な目標に

無我夢中に勤めた結果、「20代後半にさしかかった頃には、すっかりベテラン社員として信頼され尊敬される立場になっていた反面、このまま勤続しても自分自身の成長が無いと感じるようになりました」。独立開業を進めるため、予定どおり30歳で退職。オーナーとしての自信をつけようと、接客マナーを学ぶため大阪の老舗百貨店で販売員のスキルを磨いた。

経営に関しては全くわからなかったのも、何か情報をとインターネットで検索していたところ、奈良県よろず支援拠点で創業の相談ができること知り、早速相談に赴いた。担当のコーディネーターからは、経営者として必要な知識やノウハウのアドバイスを受けるとともに、同拠点が主催する創業セミナーへの参加も促され、そこで志を同じくする人たちと出会うことができ「大いに刺激になった」と当時を振り返る。

個性ある店舗を立ち上げるためには、約半年間の世界一周の旅にも出た。海外市場の調査や流行の動向を見極めるべく、東南アジアでは衣料品の卸売市場を視てまわり、欧州

ではメーカーのショールームや事務所を訪問。イギリス東ロンドンの「RELIGION（レリジョン）」には直接コンタクトを取り、代理店契約の約束を取り付けてきた。さらに帰国して1年間は、各地のデパートを周回する食品のポップアップストアで日本各地を巡ったりもした。

創業地については、馴染みの顧客や友人、家族の後押しも受けて、関西の男性ファッションのメッカといわれ、競合店がひしめく神戸三宮に決めた。「担当のコーディネーターからは、商品ラインナップなど、他店との差別化をするための様々なアドバイスをいただきました」。チャレンジへの不安は強かったが、担当コーディネーターの数値化した的確なアドバイスや、親類知人からの応援が励みになった。

少年時代に、父親と「自分がオーナーになって父を雇用する」と約束していたが、2年前に父親は他界。「存命中にその約束を果たしたかった」という思いも抱きながら、独立を決意して約3年後、福田さんは念願のショップオーナーになった。

さらなる目標は

福田さんの夢は、長年の夢を叶えただけにはとどまらない。対面販売にこだわった店舗拡大、食品販売でのノウハウを活かした全国の百貨店で催事場出店、地元奈良発の商品とのコラボなど、構想は続く。「これからも、奈良県よろず支援拠点の力を借りて歩んでいきたい」と若い眼差しをみせた。

支援の3つのポイント

1. ターゲットに合った出店地の明確化
2. 差別化された商品群の競合戦略
3. 必要創業資金等の数値化



白い外観が目立つ「カフェ&ギャラリー 轉害坊」店舗

カフェ&ギャラリー 轉害坊

〒630-8205 奈良県奈良市今在家町 40
 TEL: 080-4022-6010 HP: http://tengaibou.main.jp/
 営業日時: 原則的に金・土・日曜 10～12時は焙りたてコーヒー教室(要予約) /
 13～17時はカフェ営業 その他イベント情報等はFacebookとHPで随時更新

1. カフェを開くことを決心
2. 事業計画と補助金申請
3. 築約90年の実家を改装
4. 開店、人と人をつなぐ場

本当によいものを伝えるために

東大寺転害門から国道369号を北に300メートルほど進むと、左手に白い外観がひととき目を引く一軒の町屋が現れる。「カフェ&ギャラリー 轉害坊(てんがいぼう)」だ。

オーナーは、大澤十糸(とし)さん。実家の片付けをしていた時に出てきた、江戸時代からの葉に関する記録や、大切に使われてきた貴重な道具類を見て、「長年続いた歴史と想いを大切に繋げたい」「先祖がやってきた人の心と身体の健康に寄り添える何かを」といった思いが徐々に強くなっていったと、当時の心境を話す。それまでは幼稚園の先生として勤めていたが、定年まで2年を残し、一念発起。約2年間の準備期間を経て、平成27年10月、「轉害坊」をオープンさせた。

カフェのメニューは、江戸時代に「菓草唐茶」として伝わった、高品質で新鮮な焙りたてコーヒーや、無化学肥料・農薬無栽培の大和茶、厳選した素材を使用した手作りスイーツなど。「お客様には、本当によいもの、喜んでいただけるものを提供していきたい」とこだわりを話す。

お店の一部をギャラリーとして、昔の書物や看板などを中心に展示。イベントやワークショップにも力を入れ、コンサートや講演会、コーヒー教室などを開催している。

事業計画書への的確なアドバイス

「お客様の心と身体の健康に寄り添った店を開こう」と決心し、補助金申請に向け動きだしたものの、事業計画書の書き方が分からず途方に迷ってしまったという大澤さん。そんなとき、参加していたセミナーで県の職員から、創設されたばかりの奈良県よろず支援拠点を紹介され、すぐに相談したという。

「何をどう書けば良いかまったく分からなかったもので、まずは自分の思いをそのまま書いて、コーディネーターの方に丁寧に添削していただいた」。盛り込むべき項目や強調すべきポイントなど、的確なアドバイスが受けられた。「おかげで無事、事業計画書を書き上げることができた」と振り返る。

事業計画書を書き終え、補助金申請が通った後は、本格的にオープンに向けて動きだした。店舗は、築約90年の実家

の町屋を約5か月かけて改装。大澤さんの祖父の代まで江戸時代より続いた漢方薬局を営んでいたこともあり、店内のいたるところにその名残が見られる。町屋の落ち着いた雰囲気を存分に生かしたつくりになっているため、しばし時間を忘れてリラックスできる。大澤さんのコンセプトどおり、心と身体が癒やされること間違いなしだ。



各国最高級ランクのグリーンビーンズ(生豆)

感性が出会う場にしたい

オープンから3年目を迎える「轉害坊」。大澤さんは「皆さんに育てていただいた」「お店を始めたからこそ出会えた〈ひと・もの・こと〉に感謝です」と感慨深げに振り返る。「人と人が繋がる場」という当初の思いも大切にしながら、今後はくつろげる空間であるとともに、心豊かな時間を過ごしていただけるよう、自分自身の感性を磨いていきたい」と意気込みを語る。



町屋の落ち着いた雰囲気の中で、カフェを楽しめる

人間関係が希薄になりがちな現代。そんな時代にあって、人と人を繋ぐことを何よりも大切にする「轉害坊」の役割は、今後ますます大きくなっていくにちがいない。

支援の3つのポイント

1. 創業への思いの棚卸し
2. 事業計画書への思いの落とし込み
3. 店舗オープンの立ち上げ支援

人と人が繋がる場に



国道の交差点沿いという好立地にある店舗

ここでしか味わえない本物を

海鮮丼 鮮極時代

〒633-0054 奈良県桜井市阿部 425
 TEL: 0744-35-3464 「鮮極時代」で検索
 11:00～22:00、第1・3火曜定休。

1. いつかは起業をという思い
2. 物件に触発されて具体化
3. 書面作成のアドバイス
4. 開店、口コミにより盛況

鮮度の極みを追究した海鮮丼

新鮮を謳う飲食店が多いなか、鮮度を極めるという自負を込めた店名「鮮極時代(せんごくじだい)」。「魚好きのお客さんなら、胸焼けするくらい好きなものを食べたいだろうから、それを叶えたくて」と軽やかに語るのは店主・中嶋太亮さん。自身の魚は傷みやすぐ海鮮丼に用いられることは少ないが、たまたま来



日ごと変わる「天然魚丼(税抜700円)の食材名

店した漁業関係者のお客様が同店の食材保存技術のノウハウを請うてきたこともあるというほど、中嶋さんの技術は確かだ。魚、米、海鮮醤油をこだわり抜き、人気メニューが1000円を切る価格帯とあって、開店後まもなく県内外からリピート客が絶えない。

不意に現われた理想的な物件

中嶋さんは、和食チェーン店で勤めながら、いつか自分の店を開こうという思いを抱いていた。2017年の1月、「気に入った物件が偶然見つかった」ことが起業への一歩となった。資金の目処も、具体的な業態も決めていない段階での巡りあわせだったが、物件にふさわしい店舗形態を思案し始めた。

「食のプロとして、店舗運営の都合で妥協した商品を出すことは絶対にしない」「奈良県出身者として、奈良の人においしい海の幸を届けたい」といった自己の信念を整理していった。そして、「誰もが安価で味わえる最高品質の海鮮丼の専門店」という、高度な技術を要する業態に挑戦する方向でビジョンは固まっていた。

創業方法についてアドバイスを受けるため、以前に父親の事業の相談のために利用した奈良県よろず支援拠点に、草案とともに相談に赴いた。担当したコーディネーターからは、内容についての方向修正はなかったが、書面作成の基本についてのアドバイスを受けながら創業計画書を作成し始めた。

コーディネーターとの二人三脚により、早くも同年4月末には融資の面談に至り、ゴールデンウィーク明けに融資が決まったと同時に、店舗改装工事に入った。奈良県よろず支援拠点

に相談した際には、設備資金を極力減らすことや、高い原材料比率でも店舗を運営していくための価格の設定基準、また回転率向上のための広告宣伝や店舗レイアウトの工夫などが事業計画の大きな課題として浮き彫りになったが、持ち前のアイデア力を発揮し、店舗準備期間中にすべて解決していった。

店舗改装が完了して間もない7月12日にオープン。開店広告は新聞1社に小さく掲載、客席には業者および関係者だけというこじんまりとした始業だったが、今や昼時でもいくつかのメニューは完売となるほどの盛況ぶりだ。

お客様に最高のメニューを

魚卸業者夫妻が毎朝に届けてくれる「開けるまで何が入っているかわからない箱」を開けることから中嶋さんの一日は始まる。中嶋さんなら愛情をもって魚を扱ってくれるという信頼から、市場に出回らない稀少な天然魚もふんだんに詰め合わせてくれる。その海の幸がそのまま味わえるのが、毎日内容が変わる「天然魚丼(税抜700円)だ。

「魚卸のご夫妻がいつも言ってくれる『お客さんには良いもの食べてもらいや』の言葉を胸に、良いものを安く提供しているだけです。魚を捕る人も命懸け」と、原価率を度外視したメニューひとつひとつには、新鮮な食材と沢山の人の思いが詰まっている。



どんなに忙しくても、「メニューにない盛り合わせのリエストでも、食材があればお受けしますよ」と気さくに語る中嶋さんの笑顔もまた、この店の名物なのかもしれない。

優に2人前を超える「海鮮大名丼」ですら、税抜2,200円という手頃さ

支援の3つのポイント

1. 開業資金(設備資金)の確保
2. 回転率向上のための工夫
3. 創業後の継続的な経営支援



伝統食に新たな食文化を提案する「三輪そうめん流し」オーナーの加藤秀幸さん

回転式そうめん流しを文化に

三輪そうめん流し

〒633-0001 奈良県桜井市三輪 460-24
TEL: 090-1918-7589 「三輪そうめん流し」で検索
火曜休、ランチ 10:30 ~ 15:00 / 週末・祝日はディナー 17:00 ~ 21:00 も営業。

1. 家族が入院、自ら退職
2. 人との出会いからの着想
3. 資金繰りや店舗探し
4. 新しい食文化を提供

ファッション業界からそうめんの世界へ

奈良県桜井市・大神社の参道に平成29年8月、「回転式そうめん流し」を味わえる店「三輪そうめん流し」がオープンした。オーナーは、大阪府出身の加藤秀幸さん。前職は、ファッション業界だった。高校卒業後約30年間、大阪で販売員やバイヤーなどに従事する日々を送り、ブランドディレクター時代には生地や買い付けなどのため、毎月のようにイタリアやフランスなどを訪れていたという。

ファッション業界に長く身を置いていた加藤さんだが、母親が病気で入院したのを機に退職。看病のため、入院先の鹿児島まで直行した。「ファッション業界に行き詰まりを感じていたこともあり、これを機に一度人生をリセットしようという思いもあった」と当時の心境を明かす。

看病の合間に、鹿児島で食べ歩きをしたという加藤さん。あるとき、知り合いの紹介で、「回転式そうめん流し」の機械を製造している会社の社長と知り合う。その出会いが加藤さんの人生を大きく変えるきっかけになった。「大阪に帰るんだったら、この機械を使って三輪でお店をやってみたら」と言われたのだ。

その後、三輪周辺について調べるにつれ、「大神神社には年間600万人もの参拝客があり、参道ビジネスは全国的にも



回転式そうめん流し

成長産業となっている」ことを知り、大神神社参道で「回転式そうめん流し」の店を立ち上げようと決意。わずか半年あまりで、開店にこぎ着けた。

一からのスタート

創業を決意してから最初に加藤さんが向かったのは、三輪のある桜井市の観光まちづくり課だった。「回転式そうめん流しの店がやりたいが、どうすればいいか」と相談したという。そこで、奈良県よろず支援拠点の存在を知り、すぐに連絡を取った。「資金繰りや役所に提出する書類の種類など、店

舗を出すまでの流れを丁寧に教えてもらった」と加藤さん。

それだけでなく、担当のコーディネーターが鹿児島にある回転式そうめん流しの店の情報を調べて教えてくれたという。「店を出すにあたって、適切なアドバイスがもらえた」と笑顔で話す。店舗も、解体が決まっていたという民家を運よく借りることができ、話はとんとん拍子で進んでいった。

「ただ、メニューをどうするかが最大の課題だった」と加藤さん。鹿児島のスタイルをそのまま導入するか、地元に合わせて形にするかに悩むも、最終的には「機械は鹿児島、食べ方は地元」でいこうと決定。「名物ひろうすミニコース」や「当店名物スペアリブミニコース」など、三輪界隈の飲食店にはあまり見かけないメニューの看板が、歩く人の足を止める。

回転式そうめん流しを文化に

オープンしてから約半年。「すべてが一からだったので、苦労もあった」と感慨深げに振り返る。お客さんの数も徐々に増えてきており、リピーターも多く、「手応えを感じている」と話す。今後は、「三輪の地区で回転式そうめん流しを『文化』として位置づけたい」と抱負を語る。その上で、「その後は、奈良市など県内の他のエリアにも進出していきたい」とさらにその先も見据える。

回転式そうめん流しを舞台にした加藤さんの夢は、まだまだ続く。

支援の3つのポイント

1. 熱い思いへの共感
2. 課題の明確化と進捗状況の共有
3. 地域との関わり等、計画の実効性確保



大神神社参道にある店舗



厳選したスパイスによる小麦粉不使用のルーと、四季折々の旬野菜をまるごと味わえる一品

ご当地カレーで人の輪を

CURRYON

〒634-0111 奈良県高市郡明日香村岡 410 ASUCOME 内
TEL: 080-7875-8261 「明日香カリオン」で検索
月曜休（祝日の場合は翌曜） / 4月～11月は11:00～17:00、
12月～3月は11:00～16:00。

1. 地域の魅力をアピールしたい
2. チャレンジショップ応募
3. ゼロから起業を学ぶ
4. 顧客に応援される店に成長

明日香の旬をまるごと味わう

インパクトのあるメニューで人気を呼んでいるカレー店「CURRYON（カリオン）」。

開店以来、明日香村産の食材をふんだんに盛り込んだ「明日香野菜カレー」（税込900円）は、多くの来店客の目と舌を満足させている。「明日香村には、“明日香まるごと博物館”構想があるのですが、当店はそれをカレーに詰め込みました」と語るのは、店主の萬津彬さん。姉の綾さん、母親の邦代さんとともに、家族の夢が詰まった一皿でもある。



厨房での家族写真。左から、萬津彬さん・邦代さん・綾さん

家族それぞれに働き口を持っていたが、彬さんの仕事の都合や自宅での介護が始まったことなどがきっかけとなって、それまで気にもかけなかった地元の魅力に気づき始めた。「幼少期や青春を過ごした明日香村で仕事をしたいという思いに加えて、何らかの方法で地元の魅力を自分たちでアピールできないかと考えるようになりました」と綾さん。

折しも、明日香村のチャレンジショップ事業である「明日香村のちっちゃいショッピングモール ASUCOME（あすかむ）」（以下、ASUCOME）の出店者募集を知った。「祖母・母・私が代々カレーを得意料理として受け継いできたこと、また明日香村の歴史や遺跡を発信したいこと、そして大和野菜が各家族で代々大切に守られてきたことへの敬意を、地産地消型の飲食店にこめたい」と、すべての条件を満たすカレー店での起業が自ずと決まった。

続けていく、進んでいくという意味の carry on とカレー curry を合わせて店名に。まちとひとが繋がって、明日香から未来へと進んでいくようにという思いからだ。

ゼロからの起業チャレンジ

開店まで準備期間は約1ヶ月。ASUCOME をバックアップしている奈良県よろず支援拠点主催のセミナーを通して「店を立ち上げるとはどういうことなのかを、明確な数字化を通して一つひとつ丁寧に教えてもらい、自ら“起業すること”の意義が

次第にわかっていきました」と当時を振り返る。また、ある時担当コーディネーターから「人を頼っていい。むしろ、協力し、頼れる関係づくりを自分から歩み寄って築いていくことが大切」とアドバイスを受けたことで「一気に視野が開けた」こともあったという。



冬季・数量限定の大和茶風味の勾玉団子入り「明日香ぜんざい」

平成29年2月1日に無事オープン。予想外の来客数に調理が追いつかない日もあった。「それでも、『こうすれば温かいものを出せるのでは』とか『こういうサイドメニューがあれば』など、むしろお客様からご提案くださり非常に励みになりました」と綾さんは語る。現在、複数のカレーメニューのほか、明日香らしいドリンクやスイーツも四季折々に合わせて充実させている。

心でつながる人と地域

売り場の動線改善、チラシ配布などの日々の業務のなかで、人のつながりを濃厚に感じるという。「ASUCOME と奈良県よろず支援拠点、近隣施設、村民の方々を含む大きな協力体制が形成されていて、毎日有意義な学びや喜びがあります」と、やり甲斐が滲み出る。また、SNSの活用を通して、「地元での起業モデルとして、明日香村で起業したい若い人々を勇気づけたい」という願いをこめる。そういった小さな努力が積み重なり、テレビ番組などで取り上げられたときには、自分のことのように喜んでくれるお客様もいたという。

入居期限までの残り1年は、本店舗開店の下地作りに取り組んでいく。「店の場所が新しくなっても、お客様と心が通い合うお店でありたい」。どんなときも初志に立ち返れるのは、家族の絆が強いからに違いない。

支援の3つのポイント

1. 夢の実現に寄り添うスタンス
2. 広報活動等の開業後のフォロー
3. 経営者として必要な基本知識の習得

公益財団法人 奈良県地域産業振興センター

奈良県よろず支援拠点

<http://www.nara-sangyoshinko.or.jp>

E-mail: n-yorozu@nara-sangyoshinko.or.jp



奈良県よろず支援拠点

検索



柏木本部

TEL: 0742-81-3840 / FAX: 0742-36-4010

〒630-8031 奈良県奈良市柏木町129-1 奈良県産業振興総合センター内
【営業曜日・時間】月～金曜（定休日：土・日曜・祝日）8:30～17:15

近鉄奈良駅前 サテライトオフィス

TEL: 0742-81-3546 / FAX: 0742-81-3548

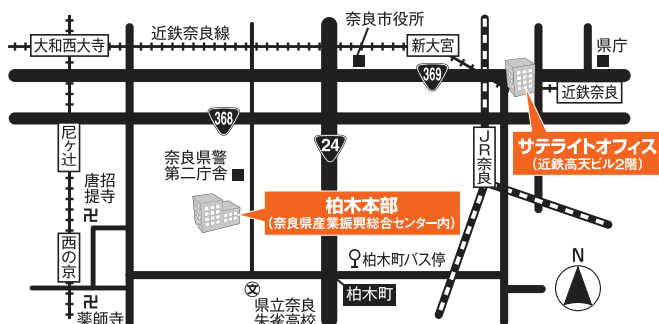
〒630-8241 奈良県奈良市高天町38-3 近鉄高天ビル2階 〈※近鉄奈良駅7番出口直通〉
【営業曜日・時間】月・火・木・金・土曜（定休日：水・日曜・祝日）10:00～18:45

中南和相談所

※ご連絡は柏木本部へ【事前予約のみ】

〒635-0015 奈良県大和高田市幸町2番33号 奈良県産業会館2階
【相談対応日時】水曜（※但し、祝日は除く）10:00～16:00

※祝日・年末年始はいずれも休み



創業初心者向けセミナー「夢をかなえる土曜塾」

平成30年度 第1クール 5月～9月（全5回）

第2クール 10月～平成31年2月（全5回）

※原則 第3土曜日 / 13:00～15:30

◎内容：事業コンセプトの決定、事業計画書の策定、マーケティングの基礎、
財務・会計の基礎、組織・税金・支援制度