

創業支援ネットワークについて

特定非営利法人アスヘノキボウ、日本政策金融公庫石巻支店、女川町商工会、女川町は、2015年6月16日に「女川ソーシャルビジネス・創業支援ネットワーク」を構築しました。Uターンを軸とした創業支援を通じて、女川地域の震災復興・経済活性化に貢献してまいります。



INFORMATION

{ 女川ソーシャルビジネス・創業個別相談会 好評開催中!! }

対 象	創業をお考えの方、ソーシャルビジネスを営んでいる方
場 所	女川フューチャーセンターCamass / 住所：牡鹿郡女川町女川浜字大原75-7
開催日時	○日本政策金融公庫石巻支店 / tel.0225-94-1201 ○特定非営利活動法人アスヘノキボウ / tel.0225-98-7175 までお問い合わせください。

参加無料
事前予約制

女川創業 GUIDE BOOK

女川で新しいを
考える、つくる。

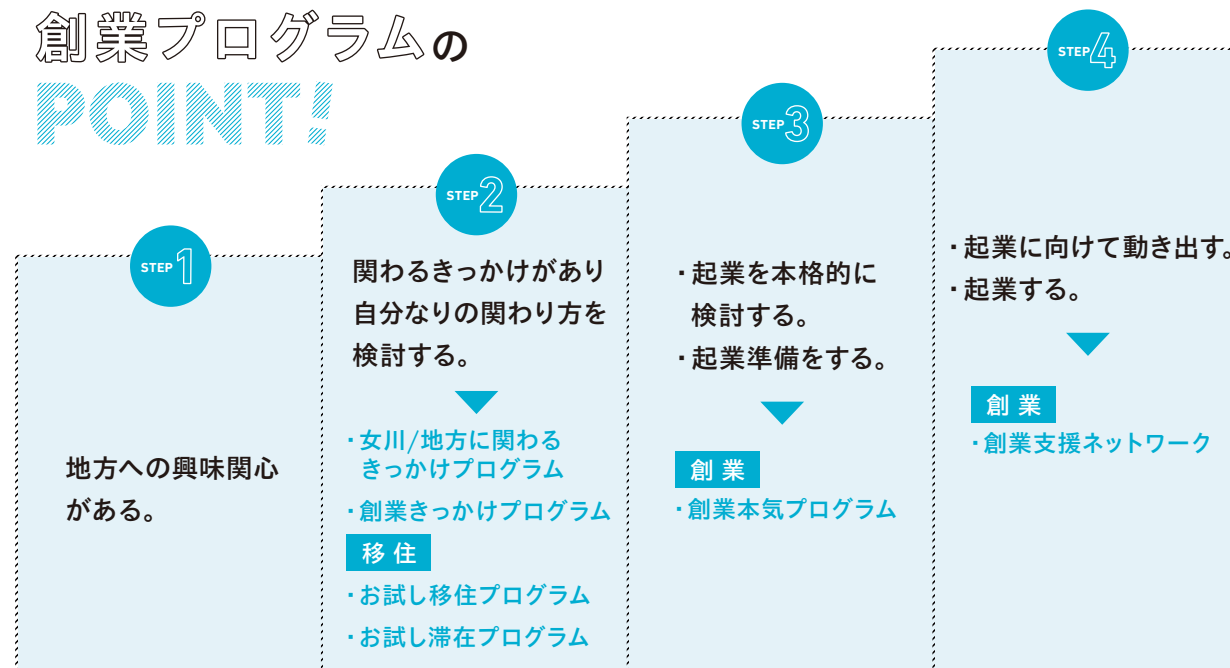


地方への移住や起業が
最近話題になりますが…



地方への移住や長期滞在、創業等に興味はあるけど、
町のことがわからない中でという
不安が大きなハードルになっている。

創業プログラムの POINT!



女川(地方)への『自分らしい関わり方』を見つけることができるようにプログラムをご用意しました。

このステップ通り参加するのによし、ステップ1・2・3どれか一つのみの参加もちろんOK!さらにこのプログラムは「女川で起業すること」が参加ルールにございません。女川以外の他の地域で創業する人も自由に参加ができます!全国の地方で起業したい人、全ての方が参加できるプログラムになっています。

※自分なりの関わり方とは、『創業する』、『移住する』だけではなく、『東京等の地域外にしながら、関わりを持つ(ボランティアやプロボノとしての協力等)』など、自分が一番楽しめる関わり方。

女川創業支援のキーマンが語る

なぜ今、女川町は女川はもちろん、 全国の起業家を応援するのか？

小松 洋介 / NPO 法人 アスヘノキボウ 代表理事

青山 貴博 / 女川町商工会副参事 経営指導員

山田 康人 / 女川町公民連携室

小松 こうして、かじこまて話をする
と緊張しますね。いつも、年齢や行政や
民間などの垣根なくフラットにお話して
いるので 笑

青山 小松くん、緊張なくていいよ
(笑)いつも通りで行こう!

山田 そうですよ。行政と民間のセクター
間の壁がない距離感が女川の良さです
し、伝えないと!

小松 はい(笑)では、肩肘張らずに、い
つも通り早速始めたいと思います。まず
は、女川の起業環境について、お聞きし
たいのですが、女川で起業する環境の
良さについて。

山田 最初に話が出たように行政、民間
の垣根がなくフラットな町です。だから、
誰かが「何かやりたい!」と言えば、
それぞれの立場でアドバイスやサポート
してくれるというところは良いところだ
と思います。これまで起業した人たちが
行政、民間それぞれの方が立ち上げ
の支援をしてもらった方が多いですから
ね。2015年12月23日に行われた
「まちびらき 冬」では新しいスローガン
「START ONAGWA 世界一新しいス
タートが生まれる町へ。」を発表しまし
たが、これも行政、民間一緒になって考
え、作ったものです。このスローガンが
まさに町の姿勢ですね。

青山 そうですね。震災以降民間は民間
としてまずは町の復旧を、次第に復興
を考えるにつれて縦割りである行政の
仕組みに翻弄されることも幾分あり、逆
に行政においても民間から来る話しの
窓口の一本化は必要だとの考えと一致
し、公民連携室というものを行政が作り、
各部署各課を横断、横串を指すこと
で、行政もしっかり民間と連携する体制

を築いてくれ、臨む姿勢がすごく強いん
ですよ。行政がしっかりと関わってく
れることは非常に大きなことです。また
民間である我々、商工会もしっかり支
援をしていくことを大事にしています。地
域を活性化させるものの一つは事業で
す。私たちは商工事業者の事業の活性
化を支援している地域唯一の経済団体
なのです。起業に必要な事業計画の作成
や補助金の申請支援、時にはお酒販
売など企業事業に必要な許可・免許
の取得なども支援しています。また、起
業後も様々な事業支援を行っています。

小松 行政・民間がしっかりと起業家に
関わるという意識は女川は高いですね。

山田 2015年度には、女川町、女川町商工
会、アスヘノキボウ、日本政策金融公庫
で創業支援ネットワークを形成、この4
社で金融面から事業面まで起業家を
しっかりとサポートするネットワークも
築きましたからね。かなり本気で支援し
ようとしている。なぜ、このような体制が
生まれたのでしょうか?

青山 今回の震災を受け、女川は町の
約80%が無くなり、人口の約8%の方
が亡くなりました。この被災率、人口に
対しての亡くなった人のパーセンテージ
は宮城県で最も大きな被害でした。私は
その中で奇跡的に生き残りました。そん
な人がこの町には沢山います。町がほと
んど無くなり、すべてを失った中でゼロ
から創る過程の中で、この町をより良
くしていくために「この町でともに生き
ていきチャレンジする人を応援したい」と
いう気持ちで醸成され、町内外問わず、
この町でチャレンジしたい人を行政も民
間も応援するようになったのだと思いま
す。

山田 確かに今の青山さんのお話をお
伺いして、本当にこの町の人はその
想いがあると感じます。私は女川は出
身ではありません。でも、壁などなく皆
さんフラットに接してくれますし、何かあ
れば協力してくれる。私は起業家ではあ
りませんが、起業家以外でも「この町で



町の皆さんとチャレンジしたい人」を受
け入れる素量があると思いましたね。

小松 私も出身が女川ではなく、この
町で起業しましたが、お二人のおっしゃ
ることがすごく良く分かります。本当に
起業するとき町の様々な方に助けてい
ただいた。思い出すだけで、胸が熱くな
ります。さて、ここまで女川での起業
の話をしていますが、女川は町を開いて
オープンですよ。2015年度から「創
業本気プログラム」という起業プログラ
ムを私たちに立ち上げましたが、「町内
で起業したい人に限らず、日本の地方ど
こでも応援する」というプログラム。よく
女川町さんが快諾してくださいました。

「いい町をつくり、 応援してくれている 皆様に恩返ししたい」

山田 町を開くということは大事だと思
うんです。女川だけが良くなれば良いと
いうわけではない。どの地方だって、起
業家は欲しいわけ。学ぶ場所は女川
でも、本当に起業したい場所に行っても
らい、女川に直接ではなくても繋がりが
あり、そのすべてを「活動人口」と呼ん
でいます。女川の大事にしていることは
活動人口増加なので、女川の目的に合っ
ていると考えています。

青山 そうですね。女川で起業しなくて
も、繋がりが生まれるだけで、起業準備
をした思い出の場所にたまたま帰って
くる、家族を連れて遊びに来る、こちらに
ビジネスとして少し関わる、それが女川
の財産になるんですよ。

小松 お二人のおっしゃる通りです。基
本的に地方の起業支援は、その地域で
囲い込んでいるケースが多く、「支援し

ている町で起業しなければならない」とい
うルールがあります。これでは、起業支
援のメニューを提供していない町で起
業したい人は起業準備が大変つらいで
す。起業家が欲しいのは、起業準備に必
要な学びだけではなく、「仲間」だと思
うのです。だから、そんな壁を壊した
かった。全国の地方で挑戦しようとして
る起業家の仲間たちとともに学んで、
しっかり羽ばたいて欲しいのです。普
通、このようなことを町は許さないと
思うのですが、それを女川の行政も民間
も認めてくれた。これはこれから地方で
起業したい人にとって大きいと思いま
す。おっ! あっという間にお時間に(笑)
最後に起業家にお二人より一言願いま
します。

山田 ここにいる3人に限らず、女川の
行政も民間も町内外の起業家をサポ
ートしたいという想いがあります。震災後
から生まれた起業家の先輩たちが町に
たくさんおり、「チャレンジ」を応援する
空気が強くあるように感じます。ぜ
ひ、地方でチャレンジしたい人は女川で
提供しているプログラムにご参加くださ
い!

青山 女川はあの日からゼロから町が
立ち上がってます。そこでたくさんの方
々の支援をいただきました。私たちも
いつまでも支援を受けるのではなく、私
たちも皆さんからいただいたご支援を
胸に、今度は私たちが一人一人に寄り添
い、皆さんをサポートしていきたいと
思っています。いい町をつくり応援し
てくれている皆様に恩返しできればと思
うので、ぜひ、女川にいらしてください。

小松 女川で新しいチャレンジをぜひ
どんどん増やし、たくさん活躍する人
を私も生み出せるように、一人一人をサ
ポートしていきたいと思っています。ま
ずは、一度、女川に来て、その空気を感
じてみてください! お二人とも本日はあ
りがとうございました!

山田・青山 ありがとうございます!



KIKKAKE PROGRAM



女川との関わり方を探る旅

Google株式会社のイノベーション東北のプラットフォームを活用して集まったサポーターの皆さんと自分なりの女川や地方への関わり方(例:起業、東京で働きながらプロボノ、この時期は女川へ行くなど)を考えるプログラムを実施。

PARTNER

パートナー連携図



KIKKAKE PROGRAM

PROGRAM

プログラム内容

KEYWORD

EXPERIENCE

[体験]



女川の自然や町の魅力を体験するフィールドワーク

KEYWORD

2

LEARNING

[学び]



女川のまちづくりのこれまでとこれからを行政、商工会、まちづくり会社の方々から学ぶ

KEYWORD

3

TASK

[課題]



女川が持つ水産業や林業の課題と可能性を考える

KEYWORD

4

LECTURE

[聞く]



Uターン、Iターン、主婦の起業家に話を聞く





TOUR

2泊3日ツアー例

DAY 1

21:00

自己紹介等、
参加者同士の懇親

DAY 2

6:30

9:00

創業者・チャレンジしている事業者インタビュー



ここでは女川で創業者し、チャレンジしている方にお話を伺いし、創業しようと思った理由や創業前後で楽しかったこと・苦しかったこと、今の事業の様子、将来の夢などをお話を頂きます。「やる!」と心に決め、創業した方々の志に触れていただきます。

14:00

17:30

DAY 3

6:30

9:30

ネイチャーガイド



海だけではなく、山の現状の可能性と課題を実際に歩いてフィールドワークをします。ご案内いただくのは、震災後に起業された法人である特定非営利活動法人女川ネイチャーガイド協会さん。平均年齢は65歳を越えますが、山への想いは熱く、還暦を過ぎてからチャレンジした方々です。

まちづくり会社インタビュー (駅前商業エリアにおける事業機会)



女川みらい創造株式会社は女川町、女川町商工会、女川魚市場買受入協同組合、女川町観光協会、復興まちづくり女川合同会社の町の主要団体が出資した会社で、主な事業は中心商業エリアの活性化やメインストリートに並ぶテナント型商店街のテナントリーシングです。ここでは、女川みらい創造の中心である専務取締役の近江弘一氏にこれからの中心商業エリアの考え方や外部のチャレンジャーをどのように迎えていきたいのかなどについてお話を頂きます。

魚市場見学



普段はなかなか見ることができない、女川魚市場内部に入ります。市場では、水揚げの状況や競りを見学しながら、水産業の今の状況、可能性と課題を水産関係者の方よりお話を頂きます。

オリエンテーション



このオリエンテーションではこのプログラムのスケジュールの共有とそれぞれにパートのポイントについてご説明致します。

民間活力を活かしたまちづくり(震災前後)



女川町ではどのように復興まちづくりが行われているのか？現在進められている女川のまちづくりの詳細について学んでいただきます。

あがいんステーション立ち上げの流れ

地元の様々な産業の若手経営者で作った復興まちづくり女川合同会社が運営する「あがいんステーション」。事業は女川の水産加工品のブランディングと女川の水産体験の提供による女川の豊かな水産資源を伝える場所になっています。このパートでは、合同会社の中心メンバーである阿部喜英さんより事業立ち上げの経緯、事業概要、また将来に向けて考えている事などをお話頂きます。

ホタテむき体験(60分) → ランチ(あがいん弁当)



ホタテむき体験をしてから、女川名物「あがいん弁当」をご堪能いただきます。

9:30

10:30

11:00

12:00

女川町の創業支援体制と支援事例



女川町は民間活力を活かした公民連携のまちづくりを進めていることで、数多くのメディアに取り上げられています。ここでは、公民連携のまちづくりに至ったのか、民間目線で公民連携の今日までの歩みをご紹介します。女川のチャレンジしやすい環境がなぜ生まれたのか、その謎が解けるパートです！

町内散策＋女川町の中心市街地まちづくりの概要



女川町役場の公民連携室長である山田さんより、この4年間公民連携で試行錯誤しながら工夫された女川というフィールドについてお話いただきます。その後、復興途中の女川の町を歩いていただき見学していただきます。まちづくりの今をリアルに感じて頂き、これから生まれる町の可能性を考えて、自分なりの関わり方のヒントを見つけてください。

女川町内の魅力スポットを見学



徒歩では回れなかった女川の魅力スポットを車で回りながら、見学します。ここにも事業の開発や女川や地方との関わり方に関するヒントがあるかも！

記念写真



最後はみんなで記念写真。いつまでもこの時感じた思いを忘れぬように、写真に残しておきましょう!!

11:00

12:00

13:00

16:15

16:30

解散

昼食



震災後に生まれた女川丼。あの小泉進次郎氏も「女川丼は本当に素晴らしい。海鮮丼はどこの沿岸部も売りにするが、女川丼にはかなわない」と様々な場で話をし、現在では行列のできる被災地でも有数の海鮮丼になっています。この女川丼をみなさんには食べていただきます。

地方からのチャレンジを考えるワークショップ、 2日間の振り返り&これからの関わり方を考える



この二日間の学びを受け、女川にこんなものがあると良いのではというアイデアを膨らませたり、自分が女川でやってみたいことや、関わってみたいことを考えるワークショップを通して、「自分なりの女川や地方への関わり方」を整理します。そして、最後には自分なりの女川や地方への関わり方を発表いただきます。あまり重く考えず、自分に素直に、リラックスして参加できるワークショップにしております。

FOUNDER INTERVIEW

1

創業者インタビュー

ガル屋
木村 優佑 さん

クラフトビール中心のバー「ガル屋」。2014年5月のオープン以来、女川の人々の憩いの場となっている。日が暮れば旨い料理に舌鼓を打ちながらお酒を酌み交わす中で、町づくりの方針が決められることもあるという。そんな、名実ともに女川を中心となっている「ガル屋」の若き店主・木村優佑さんにお話を伺った。

— 現在はどのようなお仕事をされているのか、具体的に教えてください。
木村 「ガル屋」というクラフトビール中心のバーを営んでいます。主な仕事内容は、ビールの仕入れや飲食サービスの提供ですね。
— 以前は、どのようなお仕事をされていたのですか？
木村 最初に入った通販会社を約1年半で退職して、その後は5～6年くらい、web広告などIT系の

生まれ故郷で人の集まる場をつくりたい

仕事をしていました。二度目の会社も辞めたいなと漠然と考えていた頃に、東日本大震災が起きまして、「生まれ故郷である女川町で何かできたらいいな」と思いあぐねていた時に、ビールに出会ったんです。それ以前は、飲食店関連の経験は全くなかったです。接客が苦手なので(笑)
— なぜ、そこでビールを選んだのでしょうか？きっかけは何かありますか？
木村 もともとビールを飲むのが好きだったんです。それで、凄いきっかけ…というわけではないんですが(笑)、家の近くのビールバーに飲みに行く機



会がありまして。地ビールって、何となく「不味い」というイメージがあるじゃないですか。でも実際に飲んでみたらそんなことなく、どんどん飲んでたら面白くなってきちゃったんです。「日本にも、大手以外の地ビールが未だにこんなにあったんだ」と驚きました。それに、ビール好きの人って、飲むためにどこまででも足を運ぶじゃないですか。だから、ビールであれば、震災ボランティアや、水産加工品目的で訪れる人以外にも、女川へのお客様を増やせるんじゃないかという考えもありました。そのうち、知人から「東京・高円寺にビール工房があるよ」という話を教えてもらったんです。で、実際に訪ねてみたら、物凄く小さい工場で、規模的に、「自分でもできるかな？」と思ったんです。そこで「地元で人

の後、1年近く経営してみても、「もう大丈夫だろう」ということで、2015年3月に会社から独立しています。

— 創業してみて苦労したことや、嬉しかったことはありますか？

木村 クラフトビールを知ってもらえるのは嬉しいですね。あとはやはり飲食店なので、この場を楽しんで帰ってもらえるのはありがたいです。地ビールで女川の観光ポイントを作りたいなとは思っています。

— 女川で創業するメリットはなんでしょう？

木村 周りに柔軟な人が多いことですね。町づくりの中心にいるメンバーとの距離が非常に近いので、いいアイデアがあれば乗っかってもらえます。クラフトビールについても、すんなりと受け入れてもらえたと、応援してもらえました。そういう意味では、今でもずっと助けられてますね。「○○をやりたい！」というメッセージを発信し続けていれば、最初からサポートしてくれる人物がいれば、創業して最初の2～3年は安定するまで時間がかかると覚悟していたんですが、それがぐっと縮まった実感があります。

— 今後の展望を教えてください。

木村 免許をとって、自分のビールを作りたいですね。それを提供して、楽しんでもらえる場を作りたいです。それなら、観光客の方にとっても、「ガル屋」を訪れる理由になるので。この店が安定したら、次に何をやるのかも考えていかなければいけないですね。もともと「人の集まる場を作りたい」という想いから起業したのですが、ビールだけだと、やっぱりまだ分母は小さいので。

— 創業したいと考えている方へ、メッセージをお願いします。

木村 自分の熱い想いや、したいことを発信していかないとどうしようもないので、どんどん人に絡んでパンパン飲んだらいいんじゃないでしょうか(笑)。そうすれば、誰かしら共感してくれる人がサポートを得られると思います。

楽しむ場、人の集まる場を作りたい。その想いから始まった小さなビールバーは、注目の店としてマスコミからも続々取り上げられるようになっていく。女川のみならず、東北全体を巻き込んでいく日は、そう遠くないのかもしれない。

スペインタイルを女川の新たな文化に

女川町の一角に、色鮮やかなスペインタイルが掲げられた工房がある。足を踏み入れてみると、女性達が一心にタイル制作に勤しんでいた。もともとは陶芸から始まったという、「みなとまちセラミカ工房」の代表・阿部鳴美さんにお話を伺った。

— 現在はどのようなお仕事をされているのか、具体的に教えてください。

阿部 タイルの制作・販売と、簡単なワークショップを実施しています。始動した時は6名だったのですが、現在は10名の従業員で回していますね。結婚祝いや出産祝い、開店記念など、プレゼント用に受注することが多いです。また、最近ですと、タイルの作り手養成講座を4回コースで募集してみました。そうしたら、あっという間に満席になってしまって、12名の方が参加してくださったのですが、「もっとタイルを作ってみたい」と満足していただけた。ワークショップに関しては、おかげさまでこれまでに延べ1000人以上の方に参加いただいています。

— 創業に至るまでの経緯を教えてください。

阿部 セラミカ工房は2012年6月にオープンしまして、NPO法人として本格的に活動を開始したのは2013年4月からです。タイル作りを始めたのは震災後からです。震災前は趣味で陶芸を10年以上やっていたんですよ。作った作品をバザーで販売して、売上金は道具を揃えるための費用にあてたり、社会福祉協議会に寄付したり。創業のきっかけは震災ですね。入っていた陶芸サークルが活動していたのは町の施設だったんですけど、津波で全て流されてしまった。サークルのメンバー7名も全員が家を失い、うち1人は残念ながら命を落としました。半年くらい経って、ようやく何不自由ない暮らしでできるようになってきた頃、再びサークルのメンバーで集まったんです。その時に、「また昔と同じように、何かやりたいね」という話になって。陶芸用の備品も全て失われてしまったので、「再開するなら自分達で用意するしかない」という結論に達しまし



た。そんな折、さまざまな出会いが重なって、この工房を立ち上げたんです。

— どんな出会いだったのですか？

阿部 女川駅のオープン記念イベントの時に、「陶芸教室をやらないか」というお誘いをいただいたんです。教室をやるとしても、設備がないのに…と躊躇したのですが、「とりあえず粘土で作って、焼くのはどこかに依頼すればいいや」と思ったんです。そんな折、女川駅のデザインを手がけた坂茂先生を通じて、なんと京都造形芸術大学から窯を寄贈いただいたんです。ただ、窯をいただいたはよかったのですが、置き場所がなくて。きぼうのかね商店街が2012年4月のオープンだったのですが、それに合わせてお店を借りました。

— なぜ、スペインタイルを選ばれたのでしょうか？

阿部 窯の寄贈について打診いただいた直後に、「焼き物つながりで、もしスペインタイルに興味のある人がいれば、東京でワークショップがあるから参加してみない？」と声をかけられました。私自身、ものづくりが好きだったので、声をかけてくれた人と連れ立って生まれて初めて東京に行っただけです。それが2012年1月。実際にスペインタイルを作ってみたら、これがもう面白くて。趣味にしておくにはもったいないなと思いました。たまたまそのワークショップが主催していたスペインタイルの研修にも申し込んで、3月にははるばるスペインに飛びました。スペインの街って、壁から店の看板から、至る所にタイルが貼ってあるんですよ。陶器ですから、何百年も前に制作されたものだってあるんですよ。それを眺めていたら、感動してしまって。復興の証として、何百年も先まで残るものになる。そう確信して、スペインタイルで女川の町を彩りたいと思いました。

— 創業してみて苦労したことや、嬉しかったことはありますか？

阿部 事業である以上、収益を上げなければ継続していけないんですが、手作りのもので収益を上げるってかなり難しいんです。タイル制作って、自分の趣味として楽しむ分野なんですよ。それをお客様

FOUNDER INTERVIEW

2

創業者インタビュー

みなとまちセラミカ工房
阿部 鳴美 さん



に販売して、組織を伸ばしていくことを考えるのは苦労するなと感じました。自分一人のサロンやショップとして経営していく場合は、また別のやりようがあるとは思うんですけどね。困った時には、アスヘノキボウさんに相談しています。そんな人や、企業とつながってもらえるので。嬉しかったこととしては、「エルファロ」という宿泊施設があるのですが、そこに自分達の作品が初めて収められた時には感激しましたね。工房ではタイルを納品することを「嫁入り」と呼んでいるんですが、本当に初の「嫁入り」だったので、もう涙、涙で…。そうやって少しずつ、タイルが女川を彩っていくと思っています。女川を歩いてると、あちこちで「あ、ここにもある」と見つけてもらえるような感じがですね。それが「文化」なのかなと。

— 女川で創業するメリットはなんでしょう？

阿部 女川の特徴は「人柄」かなと思います。活気がありまして、本当にいいものであれば、どんどん口コミが広がって「こんないいものがあるよ！」と拡散してもらえる場所ですね。悩んだ時には素直に助けを求めれば、手を差し伸べてくれる人が大勢いますしね。ただ、どんどん受け入れるという体制があるにしても、やはり入ってくる側が女川に馴染む必要があります。そのために、道で会った人には欠かす挨拶をするとか(笑)、積極的に親睦を深めていってほしいですね。

— 創業したいと考えている方へ、メッセージをお願いします。

阿部 やっぱりやるからには、結果を出さないといいけないと思います。あと、大事なのは健康管理ですね(笑)。動き出したら止まる訳にはいかないですから。

「いずれは、女川のあちこちにタイル工房ができるのを見たい」というのが阿部さんのさらなる夢だ。

HONKI PROGRAM

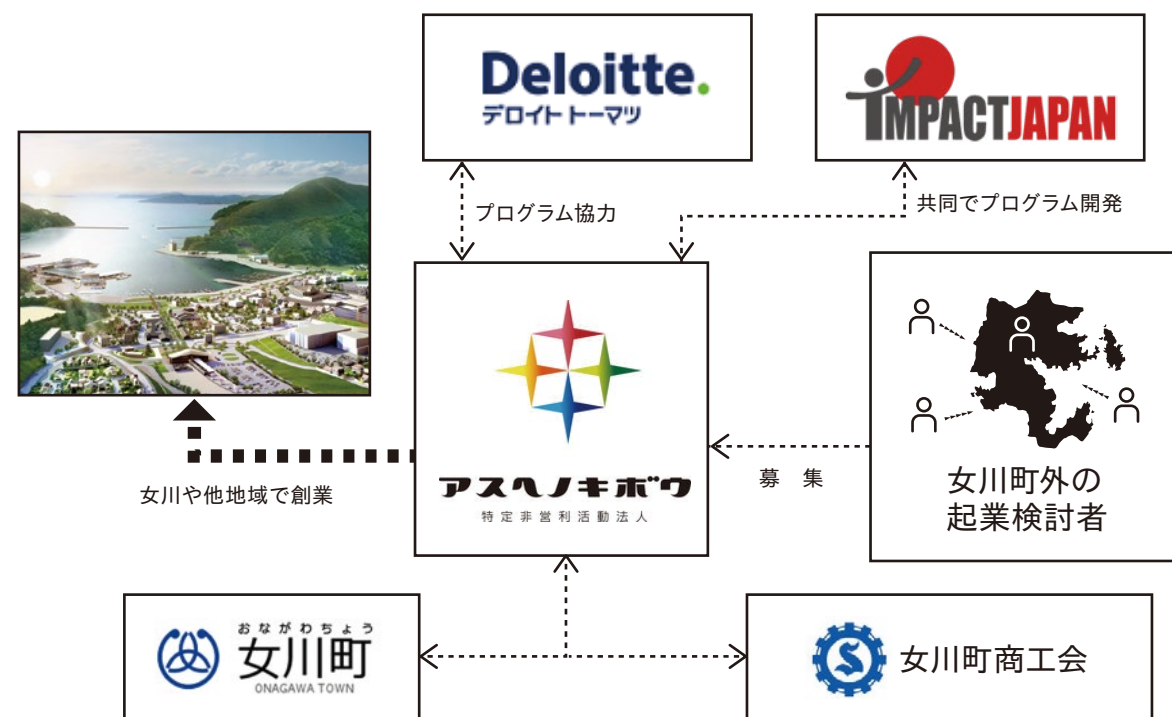


創業のプロから徹底指導

『地方で本気で起業を考えている人向け』の地方で起業することに特化した創業プログラム。起業する場所は女川でなければいけないという縛りはなく、どの地域で起業したい人も参加できるプログラム。

PARTNER

パートナー連携図



HONKI PROGRAM

PROGRAM

プログラム内容

KEYWORD

LEARNING

[学 び]

都市部でも地方でも創業に必要な学び

- ・マーケティング
- ・ファイナンス
- ・ビジネスモデルの構築
- ・プレゼンテーション
- ・事業計画の作成



KEYWORD

POINT

[ポイント]

KEYWORD

CASE STUDY

[ケーススタディ]



創業した人に学ぶケーススタディ



地方での創業のポイント

- ・どの地域で創業すべきか
- ・地域のどこを見るべきか
- ・地域の各団体の役割と巻き込み方

1泊2日 × 全4回のプログラム例

1/4 自分自身を知り、 アイデアを見つける 講師：小松 - 竹川



PROGRAM プログラム内容

- オリエンテーション：全体の流れ、女川を知る
- プレゼンテーション①：自己紹介、参加動機
- 講座①：ビジネスアイデアを見つけよう
- ケーススタディ①：ガル屋
- 個人ワーク「アイデアを深める」&発表

POINT 学びのポイント

- 市場 / 事業機会
- 資金調達
- プロダクト
- タイムライン
- サービス
- 起業の想い
- 事業機会
- 事業機会の捉え方
- 優位性
- 起業に向けたステップ
- 事業形態
- 創業資金の調達方法

2/4 ビジネスモデルを練り、 ビジネスプランに繋げる 講師：小松 - 青山 - 竹川



PROGRAM プログラム内容

- 講座②：地方で創業するポイント
- 講座③：ビジネスモデルを構築しよう
- ケーススタディ②：みなとまちセラミカ工房
- 講座④：ビジネスプランを立てる
- 個人ワーク&発表

POINT 学びのポイント

- 事業と地域の課題解決との融合
- 同業種とのすみわけ / ○他業種とのコラボ
- 支援機関活用など
- マーケティング（誰に何をどう売るか）
- ファイナンス（価格決定、利益計画、資金計画）
- 地域の課題解決につながる事業構築

3/4 ビジネスプランをぶつける 講師：山内



PROGRAM プログラム内容

- 中間プレゼンテーション：ビジネスプラン
- 講座⑤：創業計画、資金調達
- 個別メンタリング
- ケーススタディ③：南三陸石けん工房

POINT 学びのポイント

- 事業の成長のさせ方
- 商品展開の方法
- 大企業等とのコラボ

4/4 ビジネスプランを発表する 講師：山中



PROGRAM プログラム内容

- プレゼンテーションリハーサル
- ケーススタディ④：GLIDE
- 個人ワーク&ブラッシュアップ
- 最終プレゼンテーション
- 講評

POINT 学びのポイント

- ビジネスプランを整理する
- 分かりやすいプレゼン資料の作成
- 想いを伝えることの重要性

HONKI PROGRAM MENTOR

メンター紹介



山中 礼二さん

キャノン株式会社、グロービス・キャピタル・パートナーズ、ヘルスケア分野のベンチャー2社を経て、グロービス経営大学院(教員)。また、一般財団法人KIBOWにてインパクト投資を行っている。ハーバード・ビジネス・スクール修了(MBA)。特に震災後、多くの社会起業家の育成と支援に携わりつつ、同時に起業家達から学んでいる。



竹川 隆司さん

一般社団法人IMPACT Foundation Japan エグゼクティブ・ディレクター。国際基督教大学卒業。野村證券株式会社勤務ののち、野村ロンドン、フィルモア・アドバイザリー執行役員を経て、2011年4月、Asahi Net International, Inc.をニューヨークに設立。同社の代表取締役社長。大学向け教育支援システム事業のグローバル化を推進。現在、現職にて東北での起業家支援を推進すると同時に、宮城県唯一のフルマラソン大会である「東北風土マラソン&フェスティバル」の立ち上げと運営、ベンチャー企業の社外取締役なども務める。ハーバード・ビジネス・スクールMBA。



佐々木 大さん

一般社団法人IMPACT Foundation Japan 教育ディレクター。青山学院大学文学部卒業。ICS国際文化教育センター(現留学ジャーナル)、衆議院議員秘書を経て、ザ・プリンス・レビュー・オブ・ジャパン(現アゴス・ジャパン)入社。執行役員、社長等を歴任、留学アドバイザーとしても豊富な経験を持つ。スタンフォード大学教育大学院修士課程修了。



山崎 莉加さん

ハーバード・ビジネス・スクール 日本リサーチ・センター アシスタント・ディレクター。東京大学経済学部経済学科卒業後、マッキンゼー・アンド・カンパニーへ入社。東京大学先端科学技術研究センターを経て、ジョージタウン大学国際関係大学院に留学。2006年よりハーバード・ビジネス・スクール(HBS)日本リサーチ・センターにて、主にHBSで使用する日本の企業・経済に関する教材作成、日本でのプログラムの企画・運営に従事。東京大学医学部グローバルヘルス・アントレプレナーシップ・プログラムで特任助教も務める。



山内 幸治さん

NPO法人ETIC。理事・事業統括ディレクター。早稲田大学在学中にETICの事業化に参画。97年に起業家型人材の育成とベンチャー企業支援を目的とした、日本初の長期実践型インターンシップを開始。これまでに同プログラムを通じて2500名を超える大学生への機会提供を行い、150名以上の起業家を輩出。02年からは若手社会起業家のスタートアップ支援事業や、11年には東日本大震災からの復興に向け、「震災復興リーダー支援プロジェクト」を開始。東北への右腕派遣事業などを推進する。



小松 洋介さん

特定非営利活動法人アスヘノキボウ代表理事/女川町商工会職員。大学卒業後、2005年4月株式会社リクルートに入社。東日本大震災を機に2011年9月にリクルートを退職。女川町復興連絡協議会 戦略室に入室。2013年4月特定非営利活動法人アスヘノキボウを設立し代表理事、2014年4月女川町商工会職員として、まちづくり担当を兼任。2014年 AERA「日本を突破する100人」2015年 日本青年会議所 人間力大賞 経済産業大臣賞



青山 貴博さん

女川町商工会副参事、経営指導員。地域の商工業の活性化に伴う商工会の事業に加え、行政に対してまちづくりを提案する民間団体『女川復興連絡協議会』事務局として、『住み残る、住み戻る、住み来たる』をテーマに、復興プロジェクトを進める。また、情報の風化を食い止めるため、自身の九死に一生を得た体験と女川町の現状について語り続ける。



山田 康人さん

女川町役場 公民連携室 室長。平成25年11月より宮城県庁から女川町役場へ派遣、平成26年4月より産業振興課公民連携室。中心市街地商業エリアを中心に、民間セクターと一緒に、公私融合型で復興まちづくりを進める。宮城県庁では平成14~16年度まで創業支援、平成20~23年度まで食ビジネス支援を担当。その他、仙台でコミュニティスペースを運営するNPOファイブリッジの事務局長も務める。



岡 明彦さん

1977年7月3日生まれ。38歳。女川町出身。昭和22年創業の水産加工会社 株式会社岡清 代表取締役。震災前は宮城県の養殖物全般を取り扱っていたが、震災により4営業所が被災。2011年7月に営業再開し、2013年7月には工場を再建。2016年には株式会社鮮冷も町内外の事業者とともに、立ち上げる。震災後は本業に加え、女川町復興連絡協議会 理事、女川町商工会 理事、復興まちづくり女川合同会社、女川みらい創造株式会社 取締役、宮城県 ぼたて流通振興協会 買受部会長と本業に加え、まちづくりや水産業界全体の活性にも深く関わっている。

FOUNDER INTERVIEW 3

創業者インタビュー

南三陸石けん工房
厨 勝義さん

女川には、女性の目を惹きつける店がある。それが、「南三陸石けん工房」だ。豆乳やよもぎなど、お肌に良さそうだけでなく色彩鮮やかな石けん達は、宝石かと思ふばかり。誰もがつい手に取りたくなるような、心躍る可愛らしい逸品だ。「南三陸石けん工房」を立ち上げたのは、以前は南三陸町で支援活動を行っていたという株式会社アイローカル代表取締役の厨勝義さん。なぜ、石けんショップを開こうと考えたのだろうか？

— 現在はどのようなお仕事をされているのか、具体的に教えてください。
厨 「南三陸石けん工房」で、石けんの製造・販売を行っています。
— 以前は、どのようなお仕事をされていたのですか？
厨 2011年の震災時点では東京で翻訳会社を経

女川で起業するのはめちゃくちゃカッコイイ

営していました。とはいえ、一人でやっていたので気楽なものだったんですけどね。
— 創業に至るまでの経緯を教えてください
厨 震災後、宮城県出身の友人が南三陸町に物資を持っていくというので、彼と一緒に動いていたのが始まりですね。最初は、「被災地へモノを運ぶ」という活動でした。それが次第に、NPO法人など、「支援をしたいけれど、どうやって被災地へ行ったらいいのか分からない」という人を運ぶようになりましたね。同年の7月には、南三陸町に移住しました。2、3年目になると、アスヘノキボウさんと同じように、「よそ者」という立場であるにも関わらず、人



と人々を繋ぐ「繋ぎ屋」と「創業支援」をしていました。それを解消したいなと思いました。あとは商売として成り立つかどうかなんですけど、実は、地方には年商1億円の石けんショップっていっぱいあるんですよ。僕自身はそれまで石けんを作るどころか小売りの経験が一度もなく、ド素人がノウハウ0の状態から立ち上げたので、大変でした。
— 創業してみて苦労したことや、嬉しかったことはありますか？
厨 とはいえ、特に苦労だと思ったことはないですね。お店自体は、2015年の9月20日にプレオープンして、10月1日に開業しました。(このインタビュー時点で)1ヶ月程度しか経ってません。ガル屋さんで飲んでたら、そこに商工会の方がいて、「店舗が空いた」という話を聞いたんです。「詳しい話を聞きたい」と翌日商工会に赴き、その場で契約しました。即断即決ですね(笑)。契約した時には僕一人で、店員のあてが全くなかったですからね(笑)。ここでハンコ押さなきゃ負けかな、と。
— 女川で創業するメリットはなんでしょう？
厨 他の地域とは異なり、3、40代の若手を中心になって主体的に町を引っ張っているの、あと20年は成長が続くということですね。だからこそ、チャレンジできる環境があります。新しいアイデアに対しては、町の皆が全力で応援してくれます。それと、これは最初に支援する立場で入ったから言えることなんです、女川で起業するのってめちゃくちゃカッコイイと思うんです(笑)。震災で一番大きな被害を受けた土地ですから、やりがいがありますよね。それを仙台のような都会でもやっても意味がないな、と僕としては思います。
— 今後の展望を教えてください。
厨 いずれは100人規模の従業員を抱える会社になり成長させて、海外に進出していきたいです。石けんなら腐らないし、単価が高いし、輸出できますしね。東北の一地域から海外に出るって、面白いと思いませんか？

インタビュー中、頻繁に登場した「○○したら面白い」という厨さんの言葉。「女性が活躍できる場所を作りたい」という厨さん自身の信念と相まって、やりがいの大きさが深く伝わって来た。