

# NEXT STAGE

ネクスト ステージ



Saitama City  
Support Magazine

(公財)さいたま市  
産業創造財団

さいたま市の中小企業と創業する方のための支援センター

起業・創業版

さいたま市  
ニュービジネス大賞

# SNB受賞者が語る 起業しようと思ったこの瞬間



2013年度 女性起業賞

～キャリアママのプロ力集結で～  
「あったらいいな」を実現する事業

ATTARA movement

代表 阪本 美智子 氏

阪本氏は「女性が生きやすい社会にしたい」との思いから起業を決意。子連れでの外出に便利な商品及びサービスの提供や働き方の提言などを行い、子育て中の女性の新しいライフスタイルの確立を目指しています。



乗り、上の子が歩くといった場合は迷子紐にもなるなど5通りの使い方ができます。

課題を一つ一つ手探りで  
クリアし商品化に成功

ものづくりの経験がなかったため、「Gyu-Gyu」の商品化にあたっては、縫製工場探しや安全性の検査などすべて手探りでした。インターネットなどで縫製工場を探し、20社以上電話をかけてサンプルを送るなどやりとりを重ねました。

検査については、財団の方やショップのバイヤーさんからアドバイスを受けたほか、縫製工場の方からも安全性の観点からの素材の選び方などを教えていただきました。

試作品から9カ月を要して商品化を実現。自社のホームページやキッズカフェなどで販売しているほか、2014年には西友の「女性が活躍する企業からの商品公募」で優秀商品に選ばれ、西友のネットショップでも扱っていただいています。



▲オリジナル商品 ベビーカー用補助グッズ「Gyu-Gyu」



▲「Gyu-Gyu」とベビーカーとの使用例

自ら子連れで働く女性の  
ロールモデルに

セミナーでは、0～2歳児連れで出かけるときに知っておくと便利な情報をお伝えしています。旅行会社勤務の経験を活かし、お出かけのコツや子連れ旅行の楽しみなどもお話しします。また子連れで働くという選択肢の提案として、私自身も子連れで仕事をしています。自分が実践することで、子連れで働くスタイルを広めていきたいと思っています。

多くの人に支えられ  
やりがいを実感

起業して会社員だったときと一番変わったのは、最終決断するのは自分だということ。最初はそれが重荷でしたが、今は会社のスタッフや財団の方、SNBの受賞仲間などたくさんの人たちに支えられながら、やりたいことを実現できる楽しさを実感できるようになりました。

10年後の夢は、日本のマーケットを消費者主導型に変えていくこと、女性が子連れで働くスタイルを定着させること。企業に対し、女性の働き方のコンサルティングなども行っていきたいです。



▲子育て中の女性の新しいライフスタイルの確立を目指す阪本氏

**起業者から学ぶワンポイント**

阪本様は子連れで仕事の打合せや外出も多く、市場ニーズを探求するとともにライフスタイルの提案をされながら、積極的な活動を展開しております。創業前は旅行会社の法人営業の経験もあり、既存のネットワークと受賞後のネットワークをもとに事業をスタートされています。

**ATTARA movement プロフィール**

【所在地】さいたま市中央区上落合2-3-2 新都心ビジネス交流プラザ3F COCOオフィス内  
 【設立年月】2013年11月  
 【事業内容】0～2歳児の「子連れおでかけ」の支援、グッズ開発、販売、セミナー・イベント開催  
 【TEL】080-6651-5938  
 【URL】http://www.attara.biz/

旅行業、不動産業を経験  
起業を志しSNBに出会う

創業前は旅行会社の法人営業を経て不動産会社に転職、出産を機に退職していました。子育てと両立ができやがいを感ぜられる仕事をしたいと考え、起業を検討していたときに見つけたのが、「さいたま市ニュービジネス大賞」です。

SNB応募を通して  
事業の道筋が定まる

SNBに応募した時点では、商品は自宅のミシンで製作した試作品があるだけ。商品化の方法もわからず事業の方向性も定まっていなかったため、第1、2次審査を通過すれば専門家によるアドバイスが受けられ、受賞すれば「コラボさいたま」への出展やビジネスマッチングの機会もあるなど、起業に直結した特典が魅力でした。

審査段階で応募者同士のつながりも生まれました。2次審査では3カ年の事業計画書を提出しなければならなかったのですが、提出期限までに事業計画書の作成相談会が数回あり、応募者同士でプランについて話し合うワークショップなども行われました。そういった場で異業種の人たちから商品の名称などについて意見を伺うことができ、大変参考になりました。

「あったらいいな」をキーワードに  
商品やサービスを提供

当社の事業の柱は、「子育て世代の女性がもっと社会に出られるようにするためのサポート」です。とくに自分の育児経験や旅行会社時代のお客様からの要望などを元に、外出時の負担が大きい0～2歳児連れの女性に的を絞り、「あったらいいな」と思える商品の開発やセミナーなどを行っています。

商品開発では既存のもの改良ではなく、独自性にこだわっています。まずオリジナル商品第一弾としてベビーカー用補助グッズ「Gyu-Gyu」を開発しました。ベビーカーに取り付けて使用することによって、下カゴからの荷物の取り出しやベビーカーをたたむ動作が楽になります。また乳幼児が2人いて、下の子がベビーカーに

2013年度 コミュニティビジネス賞

## さいたま市活性化促進地ビール(クラフトビール)事業 氷川ブリュワリーの創設

### 株式会社氷川ブリュワリー

代表取締役社長 菊池 俊秀 氏

氷川ブリュワリーは、さいたま市初のクラフトビールを醸造する会社です。氷川神社をイメージしたクラフトビール「氷川の杜」が看板商品です。菊池氏は観光資源や農作物などを取り入れた地元密着型の商品で地域との絆を強め、街を活性化させたいと願っています。



#### クラフトビールで 街を元気にしよう

「どうすれば街を活性化させられるだろう」。  
氷川ブリュワリーは、そんな発想からスタートしました。2年前、大宮駅東口近くの商業施設が撤退することになったとき、街の衰退を危惧した有志が集まり、街おこし策を出し合いました。私はカメラメーカーの技術者でものづくりが好きだったことに加え、趣味でビールの醸造も学んでいたため、クラフトビール(地ビール)で街を元気にしたいと考えたのです。

クラフトビールとは、小規模の醸造所で伝統的な技法で作られるビールのこと。ビールの醸造というとなると難しいと思われがちですが、何年も修業しなければならぬというのではなく、レシピがあり安定して作れる技術を習得すれば、私のような脱サラ組でも可能です。当社はクラフトビールの醸造所の中なかでも小規模の「マイクロブリュワリー」で、専用の設備も開発されているので、広いスペースも必要ありません。

#### 街おこしの仲間を誘い SNBにエントリー

街おこしの話をしていた頃、ちょうどSNBのエントリーが始まっていました。説明会に行き、とてもいいコンテストだと思い、仲間たちにもエントリーを呼びかけ、大宮でも説明会を開いていただきました。エントリーシートは仲間たちと一緒に書き、回し読みをしてブラッシュアップしながら完成させました。一次、二次審査と進んでいくうち、ふるいにかけられていきましたが、そこで落ちた仲間がサポーター役にまわり、事業計画書の書き方やプレゼンの仕方のアドバイスなどを行ってくれたので心強かったです。最初は私ひとりの夢だったのですが、このようにみんなで回し読みしていくうちに、みんなの夢になってしまったのです。もう、後には引けないというプレッシャーがどんどん大きくなりました。そして、このコミュニティビジネス賞を受賞したのをきっかけに会社を退職することを決心しました。

#### 善は急げ! 受賞から短期間で起業

2013年10月に三次審査、11月に授賞式、12月に退職し、1月に法人登記と、受賞から会社設立までたった2カ月。4月には醸造所兼店舗「ブリューパブ氷川の杜」をオープンさせ、7月から醸造を開始しました。経費を抑えるために、床張りなど店の内装は自分たちで行いました。バーカウンターの後ろの壁はビールの色を意識し、塗料を調合して塗りました。メニューの文字、料理などは家族が協力してくれています。



※ラベル製作中

▲氷川ブリュワリーで醸造されたクラフトビール「氷川の杜」



▲「マイクロブリュワリー」ならではの醸造装置

#### 氷川神社のイメージを 商品コンセプトに

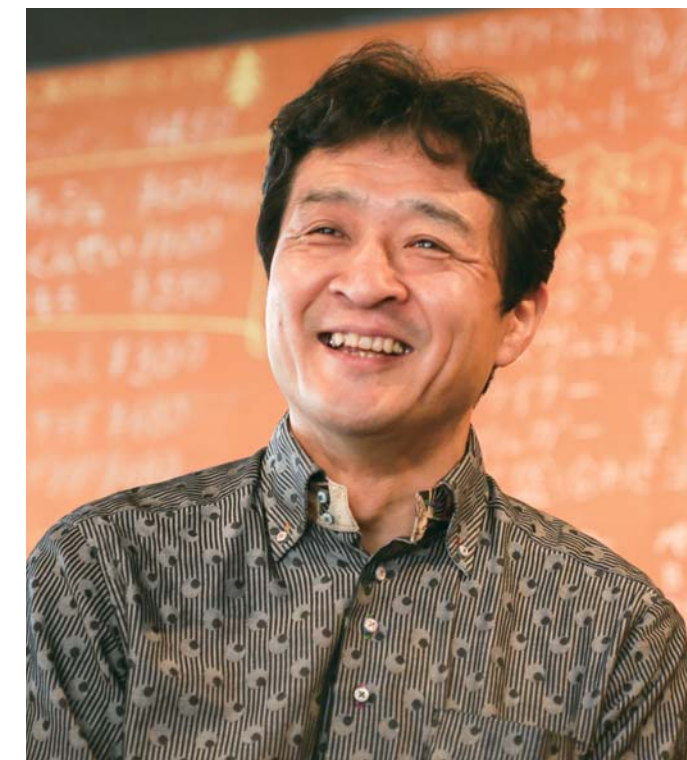
私は武蔵一宮氷川神社の参道側に生まれ、参道のフクロウの声を聞きながら育ったので、氷川神社には格別の思い入れがあります。そのため、クラフトビール「氷川の杜」のコンセプトも、神社の幽玄な雰囲気やイメージしたアンパーエール、神社と周囲の活気ある街をイメージしたゴールドエールなど、氷川神社にちなみしました。

当社は樽ごとに味を変えることもできるので、大宮の漢方パーとコラボレートし、漢方にも使われる食材を使ったビール「漢方エール」や季節のビールなども作っています。将来的には企業や個人と手を組み、さいたま市産の農産物で作るビールの開発や、お客様が好みのビールを作る「自ビール」(自分ビール)なども手がけていきたいです。

#### 氷川の杜ブランドを通し 地域が潤う仕組み作りを

当社が目指しているのは、大宮の名産品となるようなブランドの創出と街の活性化です。まずは、氷川の杜ブランドがさいたまの代表的なブランドになること。そして多くのお客様が当店に集い大宮を回遊して下さる、というビジョンを描いています。現在、当社のクラフトビールは店舗かイベントで飲んでいただくか、樽からペットボトルに詰めたものをテイクアウトしていただくしかないので、ギフトにも対応できる瓶詰の商品を開発中です。

「コミュニティビジネス賞」をいただいたということは、それだけ地域のために尽力することを期待されているということ。当社だけが成功すればいいという発想ではなく、みんなでつながり合い地域全体が潤う仕組みを作っていきたいと思っています。



▲氷川の杜ブランドを通し地域が潤う仕組みを作りたいと抱負を語る菊池氏

### 起業者から学ぶワンポイント

菊池様は氷川参道のそばで生まれ、地域をとっても愛しております。事業計画から受賞、退職、法人登記、お店のオープンとスピード展開でした。その中でも財団の飲食店セミナー、コミュニティビジネスセミナーや、SNB事業計画をもとに国の創業補助金を申請するなど、しっかりとした起業準備をしていってました。

#### 株式会社氷川ブリュワリー プロフィール

【所在地】さいたま市大宮区東町2-87(会社)  
さいたま市大宮区高鼻町1-36-1(店舗)

【設立年月】2014年1月

【事業内容】クラフトビールの製造・販売

【TEL】048-783-5123

【営業時間】店舗/平日17:30~22:30、土曜16:00~22:30、日曜・祝日16:00~20:00、火曜定休



2013年度 審査委員特別賞

## 電源のいらないスピーカーで、 あなたも自由なサウンドライフを!

### ARUPaPa株式会社

代表取締役 河端 伸裕 氏

子どもの頃からものづくりや発明が好きでデザイナーになった河端氏。さらに納得のいくものづくりを目指してひとりメーカーを立ち上げました。「環境に優しく、価値あるものを」をモットーに、商品開発から製造・販売まで手掛けています。



#### 趣味のスピーカー作りを事業に 資金相談でSNBを勧められる

住宅設備メーカーで11年間システムキッチンやシステムバスなどの企画・デザインを手がけた後、2002年に独立しました。以来、フリーランスのデザイナーとしてペットボトルやモバイル機器用サプライ品などのデザインを行ってきましたが、好きなものを作りたい気持ちが強まり、趣味で行っていたスピーカー作りの事業化を思い立ちました。そこで、さいたま市産業創造財団に小口資金の申し込みに行ったところSNBへの応募を勧められ、チャレンジすることに。最初はとまどいましたが思いがけず審査委員特別賞を受賞でき、起業への自信が得られました。

SNBで3次審査まで残った応募者同士は今でも仲が良く、他年度の受賞者も交えてよく交流会を行っています。同じ地域の事業者とつながりが築けたという点でも、SNBに応募した意義は大きかったと思います。

#### 電源不要、ミニマルデザイン 欲しかったスピーカーを開発

ARUPaPaエコ・プロダクト第一弾商品の「の音」は、自分が欲しいと思っていた理想のスピーカーです。iPhoneやiPodなどiOS機器用で、電源が要らずヘッドホンジャックに接続するだけで使えます。デザインというと視覚的な要素と思われがちですが、要求される機能を満たすための構造や素材を考えるのはもちろんのこと、使いやすく美しいカタチを実現するために、何度も試作を行い検証を繰り返すのがデザイナーの仕事です。「の音」はサイズや機能は必要最小限のミニマルデザインながら、ヘッドホンジャックからの微弱な電流でも、十分な音量やバランスの良い低音が得られるようにこだわって設計しています。また当社は「ひとりメーカー」なので、極小ロットでの製造を行っており、1台1台大事に取り扱って、製品を組み立てています。お客様のもてしっかりお役に立つんだよという気持ちでお届けできるのも「ひとりメーカー」だから出来ることだと自負しています。

#### 国産の材料にこだわり 奈良の工場に飛び込み交渉

「の音」のキャビネットは現在、フィンランドパーチプライウッドと国産の竹集成材の2種類があります。竹集成材のキャビネットの原板は、日本で唯一、竹の突板を製造している奈良県の工場で作られています。通常は、極小ロットの発注は受けてくれないのですが、2014年に「ミラノサローネ」に出展する機会があり、「の音」を国産の材料で作りたいと思い、飛び込みで「材料を分けてほしい」とお願いしたところ、快諾していただきコンセプトモデル用の材料を提供してくださいました。竹は木材に比べ生長が早く、継続的に手に入る理想的なエコ・マテリアルです。



▲オリジナル商品 電源のいらないスピーカー「の音PRO 竹」



▲「の音」誕生のきっかけとなったスピーカー1号機



▲TOKYO DESIGNERS WEEK in MILANO TOKYO IMAGINEに出展

#### ミラノの展示会に出展 海外展開への手応え実感

ミラノサローネ国際家具見本市は、インテリアデザインにおける世界最大規模の展示会です。メーカーに在籍していた頃から知っていましたが、行く機会のないまま退職してしまい、行けるときは視察だけでなく出展したいと強く思っていました。

私が出展した展示会場では、会期を通して世界中から9万人を超える来場者が訪れ、「の音」にたくさんの方が興味を示し、試聴していただけて嬉しく思いました。また、帰国後ドイツの建築やインテリアデザインのサイトから取材の依頼が来るなど、グローバル展開の可能性も感じられました。

#### ブランドと自分自身の認知度を高め クリエイティブな仕事を続けたい

当面の目標は、ARUPaPaブランドとデザイナーとしての自分の認知度を高めることです。プロダクトデザインも請け負っているので、「『の音』を作った人にデザインしてもらいたい」と言われるようになりたいですね。オリジナル商品の事業が大きくなりそうときは、事業そのものを生産力のあるところに売却し、自分は常にクリエイティブな仕事をしていくつもりです。

今の課題は営業と販売です。現在、専門家に相談しながらECサイトや代理店などを通して販売する方策と海外での販売方法を探っています。今は、これまで蒔いてきた種が芽を出し始めた時期。1年程度はじっくり育てていこうと思います。



▲デザイナーでありながら、商品開発から製造・販売まで手掛ける河端氏

#### 起業者から学ぶワンポイント

河端様は、フリーランスのデザイナーとしての経験をもとに、昨年会社を設立されました。

資金の申込をきっかけにSNBのサポートメニューをご利用いただいています。現場での経験と経営ノウハウをうまく活用しており、今後の活動に期待しております。

#### ARUPaPa株式会社 プロフィール

【所在地】さいたま市南区南浦和2-33-5 スズキビル301  
 【設立年月】2014年7月  
 【事業内容】オリジナル製品開発、プロダクトデザイン  
 【TEL】048-829-7639  
 【URL】http://www.arupapa.jp/index.html



2009年度 プレ創業賞

守りたい 伝えたい 繋げたい  
我が街「さいたま市」

彩の国ブランドフォーラム株式会社

代表取締役 菩提寺 由美子 氏

2015年1月9日と10日の夕方、イルミネーションに彩られたさいたま新都心のけやき広場に、アニメやゲームのキャラクターに扮したコスプレイヤーたちが集まりました。菩提寺氏が手がけるイベントです。菩提寺氏にさいたま市とコスプレにかける想いを伺いました。



▲オリジナル商品「うなぎせんべい」

さいたま市の魅力を日本中、世界中の人に知ってほしい

前職では、観光バス会社を対象としたETCカードの営業をしていました。あるときお客様からさいたま市の観光について訊ねられたとき、20年以上岩槻に住んでいながら、何も知らないことに気づいたのです。改めてさいたま市を見ると、盆栽や鉄道博物館、岩槻の人形、日韓ワールドカップの舞台、さいたま新都心など、伝統産業から近代的な施設まで様々な観光資源があります。この魅力を是非多くの人に紹介したいと思ったのが起業のきっかけです。

ただそれまで旅行業の経験はなく起業の仕方もわからず、資格も一から取らなければならないということもあり、資金や支援を得るためにインターネットで「ビジネス、賞金、コンテスト」などのキーワードで検索しSNBを知りました。

さいたま市の観光資源発掘をベースに事業計画を立案

創業当初に立てた事業計画は、盆栽や人形作り体験などのセミナー、さいたま市の見どころをめぐる日帰りツアー、さいたま市の土産品の開発、製造、販売の3本柱です。市外、県外からの観光客だけでなく、さいたま市の人に地元を知ってもらうツアーなども企画しています。旅行というと贅沢や余暇というイメージがありますが、城下町をめぐる古きを知る、人形作家の話や聞くなど、地元のことを学ぶという位置づけで企業などの研修に組み込んでいただけるよう提案しています。

市内メーカーと提携し こだわりの土産品を開発

土産品はこれまで、さいたま市のキャラクター、ヌウをあしらったまくら、クッション、生八ツ橋、うなぎせんべいなどを開発しました。さいたま市でなぜ八ツ橋かとよく聞かれますが、八ツ橋の名前は三河(愛知県)に伝わる伝説に由来するという説があります。子どもを川で亡くした母親が尼になり一心に祈ったところ、祈りが届き川に八つの橋がかげられたという伝説です。岩槻城址公園にも

八ツ橋があり、また子どもの成長を願う人形の産地であることから、さいたま市の八ツ橋が誕生しました。

うなぎせんべいは、手作りのような美味しさにこだわり、さいたま市内のメーカーに委託して製造しています。袋詰め、商品名などのシール貼り、箱詰めなどの作業は浦和の障がい者施設に依頼しています。

新たな事業の柱 コスプレイベント主催

事業は現在、創業当初にはなかったコスプレのイベント主催や撮影などの比率が高くなっています。コスプレ事業を始めたのは、東日本大震災の影響です。会社を設立し、これからというときに



東日本大震災が発生し、旅行を自粛する風潮が強くなりました。当社も打撃を受け打開策を考えていたとき、思いついたのが娘の趣味だったコスプレでした。自粛ムードでも若い人は比較的旅行に抵抗がなく、コスプレイヤーは全国に10万人もいます。彼女らに呼びかけ、コスプレを通してさいたまを知っていただくのもいいのではないかと考えました。



▲コスプレで使用する衣装がずらり

震災復興を願い けやき広場でイベント

コスプレイベント第一弾は、東日本大震災復興支援イベントとして2012年1月13日にさいたまスーパーアリーナ前のけやき広場で開催しました。1月13日はひっくり返すと3月11日になります。さいたまスーパーアリーナは被災者約2500人が避難生活を送り、新生活への第一歩を踏み出した場所でもあります。その地でコスプレイヤーが楽しんでいる姿を通し、被災地にエールを送りたいと思いました。このイベントは毎年開催しており、収益金は被災地に送っています。

SNBで受賞して一番良かったと思うことは、さいたま市のバックアップがあったことです。けやき広場は埼玉県が管理しているため、コスプレのために借りられるのかという懸念がありましたが、SNB受賞企業が手がける復興支援イベントということで、埼玉県とさいたま市が後援してくれました。

コスプレを一般に浸透させ さいたま市をコスプレの聖地に

与野の大正時代まつりへの参加も恒例化しています。最初は街の人たちに驚かれましたが、今ではコスプレイヤーには割引などのサービスをしてくれるなど、歓迎してくれるようになりました。当社直営ショップにはコスプレ撮影用のスタジオを設けたほか、市内の見どころや公園などで撮影会を行うこともあります。

「さいたまコスプレ聖地計画実行委員会」も立ち上げ、さいたま新都心のイトーヨーカドーで写真展開催や、企業や団体のパーティなどでのパフォーマンスなども行っています。コスプレはアニメやゲームとともに日本を代表する文化です。さいたまがコスプレの聖地となり、世界から注目されるようになるのが夢です。



▲さいたま市をコスプレの聖地にしたいと抱負を語る菩提寺氏

**起業者から学ぶワンポイント**

「守りたい 伝えたい 繋げたい」という理念をもとに、たくさんのイベントを仕掛け、常にアクション、フィードバックを繰り返しながら、積極的に行動し、現在に至っております。販売促進の専門家派遣、経営革新計画の申請、展示会、さいたま市の各種イベントに参加し、しっかりと知名度をアップさせて来ております。

**彩の国ブランドフォーラム株式会社 プロフィール**

【所在地】さいたま市浦和区領家7-17-10(会社)  
さいたま市浦和区上木崎4-2-19(店舗)

【設立年月】2010年5月

【事業内容】イベント企画、旅行・土産品の企画・開発・販売

【TEL】048-834-5030

【URL】http://www.yokoso-saitama.com/

2008年度 プレ創業賞

## 安心の送迎サービス付 放課後の小学生のための長時間預かり学習塾

### 株式会社フューチャーシーズ

代表取締役 則田 貴士 氏

則田氏は、小学生を放課後学校に迎えに行き、預かり、勉強や食事をさせて家まで送り届ける学習塾「キッズ」を運営しています。地元企業ならではの、きめ細かなサービスと家庭的な雰囲気が好評です。



#### 共働きで子どもの預け先に困った経験から起業を決意

かつては進学塾に勤め、中学や高校受験の指導を行っていました。起業のきっかけは自分が共働きで、子どもが小学生になったとき、満足の行く預け先がないことを実感したからです。安全で快適な環境で勉強や遊びができ、おやつや夕食も食べられる。そんな施設はないのだろうか。なければ自分で作るしかないと思いました。

#### 退職するも悩み続ける日々 受賞が資金調達にもつながる

ただ会社を退職して起業するのは不安があり、思い立ってから1~2年は迷っていました。退職後も半年ほどプランを練っていたところ、図書館でSNBのチラシを発見。「起業には資金が必要、それにはまずビジネス大賞だ!」と思い、応募を決めました。

応募に向けてセミナーに通い事業計画を立てているとき、東京で民間学童保育施設が次々とオープンし拡大していることを知り、ニーズにマッチしていることを確信。プレ創業賞を受賞したことで資金調達もでき、起業することができました。

#### 独自のプログラムで 他社との差別化を図る

当社の学習塾「キッズ」のポイントは、勉強のプログラムが充実していること。ドリルやテキストをやらせるだけという民間学童もありますが、「キッズ」では個別の習熟度に合わせたプリントを用意し、講師が対面で教えているのが特徴です。読書指導も行っています。プロのナレーターの朗読を聞きながら本を読み進める教材を使用しており、本が嫌いな子どもでも集中して読めるようになります。学習塾で読書指導を行っているところは少ないので、当社の強みでもあります。

19時30分以降までいる子には夕食を提供しています。スタッフがキッチンで調理する手作りの料理です。メニューは決まっていますが、「おにぎりがいい」など要望があれば柔軟に対応しています。

#### 仕事と育児の両立をサポートし 働く女性を応援したい

ターゲットは共働きの家庭です。フルタイムで働いているお母さんはママ友ができにくく、子どものことで悩んでも相談できる相手がないことがあります。そのため子どもの問題行動などで悩んでいるお母さんがいれば「来年になれば大丈夫ですよ」などとアドバイスをしています。女性が活躍し輝ける社会になってほしいので、「仕事と育児を両立してもらうために必要なことはあります。お任せください」という気持ちでサポートしています。



▲学習塾「キッズ」の送迎用車両



▲教室風景



▲学習指導中の様子



▲読書指導に力を入れているのも「キッズ」ならではの

#### サービスを気に入って 小学校6年間利用する子も

当社のあるエリアは若い世帯が増えていることもあり、大手の塾が近隣に参入してきています。体育館やプールまで備えたところもあるなど設備面ではかまいませんが、当社のサービスを気に入ってくださる方は多く、1年生から6年間ずっと来てくれる子や、兄弟で入ってくれる子もいます。創業から6年が経ち、創業当初に来ていた子たちは中学生になりました。中学で成績がいいという報告が多く、「キッズ」で低学年からしっかりと学習習慣を身に付けたからではないかと自負しています。

#### セグメントのニーズを捉え 選んでいただける塾に

競合が増えるということはそれだけニーズがあることの表れで、お客様にとっては選択肢が増えるということ。お客様にも様々なセグメントがあるので、個々を大切にしたいサービスを続け、当社を選んでいただけるようになりたいです。

現在の課題は、「自立学習」(学習習慣)と「読書指導」の効果を知って頂き、塾としての認知度を上げることです。学力の基本をしっかり身に付けますと、土台ができ、中学進学以降に大きく違ってきます。

webサイトでの告知、紹介もしていますが、現在の在籍中の生徒たちに、しっかりと学力の土台を築いてあげたいと思います。



▲「今でも創業期の気持ち」と初心を大切にしている則田氏

### 起業者から学ぶワンポイント

則田様はかつて進学塾に勤め、受験指導の経験があります。退職してSNBを目標にセミナーに通い事業計画を立てプレ創業賞を受賞、その後、計画をもとに資金調達を行い、専門家による販売促進のアドバイスも受けました。基本をしっかりと踏まえた創業スタートをしております。

#### 株式会社フューチャーシーズ プロフィール

【所在地】さいたま市中央区下落合6-18-7 辻村マンション205  
 【設立年月】2008年10月  
 【事業内容】送迎付き、放課後フルサポート学習塾の運営。  
 【TEL】048-832-7771  
 【URL】http://kizzas.jp/  
 【営業時間】キッズ/平日13:00~21:00(長期休み期間・平日休校日7:30~21:00)、土・日曜・祝日定休



2008年度 奨励賞(女性創業賞)

## 五感で愉しむハーブ教室 すぐに役立つ使い方から薬効まで学べます

### Herbal MOMO

代表 園藤 祐子 氏

農園勤務の経験を活かし、ハーブを「育てて使う」ことを提案。畑での栽培体験など五感を使った体験型教室でハーブの魅力を伝えるとともに、ハーブをもっと広く知ってもらおうべく、次なる展開を図っています。



▲ハーブ教室の様子

#### 房総の農園に6年間勤務 起業への下地を固める

千葉県鴨川にある有機栽培の農園で、6年間ハーブの栽培などに携わった経験を活かして起業しました。房総には機織りや大工など、好きな仕事をしながら農業を営む半農半Xの人が多く、彼らに感化されて「自分もそのような働き方をしたい」といつか思うように。2007年、農園の縮小を機に大宮に戻ったのですが、当時ハーブ教室はビルのセミナールームなどでの座学が中心だったので、ハーブを食べ、飲み、触れられる、今までにない体験型の教室を開こうと思いました。

#### さいたま商工会議所の 女性創業塾に参加しSNBを知る

手はじめに、チラシの配布やハーブ教室を開催しながら、さいたま商工会議所の女性創業塾に参加しました。創業塾に付随してSNB対策の講習会が行われ、それを受講したことが応募のきっかけです。SNBの応募にあたっては、17ページに及ぶ事業計画書を提出しなければならないのですが、競合や資金、弱みなど自分ひとりでは考えつかないことまでアドバイスしていただき、計画書を作り上げることができました。

#### 二次審査のプレゼンのために 「ながら練習」を100回行う

SNBは「一次審査に通らなかったら、ハーブ教室はビジネスにはならないとあきらめよう」と思っていました。一次審査から二次審査までは約4カ月間あったため、その間にも教室を開き生徒を増やすなど実績作りに努めました。プレゼンの経験もなかったため、本選で思いの丈を120%伝えきるために、ストップウォッチを傍らに運転中や入浴中など100回ぐらい練習したことが思い出深いです。

#### 事業は教室、ハーブの栽培、商品開発の3本柱

メインの事業はハーブ教室です。料理やクラフトなど、暮らしの中でハーブを楽しむ方法をご紹介します単発の教室や、インストラクターを養成する本格的なコースなどを行っています。自宅で開催しているほか、カルチャースクールやシニア大学、幼稚園や小学校のPTAなどに教えに行くこともあります。

また、さいたま市内に約150坪の畑を借りて約70種類のハーブを育て、観察や栽培のポイントなどをお伝えする「畑ワークショップ」を開いています。体調や体質に合わせてブレンドするオーダーメイドのハーブティの販売、素材にこだわった手作りのハーブソルトやハーブペーストの開発なども行っています。



▲素材にこだわった手作りのハーブ商品



▲ハーブの薬効を生かした滋養強壮スープ



#### 「薬草スープ」で幅広い層にハーブの魅力を伝えたい

ハーブの仕事に携わって15年。独立して7年になりますが、ハーブを日常的に活用している人はまだまだ少ないと感じています。そこで、男性やシニア層などハーブにあまり関心がない人にも魅力を伝えるために、新たな事業「薬草スープ屋」の立ち上げを準備中です。免疫力アップや花粉症対策など季節ごとにテーマを決め、ハーブと地元の野菜を組み合わせたスープのレシピを開発中です。現在、月1回「ハーブの話と薬草スープを囲む会」を開催し、ニーズを探っています。ゆくゆくはカフェや配食サービスなどで提供していきたいと思っています。

#### 応援歌が英国との架け橋に ご縁の不思議さ、大切さを実感

SNBの応募期間中、「このコンテストに落ちたら後がない」と思い詰めていた私のモチベーションを高めてくれたのは、大好きなロックグループの曲でした。受賞の翌年そのグループのライブを見るためロンドンを訪れた際、現地で活躍している日本人ハーバリストと知り合い、情報交換やイベント開催など協力し合う関係になるなど仕事の面でも実りある旅となりました。行く前はライブのために渡航するなど贅沢ではないか、などと迷ったのですが、それ以来「気持ちざわめいたときは行動した方がいい」と思うようになりました。

SNBの受賞者とのコラボも進行中です。地ビールの企業と一緒にハーブビールの開発を、畑の活用方法を探していた農家にて農業の講習会などを行っています。最終的にはハーブに触れたり、味わったり、調べたりすることができる「ハーブのオアシスガーデン」を作るのが夢です。私にとってハーブは最大のコミュニケーションツール。「ハーブ」を通じて地元の方と交流でき、開業当初は一人もいなかった地元で、今は数百人単位の友人に恵まれています。皆さんとのご縁を大切に、夢に向かって進んでいきたいと思っています。



▲「私にとってハーブは最大のコミュニケーションツール」と語る園藤氏



#### 起業者から学ぶワンポイント

房総の農園での6年間の経験、体験をもとに、商工会議所の主催する女性創業塾、その講座の中でさいたま市産業創造財団による事業計画作成、また、SNB審査会に向けての100回のプレゼン練習が起業の基礎力となりました。今後、現在スタートしている新事業を含め伝える力が生きていくのではないかと思います。

#### Herbal MOMO プロフィール

【所在地】さいたま市大宮区寿能町2-40  
 【設立年月】2008年11月  
 【事業内容】ハーブに関する指導、イベント開催、オリジナルハーブ商品の企画・製作・販売  
 【TEL】048-645-7273  
 【URL】http://www.herbalmomo.com/



## さいたま市の創業支援資金融資を活用して創業した企業

所在地 さいたま市南区南浦和2-12-11

### 株式会社 夢源

#### すべての活動は「夢」が「源」

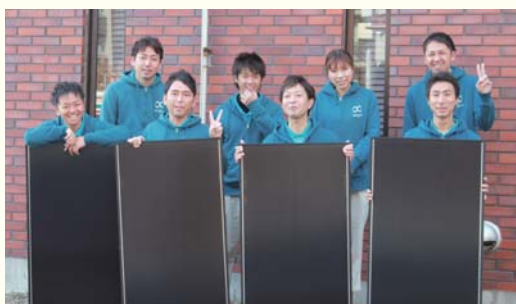
仕事をするのなら楽しくしたい。同じ何時間を働くなら笑顔になれる仕事をした。そして何より何年、何十年と生きていくのなら夢を持って仕事をした。さらにお客様は当然ながら、自分たちも幸せになりたい。いろいろなことをエネルギー(源)に替えて、お客様を巻き込んでいきます。

#### 「お互いの顔が見える」にこだわりたい

インターネットで何でも買ってしまうこのご時世。太陽光発電もご多分にもれずです。しかし、太陽光発電は決して安い買い物ではありません。私たちは、お客様一組一組に太陽光発電をもっと知っていただきたいですし、「設置したらさようなら」ではなく「設置してからがお付き合いのはじまり」にこだわり、アフターメンテナンスにも手を抜きません。HPには夢源で設置していただいたお客様の笑顔をたくさん掲載させていただいております。

#### エコを通して地球のために、そしてお客様のために

地球温暖化、東日本大震災、原発問題etc. 山積する問題に私たちは何ができるのか。一組一組のお客様に対して、エコでクリーンな「太陽光発電」「オール電化」「蓄電池」を丁寧に提案し、1つずつそのネットワークを広げていくほかにありません。社会に必要とされるために、「エコ」という商材を通して、地球のため、お客様のために微力ながらお手伝いさせていただきます。あなたもその1ページに加わりませんか？



#### 株式会社夢源 プロフィール

【設立年月】2012年5月  
【事業内容】太陽光発電システムの販売・施工・保守  
【従業員】14名  
【営業時間】9:00～18:00 水曜日定休  
【TEL】0120-084-690  
【URL】<http://mugen-sky.co.jp>

所在地 さいたま市南区文蔵2-14-2

### パーソナル瘦身サロン 我楽

#### 冷えない「巡りの良い身体」作りをサポート

私自身が20代の頃から頭痛や目眩、不眠など体調不良に悩み、様々な検査を受けましたが山のような薬が処方されるだけの対処療法で、一向に改善されませんでした。そこでリラクゼーションサロンに勤務しながら、自分なりに色々を重ねていった結果、大切なのは冷えない「巡りの良い身体」を作ることだということに気づきました。と同時に、同じような悩みを持つ女性の為に何か出来ないかという思いから、エステサロンを立ち上げることにしました。

#### 一人ひとりの体質にあわせてきめ細かな対応を

既存の大手エステサロンは、20～30代の若い女性向けのサービスが中心ですが、当店は主に心身不調に悩む女性をターゲットにしています。特に更年期の体型変化や不調など、一人ひとりの体質や日々の体調の変化に応じて、大手にはないきめ細かなサービスを心がけています。お客様の来店毎にカウンセリングを行い、施術内容やお家でのごケア、食事内容なども提案させて頂いています。

#### ひとりでも多くの笑顔を取り戻したい

これからは、もっと多くの方にオリジナルマッサージの技術や健康(瘦身法)を知ってもらい、実践してもらえるようにセミナーやセラピスト養成スクールの開設なども計画しています。気軽に通える大人の女性のためのサロンとして、当店のサポートを通じて、ひとりでも多くの女性の方に笑顔を取り戻してもらいたいと考えています。



#### パーソナル瘦身サロン 我楽 プロフィール

【設立年月】2013年9月  
【事業内容】瘦身エステティックサロン  
【従業員】3名  
【営業時間】10:00～18:00 水・日・祝日定休  
【TEL】048-799-3228  
【URL】<http://soushin-garaku.com/>

## 創業セミナー事業

### 「女性のためのマイショップ開業実現ゼミ」

公益財団法人さいたま市産業創造財団では、創業セミナーやさいたま市ニュービジネス大賞の開催、ビジネスプラン作成や課題に対する実行支援など、年間を通じて創業の支援を行っています。

今年度より女性の店舗開業にフォーカスを絞り、少人数のワークを中心とする「女性のためのマイショップ開業実現ゼミ」をスタートしました。



#### ◆対話形式のワーク型ゼミ

店舗開業の実現に向けたスタートアップとして、商品・サービスの中身や個別のプロモーション手段など、実践的な内容中心にゼミを行いました。少人数形式の講座を通して、進捗状況や準備段階にあわせ、講師より適宜アドバイスを行い、ブラッシュアップを図りました。最終回ではゼミで学んだ知識やノウハウと、個々の培ってきた思いや経験に基づき、開業に向けたビジネスプランと今後の活動計画を発表しました。

#### 講座内容

- オリエンテーション：なぜ、ビジネスプランを作成するのか？
- 「商品(サービス)」をとことん考える
- ターゲットのお客様に商品を購入頂くための作戦
- 店舗の立地調査&売上・利益計画作成
- 中間発表・先輩事業者体験発表(商品・サービスの内容、店舗イメージ、収支予測等)
- 資金計画実践編(金融機関への借入シミュレーション)
- PR・販売促進策を練り込む
- マイショップ開業プラン発表会

#### ◆ゼミ期間中と受講後のフォロー

プラン作成を進めて行く中での課題解決や今後の開業に向けて、都度フォローを実施しております。

ゼミ生の参考となる先輩事業者の店舗見学やヒアリング、ビジネスプラン作成のフォロー、ビジネスプランの実行支援やマッチングなど、開業に向け様々な支援を実施しています。

また、経済産業省の支援施策や市の支援制度の活用、他の支援機関との連携などにより、開業までの継続的なフォローを実施します。

#### 創業者向け支援施策

- 無料窓口相談(窓口相談員によるビジネスプラン等に関するアドバイス)
- 専門家派遣(創業5年未満は支援2回まで無料)
- 創業者成長促進支援事業(専門家派遣+家賃補助の両面フォロー)
- 職員によるビジネスプラン実行支援

## 財団事業紹介

### 1 中央図書館ビジネス相談会

毎月第3木曜日、さいたま市立中央図書館にて無料個別相談会を実施しています。市内で創業を希望している皆さまや事業を行っている皆様を対象に、創業に関する相談や販路促進に関する相談などをテーマとし、様々な得意分野を持つ専門家の先生に相談対応頂いております。会場は浦和駅前でアクセスも良く、1コマあたり90分間じっくりと相談させて頂いております。

### 2 創業者成長促進支援事業

さいたま市内の創業志望者、創業3年以内の事業者のみなさまを対象に、事業支援のための専門家派遣と、事業を行うオフィスの家賃補助により、経営面・資金面の両面からサポートする制度です。補助については、オフィス(店舗を除く)を賃借しており、専門家の支援により成長性が見込める事業者の皆さまを対象としています。



月々500円で  
充実の福利厚生を



さいたま市が  
バックアップ!



# 会社の福利厚生は ワークジョイさいたまに おまかせください!



豊富なメニューが

1人1ヵ月500円で利用可能!

## 【レジャー施設の割引利用】

東京ディズニーリゾート® ➡ 特別利用券(1,000円補助×4枚)  
東武動物公園 ➡ フリーパス引換券(1,500円/1枚)のあっ旋  
他にも、としまえん、すみだ水族館、横浜・八景島シーパラダイスなどの関東近郊のレジャー施設が会員料金で利用できます。

## 【共済給付】

結婚・出産・勤続祝い金、  
傷病見舞金 など

## 【チケットあっ旋】

ジェフグルメカード(5,000円分) ➡ 4,500円  
映画鑑賞券 ➡ 1,300円/1枚 など

## 【人間ドック・脳ドック】

受診料補助(最大6,000円)

## 【宿泊補助】

提携旅行代理店で申込みした場合4,000円補助

これらのサービス以外にも潮干狩りなどの日帰りバスツアーをはじめとする  
会員限定イベントの開催など、お得なサービスが盛りだくさん!

こんな心配はご無用!

- ★ 会社の事務負担が増えるのでは?
- ★ 会社にプライバシーが漏れるのは嫌

チケットの申込み等、会社を通さず  
にサービスを利用できます。



## 【入会金と会費】

会員1人につき  
入会金 ..... 500円  
会費(月額) ..... 500円

## 【お問合せ先】

勤労者福祉サービスセンター (愛称:ワークジョイさいたま)

TEL. 048(840)1133 FAX. 048(859)1711

E-mail : workjoy@sozo-saitama.or.jp

http://www.sozo-saitama.or.jp/workjoy



ワークジョイさいたま

## Next Stage <2015年(平成27年)3月発行> No.29



公益財団法人 さいたま市産業創造財団

TEL 048-851-6652 FAX 048-851-6653

〒338-0002 さいたま市中央区下落合5-4-3さいたま市産業文化センター4階

URL <http://www.sozo-saitama.or.jp> E-mail [shien@sozo-saitama.or.jp](mailto:shien@sozo-saitama.or.jp)

産学連携支援センター埼玉

TEL 048-857-3901 FAX 048-857-3921

〒338-0001 さいたま市中央区上落合2-3-2新都心ビジネス交流プラザ3階

