

# NiCpress

公益財団法人にいがた産業創造機構 vol.161

すべての人が

特集

起業家の時代へ

2019

2

## チャレンジ する新潟



建設業から農業・養殖業へ  
第二創業



大学サークルから起業し  
教育事業に挑戦



十日町初!  
クラフトビールで町おこし

Challenge



### 専門家INTERVIEW

株式会社ビジネスバンクグループ

浜口 隆則 氏

### 事例企業

- 妻有ビール株式会社
- 株式会社FUCO
- 有限会社SKフロンティア

### 連載

挑む! わが社のNEXT STAGE

株式会社太田材木店

ニイガタ元気企業 活力のカギ

五徳屋十兵衛 合同会社五徳

# 全ての人が 起業家の心構えで 仕事をする 時代が到来する

常に変化を求められる現代のビジネス。年明けと共に、それぞれの決意を新たに、起業、新事業への挑戦を思い描く人も多いはずだ。そこで、自らも「日本の開業率アップ」を使命として創業し、起業家を支援している浜口氏に起業・新事業展開について話を伺った。

## 仕事イコール経営ではない。 経営の全体像を学ぶ意識を

これからの世の中は、全ての人が起業家の心構えで仕事をするという流れでシフトしていくと考えられます。都内の大企業は副業を認めるようになってきましたし、自分で会社を作ることもやりやすくなった。社員であっても、そういう精神、考え方で仕事をしていく形に移行していくのではないのでしょうか。

気をつけたいのは、「仕事ができるようになったから、起業してもやっていける」という感覚でいること。「仕事」は「経営」から言えば、全体における“部分”でしかありません。仕事の技量があっても、会社として運営するには営業や経理など、さまざまな業務がある。それを“全体最適”することが経営であるということを理解し、経営の全体像を学び続けることが大切です。

起業は難しい、ハードルがものすごく高いと思われがちですが、そうではありません。棒高跳びで例えると、運動能力がすごく高い人もいきなりやれば失敗する。起業も同じで、仕事ができるからといって無防備に飛ぶと、バーに引っかかって落ちてしまう。しかし、準備をすれば飛べるんです。だから、一度起業を経験して成功した人は、他の起業をしても大抵上手く進んでいます。成功のため

には経営を知ること、訓練することが重要だということです。

## 経営に必要な要素を知り ピンチを乗り越える力をつける

私が1997年に長野でシェアオフィスの事業を始めた時、準備はしっかりしたにも関わらず、最初はお客様が集まりませんでした。いったいどんなビジネスか伝わらず、まずお客様を教育しなければならなかった。PDCAを回していくしかなく、方向性の合った仮説を立てるために、経営ですべきことを知ることは大切でした。

私はこれまで何千社という会社を見てきましたが、成功度を上げていくために、経営には「商品力」「営業力」「管理能力」の3つの力が必要で、さらにそれを細分化して12の要素にまとめています。起業して成功し続けられない会社は、その要素のいくつかが偶然で成り立っている場合が多いです。もちろん最初から全部しっかり出来ている会社、経営者は少ない。極端に言えば、経営者はその何ひとつできなくてもいいのです。出来る仲間を作ればいからです。

例えば、開発型の経営者に多いのが、作ったけれど売り方が分からないというパターンです。しかし、全体最適という観点から見たら、売ることは絶対に無くてはならないパーツですから、足りないなら最初から補うべき。私も売ることは全く苦手だったので、営業が得意な人をパートナーとして迎え入れました。

そして、起業にあたって、情熱があった方がいいと思います。ロジカルに考えた戦略も成功しやすいと思いますが、起業して何をやっても成果が出ない時に、強い想いが無いと諦めてしまうんですね。高尚な気持ちでなくてもいい。自分が掲げたゴールを実現するとワクワクするからやりたい、ということでもいい。



株式会社ビジネスバンクグループ

代表取締役 **浜口 隆則** 氏

### PROFILE

数千人の起業家を支援してきた、起業の専門家。「幸福追求型の経営」や「経営の12分野」など、独自の経営論で日本全国の経営者にファンがいる。会計事務所、コンサルティング会社を経て、1997年に㈱ビジネスバンクを創業。起業家向けオフィス賃貸の「オープンオフィス」事業は、レンタルオフィスという新たな業界を生む。現在は起業専門会計事務所など、起業支援サービスを提供する複数の企業を経営し、各種支援サービスを提供している。

これを実現したら社会も良くなるし、自分も楽しい、という気持ちで本当に何がやりたいのかを考えてみてください。

## 自分の事業の価値や魅力を短く簡潔に伝える練習を

私は起業したときから、「日本の開業率を10%に引き上げます!」という言葉を使ってきました。小さい会社の場合特に、商品名でも、経営理念でも、分かりやすくして口コミで広がるような「流通していく言葉」を使うことが重要です。

応援してくれる人を増やすためにも、短い時間で簡潔に事業を説明できるようにしておきましょう。これをエレベーターピッチと呼びます。エレベーターに同席した相手に1分くらいの時間で、事業を魅力的に伝えたら投資が決まったという、2000年頃のシリコンバレーで生まれた言葉です。

経営者は事業に思い入れがあるので、話が長くなりがちです。相手には簡

潔に、そして、魅力的に伝えることが大事。それがお客様に対してならば、なおさらです。仕事上の文書を作るときも、読まれる前提ではなく、どうやったら読んでもらえるか、を考えて書きます。ニュースリリースや融資のための事業計画書なども、その一文で投資したい、応援したいと思わせる、最初の一文目がポイントになります。

## 経営者は学び続けなければ時代の流れに後れを取る

学びという点でいうと、地方に行くほど経営者が学びの機会にお金を払いたがらない傾向が見えます。こうした意識は問題で、常に学び、新しい情報を入れていく経営者とは差がついていきます。起業する人はお金を出して勉強するべきだし、そこに価値はあります。もちろん本でも良いですし、東京に出て学ぶこともできるし、WEBで情報を提供している会社もあるので、地方だからと

いって環境の差はなくなってきています。そして、自分自身も強く感じているのは、学び続けることの大切さです。時代が常に変わっていくので、学び続けなければすぐに後れを取ります。

行政が無料で提供してくれるセミナーなどは、どんどん利用すべきです。私も長野で創業したので、そうした支援は全て活用しました。地方は創業への支援も手厚いですし、新しいビジネスはメディアにも注目されやすく、すぐに認知度が上がるというメリットもあります。実は結構、地方にアドバンテージはあるし、私もスタートが地方でよかったと感じています。

そもそもクオリティオブライフは絶対に地方の方が高い。自分の裁量で決断し、チャレンジすることは責任も伴いますが、とても大事なことです。ぜひ、支援を活用し新潟での起業・新事業展開に挑戦して頂ければと思います。

## 経営のパフォーマンス(成功度)を決める3つの力 [経営の12分野]



※CLV(カスタマーライフタイムバリュー)/1人の顧客から発生するすべての付加価値売上

●「経営の12分野」については、浜口氏の著書『起業の技術』で詳しい実践方法を紹介しています。

出典：浜口隆則『起業の技術』,2013,かんき出版

# クラフトビールの醸造を通じ 愛する十日町を元気に

## 妻有ビール株式会社

代表取締役 **高木 千歩** 氏

〒942-1527 十日町市太平字塚上り474-1 TEL/FAX.025-594-7911  
<https://www.facebook.com/tsumaribeer/>

最初は十日町でのビール作りを地元の人たちが受け入れてくれるか不安でしたが、今は近所の方にも喜んでもらえてよかったです。今後は地元の農家さんと始めたホップ栽培を頑張りたい。やりたいことはたくさんあります。



### 顧客からの声が醸造所を 起業するきっかけに

妻有ビールは代表兼醸造家の高木氏が2017年1月に設立。十日町初のクラフトビール醸造所として誕生した。

東京で会社員をしていた高木氏は「両親の出身地で、子どもの頃から故郷のように感じていた十日町にいつか住みたいと思っていました」と、十日町市の「地域おこし協力隊」に応募し2011年に移住。任期後は仲間4人で地産地消型ビアレストランを開業する。店では各地のクラフトビールを提供していたが、客から「十日町のビールはないの」とよく聞かれることから「何とか自分で醸造できないか」と模索。各地のビール醸造所を訪問する中、商店街の空き店舗を利

用した甲府市の醸造所を見学し、コンパクトな設備であれば実現できるのではと起業を考えるようになった。

### 事業資金や製造免許取得の 苦勞を乗り越え醸造開始

一番の問題だった事業資金は、会社員時代の上司が一部を支援してくれることになり、自身もビジネスコンテストの賞金などで調達。その後もクラウドファンディングで支援を募るなど資金面での苦勞は続いたが、予想以上に大変だったのが酒類製造免許の取得だった。書類の作成・提出を税務署との間で何回も繰り返し、半年かかってようやく取得。2018年1月に醸造を開始する。

「十日町の特徴を出したい」と最初に

### 注目ポイント

- ▶ 地域に貢献できる事業を考える
- ▶ 地元の農家や店と協力し、地域性の高い商品を開発
- ▶ 創業の補助金を活用し生産設備と人員を増強

考案した「十日町そばエール」は、地元のそば店とコラボしたビール。また地元の農家とともにホップの栽培にも挑戦するなど、協力隊の頃から築いてきた地域との繋がりを大切にしている。飲食店への販売を中心に、専用瓶での持ち帰り販売も好評で、初出荷から順調に売り上げを伸ばしている。

### 地元の人々とともに 十日町発のビールを届けたい

地元のホテルと旅館への提供も最近始まったことから、NICOの「ベンチャー企業創出助成金」を活用し、2019年2月に発酵タンク2本を増設する予定だ。スタッフも1人増やし、今後は盤石な生産体制で安定供給をしていきたいという。

「柏崎の農家さんと、そこで採れた小麦をビールの原材料に加工できないか進めているところですし、協力隊で一緒だった方が事業として始めたジビエ肉をビールと一緒に販売しようという話もしています」。多くの人に支えられながら創業した妻有ビール。これからも地元の人々とともにこの地ならではのビールを届け、愛する十日町を盛り上げてゆく。



地元産のそばの実を使った「十日町そばエール」、味と香りのバランスがよい「豪雪ベルエール」、フルーティーな香りの「めでたしゴールデンエール」と、それぞれ特色のあるビールを醸造。

コンパクトな設備で3種類のクラフトビールを製造。ビール醸造の技術や知識は、起業を考えるきっかけになった甲府市の「アウトサイダーブルーイング」で、2か月間研修生としてみっちり学んだ。



近所の人々の熱烈な要望に応え、1リットル専用瓶での量り売りを2018年GWから開始。できたてのクラフトビールを楽しめると、地元の人をはじめ観光客にも人気だ。



県内を中心にさまざまなイベントに出店し、十日町初のクラフトビールをアビール。今後は日本各地で開催されている大規模なビアフェスティバルにも出店したいという。

# 創業10周年を契機に プログラミング教育事業に挑戦

## 株式会社FUCO

代表取締役 藤原 拓 氏

〒940-0061 長岡市内城町3-4-14 4F  
TEL.0258-89-5353 URL <https://fuco.jp/>

学生から起業しましたが、これまで苦労したという思いはなく、いつも周りの人たちが力を貸してくれるので感謝しかありません。資金の面では、補助金など支援してくれる制度は結構あるので、うまく活用することが大事だと思います。



### 大学サークルで起業 web制作や システム開発に着手

プログラミング教室の運営と学習教材の開発・販売を主力とするFUCO（フーコ）は、長岡技術科学大学の学生によるベンチャー企業として2004年に誕生した。

「大学でベンチャークラブというサークルに入ったのが起業のきっかけです。当時はIT系の起業が盛り上がっていて、学生でもビジネスができるのではという話になりました」と藤原代表。そこで長岡市内の中小企業などに営業し、学生たちによるHP制作事業をスタートさせる。その中で、人と関わりながら仕事をすることに魅力を感じた藤原代表が個人事業主となり、2006年に法人化。NICOテクノプラザ隣接のインキュベ-

トセンターNARICをオフィスとして活用しながらweb制作や産学連携に関連する調査書の制作業務、システム開発などに取り組んできた。

### プログラミング学習に注目 教材開発から教室スタート

大きな転機となったのが2013年。アメリカでプログラミング教育を推進する動きがあり、日本にもその波が来ると予想した同社は、創業10周年の節目を機にプログラミング教育事業を開始する。「当時の事業はシステム開発がメインだったので、そのソフト開発力を活かして、まずはプログラミングを簡単に学べる子ども向けの教材を作ることになりました。そして開発した教材を試してもらうために、プログラミング教室をスタートさせたのです」。

こうして学習教材『Progra!』を開発する。販売方法を模索していた藤原代表はNICOカフェや新潟県よろず支援拠点に相談。アドバイスをもとに教育系の展示会に出展したところ、多くの反響があり、契約にも繋がった。今では大手パソコン教室や個人にも使われている。

### “自然に楽しく学べる”教材で FUCOの強みを活かしていく

創業からこれまでを振り返り、「大手とまともに張り合っても無理ですし、他社と同じことをしても我々の価値を出せなくなる。自分たちにしかできないことをするにはどうすればいいかというのを常に考えてきました」と話す藤原代表。近年は大手企業もプログラミング教育事業に乗り出していることから、その中で選ばれるために何をすべきかが課題だという。「教室を増やすよりも、当社の強みである開発に力を入れたい。“自然に楽しく学べる”というコンセプトは崩さずに、いろいろな教材を作って展開していきたいです」。

自社のコア部分を磨きながら、着実に成果を積み重ねてきた同社。ますます拡大するプログラミング教育の世界に、新しい風を吹き込んでくれそうだ。



同社ウェブサイトではスタッフの写真で共感しやすい、親しみやすさを打ち出している。

小・中学生向けの教室は「Progra!」を利用し、ゲーム作りを通して楽しくプログラミングを学ぶことができる。今は習い事の一つとして通う子どもたちも多い。

長岡市と新潟市にあるプログラミング教室は、堅苦しくない雰囲気が魅力。「小・中学生」「一般・社会人」「個別講習」と3つのコースを提供し、講師は現役のプロが務めている。



「Progra!」は子ども向けのプログラミング言語「Scratch」を使った動画教材。“動画を見て写す”ことで、小学校低学年でも自らゲームを制作できる構成になっている。



### 注目ポイント

- ▶ 時代の変化をキャッチし新たなニーズをとり込む。
- ▶ 培ってきたノウハウを活かし学習教材を自社開発
- ▶ 自分たちにしかできないこと、強みを常に考える



# 糸魚川の水を活かした ワサビと魚で儲かる6次産業を

最初のワサビプラントの建設は、1000万円という大きな投資で、わざづくり補助金があったおかげで実現しました。初めての挑戦には、こうした公的支援の活用は必要だと思えます。

## 有限会社SKフロンティア

代表取締役 **澁谷 一正** 氏

〒941-0014 糸魚川市大字日光寺228

TEL/FAX.025-555-3940 <http://midorikoubou.com/>

### 「糸魚川の特産品を作りたい」 その思いがワサビに行きつく

SKフロンティアは糸魚川市の渋谷建設が農業に参入した農業法人だ。「新事業といっても、建設業だから土に絡むしかない。それなら農業だと思いました」と渋谷社長は振り返る。平成16年からワサビ栽培に取り組み、平成20年に「わざづくり補助金」を活用して、ハウス内でワサビを栽培する独自のシステムを完成させた。

ワサビを選んだのは、糸魚川の水を活かしたかったから。「糸魚川の特産品を作りたいからです。きれいな水で育つものといえばワサビだが、雪国では誰も作っていない。だからこそ挑戦しようと思いました」。使っているのは地下水。「湧水は利権があるので、それなら地下水にしよう。本業で消雪パイプの工事をして

いるので、地下に豊富な水があることは分かっていたんです」。土木業で培ったノウハウが第二創業でも強みとなった。

### ワサビ栽培に使った水で チョウザメとイトウを養殖

糸魚川早川地区の地下水はミネラル豊富で、鉄分が少なく、ワサビ栽培に向いていた。常に14度という水温のおかげで他産地では生育が縮小する冬期も成長し、2年で通常の3年物を超える大きさになる。市場評価も上々で、首都圏へ出荷しているほか、ニューヨークの日本料理店にも輸出している。

そこから派生したのが魚の養殖。「毎分4トンの水を汲み上げているが、それをただ流すのはもったいない。水を活かすなら魚の養殖だが、ニジマスやイワナでは当たり前すぎると思い、県立海洋高校

### 注目ポイント

- ▶ 地域資源を活かし、他がやっていない手法に着目
- ▶ 本業で培った技術を新事業に活用、活用する
- ▶ 専門家、学校との共同研究を進める

の先生に相談をしたところ、生徒の勉強にもなるので共同でチョウザメを育てることを提案されました。作ることは得意ですから、すぐに養殖用水槽を作りました」。

### 6次産業の成功の秘訣は 人がやっていないことをやる

さらに北海道大学水産学部の教授から、イトウの養殖も提案された。「絶滅危惧種の幻の魚ですから心配でしたが、水温が一定で冬も餌をよく食べることから、北海道では6年かかるサイズが3年で育ちます。淡水魚のトロと呼ばれるだけあって味も抜群。目標はイトウの採卵孵化による完全養殖です。成功したら、すごいことです」。

一連の事業は第2回NIIGATAビジネスアイデアコンテストでグランプリを受賞するなど、注目を集めている。こうしたアイデアは次々と湧いてくるという渋谷社長のポリシーは「常に人がやっていないことをやる」。「儲かる農業を実践していけば、今後就農してくれる若手も出てくるはず。頑張ってる糸魚川を代表する特産品に育て上げたいと思います」。学校、研究機関との共同開発のタッグを組みながらの試行錯誤が、糸魚川の産業に新たな価値を創り出している。



ワサビは最高級品種「真妻」のみを栽培。特許も取得しているプラントは、汲み上げた地下水が土地の高低差で自然に流れ落ち、光熱費は汲み上げポンプの電気代のみという省エネ設計。



本物のワサビの味を知ってもらいたいと、外国人観光客向けに開発した純わさび粉末「wabisabi」。水で練ると、香りと辛み、甘みが見事に蘇る。フリーズドライはコスト面で断念していたときに、新しい低温乾燥機に出会い、商品化に成功した。



現在、チョウザメもイトウも注文があれば出荷しているが、加工場が完成したら、冷凍した槽の状態で出荷していく予定。チョウザメはあと3年で初めて卵(キャビア)を採ることができる。



# 事業計画書の 作り方

『事業計画書』は起業・創業はもちろん、新規事業を始める際に作成することで、ビジネスプランや資金計画が明確になり、行動を見直す際に役立ち、それによって事業を進めやすくする道しるべとなる。今回は新潟県よろず支援拠点コーディネーターとしても活躍される、MMC総合コンサルティング株式会社の和栗氏にポイントを解説いただいた。

## ポイント解説

<p>これから<b>創業</b>をされる方 創業してどのような事業を行いたいかを表す → <b>創業計画書</b></p>	<p>すでに<b>事業</b>を行っている方 会社を今後さらにどのように発展成長していくかを表す → <b>事業計画書</b></p>
---	---



MMC総合コンサルティング株式会社  
新潟県よろず支援拠点コーディネーター

和栗 聖氏

中小企業診断士、社会保険労務士

よろず支援拠点コーディネーターとしてさまざまな経営相談を受けていますが、計画なんて作成しても意味がないというような主旨の話をする相談者がいます。しかし、事業を取り巻く環境が変化している中で、何か新たな行動を起こさないと現状を維持すること自体が難しいのが多くの企業の実情です。まずは、自社が今後どのような姿になっていきたいのか、創業・事業計画書をきっかけに現状を客観的に見詰め直し、事業を実現するための具体的な計画書を描いてみてはいかがでしょうか。

## まとめかたのステップ

主に4つの計画表により創業計画書・事業計画書は構成されます

### 1 事業構想・将来のありたい姿(ビジョン)の明確化

#### 事業を取り巻く環境の変化を踏まえて 自社が将来どのような姿になりたいか事業構想を描く

以前は、中長期の事業計画とは一般的に5カ年程度の期間を指していましたが、環境変化が著しい現在は3カ年程度の事業計画を作成し、計画の進捗度合いを確認しながら修正を図っていくことが望ましいです。また、ビジョンを描く際に、定量的な指標である**売上規模や従業員数などの具体的な数値設定**が重要になります。



### 2 現状把握を踏まえての行動計画を作成

#### 事業構想の実現に向けて取るべき行動は何か？ 誰が見ても共有できる行動計画(アクションプラン)を作成

行動計画の作成には、**自社の現状を的確に把握**することが重要です。ビジョンの明確化と、的確な自社の現状把握によって、その差であるギャップ(課題)を埋めるための行動(アクション)が見えてきます。

行動施策は全て実現できるとは限りませんので、優先順位を「重要度」と「緊急度」の2つの観点で検討します。あわせて、検討した行動施策について、担当者やいつまでに実行するのか、何が(どこまで)出来たら完了なのかを判断する目標の設定も大切です。

### 3 利益確保重視の損益計算書を計画

#### 行動の結果、数字としてどう反映されるのかを検証する損益計算書計画を作成

ビジョンの実現に向けて、**利益確保の視点**も踏まえつつ、売上の増加を図っていくことが重要です。

### 4 事業継続可能な資金確保に向けた計画

#### 事業構想実現に向けての行動中に資金が行き詰まらないかをチェックする資金繰り計画を作成

ビジョンを実現するためには、いくら売上が増加しても**資金の確保**が出来なければ意味がありません。発展成長のために設備投資や人材採用などが必要になる可能性もあります。それら**費用を計画期間内で賄いきれるのかをしっかりと見極める**ことが重要です。

創業・新事業展開など経営上のあらゆるお悩みについて新潟県よろず支援拠点までご相談ください

☎ 025-246-0058 FAX 025-246-0033 ✉ yorozu@nico.or.jp <http://www.nico.or.jp/yorozu/>



# 挑む! わが社の NEXT STAGE

柏崎市で住宅向けの木材の製材業や住宅建築業を営んでいる太田材木店。同社はいま、業界では意識されてこなかった木材のトレーサビリティのシステム構築に取り組んでいる。困難もあるなか、日本の木と林業の未来に対する思いが、その挑戦を支えている。

## 木のトレーサビリティを通して 地元の木を知る機会を増やしたい

### 家を建てる人たちが 木に興味を持つ仕掛けを

「夢を追いかけて、取り組みを始めたようなもので。これから利益を生むものへと進めていかなければならないと思っています」。そう話す太田社長は、現在、越後杉のブランド化と、木材のトレーサビリティシステムに取り組んでいる。始まりはエンドユーザーに「木」や「森林」に目を向けてもらいたいという思い。「家を建てても、使われている材木に興味を持つ人はほとんどいない。その木がどこで育った木なのか、施工業者も説明しない。その状況では木が可哀そうだと思ったんです」。さらに、新潟県産材には木の保育作業の枝打ちが十分でないものや、間伐材が多く、他県産と比べると良材が少ない。品質を上げることで販売が拡大し、林業も活発になっていけば、いい循環が生まれるのではないかと。太田社長はNICOへ足を運び、アドバイスを受けながら挑戦を始めた。

### 越後杉のブランド化で 信頼が増し、受注も増加

同社ではまず、厳しい自然環境の中、育つことで粘り強さを備えた越後杉に付加価

値をつけようと、「越後長次郎杉」という名の自社ブランドを立ち上げた。製材後の木材には産地や樹齢、性能データといった生産履歴を表示。当初はシールを貼っていたが、生産性向上を目指し、ものづくり補助金を活用してインクジェットプリンターを導入した。

材木にトレーサビリティを導入するという画期的な取り組みは、業界やメディアからも注目され、引き合いも増加。さらに、自社の名前を出して出荷することで、社員も品質に気を遣うようになり、より良いものを送り出すことができるようになった。信頼も向上してきたと太田社長は話す。

### システム会社と共に ICタグによる 木材情報追跡システムを構築

次に考えたのが、森で伐採された時点でICチップを丸太に埋め込むことで、伐採から製材、流通のデータ管理や追跡を可能にするアイデア。NICOで紹介された上越市のシステム会社との共同で、木に打ち込むICタグ「OHTAG(おータグ)」を開発した。今年はその情報を自動的に材木へ印刷するシステムを構築する計画だ。

将来的には、データを読むことでその木が育った森の写真が見れる、ネッ



創業者の名前を付けた同社のブランド越後杉「越後長次郎杉」。プリンターの導入で、作業効率や見た目の良さも向上。将来的にはQRコードから詳しい木のデータや産地画像、位置情報が見られるようにする計画だ。



OHTAGは柏崎市が東京オリンピック・パラリンピック選手村に提供する柏崎産の杉に採用され、市有林での伐採時に打ち込まれたデータ情報のほか、材料として利用されるまでの履歴も確認できる。



OHTAGを打ち込んだ越後杉の丸太。いわゆる銘木ではなく、一般材に手をかけるということ自体が、これまでにない取り組みとして注目されている。

トで位置が分かるといった情報提供も面白いのではないかと夢は広がる。一方で、「今はようやく第一段階まで来たところ。次はいかに利益を生むものにしていくか。展示会で紹介し、導入したいという人が現れてくれるのを楽しみにしています」。

### NICOの を活用!

NICOとよろず支援拠点のアドバイスにより申請した国のものづくり補助金に採択されインクジェットプリンターを導入。「建設企業経営革新支援助成金」を活用し、ICタグを協力企業と共同開発。

### NICOクラブ会員 ▶ 株式会社太田材木店

代表取締役 太田 正昭 氏

〒945-0022 柏崎市東原町12-2 TEL.0257-24-1511 FAX.0257-24-1512  
URL <http://oota-zaimokuten.com/>

「生産履歴が木に表示してあれば、例えば親が建てた家を30年後に子どもがリフォームするとき、あの山の木を使ってあったのか、とルーツを遡ることもできる。木の良さを知ってもらい、地元の森に目を向けてもらう機会を増やしたい」と話す太田社長。

パワーあふれる現場に潜入!

ニイガタ元気企業

# 活力

The key to vitality

# のカギ

どこか懐かしい雰囲気を残す新潟市のしも町エリアに、新しいスタイルのカフェとして誕生した五徳屋十兵衛。これまでにない体験型観光のサービスがSNSで話題となり、海外からも多くの人を訪れている。

ココがポイント

- 1 さまざまな人の居場所となる店づくり
- 2 画期的なイベントや事業で交流人口が増加
- 3 YouTubeで新潟から世界に発信



奥行きのある店内はカウンターとテーブル席があり、落ち着いた雰囲気。カフェは8:30から22:30まで営業している。

## 五徳屋十兵衛 合同会社五徳

代表社員 宮原 務 氏

〒951-8067 新潟市中央区本町通12番町2762

TEL.025-201-6896

URL <http://www.gotokuya.com/>

## しも町を元気にしたい。 注目が集まる複合型カフェ

### 「みんなの居場所を作りたい」と カフェをオープン

新潟市中央区本町通の商店街にある五徳屋十兵衛は、2017年1月にオープン。カフェとともに、こだわりの食材や雑貨小物の販売、レンタルスペース、スタジオ撮影、囲碁倶楽部やレンタサイクルなど、多彩なサービスを提供するコンバインド(複合型)カフェだ。

この地域で開業した理由について、「昔からこの町が好きというのが一番の理由です。しも町は近所のつながりが残っています。会社員時代から住み、私の子どもたちも近所の人たちにかわいがってもらいました」と語る宮原氏。今では居住者が減少し、高齢化が進むまちを盛り上げ、「みんなの居場所を作りたい」という思いから、空き家だったこの建物からできることを始めてみようとしてスタートした。



「今後どんなコンテンツに絞っていくか、お客様を見ながら検討したい」と宮原氏。かつて廓文化があったこの地域の歴史を伝えるため、学識経験者やマスコミなどと勉強会を開き、春に花魁行列を行う計画をしている。

### 体験型観光の花魁撮影が海外メディアで話題に

FacebookやTwitterでニーズを探り、コンテンツを増やしてきた同店。その中でも注目されているのが着物の着付けやヘアメイク、撮影まで行う和装体験のプランだ。「昔ながらの路地や建物が残っているので、着物で街歩きをすると絵になります。InstagramやTwitterに上げると、世界中の人から反応がありますよ」。

今年から始めた「花魁スタジオ撮影」も外国人観光客に好評。台湾・香港でユーザー数ナンバー1の日本観光情報サイトのアンケートで、300コンテンツの中のトップ3に花魁体験が選ばれたことから、新潟県を通して同店を紹介してほしいという依頼が来た。「同じようなサービスは他でもありますが、ここは一人ひとりに似合う着付けやヘアメイクをするので、クオリティーの高い写真が撮れることが評価されています。また、旅行者は時間がないので、その場で写真のデータをお渡ししているのも特徴です」。

### YouTubeで町の魅力を発信。新潟観光の発展へ

商店街と協力したコスプレイベントの開催や、週末の夜は「男装カフェ&バー」として営業するなど画期的な試みを行うことで、しも町に新たな交流人口を生み出してきた同店。「2年弱でここまで動き出したのは、この町が必要とされているから。しも町だからできること、やれることはまだまだたくさんあると思っています」と宮原氏は話す。今後もYouTubeチャンネルを使って、しも町の歴史や魅力を世界に発信し、新たな街づくりや新潟観光の発展へと繋げてゆく。



カフェの2階には花魁撮影用のスタジオがあり、和の伝統美を基軸としたセットが印象的。艶やかな花魁姿はSNS映えすると評判だ。現在、各旅行会社が訪日外国人向けに、同店の花魁体験を組み込んだ新潟のツアーを準備している。



イタリアから訪れたご夫婦。着物が大好きという奥様に花嫁衣裳を着付け、ヘアメイクをすると大喜びだったとか。帰国後、「着物のビジネスを始める」という報告があったという。

# BUSINESS TOPICS

ビジネスのお役立ち情報をお知らせ

## パリ新潟専門店「Kinase(キナセ)」

株式会社グラムスリーがオープンした新潟県に特化した専門店「Kinase(キナセ)」において、県内企業の清酒・食品・工芸品等の販売を通じ、フランス、そして欧州における県産品の可能性を調査するとともに、販路拡大を目指す目的でマーケティング事業を実施しています。

2018年7月10日 パリ市に市内初の新潟県に特化した物産などを扱う専門店「Kinase(キナセ)」がオープンしました!



現在、お客様の9割はフランス人です。

パリで魅力発信中!

百年物語で開発した商品を含めた県内企業48社229商品を展示・販売しています。(2018/12/31現在)

Kinaseでの展示・販売のほか、バイヤー向け試食会・商談会を開催し、県産品の販路拡大支援を行います。

日本酒が人気で、高級酒の販売も増加しています。酒器を替えた試飲や、カフェスペースでの新潟清酒のグラス販売等も予定しています。

店舗での販売だけでなく、現地百貨店等への販路拡大にも注力しており、パリを代表する老舗百貨店ボンマルシェに新潟清酒(3蔵)の納入も成功しています。今後は清酒だけでなく、食品、工芸品等もB to B展開を行う予定です。

問い合わせ先 企画チーム TEL.025-246-0038



TSUBASA M&A PARTNERS

つばさM&Aパートナーズ

3月に事業承継M&Aセミナー開催予定

※詳細は次号でご案内します

—— 想いをつないで未来へ ——

士業・金融機関等の支援機関の会員様、随時募集中!

M&A  
累計15社  
サポート



事業承継M&Aの情報発信・交流拠点

平成30年度

つばさ事業承継パートナー研究会

を下記日程で開催しました。

会員数は  
35  
に増加中!

H30 5/23(水)・7/6(金)・9/7(金)・  
11/2(金)・H31 1/20(日)

※会員数は平成30年度第1回~5回の実績です。  
※詳しい内容につきましては、下記連絡先までお問い合わせください。

代表・税理士 山田 真一

ご連絡先

株式会社 つばさM&Aパートナーズ

〒959-1234 燕市南7丁目17-9-5 県央ランドマークANX2-B  
TEL.0256-61-5810 FAX.0256-64-2964

公式サイト <http://www.ma-partner.jp>



つばさ税理士法人

## イイモノイイワザ 広め隊



県内企業が開発した、  
優れた商品・技術をご紹介します!

### イイモノ

簡単一振りで料理が変わる

## ひげにんにくパウダー

素材そのままを  
生かした、  
きめ細かなパウダー



栽培過程で農薬不使用の新潟県産「ひげにんにく」20粒分を凝縮、ひげにんにくのマイルドで風味豊かな味わいをそのままパウダーにしました。においが残りにくいため、にんにくは好きだけど普段食べるにはちょっとにおいが気になるという方におすすめです。鶏の唐揚げやステーキ、焼肉、ガーリックトースト等熱々料理にさっと一振りでひげにんにくのマイルドな風味が楽しめます。刺激のほしい方はカツオのたたきがおすすめ、冷たい料理にかければガツンと辛みの効いた味わいを感じられる逸品です。

### 信越工業株式会社

〒949-7594 長岡市西川口528  
TEL.0258-89-2320 FAX.0258-89-2880  
E-mail hiroi-a@shinetsu-k.co.jp  
URL <http://www.shinetsu-k.co.jp/>

### イイワザ

履くだけで足トラブルを予防+緩和する靴下

## ケアソク〈ととのえる〉



インナー構造で  
5本指も抵抗なく  
履けます

足本来の機能を引き出すことで体の不調を未然に防ぐ靴下を目指して作られた『ケアソク』。足の専門家との共同研究で完成した、科学的エビデンスのある靴下です。〈ととのえる〉シリーズは、現代人が失いつつある健康な足を靴下でサポートします。靴下を〈ととのえる〉に替えるだけで、足指をしっかり使って足裏全体で地面をとらえる足に。健康につながる歩行が可能になります。足に悩みのある方はもちろん、悩みがない方の健康維持にもおすすめです。

### NICOクラブ会員 株式会社山忠

〒959-1395 新潟県加茂市下条甲496-1  
お客様相談室 TEL. 0120-83-0500  
E-mail [info@caresoku.com](mailto:info@caresoku.com)  
URL <https://www.caresoku.com>

読むとお出かけしたくなる! 観光情報満載のご当地手帳♪

# 新潟手帳 2019

- 新潟県内各地のイベントスケジュールがわかる!
- 観光スポットやご当地グルメ情報が満載♪
- 2020年3月まで使えます

県内書店・コンビニで

好評販売中!

定価 1,080円(税込)

販売は2019年3月末日まで  
※販売期間は店舗により異なります。

トキスケ  
サケジュール



表紙は  
リバー  
シブル

●お問い合わせ 株式会社 第一印刷所 TEL025-283-6222 (平日9~17時)

〒950-8724 新潟市中央区和合町2-4-18 第一和合ビル1F URL <http://www.dip.co.jp/techou/> ✉ [techou@dip.co.jp](mailto:techou@dip.co.jp)

# 経営計画で社長が変わる 会社が変わる

消費税増税・人件費アップ・仕入れ原価の高騰など、  
今の売上で備えは万全ですか？ 不安はありませんか？  
将来のために、計画を立て、資金繰りのシミュレーションをして、  
何をすべきか一緒に考えてみませんか？

- 目標をどう設定する？
- 人材をいつ採用する？ どう育てる？
- この商品でどう戦う？
- 社員のやる気を出させるには？
- 目指す利益が確保できる？
- いつ承継する？ どう進める？

経営計画書を  
1日で作成できます！

5年間の数値を  
何度も検証できます！

## 経営課題が明確になります！

年に1度は1日じっくりと考える機会を！



# 将軍の目

社長が経営を考える日

**開催日程** 2/20(水)・3/26(火)・4/24(水)・5/23(木)  
6/20(木)・7/22(月)・8/22(木)・9/20(金)

**時間** 9:30～17:30

**会場** 小川会計ビル研修室(新潟市東区豊2丁目6番52号)

**参加人数** 先着3社(1日あたり)

**参加費** 30,000円(税別)【2人まで】※1社3人目～1人につきプラス3,000円(税別)

※お申し込み後準備作業・各種手配を進めますので、開催7日以内にキャンセルされた場合には、キャンセル料として半額をご請求させていただきます。

経営計画についてのご相談は株式会社小川会計コンサルティングまで！

TEL 025-271-2212 FAX 025-271-2224

(株)小川会計コンサルティング (税)小川会計・新潟異業種支援センター事業協同組合

【本店】新潟市東区豊2丁目6番52号 【亀田支店】新潟市江南区亀田緑町3丁目2番8号 【中央支店】新潟市中央区上所中1丁目8番17号

NICO press 2019 ② vol.161 2019年1月25日発行

編集・発行



Niigata  
Industrial  
Creation  
Organization

公益財団法人  
にいがた産業創造機構

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」  
(公財)にいがた産業創造機構 9～10F/NICO プラザ 11F  
TEL. 025-246-0025 FAX. 025-246-0030  
E-mail info@nico.or.jp URL https://www.nico.or.jp



本誌は環境に配慮し、米ぬか油を使用したライスインキで印刷しています。

本誌は印刷時に排出されるCO<sub>2</sub>を100%カーボン・オフセットしています。  
1部あたり1円が佐渡市の「トキの森」整備に提供されます。

