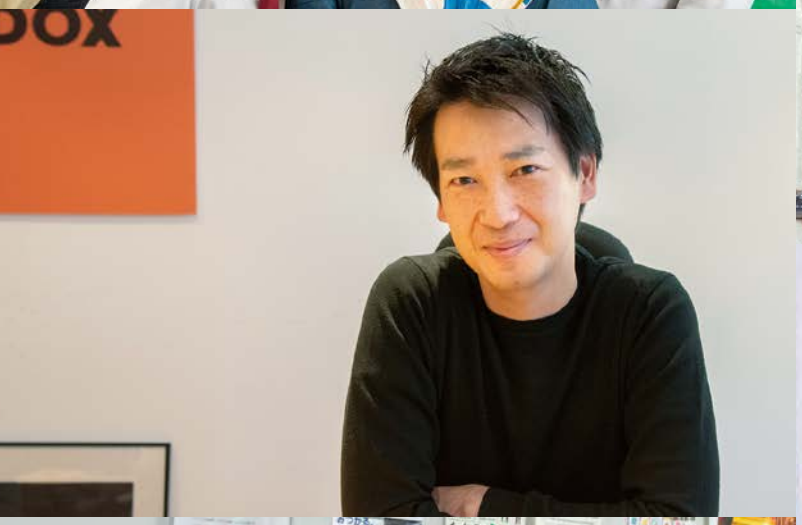
わたしの創業ものがたり

助成金でよりよい事業展開を目指す方へ



創業の夢、実現をお手伝いします

TOKYO創業ステーション

左　熊田 孝洋、右　渡部 由香

“ここにしかないもの”を作り、集めて、提供する自由が丘の店とブランド

ハイセンスな店や人が集まり、いつも賑やかな街・自由が丘。その喧噪から離れた街角に、「Eckepunkt（エッケプンクト）」という名の店があります。ここがアトリエを兼ねた、デザイナー２人の物づくりと発信の場。店内に入ると幸せな気持ちで満ち足りて、店に通う人も多いよう。その裏には、創業にあたってしっかり現実を見つめて計画を何度も考え直したそうです。

メッケル合同会社

代表社員／業務執行社員
渡部 由香（わたなべ ゆか）

業務執行社員
熊田 孝洋（くまだ たかひろ）

多彩なアパレルブランドの企画デザイナー職に従事するかたわら、副業として布小物作家として活動した渡部。アイウエアやWEBのデザインなどを担当し独立した熊田。2人が互いの得意分野を生かして創業。

COMPANY information

メッケル合同会社
東京都世田谷区奥沢 7-13-13
代表社員　渡部 由香
作家物の工芸品を扱う店舗経営と独自ブランド製造販売
創業　2017 年 4 月

経験、実績、環境を手にした際、創業のタイミングと自然に意識

渡部　自由が丘と九品仏の間にある一軒家で、「エッケプンクト」という作家の手工芸品を扱う店を営んでいます。以前、熊田が友人２人と始めた店で、私が副業で作り始めたぬいぐるみ等も取り扱ってくれました。その後、友人たちから店を引き継いで、加えて熊田と私で「ＴＡＮＳＵ」という服をはじめとしたブランドを起ち上げて、いまに至ります。

　こうした年月の中で経験や実績を積み重ねて、現在、店舗も製造ノウハウも得て、楽しみにしてくださるお客様もいます。自然と、この先の商品やサービスの提供のためにしっかりとした基盤を作るタイミングだと感じて、創業することにしました。小売店の経営、プロダクトブランドの展開、クライアントのデザイン受注の３つの事業で成り立つ会社です。

味わいのある長く愛用したくなるオーダー服でムダのない物づくり

熊田　小売、プロダクト、デザインのすべてに共通しているのが「ここにしかないもの」というテーマです。店ではお客様が楽しくなるような、少々ユーモアのある商品をセレクトしながら、２週間ずつ月２回、作家の個展や企画展を催しています。プロダクトブランドの小物やバッグは製作してあるものを販売していますが、服はお客様に合わせてオーダーメイドです。

渡部　その一番の理由は着心地の良い服を作りたいことと、必要としてくださる分のみを大切にお届けしたいためです。

世の中、物が沢山あふれているので、ムダな物づくりは避けたいと考えています。長く愛用していただけるよう、機屋さんと相談して作った生地をていねいに仕立てています。細い和紙の糸を織り込んだ生地や、綿花から紡ぎ出した天然スラブ糸の生地は、時が経つほどに使う人に合わせて味わい深く変化していきます。そして、お買い上げ後も無償でのケアに取り組み、長く楽しんでいただける工夫を提案しています。お客様から「本当に着心地がいいね」と言葉をいただけると心からうれしいです。

助成金で資金に余裕が！技術アップに先行投資

渡部　私は少しでも不安や疑問に思うことがあれば、納得できるまで調べたり相談したりする性格です。創業前から世田谷区産業振興公社の創業相談を中心に、さまざまな窓口やセミナーを利用して、銀行や税理士事務所にも相談しました。

　助成事業のことは世田谷区の相談窓口で紹介されました。区の相談窓口の方に、「売り上げ予測が高すぎる」「法人は止めた方がいい」などご指摘やアドバイスをいただき、何度も数字と向き合い計画書を作り直しました。それをもとに創業助成事業の申請書を作成し、採択されました。できるかぎり数値計画を練り直したかいがあり、初年度からほぼ事業計画通りに推移していて、好調に進んでいるのがうれしいですし、今後の自分の自信となりました。

熊田　助成金は、店舗の賃料とホームページ作成で使い、普段の経費から浮いた資金を自分たちのスキルアップに使いたいと考えています。ホームページは完成し、スマホからのアクセス数もかなりアップしたのでとてもよかったです。今後は、革工芸の教室に通ったり、縫製を習ったり、以前から希望していた技術力強化の実現を図りたいと思います。

渡部　創業助成事業は、中間払の利用も可能で、柔軟に利用できる点が助かります。

工房を構えて生産体制を整える

渡部　この先はお客様の要望に寄り添い、服を作る体制を強化したいと考えています。店舗の近くに工房を構えて、数名スタッフを増員することが理想です。その先の一歩は、その時見えてきた課題を含めて、時代背景を考慮しながら目標を定めたいと思います。

熊田　会社としてはスモールビジネスを目指しています。現在、やりたいことを実践できている状況なので、より高いレベルで納得できるものを作ることを追求したいと思います。まずは自分たちのレベルアップを目指します。

創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

渡部：創業するということだけを目的にするのではなくて、創業したあとの未来が一番大事かなと思います。そこまで視野にいれてがんばってほしいです。未来を見れば、そこで自分にどんなことが求められているのか、自分にはどういったことができるのかを見つめていけば、自ずと目標やいま自分ができることが見えてくると思います。そうして、人それぞれの事業計画を何度も何度も見直してみることをおすすめします。

　もし、不安や疑問が湧いてきたら、東京都中小企業振興公社をはじめ、創業の相談に乗ってくれる窓口はたくさんあるので、そこで何でも相談するのがベストです。自分で気づかないことが見えたり、新たな発見やひらめきがあるかもしれません。

当社は熊田より私の方が細かい事務作業が得意なので私が担当しました。それぞれの得意分野で分担できることは共同創業の強みでもあります。会社として創業したことで、大手百貨店などの企業と取引しやすくなり、外からの目も自分たちの意識も変わりました。計画もできて具体的に踏み込んでさらに先が見えるようになり、いまはもっと楽しいです。

ペーパー社会の商標登録制度に“リーガルテック”で風穴を。ブランド守る対策をすべての人へ

自分たちの商品やサービスに付けた商標は、特許庁に登録しないと他人にそっくり使われて泣き寝入りになることも。ただ登録の手続きは難しく、弁理士や特許事務所への依頼は高額です。そこで弁理士の五味さんが始めたのは、オンラインですばやく、しかもお手頃価格で依頼できる商標登録サービス。利用者を増やし、設備投資に邁進する現在までを振り返ってもらいました。

cotobox 株式会社

代表取締役 CEO
五味 和泰（ごみ かずやす）

10年間、弁理士として知財実務に従事。米国のロースクールにて“リーガルテック”について学び、現在に至る。日本弁理士会、日本商標協会に所属。

COMPANY information

cotobox 株式会社
東京都港区三田 3-1-23 メザキビル 3F
代表取締役 CEO 五味 和泰
オンライン商標登録サービス
創業　2016 年 2 月
https://cotobox.com/

簡単・スピーディーな商標登録で、業務を効率化。

真似されたくないネーミングを思いついたら、
すぐにオンラインで商標登録を依頼。
最新のAI技術を使ったCotoboxでは、
商標登録にかかる時間とコストが削減できます。

IT技術で知的財産をもっと身近にもっと手軽に守れるように

法律や法務の世界はいまだにペーパー社会で、登録の申請や契約手続きは難解で専門家に頼まないと困難です。時間もお金もかかるので、近年はIT技術を使って法律関連の事務作業を効率化する「リーガルテック」というサービスが注目されています。

私は10年間弁理士として働いていましたが、世の中にはビジネスを起ち上げたり、サービスを生み出しているのに、知的財産権を利用しない人、知的財産に関心さえ持たない人が少なくないのが現状でした。しかし、リーガルテックを利用すれば手軽に出願でき、知的財産権が認められればトラブルも回避できます。これは社会的な意義があるのでは、と考えて創業しようと思いました。

PCから簡単に商標登録の出願依頼すばやく、安価で品質は万全

現在はオンラインで特許庁に商標登録を出願するサービスを行っています。特許庁からデータを仕入れており、まずは依頼の前に、その商標が過去に登録されていないか無料でチェックできます。そして、出願の申込みは画面に沿って項目に情報を入力していくと、慣れていない人でも簡単に出願書類が完成できるようになっています。ちなみに当社ではAI技術を使って、ユーザーが入力した情報を行政審査用の言葉に変換して、ユーザーに提案する機能も備えています。

こうして依頼が完了すると、あとは提携している弁理士がチェックをし、最短

1日で出願となります。一般的な弁理士や特許事務所であればレスポンスに丸1、2日かかるところを、当社はリアルタイム感覚ですばやく対応します。業務を自動化して人件費を削減しているため、費用もずっと安いです。それでも最終段階を弁理士に任せているので、出願書類の質が落ちることはありません。

出願後の状況はオンラインで把握でき、弁理士とはすべてメッセージ機能でのやり取りなので、一貫して手間は掛かりません。目指しているのは、ユーザーが負担やストレスを感じないで出願、登録できるシステムの実現です。

助成金に留まらないサポート

創業前にTOKYO起業塾に参加しました。学んだことはもちろんですが、当時はひとりで人生のターニングポイントに立っている感覚でしたので、同じ境遇の参加者同士で話ができた点がよかったです。その仲間たちに創業者を数人紹介していただいて、自分の考えているサービスについて意見を聞かせてもらいました。中には起ち上げてから実際にサービスを利用していただいた方もいて、ずいぶん助けていただきました。

創業助成事業は起業塾で知って申し込みました。事業が軌道に乗って売上や利益が立つまでというのは、資金のやり繰りのハードルが高くてつらいですからね。助成金はウェブサイトの作成に活用しましたが、実際のやり繰りはもちろん精神的にもラクでした。

それに、採択されたことが大きなアピールポイントになり、日本政策金融公庫の融資も決まりました。助成金だけではないサポートとなって、本当にありがたかったです。

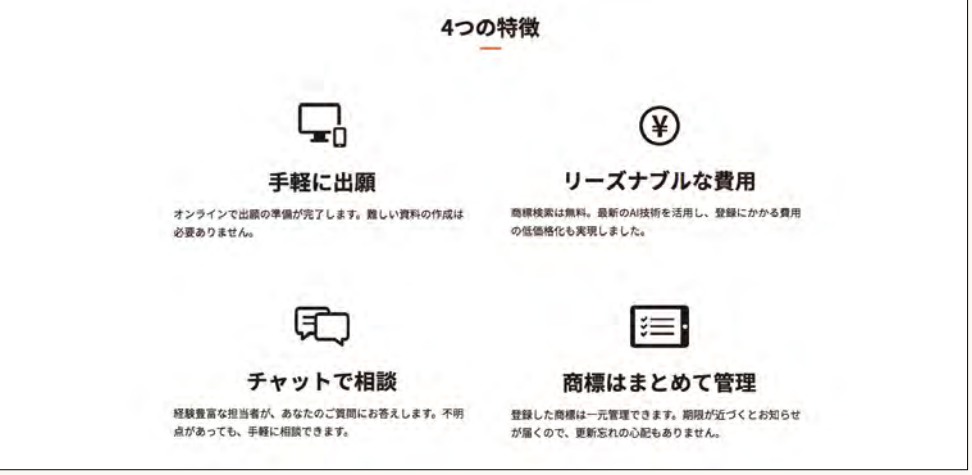
PCが苦手でもアクセスできるように

創業して2年半、システム開発に予想以上に資金と時間がかかり、課題は多い状況です。利用者は増えていますが、もっと改良を進めるために先行投資をしています。

現在スタッフは10人ですが、優秀な人材を見つけるのにひと苦労です。ただ、私のように創業したばかりの身にとって、人材に限らず有益な情報を得られるネットワークもあると知りました。

今後は、あまりオンラインを活用していない中小企業や個人もアクセスできる形を作りたい。とくに地方に多いですが、そういう方たちのブランドを守り、当社のサービスも広がります。また、グローバル化が進んでいるので、海外での商標登録手続ができるサービスも提供したいと思います。

大変なこともありますが、初めて商標登録した方の喜びの声が届くと創業してよかったと感じています。



創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

私の場合、単に創業するだけなら弁理士として事務所を起ち上げるのが、リスクも少なく確実だったと思います。でも、新しい事業へのチャレンジは夢を見られる良さがあり、試行錯誤しながら進んできています。

創業を目指している方の多くは、単なる金儲けではなく「これを実現したい」と願っていると思うので、なによりその思いを強くもつことを土台にしてください。実際に事業の運営は大変で、創業しても残る会社はごくわずかと言われます。でも、それでは夢がないですよね。頭に描いているものをすぐ形にできなくても、当初の思いを胸に着実にやっていけば、1年でも2年でも長く運営することができるのでは。

なにかと状況は厳しいですから、公的なサポートの利用はぜひお勧めします。資金の助成や創業にまつわるセミナーや相談などは必ず助けになるので、生存確率が上がります（笑）。なにかの折に、自分の夢が実現しつつある手応えを感じると、やはり創業してよかったと思える充実感があります。

勉強が“冒険”に変わる！家庭でできるユニークな探究型学習「タンキュークエスト」

これからの時代はますます変化が激しく、予測困難になるといわれています。そうした新しい時代を生き抜くために必要なのは自ら学び、考え、課題を解決していく力。その力を育む「探究型学習」に注目し、個性豊かな５人のメンバーが結集して生まれたのが今、大人気の通信教材「タンキュークエスト」。そこに込められた熱い思いと成功の秘訣を聞いてみました。

後列左から　森本 祐紀、滝沢 久輝
前列左から　溝端、塩屋 純一、小澤 健雄

tanQ 株式会社

代表取締役
塩屋 純一（しおや　じゅんいち）

東京大学経済学部を卒業後、総合商社にて情報産業ビジネス/ベンチャー投資事業に従事。2015年独立し、友人と現業を立ち上げる。

COMPANY information

tanQ 株式会社
東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-10-1
マリア千駄ヶ谷ビル B1
代表取締役　塩屋 純一
探究型の通信教育サービス
創業　2015 年 12 月
https://www.tanqfamily.com/

ワクワクする知的好奇心や探究心を育む教育サービスを提供

森本　私たちのスタートは週末起業です。もともと教育に関心があった友人同士が集まって語り合ううちに「何かやろうよ」となり、会社勤めのかたわら学習動画の制作・配信を始めました。

それも算数や国語といった切り口からではない、総合的・教科横断的に楽しく学べるものにしたいと考えました。そこで、親子で学べる体験型の動画教材を作って配信したところ、すごく評判がよかったんです。そうしたことを重ねて「これはいける」と判断、徐々に事業として本格化させ、一人ふたりと前職を辞めて２０１６年に全員が合流しました。

滝沢　当時、私たちが共通して思っていたことは、学校や塾でひたすら知識を覚えたり、評価されたりする学習を続けるうちに、学ぶことがすっかり嫌いになって世の中に出ていく人が多いのは問題じゃないか、ということでした。

学ぶことは本来は楽しいはずです。世界が広がり、出来ることも増えていきます。私たちにも子ども時代にそのような原体験がありました。だから、学ぶことをもっと楽しくしたい、自然に探究心や知的好奇心が育ち、学ぶ力がつく「本来の学びの形」を子どもたちに提供したいと思ったのが原点です。

メンバー一人ひとりの強みを武器に「チーム型創業」でスタート

塩屋　今、私たちが提供している通信教育「タンキュークエスト」の対象は５歳から。月２回、ストーリー形式のＤＶＤ

や実験動画などの教材を届けていますが、自宅で体験型学習（アクティブラーニング）ができるように作ってあるのが特長です。

溝端　ストーリー形式のDVDでは、毎回、視聴する子どもたちが登場人物たちと一緒に課題を解決し、謎を解き明かします。美術や元素について、楽しくゲーム感覚で学べます。

小澤　メンバー全員、個性も経歴も違います。たとえば私は劇場に勤めていたことがあり、裏方や舞台に立つことも経験してきました。そういった違いがすべて強みになっています。タンキュークエストはあらゆる分野を横断的に扱うカリキュラムなので、自他共に認める多趣味である部分は、テーマ案を出すのに役立っています。特に歴史や日本文化の分野は得意です。また、それがDVD制作にも活きています。

溝端　今も私だけは兼業で、俳優をしています。教育界と芸能界、まるで違う世界のようですが、一方で学んだことを他方に活かせるというメリットを感じています。たとえば、会員の子たちと私たちはSNSでつながっています。DVDや実験教材で学んでみた感想をもらったり、私たちからもその子にあわせてアドバイスするコメント動画を送ったりしています。このように、相手を感じながら対応していくところは、「人間対人間」という点で共通しています。

助成金で事業の進化が加速

塩屋　創業助成事業に採択されたのは昨年（2017年）8月です。まず手を着けたのは、教材のキャラクターデザインのリニューアルでした。いかに子どもたちにとって魅力的なものにするか、こだわりました。あわせて教材も一新させ、備品購入や広告費に使いました。自己資金だけでは、一度にここまで思い切った投資はできなかったと思います。

森本　助成金のおかげで、できることもアイディアも幅が広がりました。

創業してよかったこと

滝沢　創業してよかったことはやりがいの大きさや、子育てと仕事のバランスが取れることです。子どもと触れ合う時間がふえて「ここに興味を持つのか」などと気づかされることが多いです。それを企画に活かすなど、仕事にもいい影響を与えています。

塩屋　今後はユーザー数のいっそうの拡大をはかりたいです。それと同時に、様々な分野の専門家を広く巻き込み、コラボレーションしていきたいです。広く巻き込むことで、一人ひとりがもっと自分らしく生きられる社会に変えていきたいです。

創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

滝沢：今、会社員だったり他の仕事をしていたりする方は、リスクの少ない「週末起業」からスタートしてみてはいかがでしょうか。週末など空いた時間だけを副業に使うという方法です。ぼくらもまずはテストユーザーを集めてサービスを提供し、実際に手応えをつかんでから本格化させていきました。顧客が増えていく見通しが立ち、事業計画もはっきりしてきたところで、それぞれ前職を辞めていったんです。ですから、リスクはほとんど感じずに始められました。

小澤：私は出会いとかご縁の積み重ねでここまで来た感じです。最初から「創業する」という明確なゴールを持っていたわけではなかったです。けれども、結果的にこれまでの経験がすべて活きていますし、活かせるのが創業の面白いところですね。

森本：私は対照的に、会社員としてやることはやった、新しい世界を切り拓くぞと決めていました。新しいことを始めるのは不安かもしれませんが、「まずは始めてみる」というのも手です。あとは目の前に現れてくる課題を一つずつ、皆で解決していけば大丈夫だと思います。

左　三宅 仁、右　小出 秀樹

ヒラメキを形に。森を育て、海を汚さない次世代型プラスチックを開発

素材ベンチャー「アイ - コンポロジー」では間伐材の木粉を使ったウッドプラスチック素材を展開。環境にやさしい上、通常のプラスチックよりも質感に優れ変形しにくいなど、画期的な特長を備えています。実はこの素材の原型は以前、会社員時代に開発したもの。この素材を広めるために創業したのですが、資金回収に時間がかかる開発・製造分野のベンチャーにとって、創業助成事業は大きな意味を持つと言います。

アイ - コンポロジー株式会社

代表取締役
三宅 仁（みやけ ひとし）
広島大学大学院工学研究科。大手石油会社での研究職を経て2016年　アイ-コンポロジー株式会社を設立。

COMPANY information

アイ - コンポロジー株式会社
東京都品川区北品川 5-5-15
大崎ブライトコア 4F SHIP413
代表取締役　三宅 仁
バイオ複合材料の開発・製造
創業　2016 年 4 月
http://www.i-compology.com

i-WPC ペレット

「この技術を日本に残したい」という一心で創業

創業のきっかけは、前職の会社員時代に開発した新素材を世の中に広めたいと思ったことです。それは長年、国内外で開発が試みられながらも叶わなかった環境に配慮した画期的な素材でした。ところが、事業の優先順位などを理由に、会社の判断でプロジェクトが中止となってしまったのです。「このままでは、この技術は消えてしまうかもしれない。なんとしても日本に残さなければいけない」と思い、創業を決意しました。

とはいえ、会社員でしたし、資金力には限りがあります。そこでさっそく創業助成金などを申請し、採択されたときはとても助かりました。

当時の素材をさらに改良したものが、今、当社の主力商品となっている「i－WPC」です。木粉とプラスチック（ポリプロピレン）を混ぜ込んだ「ウッドプラスチック」という素材で、一般のプラスチックよりも環境への負荷が少ない上、質感や強度、耐久性など、多くの面で優れています。

ウッドプラスチック自体は以前からあり、これまでも「腐らない木材」ということで、公園施設やウッドデッキなどに使われてきました。ただ、いわゆる「押出成形」しかできず、板状や棒状のものしか作れないという限界がありました。素材を熱で溶かし、金太郎アメのように押し出して形にする加工法です。

一方、i－WPCは「射出成形」をはじめ、色々な形に自由にデザインできることが最大の特徴です。今、プラスチッ

ク製品として流通しているものの多くは、この素材でつくることができます。

もうひとつ、環境にやさしいという特長も見逃せません。プラスチックはリサイクルされても、最終的には焼却処理されます。今、世界的に二酸化炭素（CO_2）排出量の削減が叫ばれていますが、i－WPCでつくった製品は、この焼却時のCO_2排出量を大幅に減少させることができるのです。木材を燃やして出るCO_2は光合成に使われるので排出量に加算しないという「カーボンニュートラル」という考え方が適用されるからです。また、材料の木粉には国内の間伐材を使っているので、森林保全にも役立ちます。

バイオエコノミー（生物経済）市場が世界的に急成長しつつある今、企業にとってi－WPCのようなバイオ複合材料の活用がますます重要になっていくことは間違いありません。すでにヨーロッパでは家具やオモチャ、トレーなどの身の回りのものだけでなく、BMWやメルセデス・ベンツといった車にもバイオ素材を活用するなど積極的な動きが出ています。

助成金で新技術開発にもはずみ

2018年、当社は新たに、やはりプラスチック素材の代替などに使える、セルロースナノファイバー（CNF、植物繊維をナノレベルまで解きほぐしたもの）と樹脂を複合した素材を発表しました。新素材の開発に力を注げたのも、助成金などがあったからこそです。

さらに別の新しい材料として、海に廃棄されてもほぼ100％分解され、自然に還る生物分解性樹脂も開発を進めているところです。この素材を製品に使えば、世界的に問題となっている海洋プラスチックゴミの解決にも大きく役立つはずです。

日本から世界へ発信

私たちは複合材を開発・製造し、部品や製品をつくるメーカーなどに販売しています。開発から製造までには時間も費用もかかりますが、販売するまで売上が発生しません。私たちのような業種にとって、とくに助成金は大きな力になっていると感じています。

助成金の主な使途は人件費、それから展示会出展費用などの広告費です。ヨーロッパなどに比べて日本は環境への意識がまだ低く、バイオ複合材そのものがあまり知られていません。そこで、有益性や優越性について積極的にアピールし、啓発していく必要があります。展示会にも創業以来多数出展し、反響を得てきました。

今後も、森林保全やCO_2排出削減、そして海岸プラスチックごみ問題に貢献できる材料技術として、また日本から世界に発信できる特長ある材料として普及に努めていきたいと思っています。

創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

創業に必要なのは、信念、アイデアと実行力、そして謙虚さかと思います。特に企業を退職してシニアで創業される場合は、「過去の栄光にすがらない」というのは心しておきたいことかもしれません。

創業には、資金面など苦労も伴います。それでも「これを実現したい」という信念があるならば、挑戦する価値があると思います。苦労を上回る喜びやかけがえのない幸せが待っているというのが、私たちの実感です。自分たちがいいと思ったアイデアをすぐに実行に移せる面白さは、特に技術開発に携わる方には魅力的と思います。協力会社や研究者の方々と話していると夢が広がりますし、「これもやってみようか」「こういうこともできるんじゃないか」と新しいアイデアが湧いてきてワクワクするものです。また、今のような変化の早い時代には、意思決定と実行の間に時間差がないことはベンチャーならではの大きな利点だと思います。

今、東京都をはじめ各自治体が創業支援に力を入れていますから、まずは相談に出かけてみてはいかがでしょうか。

食べることは生きること。料理を通じて「生きる力」を育てる「子どもが主役」のキッチンスタジオ

アヤキッチンが提供する「もぐもぐ子ども調理室」は幼児から小学生を対象とした料理教室。「楽しく料理を学ぶ中で成長し、大切な人を笑顔にする喜びを知ったり、感性を磨いたりする場所になれば」という思いからスタート。最近ではママ向けに離乳食講座を開いたり、学童保育などで出張お料理教室を提供したりも。高いリピーター率に支えられ、順調に事業が拡大しています。

左　酒井 桃子、右　潮田 彩

アヤキッチン合同会社

代表
潮田 彩（うしおだ あや）

調理師・日本料理専門調理師調理技能士。東京ステーションホテルをはじめとした調理現場での経験、調理師専門学校での教員および教務主任経験を経て、2015年「もぐもぐ子ども調理室」を起ち上げる。子どもたちが理解しやすいよう工夫し、かつ保護者が安心して子どもを任せられる指導とカリキュラム構成を実施。女児2児の母。

COMPANY information

アヤキッチン合同会社
東京都小金井市本町 5-36-15
代表　潮田　彩
「子どもと料理」をテーマにしたキッチンスタジオ
創業　2015 年 7 月
http://kodomo-chouri.com/

「子どもが主役」のキッチンスタジオ

潮田　創業のきっかけは、調理師専門学校で教員をしているときに、出産や子育てを経験したことでした。料理は味覚、想像すること、工夫すること、段取り、コミュニケーションなど、さまざまな力を育ててくれます。「子どものうちから調理を通して豊かな経験を積み、成長していける料理教室を作れたら」と、子育てをするなかで夢がふくらんでいきました。

夢がかなった今、キッチンスタジオで幼児から小学校6年生まで、大勢の子どもたちが生き生きと成長していく様子を目の当たりにしています。楽しみながら「できた」という達成感が味わえて、自信がはぐくまれる。そのうえ、自分で作ったものを皆とおいしく食べられる。これは料理教室ならではの醍醐味です。

私たちが心がけているのは「子どもを主役にすること」です。「お手伝い」ではなく、子ども自身が責任をもって関わる。その意識が集中力や成長につながります。その意識付けのために、いろいろと工夫しています。たとえば、子ども用エプロンではなく、本物と同じ素材のコックコートとコック帽を身につけるのもその一つです。着替えると不思議なほど、小さな子でも気持ちが切り替わります。

保育園のママ友が意気投合 二人三脚で事業をスタート

潮田　ただ、最初はスタジオを借りる資金もなければ、助成金や融資を受けようにも必要な事業計画の書き方もわかりま

せんでした。そこでまず小金井市商工会の創業支援窓口に行き、中小企業診断士の方に相談し始めました。

毎回、事業計画書を書いていって見てもらうのですが、真っ赤に添削されてしまい、なかなかOKがもらえません。行き詰まっていたときに、たまたま子どもの保育園で仲良しだった酒井に何の気なしに相談し、「酒井さんみたいな人と一緒にできたら」とつぶやいたら、数日後、「一緒にやろう」と。うれしい反面、「えっ、いいの？」とびっくりしました。

酒井　楽しそうな仕事だなあと思ったのです（笑）。もちろん、それだけではなく、この事業には確実にニーズがあり、将来性があると判断しました。

また、私自身、ちょうど「新しいことに挑戦して成長したい」という思いが募っていた頃でした。そこで思い切って10年勤めた会社を辞めました。

結果的によかったと思うのは、二人の得意分野を生かし合えたことです。潮田はグランドデザインや理想を描くのが得意で、調理師や教職の経験にもとづく確かな技術力と指導力を備えています。一方の私は会社員時代の経験から、事業計画をはじめとしたプランニングや数字の計算に強い。この点は今、事業がうまく回っている要因の一つだと思います。

創業助成事業のメリットとは？

潮田　まずスタジオを構えるためにも資金調達を成功させなくてはなりませんでした。そこで、創業助成事業に申請しました。

酒井　申請書類には、事業計画について細かく具体的に記入しなくてはなりません。大変でしたが、おかげでしっかりとした事業計画を立てることができました。中小企業診断士の方をはじめ、専門家の力を借りながら練り上げていくなかでビジネスプランがより明確に、実現可能なものになっていったからです。

潮田　正直、書類の中には「ここまで書く必要があるのかな」と思うものもあったのですが、実際に事業をスタートさせると、その必要性がよくわかりました。申請書に記入を求められた内容は、起業前には気づきにくい大事なポイントも押さえていました。

助成金の使い道は？

潮田　キッチンスタジオの家賃、人件費、備品購入、それから広告費ですね。

酒井　特にWebを使った広報には力を入れています。今の時代、子どもに習い事をさせたいと思ったら、親は必ずインターネットで検索するものです。ですから、私たちの理念や料理教室の写真、参加者の声などを載せて、安心してもらえるホームページ作りにこだわりました。

潮田　生きているかぎり、人は毎日、食事を作ったり、大切な人とテーブルを囲んだりするものです。食事は人生の楽しみの半分と言ってもいいかもしれません。「もぐもぐ子ども調理室」では、日々、そのきっかけを作っていると考えています。

創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

とにかく事前にできるだけしっかりした事業計画を作っておくことが大切です。事業計画は羅針盤のようなもの。事業がスタートしてからも方向性を示してくれる頼もしい存在です。助成金の申請にチャレンジするのは、私たちの例でもわかるように確かに大変ですが、事業計画を明確かつ緻密なものにできるという大きなメリットがあります。私たちは今もたびたび見直して、自分たちがぶれていないか、予想以上の収益を出せているかなど、立ち位置を見直し、修正するのに役立てています。また、採択されれば、それ自体が信用材料となり、金融機関から融資も受けやすくなります。

自分たちでできることには限りがありますから、臆さずにコンサルタントなど専門家の力を借りることも大切です。手痛い指摘をされたりもしますが、大きく前進できます。そして起業の最大のコツはあきらめないでやり抜くこと。頑張ってください！

地産地消にこだわった有機野菜づくりで「循環型社会」の実現をめざす

新規就農者として東京都内では３人目、地元青梅市では初の柳川貴嗣さん。それほど農業への参入がむずかしい東京であえて地元にこだわり、有機農業をスタートしたのは、持続可能な「都市型循環農業」、そして循環型社会を実現するためだったといいます。今、その試みに賛同される方たちが増え、取引先も拡大。人にも社会にも環境にも優しい、これからの農業をリードする一人です。

株式会社東京有機農家

代表取締役
柳川 貴嗣（やながわ たかつぐ）

法政大学社会学部社会政策科学科卒業。(株)ワタミファームに５年間勤務。千葉、北海道の農場で畑、酪農、養鶏、乳製品加工センターを経験。2010年に地元青梅市で初の新規就農。有機JAS認証を取得し、2016年に㈱東京有機農家を設立。2017年に東京都から農業後継者顕彰を受賞。東京都青梅市で、循環型社会を目指し有機農業に従事。

COMPANY information

株式会社東京有機農家
東京都青梅市千ヶ瀬町 5-627
代表取締役　柳川 貴嗣
青梅市内の有機農家から買い上げる野菜の販売およびマネジメント
創業　2016 年 11 月
http://yuuki-nouka.tokyo/

環境問題を解決する「都市型循環型農業」を目指して

東京都青梅市で有機農園「ヤナガワファーム」を始めた後、２０１６年に地元の有機野菜を買い上げて卸す（株）東京有機農家を起ち上げました。安全でおいしい野菜を消費者に届けたいという思いと、有機農家を応援したいという思いからです。ヤナガワファームで主に栽培しているのはニンジン、タマネギ、ジャガイモ、キャベツです。ふだん何げなく家庭の食卓に上っている野菜がどれほど美味しくなるかにこだわって育てています。東京では数少ない有機ＪＡＳ農家として認定も受けています。

私は農家出身ではなく、自分で始めたいわゆる新規就農者です。青梅市は土壌が肥沃で、都内でも最大の農地を有する地域ですが、新規就農者は私が初めてです。実は東京都全体でも３人目にすぎません。

日本の農業は後継者不足や遊休農地などの問題を抱え、衰退していくことが心配されています。にもかかわらず、新規参入が難しく、特に東京ではハードルが高いのが現実です。農地の確保が難しいこと、作業場の維持費といった諸経費が高いことなどが理由です。

ですから、２０１７年に創業助成事業に採択され、作業場の家賃などに使えたことは、助かりました。農業は畑だけでなく、倉庫代わりや出荷作業などに使う場所がなくては始まらないからです。

そもそも農業に興味を持つようになったのは、大学時代、地球環境について学んだことがきっかけでした。環境問題を

解決する鍵は農業にあると思い、卒業後は大手民間農業法人に就職しました。そこで栽培技術や農業経営について学び、5年ほどして独立し、生まれ育った地元青梅市で有機農業を始めたのです。

農業をベースにして社会を変えていく

農業はスタートしてから収益が上がるまでに時間がかかる産業です。土作りから始まって栽培、収穫、そして販売に至ってようやく現金収入が入りますが、その間も経費がかかり続けます。

そういう面でも、創業助成事業に採択されたことは心強かったです。これまで作業場の家賃や備品購入に使っています。

作業場とは別に、いま、事務所を自分たちでリフォーム工事をしています。そこにはキッチンスペースをつくり、出荷できない野菜を加工し、キッチンカーやインターネットで販売しようと考えています。

農業から卸売事業へも進出 大手企業や学校給食との取引がスタート

循環型社会とは、化石燃料をなるべく使わず、環境に負担をかけないようにする社会のことをいいます。そのためには、まずゴミを出さない、次に出てしまったゴミはできるだけ資源として利用する、最後にどうしても利用できないものは適切に処分することが必要です。たとえば、ペットボトルの場合は「リサイクル」という形で循環させます。

循環型社会を実現するためにヤナガワファームでは、まず、地元の豆腐店のおからや有機ビールの会社の麦芽などを使って堆肥を作っています。そうしてできた堆肥でたとえば有機ホップを作り、そのビール会社で有機ビールに生まれ変わります。あるいは有機大豆を作り、その豆腐店で有機豆腐として販売されます。

こうした循環によって土壌の質が上がっていき、自然の力を生かした栄養満点の作物ができていくのです。

次世代のためにも循環型農業を広め、循環型社会を実現することが急務ですが、そのためには、育てた作物を消費者に確実に届けることも大切になります。

そこで（株）東京有機農家を起ち上げ、その翌年に創業助成事業に申請し、採択されました。助成金を作業場の家賃に活用してきたおかげで、今では大手食品卸、大手スーパーの総菜工場、学校給食、自然食品店や飲食店など、取引先が広がっています。

今後は毎年、受け入れている農業研修生の数も増やしていくつもりです。卒業生は有機農家として独立し、育てた作物は東京有機農家が買い取り、販売します。新規農家にとって販売先の確保は必須ですが、難しいのが現実だからです。

こうして次世代の農業を担う人材を育てながら、さまざまな企業や人とつながり、循環型社会の実現をめざしていきたいと思っています。

創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

農業に限らず、創業は「しようと思ったときがベストタイミング」だと思います。そのためにも、助成金や融資に関する知識は欠かせません。その「タイミング」の時に自己資金が十分とは限りませんし、十分だとしても経済的なサポートがあるに越したことはないからです。

また、人とのつながりを大事にすること、常にアンテナを張っていろいろな人と会うことも必要でしょう。私も農家の方々にもたくさん助けていただきましたが、意外にも別の業種の方との出会いが新規のプロジェクトや販売先開拓のチャンスにつながってきました。

創業後は思いがけない困難に直面することもあります。そんなときはピンチをチャンスに変えるくらいの発想を持てたらと思っています。今年、ヤナガワファームも台風被害で大打撃を受けましたが、それをきっかけにクラウドファンディングを始めてみました。資金を集めるだけではなく、「支援していただく代わりに有機野菜を送る」という持続的なつながりを通して、広く農業や食について考えていただくチャンスにできると考えたからです。

創業助成事業について

一定の要件を満たす創業予定の方や創業初期の方に対し、必要な経費の一部を助成します。

助成割合・助成金額 CHECK!!

助成割合

対象経費の２／３

助成金額

最大３００万円（最小１００万円）

助成対象となる経費

- 直接雇用している従業員の人件費
- オフィスや店舗の賃借料
- オフィスや店舗の什器備品購入費
- 自社製品、サービスの広告費　　など

申請するには要件があります！ CHECK!!

申請する方は満たさなければならない要件があります。

①東京都内で創業予定の個人、又は創業して通算５年未満の中小企業者等である
②指定の創業支援事業を利用し要件を満たしている

要件は他にもあります

特に②については要件を満たすまで最低でも２か月以上かかるため、早めの準備が必要です。

主な創業支援事業

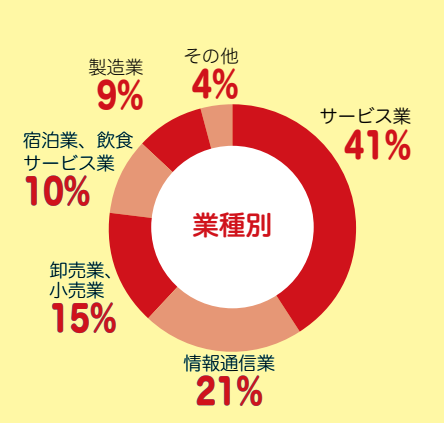
種類	内容	問合せ先
事業計画作成	ＴＯＫＹＯ創業ステーションの「プランコンサルティング」による事業計画書策定支援を終了した方	ＴＯＫＹＯ創業ステーション
施設入居	「東京都認定インキュベーション施設」に入居し、個別具体的支援を受けた方	東京都インキュベーション施設運営計画認定事業において認定を受けた施設
資金調達	東京都が実施する「女性･若者･シニア創業サポート事業」において、融資の証明を受けた方	取扱金融機関
	東京都もしくは都内区市町村が実施する、創業者を対象とした「中小企業制度融資」	取扱金融機関
その他	都内区市町村で実施されている「特定創業支援等事業」の証明を受けた方	都内区市町村

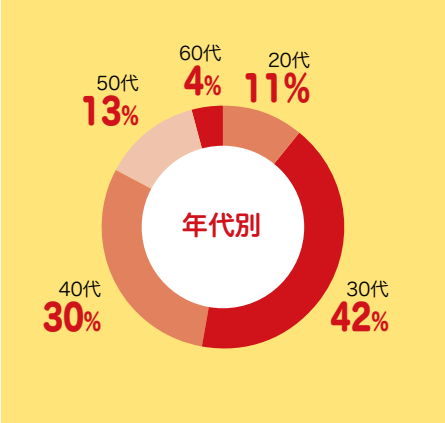
この他にも、創業支援事業はございます。詳しくは web でご確認下さい。

申請要件・経費についてのご注意 CHECK!!

申請要件の詳細、助成対象経費の詳細については**必ず最新の情報**をご確認ください。

過去２年の採択者





	H28	H29
申請者数	230	863
採択者数	100	115

※平成30年度の採択は150件程度を予定しております。

助成金給付までの流れ

CHECK!!

STEP 1
要件確認・申請準備

申請時点までに定められた申請要件を満たす必要があります。お早めにご確認ください。

STEP 2
申請書作成・申請

事業計画や資金計画等を申請書に記入いただきます。また、申請時には確定申告書等も必要となります。

STEP 3
審査・採択

提出いただいた書類を確認し、書類審査、面接審査を行います。審査の結果、採択されますと助成事業者となります。

約5ヵ月

STEP 4
事業実施・各種書類の保存

採択されてから助成期間が開始となります。経費に関する各種書類の保管が必要です。

1〜2年

STEP 5
報告・助成金の受領

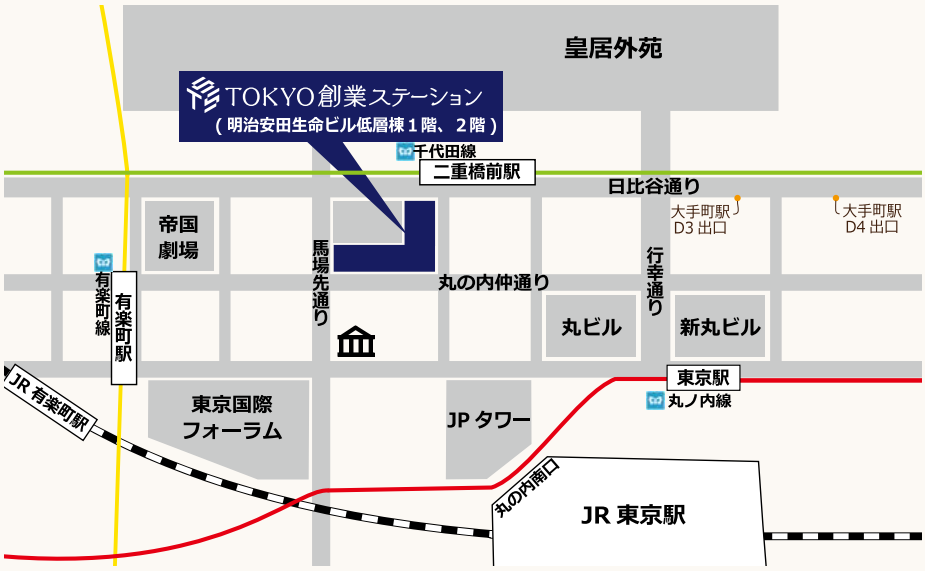
助成期間中に支払を終えた対象経費の各種証拠書類の確認後、助成金額の確定、支払の手続きに入ります。

STEP 6
状況報告

助成金が支払われた年度の翌年度から年1回、5年間その後の事業実施の状況について、ご報告頂きます。

5年間

アクセスマップ



JR 東京駅
丸の内南口から徒歩５分
東京メトロ千代田線
二重橋前駅３番出口直結

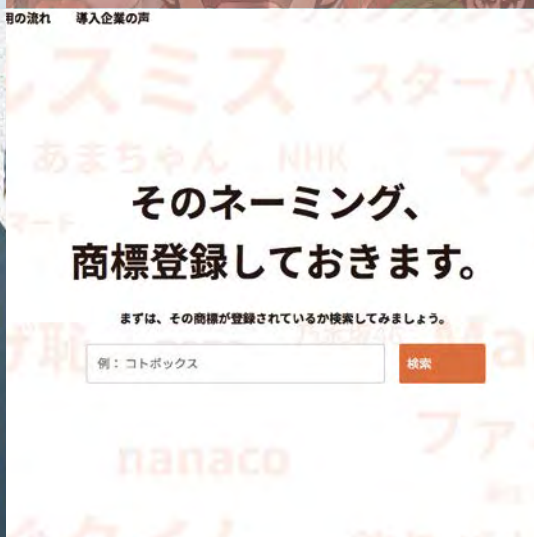
〒100-0005
東京都千代田区丸の内 2-1-1
明治安田生命ビル低層棟２階
（丸の内 MY PLAZA 内）
TEL：03-5220-1142

平日（水曜日以外）
10:00 ～ 17:00（受付は 16：00 まで）
水曜日
10:00 ～ 20:00（受付は 19：00 まで）
第 2、第 4 土曜日
10:00 ～ 16:00（受付は 15：00 まで）
日曜日、祝日、第 1・第 3・第 5 土曜日、年末年始は休業

詳しくはこちら
TOKYO創業ステーション 創業助成事業 検索

中小企業世界発信プロジェクト 2020
～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～
ビジネスチャンス・ナビ2020 ビジネスチャンスナビ で検索！

公益財団法人 東京都中小企業振興公社

事業戦略部 創業支援課 創業助成係

〒100-0005
東京都千代田区丸の内 2-1-1 明治安田生命ビル低層棟 2 階（丸の内 MY PLAZA 内）
TEL：03-5220-1142
E-mail：sogyo@tokyo-kosha.or.jp
http://www.tokyo-kosha.or.jp/station