

創業事例集

- No.1 -



創業・ベンチャー支援センター埼玉

Powered by 公益財団法人 埼玉県産業振興公社



理事長あいさつ

創業・ベンチャー支援センター埼玉（創べ）は、公的な創業支援の総合相談機関です。埼玉県の地域経済の活性化や中小企業の発展に寄与することを目的に設立した、公益財団法人埼玉県産業振興公社が運営しています。

当センターでは、「創業を考えているが何から始めてよいか分からない」といったアイデア段階のご相談から、創業後の経理処理など経営の様々なお悩みまで、皆様のステージに合わせて、経験豊富なアドバイザーが無料で日々アドバイスをしております。また、「創業準備」や「販売促進」といった創業に関わるセミナーやワークショップを年間30本以上企画運営し、大勢の方に創業にかかる知識やノウハウを身に着けていただいているいます。

これらの取り組みにより、平成16年にセンターを開所してからこれまで、相談者数約33,200人、創業者数約3,000人の支援実績をあげてまいりました。

このたび当センターをご利用いただき、創業された方々の事例をとりまとめ、これから創業を考えいらっしゃる皆様への「参考」や「応援」となることを期待し、『創業事例集』を制作いたしました。この事例集が創業を志す方々の背中を押すきっかけとなることを願っております。

埼玉県産業振興公社では、「中小企業の未来を創造する信頼のパートナー」を理念として掲げ、県内産業を支える中小企業・小規模事業者の皆様のお力になれるよう、様々な支援メニューを揃えております。創業前も創業後も幅広く公社をご利用いただき、ご支援の期待に応えていくよう、より一層の支援サービス強化に努めてまいります。

結びに、本書の制作にあたり、ご協力いただいた関係者の皆様に心から厚く御礼を申し上げます。

平成31年1月
公益財団法人埼玉県産業振興公社

理事長 織田 秀明

目次

創業事例 01 (ウイスキー製造)	【独立志向型】
株式会社ベンチャーウイスキー	1
創業事例 02 (スペイン料理)	【独立志向型】
スペインバル Z i o n (ザイオン)	2
創業事例 03 (バッグ製販)	【独立志向型】
株式会社 Recno (レクノ)	3
創業事例 04 (美容サロン)	【独立志向型】
エステサロン OLIVE (オリーヴ)	4
創業事例 05 (精肉小売)	【独立志向型】
わたなべ精肉	5
創業事例 06 (家事教室)	【社会貢献型】
男性向け家事教室 カジオス	6
創業事例 07 (児童発達支援施設)	【社会貢献型】
びさい川越教室	7
創業事例 08 (下肢装具対応靴製販)	【社会貢献型】
Ma na' o l a n a (マナオラナ)	8
創業事例 09 (海苔乾物小売)	【キャリア活用型】
株式会社 伊奈京	9
創業事例 10 (呼吸同調器開発)	【キャリア活用型】
武藏医研株式会社	10
創業事例 11 (中古ゴルフ用品小売)	【キャリア活用型】
株式会社ゴルファーズ・ガレージ・サムライ	11
創業事例 12 (イベント事務代行)	【キャリア活用型】
株式会社エルグッドヒューマー	12

★ 主な創業タイプ3類型 (創べによる分類)

【独立志向型】 ····· 自分の会社・店を持つことを志す創業のこと。理美容業・飲食店等に多い。

【社会貢献型】 ····· 社会の役に立つことを志す創業のこと。福祉・地域貢献事業者等に多い。

【キャリア活用型】 ····· 前職のキャリアやスキルを活かす創業のこと。コンサルタント業等に多い。

創業事例 01 株式会社ベンチャーウイスキー

国内唯一のウイスキー専業メーカー。秩父から世界へ！



会社名：株式会社ベンチャーウイスキー
代表者名：肥土 伊知郎
事業概要：ウイスキー製造
創業年月：2004年9月
従業員数：20名
所在地：秩父市みどりが丘49
TEL：0494-62-4601
URL：
<https://www.facebook.com/ChichibuDistillery>

【事業紹介】

日本で唯一のウイスキー専業メーカーとして、質の良い水と気候の寒暖差という絶好の環境を備えた「秩父産」のウイスキーを製造しています。当社の代表作「イチローズモルト」を中心に、多くのファンに応援していただきながら、本物の味や造りを追求してきた結果、世界的なウイスキーコンテスト「ワールド・ウイスキー・アワード (WWA)」で2年連続（2017年シングルカスクシングルモルトウイスキー部門、2018年ブレンデッド ウイスキー・リミテッドリリース部門）世界最高賞を受賞することができました。



【創業者インタビュー】

父が経営していた造り酒屋が他社に譲渡され、約20年造り続けた400樽のウイスキーの原酒が廃棄されることとなりました。必死になって樽の受け入れ先を探したところ「廃棄は業界の損失だ」と樽を預かってくれる会社が現れました。その原酒からウイスキー製造し販売することを目的として2004年に創業しました。お陰様で2005年に初代「イチローズモルト」として販売を開始することができました。

当初はもちろん、無名の銘柄でしたが、ブランド力ではなく味で勝負するべく、1日3~5軒、2年間で延べ2000軒のバーをめぐり、バーテンダーさんを中心に味の評価をいただいて、口コミが広がり徐々にファンを増やすことができました。現在は、地元秩父で栽培した大麦を原料に使用した製品や、秩父の素材を使用した樽の製造を検討するなど秩父ならではのウイスキー造りを目指しています。秩父でつくった30年もののウイスキーを飲む日を楽しみに、日々取り組んでおります。

【創始からのひとこと】

創業前（2004年5月のセンター開所2日目）に初めて創業・ベンチャー支援センター埼玉をご利用いただいてから、10数年。2013年には埼玉県の渋沢栄一ビジネス大賞（ベンチャースピリット部門）を受賞されたほか、世界的なウイスキーコンテストで2年連続世界最高賞を受賞するなど、埼玉のみならず日本を代表する企業へと成長されました。創業・ベンチャー支援センター埼玉を代表する創業者として、今後のさらなるご活躍に期待しています。

創業事例 02 スペインバル Zion (ザイオン)

一皿・一杯だけでも立ち寄れる、地域の気軽なバルです



会社名：スペインバル Zion (ザイオン)
 代表者名：萩原 翼
 事業概要：スペイン料理店
 創業年月：2014年12月
 従業員数：5名（アルバイト・スタッフ）
 所在地：さいたま市大宮区大門町2-111-3
 TEL：048-782-7700
 URL：<http://zion-spainbar.info/>

【事業紹介】

スペイン料理を気軽に楽しめるバル（Bar：軽食喫茶店や酒場のようなもので形態は色々、コミュニケーションを楽しむ場所）です。

大宮駅東口より徒歩5分の喧騒を離れた細い路地に店を構えています。バルらしく、一皿や一杯から気軽に立ち寄ってもらえるように、タパス（小皿料理）を中心とした、一人前の料理を提供しています。また「お通し」やテーブルチャージ料は一切いただきません。ぜひ、バルの雰囲気を味わいにお越しください。

【創業者インタビュー】

SE（システムエンジニア）であった頃、いろいろな飲食店に行く中で楽しく働いている店員さんと接し、自分の店を持つ憧れが芽生えました。20代後半に退職しましたが、飲食店の経験がゼロだった為に半年ほど専門学校に通い、洋食を中心に様々な飲食店のアルバイトを掛け持ちしました。5年ほど経験した頃、自分がやりたい店のイメージ「気軽に立寄れるバル」がはっきり見え始めました。

その頃、アルバイトで勉強させていただいた店のオーナーに「創べ」を教えていただき相談に行きました。アドバイザーとの対話を繰り返していくうちに、自分の頭の中にしかなかった想いを文章化・数値化することにより事業計画が徐々に出来上がっていったことに驚きました。また、SE時代に培った「PDCA」や「先ずコストを考える」ことが今の経営に活きていると思います。内装デザインや施工は知人に協力を得ており、オープン後も地域の人々に応援していただいています。

これからも恩返しのつもりで、地域に愛される「バル」を目指します。



【創べからのひとこと】

気軽に楽しめる値段を決めてから、メニュー作りを考えるなど、萩原さまの経営者としての思考と、料理人としての手腕の両立に驚きました。また慣れ親しんだ地元地域の人々に支えられていることに感謝し、誰でも気軽に立ち寄れる店作りのための工夫が随所に伺えます。地域のバル（交流の場）となることを期待しています。

創業事例 03

株式会社 Recno (レクノ)

違いを楽しむ、違うのがあたりまえなバッグ



Recno
Recreate a normal one

会社名：株式会社 Recno (レクノ)

代表者名：望月まい

事業概要：各種カスタマイズ商品の企画・販売

創業年月：2018年2月

従業員数：1名

所在地：白岡市

T E L : 080-7965-0214

U R L : <https://www.recno.work/>

E-mail : sceglierestyle@gmail.com

【事業紹介】

社名のRecnoには、“Recreate a normal one”を略した造語で、「ノーマルなものを活気づけて新しい価値を生み出す」という意味を込めています。

2018年10月に発売した自社ブランド「S C E G L I S T Y」のカスタマイズ・バッグは、「違いを楽しむ、違うのがあたりまえなバッグ」をコンセプトに、パーツを自分好みに変えて、ファッションを自由に組み替える楽しさと、車イスの方や身体の不自由な方でも使いやすいデザインを両立させています。当社の製品はすべての人に優しいデザインであることをめざしています。



【創業者インタビュー】

「ファッションを楽しめる人が一人でも増えるように」という思いから、中学生の頃からハンドバッグの試作を行い、創業・ベンチャー支援センター埼玉には高校1年生から週末を利用して相談に訪れました。

最初の一年間は起業のための基礎力を養うため、マーケティングなどのレクチャーを受けました。その過程で技術的な問題を発見、それを解決するためにファスナー会社との交渉や市場調査を行い、製品の方向性を決めました。

2017年には埼玉県主催のビジネスプランコンテスト、2018年には日本政策金融公庫主催の高校生ビジネスプラングランプリの双方でファイナリストに選出されました。

2018年にはお年玉で貯めた資金で株式会社 Recno を設立しました。今後もひと工夫加えるだけにより多くの方が使いやすくなり、障がい者、健常者の壁を越えて分け隔てのないファッションを発信することで、ファッションを楽しみたいすべての人にフェアでフラットなファッションを届けたいと思っています。



【創べからのひとこと】

マーケティング力の育成を皮切りに、ビジネスプランコンテストやプレスリリースなどのご支援を行いました。マーケティングの基礎である顧客の発見と、そのニーズを満たすための活動を踏まえた上で、まずは実行してみる・わからないことは聞いてみるという真摯な姿勢が、高校在学中の起業と商品化を実現させたポイントだと思います。今後も新しい価値を生み出し続けることで、社会へのイノベーションを起こす起業家へと成長して欲しいと思います。

創業事例 04 エステサロン OLIVE (オリーヴ)

美ボディ & 美顔をつくるデトックススリンパマッサージ



会社名：エステサロンOLIVE（オリーヴ）
 代表者名：滝沢 美紀
 事業概要：エステサロン
 創業年月：2015年11月
 従業員数：1名
 所在地：さいたま市見沼区東大宮5-6-3-3F
 TEL：080-9370-8586
 URL：<https://ameblo.jp/olive-higashiomiya/>
 Email：olive.higashiomiya@gmail.com

【事業紹介】

OLIVE（オリーヴ）は東大宮駅東口から徒歩3分のところにあるプライベートエステサロンです。リンパに沿って圧をかけたマッサージで、ボディラインをつくります。フェイシャルリンパマッサージは、たるみの引き上げや小顔の美顔をつくります。

肩やデコルテマッサージをすると、フェイスラインが引き上がり、目もパツチリするOLIVEのフェイシャル技術はとても人気です。

【創業者インタビュー】

美容師・エステティシャンと美容業界を経験する中で、「いつかは自分の店を」との想いをあため、2015年秋に念願のお店をオープンしました。

オープンまでには何度も創業・ベンチャー支援センター埼玉に通い、事業コンセプトの検討や収支計画、広告宣伝などを相談することにより、スピード一に開業の準備を進めることができました。開業後の現在も定期的に相談を行い、経営をモニタリングしていただいている。

美肌のみならず、ボディのお悩みにも、自宅で出来るケアのアドバイスをご提案するなど、サロンのケアだけでは終わらない、美しさの追及における身近なアドバイザー的役割を目指しています。



【創べからのひとこと】

ターゲットの選定、店舗コンセプト・価格設定・プロモーションなどマーケティング全般のご支援を行いました。滝沢さまの、独立開業という目標に向かって着実にステップを踏んできた計画性や、自ら足を使っての広告宣伝活動の実践など日ごろの地道な努力の積み重ねが印象的でした。開業されたこの後も、定期的な相談を通じて経営状況のモニタリングや販路開拓、中長期計画の策定をご支援して参ります。

創業事例 05

わたなべ精肉

地域の皆様に喜ばれる店づくり



会社名：わたなべ精肉

代表者名：渡邊 一輝

事業概要：食肉小売

創業年月：2015年9月

従業員数：4名

所在地：白岡市小久喜 1139-1

T E L : 0480-91-0777

F A X : 0480-91-0777

【事業紹介】

白岡駅西口から徒歩1分の距離に店舗を構え、精肉・揚げ物・惣菜の販売を行っています。

精肉は、国産の牛、豚、鶏等を直接専門問屋より中間業者を介さず枝肉に近い状態で仕入れています。自ら磨きや部分加工、管理を行い、店頭へ陳列する直前にスライスすることにより、新鮮で安全、かつ美味しいお肉をお客様の求める量にて販売しています。

揚げ物・惣菜は、枝肉磨きにより発生する端材を効率よく利用することで、美味しく価格も手頃な自家製のメンチやコロッケのほか、20種類近いメニューを取り揃え、お客様からも好評で、電話注文をいただければ、指定の時刻に合わせてご用意しています。



【創業者インタビュー】

これまで牧場運営など畜産業での勤務経験や埼玉県でも行列ができる指折りの精肉店で、厳しい修業を積んで身に着けた精肉加工技術を活かし、自身が育った地元白岡市に美味しいお肉を提供して、地域の皆様から喜ばれる店舗を開きたいと思った事が創業のきっかけです。また、前勤務先の精肉店オーナーから仕入先となる専門問屋や取引先の紹介を受けるなど創業の協力を得ることができ、背中を押していただいたこともきっかけとなりました。

創業に際しては、前職で精肉加工技術だけでなく、店舗運営全般を任せられることにより蓄積した、困難を乗り越える経験やノウハウも大いに活かしました。一方で、事業計画作成や資金調達等については、経験がなかったため、創業・ベンチャー支援センター埼玉との相談や県の制度融資の活用により、円滑な事業立ち上げに努めました。これからも近所にあって嬉しいお店として、地域の皆様に喜ばれる店づくりに取り組んでいきます。

【創ペからのひとこと】

創ペには、事業計画作成や資金調達等を相談され、未経験ながらも根気強く取り組まれた結果、県の制度融資を活用し、円滑に事業立ち上げられました。

インタビューのために店舗訪問した際も、お子様連れや高齢者夫婦などお客様が絶え間なく来店され、注文の順番待ちも生じるなど、地域の皆様から支持される盛況な様子が伺えました。これからも高い精肉加工技術に裏打ちされた美味しいお肉を提供し、地域に根ざした事業展開を行っていくことによる、益々の発展が期待されます。

創業事例 06

男性向け家事教室 カジオス

できる男は家事も楽しむ



カジオス®
男の家事教室

会社名：株式会社コンバート・ワン
代表者名：尾上 元彦
事業概要：男性向け家事教室カジオス運営
創業年月：2011年7月
従業員数：1名
所在地：志木市柏町1-9-77
TEL：048-234-1617
URL：<https://kajiosu.com/>
Email：info@kajiosu.com

【事業紹介】

株式会社コンバートワンは、男性向け家事教室「カジオス」を運営しています。

少子高齢化社会が到来し労働力不足の日本にとって、女性の社会活躍が期待され家事をシェアすることが重要視されています。また、人生100年時代といわれ、会社をリタイヤした後のQOL（クオリティ・オブ・ライフ：生活の質）の充実が必要です。男性には、これまで以上に「家事力」が求められています。

「カジオス」は男性の家のスキルアップのお手伝いをしています。家事支援ではありますが、「して差し上げる」のではなく、男性に家事が「出来る様になっていただく」ための支援です。



【創業者インタビュー】

2011年3月東日本大震災の時、宮城県に単身赴任していました。震災翌日、なじみの店の大将と焼き出しを行ったとき、「温かい食事がみんなを笑顔にする。料理をする大将夫婦も表情が変わってくる」という経験をしました。被災した家屋での泥のかき出しありました。この経験から家事の中心である食をつかさどる「料理」と気持ちも明るくする「掃除」の重要性に気づきました。

ただ、重要と分かっていても、事業化できるとは限らず、起業してすぐの頃は色々な所に相談しました。埼玉県の経営革新計画事業の認定も取得しました。それでも、はじめの頃はどこからも相手にされませんでした。しかし、男女共同参画の推進や生活支援体制の整備が重要視され、徐々に自治体から声をかけてもらえるようになりました。現在は全国からのご要望をいただけました。

「カジオス」が目指すところは、男性や高齢者の「家の自立」による「生活の豊かさ」です。

【創べからのひとこと】

日本の抱える「少子高齢化」に対し、女性や高齢者の活躍を「男性の家事」支援という形で活躍しています。自身の体験と社会問題の解決が合わさった、世の中に必要な事業であると思います。創べでは事業計画を作り、資金調達の支援を行い、継続的な税務や経理に関する支援を行っています。

ぜひ、継続して事業を続けていただき、新しい「かっこいい男性」の姿を提唱しつつ、さらなるご活躍を期待しています。

創業事例 07

びさい川越教室

1人1人の可能性に夢や希望のある未来を！



会社名：株式会社 美菜
 代表者名：関口 浩
 事業概要：児童発達支援施設運営
 創業年月：2015年10月
 従業員数：27名
 所在地：川越市山田 1958-7
 TEL：049-298-7440
 URL：<http://bi-sai.net/>
 Email：info@bi-sai.co.jp

【事業紹介】

株式会社美菜は、児童発達支援施設「びさい川越教室」を運営しています。2歳から発達障がい児童を受入れる「児童発達支援」事業と、支援学校・小学校・中学校・高校に通っている生徒を受入れる「放課後等デイサービス」事業の二本柱で行っています。利用者と支援者の合言葉は「あせらない・あわてない・あきらめない」です。子どもの発達段階に合わせた環境を整え、個々の能力を最大限に伸ばし發揮させる支援をおこない、将来は自立した生活ができるようお手伝いをしています。



【創業者インタビュー】

起業した動機は、娘に発達障がいがあり、受入れてもらえる施設がなかったことでした。娘が成長する過程で自分に何か出来ないかと考えて、2015年に「放課後等デイサービス」の事業を自ら運営することにしました。その後、利用者の方から「児童発達支援」事業の要望もあり、就学前の児童も通える施設の運営も始めました。課外授業やモンテッソーリ教具を使った授業、最近ではリトミックや座学での学習支援にも取り組んでいます。

発達障がい支援の事業は、子どもの生活能力向上のみならず家族へのケア（一時的にケアを代替すること）も重要な役割になります。教室の先生であると同時に障がい児童を持つ保護者さんの先輩として相談相手になり、子どもの発達のためにより良い環境を整えてあげたいと思っています。

埼玉県内にも放課後等デイサービスの事業所が徐々に増えてきていますが、全員が十分な支援を受けられている訳ではありません。びさい川越教室でも、今の状態では受入人数に限界があり、思うように支援できないこともあります。今後は、受け入れ人数を増やし環境を整えるため、新しい施設への移転も課題になります。



【創べからのひとこと】

関口さまは、ご自身の経験をベースに熱い想いと確固たる経営理念をもとに事業を立ち上げました。事業計画の作成をご協力し、短期間に軌道にのせられました。常に利用者の方の立場に立ったサービスの提供を心掛けておられ、利用者のご要望にそって持前の行動力で新しいサービスの開発を目指されておられます。

今後多くの課題が出てくると思いますが、創べとして今後も経営全般にてご支援をして行きたいと思っております。

創業事例 08

Mana'olana (マナオラナ)

『選択肢のある日常』が当たり前になる社会を!

Mana'olana



会社名 : Mana'olana (マナオラナ)

代表者名 : 布施田 祥子

事業概要 : 下肢装具に対応した靴の企画・開発・販売
障がい者も楽しめるセレクトショップ運営

創業年月 : 2017年10月

従業員数 : 1名

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3階 女性起業支援ルームCOCOオフィス内

TEL : 048-400-2717

URL : <https://manaoiana.jp/>Email : info@manaoiana.jp**【事業紹介】**

病気やけがで麻痺した足を支え、歩行を補助する「下肢装具」をつけたままでもオシャレができる、スタイリッシュな靴を開発・販売しています。

装具をつけたまま市販の靴を選ぶとき、左右で靴の大きさを変えたり、靴の種類を限定しないなりません。障がい者には選択肢が少なく、オシャレを諦めたり、遠慮したりしなければならないことが多いことに当事者になって気がつきました。

障害のある方達にも『選択肢のある日常』が当たり前になる社会を作りたい。そんな思いを込めて、厳選した素敵な商品・サービスを提供するセレクトショップを運営しています。

【創業者インタビュー】

35歳で子どもを出産した後、脳出血を発症し、左半身に麻痺が残ってしまいました。

それまでは、ファッショニが好きで、特に靴は100足近く集めるほどでしたが、足を支える装具をつけたまでは、持っていた靴は履けなくなってしまいました。

それでもオシャレを我慢することはできず、「無いのなら、自分で作ろう。オシャレをすることで、障害のある方達に勇気と自信、そして自分らしさを取り戻してもらいたい」と思い、『Mana'olana』を立ち上げました。

『Mana'olana』はハワイ語で「自信・希望・期待」を意味します。どんな状況になっても、今の自分を信じて、日々に希望を抱き、未来を描いていってほしいという想いが込められています。現在はゲートソリューション・デザインR1という装具に対応した女性用靴のラインナップだけですが、今後は他の装具を使っている方向けの商品を揃えていきたいと思っています。また現在は男性用のビジネスシューズを開発中です。

【創べからのひとこと】

ご自身の体験に基づく強い想いが原動力となり、精力的に活動され、初来所から3ヶ月で開業に至りました。ただ、初めて創べにご相談されたときはビジネスとしては白紙の状態でした。そこからアイデアを整理し、事業計画立案をご支援し、ビジネスプランコンテストのグランプリを経て、約1年の準備期間でオリジナル靴の販売にこぎつけました。『想いをカタチに』した女性起業家の代表例です。「女性起業支援ルームCOCOオフィス」もご利用いただきながら、現在も試作開発や販売支援で伴走中です。

創業事例 09

株式会社 伊奈京

人生一度きり。それならやってみる！



会社名：株式会社 伊奈京
代表者名：中鶴 日南
事業概要：のり乾物等の小売販売
創業年月：2012年10月
従業員数：1名
所在地：伊奈町栄4丁目120-3
TEL：048-723-2141

【事業紹介】

株式会社伊奈京は、のり、お茶、梅干し、お菓子などの職域販売（企業の従業員向けの社内販売）を行っています。約30年間、海苔の小売販売を行っている会社で働き、商品知識や営業ノウハウを学び独立し起業した代表者が、お客様の職場に出向き、社内販売を行っています。

商品は、「少し良いもの」を提供しています。高級品ではないが、品質の良いものを代表自らが厳選してご提供しています。社内へ出向いての販売以外に、首都圏を中心に物産展や展示会に出展し即売をおこなっています。

【創業者インタビュー】

長年会社勤めをしてきました。55歳のとき早期退職をして起業しました。会社勤めのときに商品開発や営業などを担当し、商品知識を学びました。また、社内ベンチャーを立ち上げる機会にも恵まれ、事業をはじめる経験もしました。

退職まであと数年になり「人生一度きり。それならば…」と考えて、思い切って独立し起業しました。ただ、たった一人で起業した経験はなかったため、起業に関するいろいろ学び直しをしました。また、専門家のところも相談にいきました。

会社を退職したシニア世代が起業をする場合、これまでの経験やノウハウを活かした分野で起業することでリスクが低く、身の丈にあった起業ができるのではないかと思います。

まったく新しいことではないから続けられるのだと思います。

そして、今は多くの支援が充実しており、起業について学ぶ場も多くあります。いろいろと利用して協力者も増やしていくと良いと思います。



【創べからのひとこと】

創業時の法人設立や事業計画のご支援を行い、現在も継続的に財務・経理に関するサポートをしています。これまでのキャリアや経験を活かして起業し、ご自身のペースをつかんで事業を軌道に乗せた点に成功の秘訣があると考えます。セカンドキャリアとして起業をお考えの方の手本のような過程をすすんでいる代表者です。このまま継続して事業をすすめ、充実したセカンドキャリアを作っていくって欲しいと思います。

創業事例 10

武蔵医研株式会社

患者のニーズに応え、生活の質向上に貢献する医療機器の開発



【創業者インタビュー】

前職でも輸入商社にて呼吸同調器を扱っていましたが、従来製品では国内の患者に合う製品がなかったため、患者から寄せられる声に応える製品を作りたいという思いが創業へのきっかけとなりました。新製品が長い間出されていない分野でしたので、患者が困っていることや不満に思っていることが沢山あり、それらの解決に取り組むことで、開発の方向性も明確になりました。

製品化に際しては、想定より時間と費用が掛かりましたが、県の制度融資など支援施策の活用により資金を確保し、その分完成度を高めると共に、品質を向上させ、初期不良も抑えることが出来ました。

また、前職で培ったディーラーなどとの繋がりにより、創業時の事業運営を円滑に進めることができました。

今後も新機種の開発など、患者のニーズに応える医療機器の開発へ取り組んでいきたいと考えます。

会社名：武蔵医研株式会社

代表者名：徳山 哲

事業概要：医療機器の研究開発及び製造販売

創業年月：2014年4月

従業員数：6名

所在地：川口市上青木西1-9-19

T E L：048-424-3073

U R L：<http://www.634ml.jp/>

【事業紹介】

武蔵医研株式会社は、医療用酸素ボンベの酸素供給量を節約する機器である呼吸同調器など在宅酸素療法に関わる医療機器の研究開発を行っています。

当社のポケットサイズ呼吸同調器「アイビー」は、在宅酸素療法の患者の声に応えたこれまでにない製品で、研究開発期間を十分に確保し、完成度の高い製品となっています。

従来製品に比べ、小型・軽量化による扱いやさだけでなく、電池の長寿命化、呼気を検知する感度や酸素節約率など基本性能も向上させています。また、アラームをマナーモード化したことで、これまで使用が躊躇された映画館などでの使用も可能とし、生活の質向上に貢献しています。



【創べからのひとこと】

創べには、資金調達等を相談され、県の制度融資など施策の活用をご支援し、想定より時間と費用が掛かりましたが、品質を向上させ、初期不良も抑えた完成度の高い製品を開発されました。

同社は、平成30年度埼玉県新技術・製品化開発費補助金を採択されると共に、第8回（平成30年度）渋沢栄一ビジネス大賞・テクノロジー部門でも奨励賞を受賞するなど、市場からの評価を益々高めています。今後も患者のニーズに応える医療機器の開発を行うことで、高い付加価値を提供する同社の益々の発展が期待されます。

創業事例 11 株式会社ゴルファーズ・ガレージ・サムライ

フィッティングが命！あなた専用のゴルフクラブを提供します



会社名：株式会社ゴルファーズ・ガレージ・サムライ
代表者名：横山 宗明
事業概要：カスタムクラブ販売、ゴルフ用品販売、
ゴルフクラブ修理・調整
創業年月：2018年6月
従業員数：3名
所在地：朝霞市幸町2-5-23
TEL：048-423-7750
FAX：048-423-7751
URL：<http://samurai-golf.net/>
Email：info@samurai-golf.net

【事業紹介】

大型店にはない顧客密着型の中古ゴルフクラブショップです。カスタムゴルフクラブ（地クラブ）の販売を中心に、パートナーである優秀なクラフトマンによる、ゴルフクラブの修理・調整（フィッティング）を行っています。

店内には、広々とした試し打ちコーナーと大型の修理・カスタム工房があり、クラフトマンがお客様のスイングを測定・解析してフィッティングをしていきます。

お客様が求める、こだわりの「一本」をご提供いたします。



【創業者インタビュー】

元は銀行に勤めていましたが、体調を崩して退職した後、趣味である「ゴルフ」のショップへ販売員として再就職いたしました。その中で、ゴルフの腕前、レッスン技術、クラフト技術のどれもが素晴らしいクラフトマンと出会います。しかし不運にもそのショップが他社へ吸収合併となり、これまでと経営方針が全く異なる店となったのを機に、前述のクラフトマンと共にお金出し合い、現在のショップを創業いたしました。

家庭がありつつも創業に踏み出せた理由は次の4点です。①元行員として数字に慣れており事業計画が上手くできましたこと、②優秀なクラフトマンにより専門店としての差別化が狙えること、③IT業界にいた実弟の協力で効果的なWEB戦略ができること、④前職での伝手で仕入れルートを得ていたことです。おかげさまで今は、こだわりのある多くのお客様に支えられるショップとなりました。「計画は緻密に、行動は迅速に」をモットーに頑張って参ります。

【創始からのひとこと】

事業計画づくりの相談に来所され、ご支援をしました。その後、創業して2年目に、理想的な店舗物件が出た際、タイミングを逃さず店舗移転をされました。普段から事業計画を意識しているからこそ、また良き仲間に支えられていることで、大きな決断に踏み切れたもの思います。それが現在の専門店としてのブランドイメージ確立とフィッティングレベルの向上に貢献し、お客様からの支持に繋がっていると思います。

創業事例 12 株式会社エルグッドヒューマー

人・企業・社会の間を橋渡し



会社名：株式会社エルグッドヒューマー
 代表者名：今田 圭哉
 事業概要：アウトソーシング事業、労働者派遣事業、有料職業紹介事業、セールスプロモーション事業
 創業年月：2016年7月
 従業員数：14名（他パート社員100名前後）
 所在地：志木市本町6-17-8 2F（本社）
 東京都中央区茅場町2-1-7 オルカビル2F
 （日本橋BPOセンター）
 戸田市新曾2235 ライフコート北戸田2F
 （ママスクエア北戸田店）
 TEL：03-5643-1588
 FAX：03-3663-5328
 URL：<http://lghum.co.jp/>

【事業紹介】

BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング：業務代行）事業と、人材派遣事業、SP（セールスプロモーション）事業を行っている会社です。BPO事業では主に、商品PRや集客を目的に開催されるキャンペーン等の事務局運営を請負い、その企画立案から運営、コールセンター、応募データの収集といった一貫体制で、質の高い業務代行サービスを提供しています。またキャンペーン終了後は結果報告だけでなく、収集した各種データやアンケート結果等を分析し、次回企画へと繋がる提言提案も行っています。



【創業者インタビュー】

前職でBPO事業に携わっていましたが、単に顧客の業務代行だけをすることに物足りなさを感じるようになりました。そこで、同じ思いを持っていた同僚と二人で独立して会社を立ち上げました。

在職中に、「こういう事を提案すればビジネスはもっと広がる」と確信を得ており、一刻も早く温めてきたビジネスプランを実行したくて仕方なかったので、起業までの苦労は感じませんでした。しかし、個人情報を多く扱う事業であるため、取引に必要な「資格」や「設備」・「体制」を整えることに大変苦労しました。起業前にもっと調べて準備しておくべきだったと痛感しました。

当社は、仕事を通じて世界を繋げる、「橋渡し」の役割を担うことを志しています。その一環として「主婦」と「社会・仕事」との橋渡しを考え、ママが子供のそばで安心して働ける事業所を北戸田に新設しました。これからも色々な「橋渡し」を目指して、事業展開を進めて参ります。

【創べからのひとこと】

創べでは法人設立の手続きや、県の融資制度の相談についてご助言しました。会社設立後は、当社の理念とも言える「人と社会の橋渡し」となるよう、顧客への新たな視点での提案アプローチや、主戦力である主婦パートの働き方改革など、理想に向かって色々なことを実践されており、大変素晴らしいと思います。

創業のメリットは何?



時間と場所を自由に調整しながら自分のペースで働く



自分が本当にやりたい仕事を自分で割り出すことができる



定年がなく、自分の頭と身体が続く限り働き続けられる

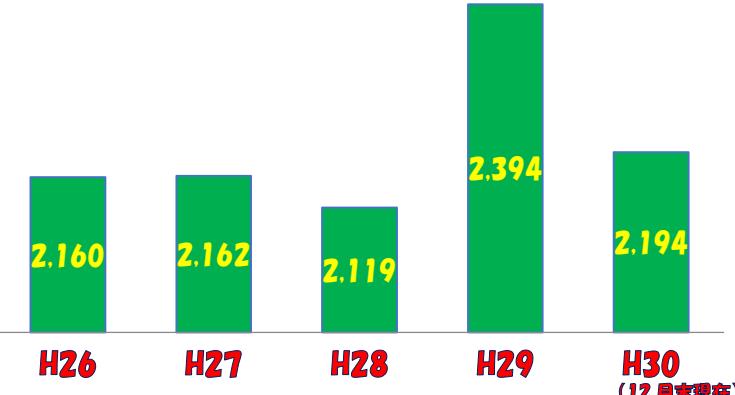


ライフスタイルの変化に合わせて働き方を柔軟に変更できる

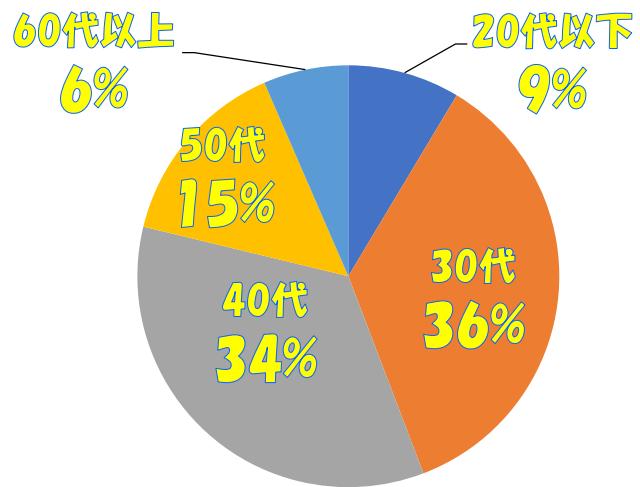
創業利用者データ 直近5カ年(H26-H30.12月末)

(出典:創業・ベンチャー支援センター埼玉)

相談件数



創業者の年齢構成



【相談時間】
9:00~17:00 (月~土)
(ご相談は何度でも無料です)

創業・ベンチャー支援センター埼玉は、創業支援の公的総合窓口です。創業前・創業時、そして創業後も、事業計画や販路開拓、資金調達、ITなど、幅広くご相談に経験豊富なアドバイザーがお応えします。

〒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 3F
Tel (048) 711-2222
Fax (048) 857-3921
<http://www.saitama-j.or.jp/sogyo/>

