

# 新規創業者を追うSTARTUP

## ～激動の時代を生きる若き企業たちの今～

3年半近くにわたり続いたコロナ禍や不安定な国際情勢、急激な物価上昇など、厳しい経営環境下においても、創業意欲は失われていない。創業者はさまざまな課題に対応しながらひたむきに事業の継続・発展に向けた挑戦を続けている。今回の特集では、大望をもった若き企業たちの現状や思いに迫る。

## 創業意欲は年々増加傾向

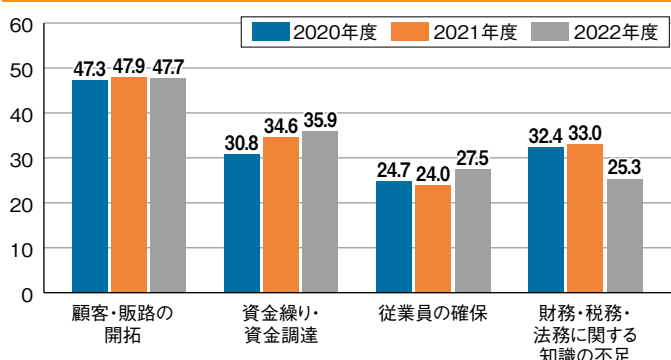
表1 福井商工会議所 創業サポートセンターへの創業相談件数

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
創業 相談件数	200	222	182	292	312
創業件数	69	78	75	98	106
女性の 創業件数	20	19	22	31	31

また、近年では女性による創業も活発となっている。創業サポートセンターへ相談を行った創業者のうち、約3割を女性が含まれた創業件数増

福井商工会議所内に設置されている創業サポートセンターには、日々多くの創業相談が寄せられている。コロナ禍で、相談件数が減少した時期があったが、高い水準を維持し、直近2年間は創業相談、およびそこから創業に至る件数が増加しており、創業意欲の高まりが見て取れる（表1）。

グラフ1 創業者が現在苦労していること



出典：日本政策金融公庫総合研究所「2022年度新規開業実態調査」

今回の特集では、新規創業者の現状や取り組みを探る。

加の背景には、コロナ禍による収入減少や働き方の変化、支援施策の充実、副業の普及、マーケティングのウェブ化などの要因が考えられる。一方で、創業後に抱える課題としては「顧客・販路の開拓」「資金繰り・資金調達」が上位に挙げられている（グラフ1）。新規事業の立ち上げは容易ではなく、これらの課題解決には、各種支援機関などの活用が重要となる。

# 自分のペースで 地道な経営を



孫心<sup>ましろ</sup>  
代表  
宮下 昇子氏



福井市みのでお弁当、総菜店を営む宮下昇子さんは昨年12月に創業した。

同店はテイクアウト専門で、発酵調味料を使用し、健康に気を遣った料理が特徴。女性や子育て層をメインターゲットとしている。



人気 No.1 の「お魚の西京味噌焼き弁当」

## 創業のきっかけ

宮下さんは、前職で飲食店に勤務していたが、コロナ禍で仕事が減ったうえ、子育てもあったため、「自宅で時間の制限に縛られず仕事したい」との思いで創業を志した。先輩経営者

からアドバイスをもらい「一度チャレンジしてみよう」と決意を固め、自宅を改装してお店をオープンさせた。

また、創業前に女性の異業種交流会に参加したが、女性の自立意識の高さを感じて、自身も後押しされたという。創業においても、性別に囚われず自身の生き方を貫く人が増えていると宮下さんは感じている。

## 地道な集客に注力

集客では主に2点の取り組みに力を入れている。

1 点目はSNS（Instagram）の活用だ。ストーリー機能などを上手に活用し、体に良い発酵調味料を使用しているという自社の特徴を、SNS特有の「拡散」によって発信をしている。

2 点目は周辺地域でのポスティングである。特定のエリアやターゲットを絞った集客アプローチに注力し、地道な努力を続けながら、固定客の定着を目指している。最近ではSNSからの問い合わせや、地域の子ど

も会のお弁当を担当したりと、少しずつ販路を広げている。

## 創業して感じたことと これからの目標

宮下さんは、「創業してから日々の帳簿付けや原価計算など、初めてのことでばかりで学びしかない」と語る。「大変な作業ではあるが、業務の合間に取り組み、後回しにはしないように」と自身の経験をもとに他の創業者にアドバイスを送る。

くわえて、創業にあたっては第三者に相談することの重要性を挙げる。宮下さんは創業する直前まで、パート勤務を続けつつ時間を見つけ、福井商工会議所や日本政策金融公庫などに相談しながら、地道に創業計画作成などの準備を続けてきた。「創業は一人で完結することが非常に困難で、支援機関や専門家にしっかりと相談するべきだ」と語る。

最後に宮下さんは、「店内飲食ができる新店舗を設けるなど、着実に事業を広げていきたい」と抱負を語ってくれた。



# ノウハウを活かして 新事業に挑戦



ハンブバック デザイン  
代表 美濃 大樹氏



福井市石盛町の Humpback Design は、釣り用のオリジナルルアーの製造・販売と、他社から依頼を受けたルアーパーツなどの OEM 生産を行っている。同社が製造するルアーは、市場には少ないスタイリッシュなデザインである。また、背びれなどのソフトパーツを取り付けられるなど、カスタム可能なことが特徴だ。

代表の美濃大樹氏に、創業から現在までの3年間を振り返ってもらった。



自身で製造・販売を手掛けるルアー

## 自身の好きを仕事に

美濃さんは、繊維分野でシステム開発に携わっていたが、自

身が釣りともものづくりが好きだったことから、一念発起して創業し、ルアーの製造・販売という異業種に飛び込んだ。働きながら、3Dデザインなどのものづくりの基礎を独学で学び、ノウハウを蓄えて、自身の嗜好を事業に結び付けた。また、創業したタイミングがちょうどコロナ禍で、釣り人気が高まっている時期であった。釣り市場が広がる一方で、大型ルアー業界はライバルも少なく、狙い目があると感じたことも創業の決め手となった。

## 顧客とのコミュニケーションから商品価値を見出す

ルアー販売にあたっての課題は、ルアーの評価をしてもらうには使用感が重要で、数値化できないことだった。そこで美濃氏は、顧客とのコミュニケーションを重視し、顧客の要望を反映した、商品開発を始めた。さらに、商品価値を見出してもらえるように自身の話術を磨いた。

また、同社ではルアーのテストター（インフルエンサー）を活用した情報発信を主な手段としているが、自身がセミナーや交流会などにも参加することで、人との繋がりを作ることも重要視しているという。

## 目指すはものづくりの

なんでも屋

同社のメイン事業はルアーの製造・販売であるが、創業から1年後には、3DCADによるデータ制作や、プラスチック、金属の加工作業なども請け負うようになった。顧客の声や、ルアー製造で身につけたノウハウ、ものづくりが好きという元来の強みを活かして、取り扱う対象分野を広げている。目指すのは、ものづくりの「なんでも屋」だと語る。

美濃さんは、「今後はルアー製造を含めたものづくりを軸に、積極的な設備投資などを行うとともに、自身の技術を磨き、できることを増やしながら事業領域を拡大していきたい」と意気込んでいる。

経営コンサルタントとして企業の経営・販売戦略を支援し、福井商工会議所が開催する創業セミナーの講師も勤める、いやさか創研(株)代表取締役の高原裕一氏に創業を成功させるための秘訣を伺った。



いやさか創研(株) 代表取締役 高原 裕一 氏

### 事業を成功させる人の特徴

創業者は自身の経験や強みを活かして独立する人が多い。しかし、作る能力はあるが売る能力がない、反対に売る能力はあるが作る能力がないなど個人の能力には限

界がある。制約条件が立ちはだかる中、事業を成功させる人は、他者のノウハウや強みを活用して、自身の不足を補っていきける人だ。そのために必要なことは事業を進めていく中で、その施策が成功か失敗かを判断する力である。取り組みが上手くいかなかった際に、失敗の本質を見つめ直し、検証・修正して、不足を補いながら、繰り返し挑戦する。これが創業者にとっては重要な姿勢であり、そのサイクルを早く回せる人ほどより成功に近づきやすい。そのためにも、身近に信頼が置け、率直に相談できる存在を設けておくべきであり、助言を素直に受け入れる謙虚さが創業者には必要である。

### 長く事業を続けるために 事業ビジョンの明確化を

また、事業の目的やビジョンを明確にしておくことも重要である。まずは、自身がなぜこの事業に取り組んでいるのか意義を見出し、未来に何を描いているのかを明確にしておかなければならな

い。これらを明確にすることで、賛同者が集まり、自身のやる気や覚悟も維持向上できる。反対にこれがないと、目先の利益を追うことに囚われ、負のスパイラルに陥り、事業を長期的に成功に導くことができなくなる。うまくいかなことがあっても、自身と向き合い、夢や理想を持ち続けることが重要だ。

### 新規創業者の販路拡大に 重要なこと

販路拡大において重要なことは市場の絞り込みをしっかりと行うことだ。性別や年齢といった外形的な捉え方ではなく、対象とする顧客の欲求や痛み、具体的なニーズを自分事として捉えることが重要だ。そのうえで、自社の強みや特徴を顧客に与える本質的な価値を見つめ直す材料とし、商品・サービスの磨き上げを継続的に行ってほしい。顧客の要望に応え続けていくことで信用が強化され、人から人へと波及的に自社の認知度を広めていくことも可能となる。

福井商工会議所では  
創業を全力でサポート！

持続的な企業の発展には、社会情勢や顧客ニーズ等の環境変化に対し、外部リソースを活用しながら、柔軟かつスピーディに対応していくことが重要である。また、創業の前後には、さまざまな課題や悩みが出ることは必然である。重要なことは、それを一人で抱えず周囲に相談し、気軽に相談できる存在を設けることだ。人に相談すること、自身の考えを整理することにもつながる。

福井商工会議所では、創業を含めた事業計画作成支援を行っているので、ぜひご活用いただきたい。

### 創業に関するお問い合わせ

福井商工会議所創業・経営支援課  
創業サポートセンター

0776(33)82883

創業サポート  
センターHPは  
こちらから

