

ともに描く、ともに創る



ともに描く、ともに創る



日本政策金融公庫 佐賀支店 創業支援事例集

創業者の「叶えたい」が、 佐賀の元気を創る

創業を志しても、リスクや不安が頭をよぎり、なかなか決断できない。ましてや、コロナ禍という大変厳しい事業環境を目の当たりにし、創業を先延ばしにされた方も少なくなかったことでしょう。

本誌「SAGA with」は、こうした方々が一人でも多く、**創業に向けて何かアクションを起こしたくなる、長年描いてきた創業の夢を叶えたい**となる、そんな背中を押してくれる事例集になればという想いを込めて制作しました。

本誌では、新型コロナウイルス感染症が5類に移行した令和5年度に、先陣を切って創業された方や、それを支えた日本公庫及び支援機関等のコメントを紹介します。先輩創業者の想いや創業までのステップ、苦労や喜び、現在までの軌跡や未来への展望、そしてそれを支えた支援機関等の応援メッセージが満載です。

- ・「挑戦したい」「実現したい」という自分の気持ちに、正直になれる
- ・ひとりではないという、心強さと安心感

ひとりでは到底届きそうにないと思っていた創業の夢を描ける、喜びとワクワク感を、本誌を手にした方に少しでも感じてもらえたら幸いです。

令和6年度は、国スポ「SAGA2024（国スポ・全障スポ）」が開催され、スポーツを通じて大いに盛り上がる年を迎えます。選手のひたむきな姿に感動する、心を揺さぶられる、そんな年齢や国境を越えて人々がつながる年に、**創業者の「叶えたい」が更なる地域活性化に貢献**してくれるはずです。

日本公庫佐賀支店は、これからも県内の支援機関と一緒に力を合わせて、創業支援に取り組んでまいります。

日本政策金融公庫 佐賀支店

私も創業支援機関を経て、創業しました！

「いつか叶えたい」という気持ちと、粗削りなイメージを持って支援機関のドアを叩いたのがはじまりでした。この度「SAGA with」の制作に関われたことを大変嬉しく思いますし、本誌が、みなさまが夢に向かって一歩踏み出すきっかけになりますことを願っています。

デザイン制作 / ten.design 中野春香



CONTENTS

創業事例 支援機関と連携した

case 1	佐賀の「美味しい」を発信する海苔弁専門店 佐賀 一番乗り 代表 志波 正人	4
case 2	夫婦二人三脚で営む「グラタン」が看板メニューの洋食店 グラタン&おやつ グラチネ 代表 岡本 香子	6
case 3	Uターン創業した「非豚骨系」のラーメン店 中華ソバ ていく 代表 今泉 武史	8
case 4	「安心と信頼を生むコミュニケーション」で作品を作り上げる写真業 吉田博志フォトオフィス 代表 吉田 博志	10
case 5	「世界で戦えるアスリートを育成」するトレーニングジム GWORKS PERFORMANCE 代表 木下 修一	12

創業事例 地域活性化に貢献した

case 6	風光明媚な山間部に位置する「高品質の生豆」を使用した珈琲店 cafe space barva 代表 矢野 彩子	14
case 7	「有田焼に魅了された外国人」が創業した陶磁器販売店兼カフェ 株式会社 M&J International 代表 LEE HYOJIN	16

ご案内

継ぐスタ・事業承継マッチング支援のご案内	18
----------------------	----

01 *case*支援機関と連携
創業事例美味しさと笑顔で人と人を繋ぐ
全国に発信したい。

佐賀の魅力ある食材を、



佐賀 一番乗り

代表 志波 正人

data

業種：海苔弁当店
所在地：佐賀市大和町
2023年10月創業WEB サイト
<https://www.instagram.com/ichibannori2023>創業の
きっかけ

小学生の頃に自分で育てた米から料理をつくる「ライスパーティー」という授業を体験。調理やレシピをつくる楽しさ、佐賀の食材の魅力を知る。飲食業界に就職後は苦労するも、お客さまの「ありがとう」が何よりも励み。ひとりでは限界があることを知り、会社は「人と人が力を合わせて成り立っている」ことに気付く。「同じ志を持ったスタッフとお店をつくりたい、幼い頃に描いた夢を現実にしたい」と考え創業を決意。

創業の苦労と工夫

創業にあたり、自分のつくりたいお店の経営理念やコンセプトは頭の中にありましたので、あとはそれをどのように創業計画に落とし込むかが課題でした。そこで、創業計画作成のため「佐賀市産業支援相談室」に相談したところ、担当の方が親身に相談に乗ってくれました。本当に応援してくれているのだなと実感できて有難かったですし、心強かったですね。

私もその気持ちに応えるべく足繁く通って、創業計画作成やその後の補助金に関する相談まで、実に30回以上通いました。創業資金は、日本公庫と佐賀共栄銀行から調達したのですが、何度も創業計画を練ったおかげで、しっかりと自分の言葉で説明することができました。

また、今の世の中は情報が溢れている時代です。創業すると決意した時から、飲食業や会社経営に関するYouTube動画をたくさん見ましたし、全く経験がなかったSNSも勉強しました。今では、当店としてInstagramのアカウントを持ち、ありがたいことにフォロワーの方もたくさんいます。また、Facebook上での友達もたくさんできるなど、SNSでの情報発信や情報収集は、本当にお店の運営に役立っていますね。

日常に
「感動の一食」を提供！

現在の状況とセールスポイント

お客さまに美味しい商品を届けるだけでなく、佐賀の美味しい食をお客さまの忙しい毎日を生きる活力に変えてもらえることが、私にとっての喜びでもあります。

その為、お弁当の食材は佐賀有明海苔を筆頭に、佐賀県大和町でつくられる「さがびより」、佐賀の畜産物や野菜といった佐賀自慢の食材を使用しています。佐賀の魅力をギュッとひとつに詰め込んだ自慢の海苔弁です。あと実は、お弁当に使用している「さがびより」は、私が小学生の頃に体験した「ライスパーティー」で協力してくれた農家さんがつくっています。そんなストーリー性のあるお弁当もセールスポイントのひとつです。

オープン後、ありがたいことに地方紙などのメディアに多く取り上げられ、おかげさまでお店は大盛況でした。

地元佐賀の食材をふんだんに使用した
海苔弁専門店

■佐賀の食材満載のお弁当

今後の展開

事業基盤を固め、
エンターテインメント性のあるお店に

自慢の海苔弁は地元食材にこだわったものですが、すべての食材が手づくりとなるため、どうしても原価が高くなってしまいます。そのため、海苔弁だけでなく比較のお手軽に購入していた日替わり弁当、定番の唐揚げ弁当なども販売し、しっかり売上を確保していきたいと考えています。また周辺の市場調査をしたところ、お惣菜のニーズもあることが分かったので、リーズナブルかつ健康的なお惣菜や汁物も販売し、常連のお客さまを増やしていきたいです。

あと、地元で開催されるマルシェなどのさまざまなイベントに出店し、そこで出会う事業者さんとのコラボ商品もつくってみたいです！エンターテインメント性のある飲食店を目指していきたいと思っています！

支援機関
からの
メッセージ

志波さんは、創業に向けて一歩の熱意をもって取り組んでこられた方です。美味しいと言っていた、たくさんの人を笑顔にしたいという気持ちがこもった、佐賀の魅力がギュッと詰まったお弁当です！

日本政策金融公庫

志波さんは、料理への「情熱」と「佐賀愛」があふれた魅力ある方です。是非お店へ足を運んでみてください！

佐賀共栄銀行

事業への情熱を自分の言葉で明確に伝えられる稀有な人です。志波さんの思いが詰まったお弁当をご賞味あれ！

佐賀市産業支援相談室

02^{case}支援機関と連携
創業事例

大切な日に集まる、
心を満たす洋食店をつくりたい。
夫婦二人の個性を活かす

グラタン & おやつ グラチネ

代表 岡本 香子



data

業種：洋食店
所在地：唐津市和多田
2023年5月創業WEB サイト
<https://www.instagram.com/gratiner082>創業の
きっかけ

パティシエとしての経験と、夫の料理人として磨いた腕、お互いの個性を活かしたお店を長年想い描く。夫の勤める義父のお店で提供するグラタンはリピート客が多く、グラタンを看板メニューとして勝負をかける。唐津地区にはお祝い事で利用できるお店が少なく、「家族や夫婦での記念日に祝いができる空間を提供したい」と考え創業を決意。

創業の苦労と工夫

お店のストーリー性を意識し、
創業前からSNSで情報発信人と人のご縁を
大切にしたい！

創業計画書の作成は本当に苦労しましたね。作成にあたっては、融資のためだけではなく創業後のお店がしっかり軌道に乗っていくことを意識し、夫婦間で何度も議論を重ねてつくりあげました。時には深夜遅くまで夫婦で話し合うこともあり大変でしたが、このお店のコンセプトや収支計画を真剣に考えるという過程は、本当にやってよかったと思います。今でも時折り創業計画書を見直し、創業時に作成した売上や収益が計画どおりとなっているかチェックしていますし、改善点があればすぐに軌道修正しています。

夫の趣味がDIYということも活かし、お店のテーブルや備品などは、なるべく自分たちでDIYすることで、資金計画も圧縮できました。また、そうしたDIYの様子を創業前からInstagramで情報発信することで、「ストーリー性のあるお店」として事前に知ってもらうことができ、創業当初から多くのお客さまにお越しいただいています。



現在の状況とセールスポイント

看板メニューのグラタンは、
お客さまにあわせてアレンジ

店名の「グラチネ」は、フランス語でオープンなどで表面に焼き色をつける料理技法を意味します。そんな当店の看板メニューのグラタン料理は提供方法に少し特徴があり、こだわりのベシャメルソースをベースに、例えば、ご年配の方には塩分を少なめにするなど、お客さまの年代にあわせてアレンジします。その結果、お子さまからご年配の方まで、幅広い層に利用してもらっていますね。

また、お客さまの約8割が女性で、ゆっくりお話をされながら飲食される方がほとんどです。グラタンは時間が経つと固まってしまうのが普通ですが、最後まで固まらず美味しくいただけるように調理法を工夫しており、これも大変好評です。また、私のパティシエとしての経験を活かし、クッキーやマドレーヌ、ケーキなどのカフェメニューも充実させています。味でも目でも楽しんでもらえるよう、お皿や飾りつけなど、お客さまにワンプレートでワクワクしていただける工夫もしています。



■看板メニューの「グラチネランチ」セット（下）と食後のカフェメニュー（右上）

今後の展開

大切な日に集まれる、そんな地域で愛されるお店に

お店のコンセプトは、「心を満たす洋食店&カフェ」です。人とのつながりを大切にし、お客さまの大切な日に集っていただける、そんな地域で愛されるお店にしていきたいです。そのために、料理の味・質・値段だけでなく、接客サービスやお店の清掃に至るまで、お客さまが気持ちよくご利用いただけるような、「気配り・目配り」ができるお店づくりを目指していきます。そして、唐津市や佐賀県だけでなく、遠方のお客さまからも「グラチネ」を訪れてみたいと言っていたら、看板メニューのグラタンの味を探索していきたいですね！

また、当店をいろいろな人に知っていただくため、InstagramなどのSNSで情報発信していきます。あと、これはまだまだ先のことですが、私のつくるクッキーなどのお菓子と夫が得意な木工細工などを販売するキッチンカーにも挑戦し、マルシェなどにも出店していくことで、地域のさまざまな人たちと関わり合っていきたいです。



■くつろぎの空間を提供する店内

支援機関
からの
メッセージ

看板メニューのグラタンだけでなく、スープやドレッシング、デザートから器、お店づくりまで、すべてに岡本さん夫婦の気持ちが詰まっています。唐津方面へお出かけの際は、ぜひお立ち寄りください！

日本政策金融公庫

創業される約1年前から来所され、創業計画作成の支援等を行いました。ご夫婦の理想の店を創業計画書作成を通じて具体化され、計画通りの開業となりました。今後もグラチネさんの発展のため、伴走支援を行います。

唐津商工会議所

03 *case*支援機関と連携
創業事例一杯一杯のラーメンを丁寧に
九州・佐賀に広めたい。
非豚骨系のラーメン店を

中華ソバ ていく

代表 今泉 武史



data

業種：ラーメン店
所在地：佐賀市兵庫南
2024年1月創業WEB サイト
https://www.instagram.com/noodle_soba.take創業の
きっかけ

13年前に東京都内でラーメン店を創業。お店で提供する「醤油・塩ラーメン」は、メディアや雑誌などで数多く取り上げられる。一区切りをつけ佐賀に帰郷後は、趣味の音楽を活かし地元楽器店に入社。複数店舗で副店長として勤務するも、「九州でも非豚骨系のラーメン店を開業したい!」という想いから、再びラーメン店の創業を決意。

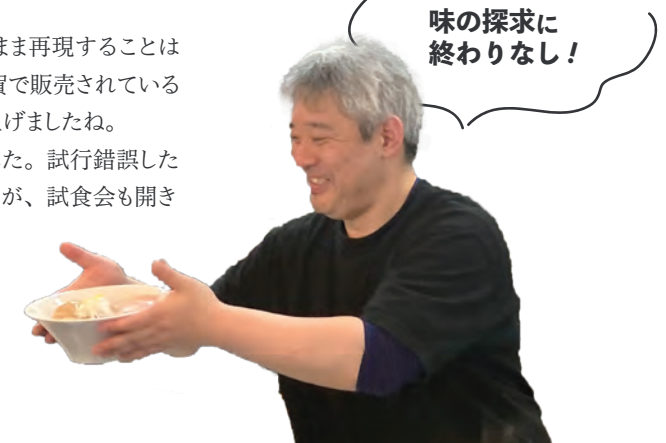
創業の苦労と工夫

3種類の醤油を配合し、試行錯誤しながら完成

佐賀でラーメン店を創業するからには、東京時代の味をそのまま再現することは全く考えませんでした。まずは醤油にこだわりたかったので、佐賀で販売されている醤油の成分表を見て、無添加の醤油を取り扱っている先を調べ上げましたね。

あとは蔵元を直接訪問し、先方の社長と直接会って交渉しました。試行錯誤した結果、3種類の醤油を配合してベースをつくることにしたのですが、試食会も開きながら、なんとか納得のいくスープを完成させました。

また、スープは昆布と椎茸でしっかり出汁をとって、麺は製麺後に必ず1日寝かせています。ラーメンにのせる海苔も、醤油には「焼き海苔」、塩には「地海苔」を使用するなど、麺・スープ・具材の一つひとつの香りや味を一体化させることで、後半になるにつれて箸が進むような工夫もしています!



現在の状況とセールスポイント

「豚骨ではないラーメン店」として、
他店との差別化を図る

近隣には豚骨ラーメン店が複数あり競合が多いので、「豚骨ではないラーメン店」として差別化を図っています。

とにかく「来ていただいたお客さまのために、一杯一杯のラーメンを丁寧に作る」ことが私のモットーで、佐賀県産の小麦を使用した自家製麺と、県内の畜産品をふんだんに使用したスープ・和出汁のダブルスープが特徴ですね!また、チャーシューは、「金星佐賀豚」を使用していて、きめ細かい肉質からくるとり感と金星豚の甘味が、当店のスープと相性抜群です!

また、提供するラーメンには化学調味料を一切使用しないことにもこだわっています。オープンして間もなく、あまり広告を出していないのですが、開店早々、自分の予想以上のお客さまにお越しいただき、本当にありがとうございます。ご家族でお越しいただくお客さまもいるのですが、「子どもが豚骨が苦手で、醤油ラーメン店ができてよかった」と言って下さった時は、思わずにやけてしまいましたね。これからも、出来る限り地産地消のラーメンを作っていきます!



■こだわりの自家製麺（左）と、自家製スープ（右）



■看板メニューの醤油ラーメン。金星豚使用のチャーシューは、スープと相性抜群!

今後の展開

音楽関係者との演奏会を開催し、
憩いの場となれるお店に

まずはラーメンの味を安定させて、少しずついいので常連のお客さまを獲得していきたいです! ある程度お店が軌道に乗れば、音楽関係者との人脈や繋がりを活かして、夜は貸し切りでのアコースティック演奏会の開催、ライブ後の打ち上げ利用も可能とするなど、地域の人の憩いの場ともなるお店にしていきたいですね!

また、季節の佐賀食材を使用した限定ラーメンも提供し、XやInstagramなどのSNSでも積極的に発信していくことで、私のつくる「醤油・塩ラーメン」を、地元佐賀の方にひとりでも多く食べていただき、佐賀県のラーメン消費量を増やしていきたいです!



■ラーメン調理風景

支援機関
からの
メッセージ

日本政策金融公庫

佐賀では数少ない非豚骨系ラーメン店です。自家製手打ち麺は打つ時の湿度を確認し水分量を決めるこだわりぶりです。トッピングの煮卵と煮豚も試作を重ね最適な分量と時間を試行錯誤されたとか。完食間違いないの逸品です!

佐賀市産業支援相談室

04case

支援機関と連携
創業事例

後世に残る写真を撮りたい。
クライアントに寄り添った、
安心と信頼を生むコミュニケーション

吉田博志 フォトオフィス

代表 吉田 博志



data

業種：写真業
所在地：佐賀市六座町
2023年11月創業

WEB サイト
<https://www.instagram.com/yoshida.hiroshi.ypo>



創業の きっかけ

写真事務所で写真の基本や営業スキルを学ぶ。部下育成や売上管理等のマネジメント業務も経験し、九州全域で発行される情報誌も担当。よりクライアントに寄り添った「長く使える・ずっと残る」写真を撮りたいという想いから、フリーカメラマンとしての道を考え始める。勤務先から撮影用機材や設備を継続利用できる形での独立を打診され創業を決意。

創業の苦労と工夫

やりたいことの言語化、 創業を志す仲間との交流

創業計画の作成は苦労しましたね。何から手をつければよいか分からず、たまたま「佐賀市産業支援相談室」を知り相談予約しました。実際に相談してみると「経営理念」や「創業動機」「事業内容」「ターゲット層」など、考えることが多かったですね。担当の方とは1個ずつ決めていこうという話になりましたが、一歩前進しては戻るの繰り返しで、多い時は週3回通いました。やりたいことを言語化し、創業計画に落とし込む作業は大変でしたが、この経験は今でも自分の指針となり本当によかったと感じています。また、「佐賀市産業支援相談室」には、私と同じように創業を考えている人がたくさん集っています。お互いに情報交換し、時には作成途中の創業計画を見せ合い、意見を聞いたこともありました。創業を決意してから大変なことも多かったですが、創業を志す同じ仲間と積極的に交流したことは、自分にとっては本当に励みになりましたね！

「価格」ではなく
「価値」で勝負！

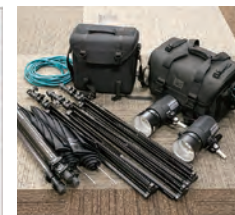


現在の状況とセールスポイント

コミュニケーションをとりながら、 一緒に作品を作り上げる

工夫したことは他社との差別化で、あえて1番手ではなく「2番手カメラマン」としたこと。というも、県内の印刷会社やデザイン事務所は決まったカメラマンが大体います。一方でカメラマンの数は少なく、スケジュールが合わない時に「2番手カメラマン」として声掛けしてもらえるよう自分のポジショニングを考えました。カメラマンは得てしてこだわりが強いですが、私はいい意味でこだわりがないほうだと思います。そのためスピード重視から品質重視まで、要望や予算に応じたオールマイティな撮影が可能です。

また、30年以上の業界経験を活かし、クライアント様とコミュニケーションをとりながらイメージやコンセプトを共有して、被写体の魅力が最大限に伝わる見せ方を提案できるのもセールスポイントですね！「この写真いいですね、こういう見せ方があるんですね」といった言葉も頂けるようになり、一緒に作品を作り上げる喜びを実感しています。



■営業用チラシ(左)と撮影機材たち(右)

今後の展開

仕事の大小に関わらず、 何でも頼める、信頼されるカメラマンに

実は、昔からお世話になった方のご縁で、ありがたいことに国スポ「SAGA2024 国スポ観戦ガイドブック」のカメラマンの一人として参加できることになりました。スポーツならではの撮り方もありますので、これまでの経験値から「アングル」や「ピント」に関する様々な提案で、いい写真を後世に残していきたいですね！また、ご家族の記念行事やお祝い事、食事会などの「記念日撮影」も行うなど、個人向けの撮影も挑戦していきます。

こうした経営方針を通じて「仕事の大小に関わらず、何でも頼めるカメラマン」としてクライアント様に信頼してもらえることが私の目標です。これからも、人と人とのコミュニケーションを大切に、すべての仕事に感謝し、常にクリエイティブの意識を持ち続けながら作品を作ってまいります！



■カメラを構える吉田社長

支援機関 からの メッセージ

吉田さんは、足繁く佐賀市産業支援相談室に通って創業計画を完成させ、佐賀商工会議所との融資相談会「一日公庫」で相談に至った方です。写真業での長年のご経験を活かし、様々な分野の商業写真に対応されています！

日本政策金融公庫

吉田さんから相談を受け、「一日公庫」を案内しました。素敵な写真が皆さんの目に触れるように、応援します！

佐賀商工会議所

キャリアは十分で、個人的に写真撮影を依頼しました。結果、「やはりプロは違う！」と唸る出来でした！

佐賀市産業支援相談室

事例 1

事例 2

事例 3

事例 4
支援機関と連携した創業
吉田博志フォトオフィス

事例 5

事例 6
地方活性化に貢献した創業

事例 7
事業承継マッチング支援
継ぐスタ

05 case支援機関と連携
創業事例最新トレーニングを若い世代に
アスリートを育成したい。
佐賀から、世界で戦える

GWORKS PERFORMANCE

代表 木下 修一



data

業種：トレーニングジム
所在地：佐賀市多布施
2024年5月創業WEB サイト
<https://www.instagram.com/gworks.performance>創業の
きっかけ

プロラグビー選手として約10年間プレー。留学した際、海外のレベルの高さをトレーニングの環境やメニュー、コーチングから感じる。コロナ禍で所属していたチームの廃部方針が伝えられ、現役引退を決意。振り返ると、自己流のトレーニングでケガにも悩まされた。「若い頃からプログラムされたトレーニングを積み、日本人でも世界に通用する」、「佐賀から世界で戦えるアスリートを育成したい」と考え創業を決意。

創業の苦労と工夫

創業計画書は本当に苦労しました。作成にあたって「佐賀市産業支援相談室」に相談し、自分のやりたいこと、経営ビジョンを伝えました。その後は毎週のように通い、創業計画に落とし込み、ブラッシュアップしていきましたね。また、日本公庫の「創業相談ワーク」という相談会にも参加したのですが、「小さく始めて大きく育てる」というアドバイスをいただき、トレーニングジムの場所を再考しました。結果として、資金計画を大幅に削減することができて本当に良かったです！工夫した点は、まずはトレーニング施設の広さと立地です。私のトレーニングは本当に動きまわるので、ある程度の広さが必要ですし、学生が自転車でも通えるよう、近隣に中学・高校があるという観点も意識しました。次にトレーニング機材です。海外のトップ選手が実際に使っているダンベルやケーブルマシンを海外から取り寄せており、他のジムとの差別化を図っています。

毎週のように支援機関に通い、
創業計画をブラッシュアップ日本人でも、
十分世界で通用！

現在の状況とセールスポイント

最新トレーニング、
若いアスリート向けアカデミーの開校

私のラグビー選手としての経験や海外で得た知識を活かし、アスリートのパフォーマンス向上と怪我をしない体づくりをサポートできることが一番のセールスポイントです。現役引退後にアメリカで最先端のトレーニングを勉強し、佐賀県内では数名しか保有していない世界的な資格「CSCS（ストレングス&コンディショニングスペシャリスト）」を取得しました。その他「体の機能向上」や「スピード・俊敏性向上」のスペシャリスト等、パフォーマンストレーニングに関する資格も取得しているのですが、これだけの資格保有者は、県内で私だけだと思います！

令和6年5月にトレーニングジムの創業を予定していますが、先行して1月に「佐賀アスリートパフォーマンスアカデミー」を開校しました。これは高校生アスリートを対象に、プロを目指すために必要な基本的な体の動かし方やトレーニング方法を教えるもので、毎月1回開催し、早速多くの学生が参加しています！



■ケーブルマシン（左）とダンベル（上）によるトレーニング



■アカデミーの様子

今後の展開

一人でも多く、若いアスリートを世界のトップ選手に

トレーニングを通じてパフォーマンスを向上させ、選手の人生と競技人生がよりよいものとなるよう、トレーナーとして精一杯サポートしていきます。令和6年は佐賀で国スポもありますので、一人でも多くの選手が良い成績を残せるように力になりたいですね！また、佐賀の教育委員会では「佐賀部活推進事業」を掲げており、地域でスポーツをする若い世代に一人でも多く、私が行うトレーニング効果を実感してもらえたら嬉しいです！

私はアメリカ四大スポーツのトップ選手が集うトレーニング拠点「EXOS」で独自のトレーニング手法を学び、毎日が本当に刺激的でした。将来的には、この「EXOS」のような、様々なスポーツのトップ選手が集うトレーニング施設を佐賀にも作り、次代を担うアスリートの育成を通じて、佐賀県のスポーツ発展に貢献していきたいです！



■米トレーニング拠点「EXOS」で世界のトップ選手と

支援機関
からの
メッセージ

木下さんは、プロラグビー選手として活躍し、海外ではパフォーマンス向上に特化したトレーニング知識を習得されています。世界的な資格も数多く取得されていますので、本場のトレーニングをご体感ください！

日本政策金融公庫

木下さんのジムは、世界レベルのトレーニングを受けられる、県内でも稀有なジムです。今後の発展を応援しています！

佐賀銀行

選手時代から引退後のキャリアをしっかりと考えていた。元プロからトレーニングを受けられるとは、何て贅沢！

佐賀市産業支援相談室

事例 1

事例 2

事例 3

事例 4

事例 5

支援機関と連携した創業
GWORKS PERFORMANCE

事例 6

事例 7

ご案内

事業承継
マッチング支援
継ぐスタ

06 *case*地域活性化に貢献
創業事例

人々が集い、
ほっと一息つける場を提供したい。
佐賀に移住し、珈琲店を再スタート

cafe space barva

代表 矢野 彩子



data

業種：珈琲店
所在地：佐賀市富士町
2023年11月創業WEB サイト
https://www.instagram.com/cafe_space_barva創業の
きっかけ

東京で人気の老舗自家焙煎珈琲店に入社し、副店長として店の運営に参画。SCA] コーヒーマイスターを取得し、結婚を機に地元福岡で喫茶店を開業も、第2子出産を機に自然豊かな「佐賀市富士町」に移住し、喫茶店はやむなく閉鎖。地域との触れ合いを通じて珈琲店の再スタートを模索する中、自宅近くの元JA跡地を友人が購入し、珈琲店としての出店を打診され創業を決意。

創業の苦労と工夫

地域のイベントに積極的に参加し、
創業前からお店を PR

母として、子育てをしながらの創業でしたので、最初は周囲からやめた方がいいとの声もありました。しかし、近くに保育園があり、定年退職した保育経験者の方も人手不足の時はサポートするといった、地域全体で子育てをサポートする「待機児童ゼロ」の環境であることがありがたかったですね。また、夫とは役割分担を特に決めず、できる方がやるというスタンスで特に苦労はしませんでした。創業計画作成の際には、自分の想いを言葉として伝える、言語化する難しさを痛感しましたが、これも知人に相談しながらつくりました。今思うと、いろいろな方のサポートを受けられたからこそ創業できたと実感しています。

工夫したことは、創業前にできるだけ多くの方にお店を知ってもらえるように心掛けたことです。近隣の「しゃくなげの里」で珈琲豆を事前販売したり、地域のお祭りにも出店して顔を覚えてもらうなど、積極的に交流を深めていきました。こうした甲斐もあり、オープン日には多くの方にお越しいただきました。当店は SNS などで発信してもらい、口コミでも徐々に広がっているので、本当に感謝しています。

飲み比べて、
コーヒー好きに！

現在の状況とセールスポイント

質の高い焙煎豆、
珈琲のイロハを伝える対面販売を実施

当店の特徴は、生豆から焙煎まで徹底的にこだわり、市場ではなかなか手に入りくい質の高い焙煎豆を取り扱っていることです。また、飲み比べや珈琲のイロハを伝える対面販売を行うことで、珈琲に関する知識を提供し、より深く珈琲の世界を楽しんでもらいます。風光明媚な山の中に立地しながら、佐賀の中心市街地からも、福岡県西部からもアクセスが良好で、観光地や温泉街にも近いこともセールスポイントですね！

あと、焙煎したコーヒー豆は、生鮮食品と言われるほど時間の経過と共に品質が劣化します。そのため当店で提供する珈琲は、販売数量から逆算したロットの調整を行い、常に高い鮮度で販売しています。今後は「食のラボ」として建物自体の活用が進み、隣のテナントではシェフを呼んで地元食材を活かした料理を振る舞うイベントも行われる予定です。地元の美味しい食材を食べた後に、当店の美味しい珈琲も楽しんでいただきたいです！



■鮮度にこだわったコーヒー豆（左）は、パック販売も。手作りのデザート（右）もコーヒーと一緒に楽しめる。

今後の展開

都心部と山間部のハブ的な役割を果たし、
地域活性化に貢献

都心部と山間部をつなげるハブ的な場所として、「人々が集いほっと一息つける場」としたいです。富士町は過疎化が進みますが、自然豊かな地域特性も伝えていくことで、一人でも多くの方がお店に足を運んでみたいと思える仕掛けをつくっていきます。当店が若い人にも魅力のある場となることで、UターンやIターンなどにもつなげ、地域活性化に貢献していきたいです！

また、SNSを通して珈琲等の情報を伝え、遠方の方には通販などで販売し、小さくても堅実に売上を伸ばしていく方針です。あと、目の前が学校という立地を活かし、学校の行事や職業体験にも積極的に協力していきます。実は、耕作放棄地の有効活用という観点から農業も行って、鶏も多数飼っています。自分たちで育てた鶏の卵を使ったケーキなどもお店で取り扱い、子どもたちに動物と触れ合う体験を提供したり、「仕事は自分で生み出せるんだ!」ということも伝えていきたいですね！



■校長先生と一緒に

支援機関
からの
メッセージ

目の前の学校とも交流し、地域貢献されている珈琲店です。北山ドライブに行かれる際は、ぜひお立ち寄りください。珈琲業界に精通された矢野さんが淹れられる珈琲は、あなたの休日に彩りを添えてくれますよ！

日本政策金融公庫

地域からの
応援
メッセージ

当校は地域との繋がりを大切にしています。生徒の「町探検」として、矢野さんが飼われている鶏との触れ合い体験に協力いただきました。地元の方がホッと一息つける珈琲店で、これから地域を盛り上げて欲しいです！

佐賀市立小中一貫校 北山校

07 case

地域活性化に貢献
創業事例有田焼に魅せられ、韓国から日本へ移住
海外に発信したい。
伝統ある有田焼の魅力を

株式会社 M&J International

代表 LEE HYOJIN



data

業種：陶磁器販売兼カフェ業
所在地：西松浦郡有田町
2023年12月創業WEB サイト
https://www.instagram.com/maison_arita創業の
きっかけ

有田焼の魅力に惹かれ日本に移住。日本語学校に通いながら大学受験を目指し、「佐賀大学芸術地域デザイン学部」に合格。在学時には有田観光協会とタイアップで、同協会HPにアクセスする二次元コードをデザインしたオブジェを制作。有田の魅力や情報を伝えることができた成功経験から、「自身のルーツである韓国などの海外にも有田焼の魅力を広く発信し、地域活性化に貢献したい」と考え創業を決意。

創業の苦労と工夫

創業にあたっては、自分が観光客として訪れた際に感じた、こんなお店があればいいという観点は大切にしましたね！例えば、大きくて重たい陶磁器は持ち運びが大変なので、当店で小物の陶磁器も多く取扱っています。また、陶磁器店が軒を連ねる通りに位置していますので、その中でも当店に足を運んでいただけるよう、1階の店頭をカフェにして集客を図っています。

店内もお客さまの導線を意識し、お菓子のお土産や小物の陶磁器からスタートし、徐々に陶磁器を楽しんでもらうようにしていますね。他にも私の佐賀大学での人脈を活かして、地域の窯元さんや著名なデザイナーとコラボした企画展示コーナーを設けることで、お客さまが何度お越しいただいても飽きることのない仕掛けづくりもしています！

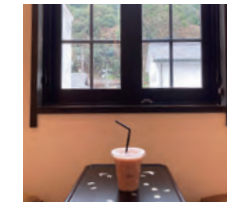
お客さま目線のお店づくり、
著名デザイナーとのコラボ企画周りの応援が
自分の力に！

現在の状況とセールスポイント

窯元からの直接仕入が可能、季節ごとのイベントを開催

店舗1・2階を陶磁器販売店兼カフェ「Gallery Maison de Arita」、3階を海外輸出用の倉庫兼事務所として営業しています。オープンしたばかりですが、平日は地元の方、休日は外国人の方にお越しいただいています。ありがたいことに、「地元窯元製の大きな陶磁器」「小物の陶磁器」「カフェ」の3つの部門でバランスよく売上が立っています。セールスポイントは、私が佐賀大学在学中に地元のさまざまな窯元と交流したことで、問屋を通さず直接仕入ができる点です！

また、お正月やバレンタインなど、季節ごとのイベントを開催していき、2階のスペースを活用したワークショップも行っています。デザイナーとしての経験を活かし備品や内装デザインなどにもこだわり、テーブルの支えには有田の歴史が始まった陶磁器の原料である「泉山の磁石」を使用しています。落ち着いて陶磁器を楽しんで頂ける空間を提供することを意識しています。

■2階のカフェ＆ワーキング
スペース

■企画の展示コーナー

今後の展開

有田と海外をつなげる架け橋として、地域活性化に貢献

400年の伝統を持つ有田には数多くの個性ある窯元がありますが、それぞれが小規模で海外展開をしていくツールがなかなかないと感じています。まずは、当社が有田町でのブランディングを固め、母国韓国で勤務していた際のマーケティングデザイン、フリーランス時のブランド・ロゴデザインなど、私の知識・経験や人脈を活かし、ECサイトを通じて韓国や中国への輸出も行っていきたいです。

こうした取組みを通じて、当社が「有田と海外をつなげる架け橋」としての役割を担い、有田陶磁器の魅力をアピールしていくことで、地元の窯元さんと一緒に海外市場を開拓し、共に成長できたらと思っています。陶磁器を専攻して愛するひとりの陶芸家として、今後も有田町の地域活性化に貢献していきたいです！

あと、私はオブジェの制作が得意なので、陶磁器を使ったアクセサリーやインテリアなど、オリジナルの商品制作にもチャレンジしたいですね！



■商品棚に陳列されている陶磁器たち

支援機関
からの
メッセージ

おしゃれな店内、厳選された商品、たくさん魅力はありますが、何より店主の明るいお人柄が一番の魅力です！季節ごとのイベント・ワークショップも開催しています。有田町にお越しの際は、ぜひお立ち寄りください！

日本政策金融公庫

地域からの
応援
メッセージ

近年は空き店舗が目立つなか、有田の赤絵町に気軽に立ち寄れるカフェ＆陶磁器ショップがオープン。気さくで親しみやすい韓国出身の店長さん、有田に女神降臨ですね！
We hope you succeed!

有田町役場商工観光課

事業を受け継いで創業（継ぐスタ）



創業には、ゼロからスタートする方法のほかに、**後継者がいない企業の事業を受け継いでスタートする方法（継ぐスタ）**があります。

「継ぐスタ」には、主に2つのメリットがあり、近年、新たな創業の形として関心が高まっています。一方で、既存の事業の中から、受け継ぐ事業を探すことになるため、自分のやりたいことが具体的であるほど、受け継ぎたいと思う事業を見つけることが難しくなります。自分の思い描く事業の形を整理したうえで、自分に合った方法で創業しましょう。

なお、日本公庫では、創業や事業拡大等に向けて『事業を受け継ぎたい』とお考えの方と、後継者がいないことなどを理由に『事業を譲り渡したい』とお考えの方をおつなぎする「**事業承継マッチング支援**」を行っています。

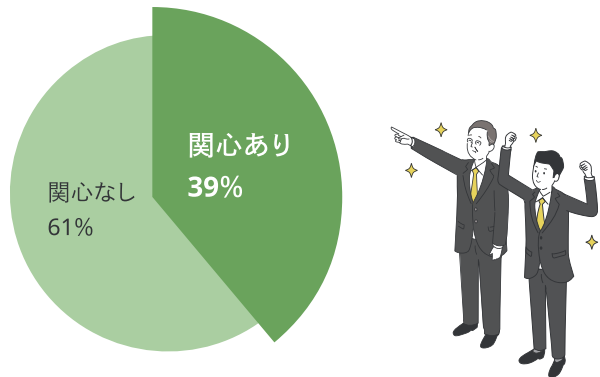
●「継ぐスタ」のメリット

創業時のコスト軽減	既存の店舗や機械設備等を受け継ぐ場合、新たに設備投資を行うよりも、コストを抑えられる可能性があります。
経営資源の承継	販売先（顧客）や仕入先、地域におけるブランドや培ってきた技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことができるため、創業後の経営を円滑に進められる可能性があります。

●創業希望者の「継ぐスタ」への関心度合い

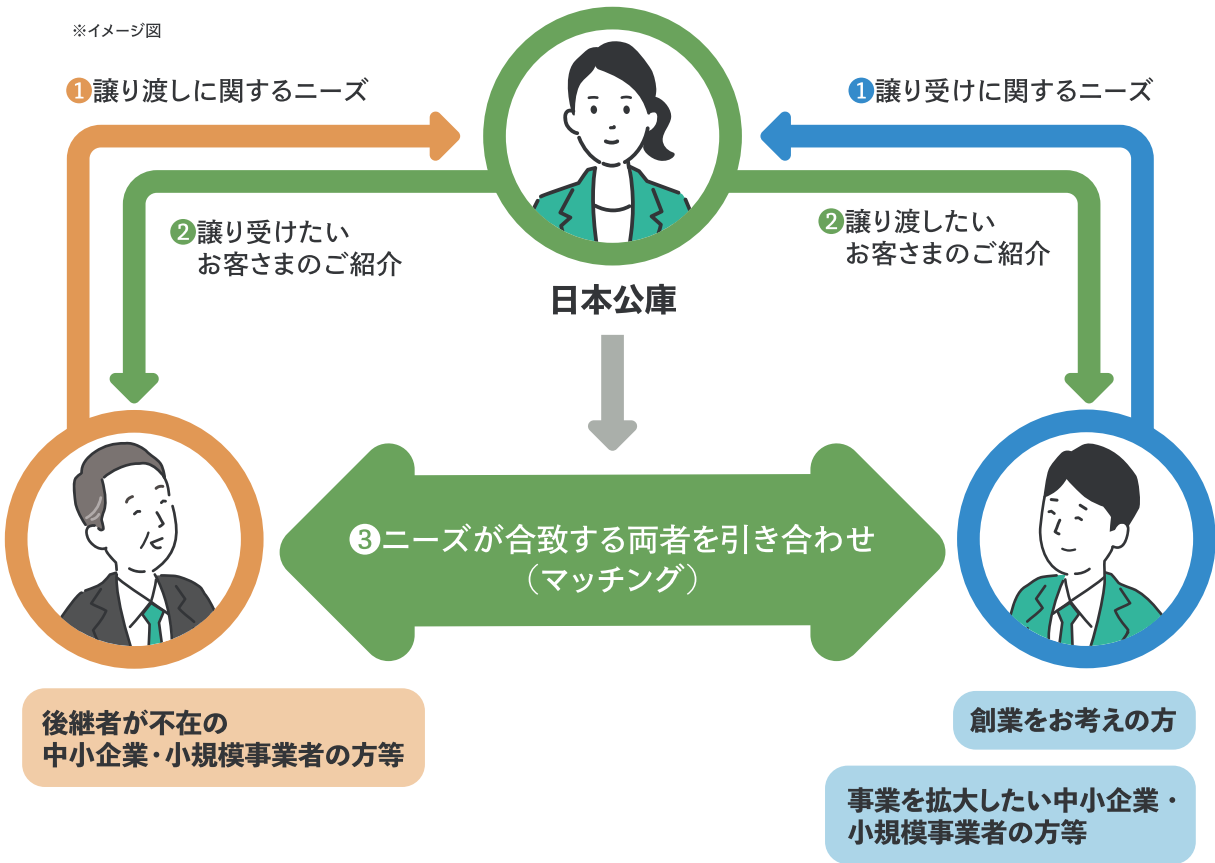
近年、中小企業を受け継いで経営者になることを勧める書籍やそれを取り上げたテレビ番組等を目にする機会が増えていきますので、このような創業形態があることを知っている方も少なくないでしょう。事実、日本公庫が創業を希望している方に対して実施したアンケートでは、「継ぐスタ」に関心があるという回答が4割近くに上りました。

（第8回女性・若者向け相談ウィークアンケート結果より）



事業承継マッチング支援

後継者がいないことなどを理由に**事業を譲り渡したい**とお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて**事業を受け継ぎたい**とお考えの方をつなぐ、マッチングサービスです。



■次に挙げるような考えの方は「継ぐスタ」が向いているかも!?

- ・自分の知識や経験を活かしたいが、「ゼロからの創業」はうまくいか不安!
- ・「ゼロからの創業」では高額な設備投資が必要になってしまう。事業を受け継ぎ、初期投資を抑えたい!
- ・創業当初でも赤字は出たくない。なるべく早く事業を軌道に乗せたい!
- ・ゼロから自分のアイデアを実現するのは難しいので、他社の経営資源を活用したい!
- ・自分がゼロから立ち上げるよりも、企業を経営したいという想いが強い!



※詳しくは日本公庫ホームページの「事業承継マッチング支援」ページをご覧ください。同ページでは、「事業承継マッチング支援」をご利用いただいている後継者が不在の企業の情報も公開しています。

▶ <https://www.jfc.go.jp/n/finance/jigyosyokei/matching/index.html>

