

日本政策金融公庫 佐賀支店 創業支援事例集

ともに描く、ともに創る

SAGA
with
vol.2

ともに描く、ともに創る

SAGA
with

日本政策金融公庫 佐賀支店 創業支援事例集

支援機関と連携した創業事例

- case 人生を変える一杯を提供する、スペシャルティコーヒー専門店 4
1 **MAG COFFEE**
 代表 小塩 葵
- case 着物ファッションの新たな発祥地を目指す着物店 6
2 **桃李堂**
 代表 木原 梢
- case 「プロ」と「素人」の両面から支援する住宅デザイン会社 8
3 **水崎ホームデザイン株式会社**
 代表 水崎 由佳
- case お客さまとの会話を通じてオリジナルの提案を行う大工工事業 10
4 **木ノ夢**
 代表 寺崎 遥
- case 伝統工芸を次世代につなぐ、リブランディング事業 12
5 **UpTerra**
 代表 副島 希帆

SAGA with アフタートーク

- インタビュー・SAGA with 初代掲載者たちに聞く
 夢を叶えた先に、見たものは 14
- 佐賀市産業支援相談室のみなさんにお聞きました! 16

佐賀の特長的な事業者

- case 海洋汚染と闘うヒーローが、海の平和を守る! 18
EX **チーム Nat**
 代表 中村 裕

佐賀の支援機関 19

Introduction 創業者の 「叶えたい」 が、佐賀の元気を創る

令和6年度は、佐賀支店初の創業支援事例集「SAGA with」を発行し、大変多くの方々より反響をいただきました。

掲載された創業者からは、

「自分の事業を公庫に応援してもらっている感じがして、とても励みになりました」「嬉しくて両親や知人に知らせました。地域で愛されるお店を目指して頑張ります」

本誌を手にした創業予定者や支援機関からは、

「自分もいつか「SAGA with」に掲載してもらえよう、創業の夢を実現したい」「立派な冊子を制作いただき感謝。これからも力を合わせて支援していきたいと思います」

どれも素敵な言葉ばかりで、創業者の「叶えたい」が様々な形で伝播したことを実感できた1年でした。

こうした中、温かい皆さまの声に後押しされる形で

「SAGA with vol.2」をお届けする運びとなりました。

今回は、5名の女性創業者が登場します。コロナ禍を経験して働き方も多様化する中、創業という大きな決断を下し、力強く生きる女性の物語です。

—— 自分にしかできないことを仕事にして、いつまでも心輝いていた！
 —— 夢を夢で終わらせたくない。今の自分の気持ちに正直でいたい！

内に秘めた想いをカタチにして、人生を切り拓く凛とした姿に、きつと多くの方が勇気をもらえるはずです。

そして、本誌には前回掲載した創業者の”その後”も描いています。

そこには、事業の新たな拡がりや驚きの展開が満載です。

本誌を手にした方が、少しでも喜びやワクワクを感じ、創業を決断する後押しとなれば幸いです。

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

coffee

01 case

支援機関と連携
創業事例

人生を変える一杯を提供する、スペシャルティコーヒー専門店
MAG COFFEE
代表 小塩 葵

創業の
きっかけ

スペシャルティコーヒーとの
出会い

夫の転勤で山口に暮らし始めた際、働こうと応募したカフェが、コーヒー中心のお店でした。実は私自身、コーヒーはあまり得意ではなかったのですが、「スペシャルティコーヒー」と出会ってコーヒーの魅力に魅せられ、いつか自分のお店を持ちたいと考えるようになりました。それから夫と共に全国のコーヒーショップを巡り、師と呼べる人物にも出会う中、「誰かの心に残る一杯を自分の手で届け、コーヒーを通じて繋がる場所を提供したい」と思い、創業を決意しました。

創業前の入念な情報収集とお店の PR 活動

創業の苦労と工夫

コーヒー店での経験が長くなかったので、できる限りコーヒー店に関する情報を集めました。創業する店舗建物の耐震工事は予想外だったのですが、その間、佐賀駅のコーヒー店で短期アルバイトをして、売上の推移や顧客層、売れ筋商品等のデータを把握。また、創業予定の店舗前に立ち、平日と休日の朝7時から2時間ほど、夫と交代しながら店舗前通行人のカウントも行いましたね。本当に大変でしたが、創業前に自分ができることは思いつく限りしましたし、これほど通行人がいることに確証が持てたことは夢の実現の後押しにもなりました。あと、これはよかったなと思ったのが、創業前から県内の多くのマルシェに出店をし、コーヒーを販売したこと。ここで「MAG COFFEE」を覚えて下さったお客さまが多いのは、本当にいろいろな方と繋がる事が出来ました。結果として、創業当初から多くのお客さまにご来店いただき、ありがたいことにマスコミの取材依頼も多数受け、お店のPRにも繋がりました。



■上：フルーティーな味わいが楽しめる浅煎りから、ミルクと合う深煎りまで、バリエーション豊富に取り揃え ■右：コーヒーを淹れる小塩さん ■下：ご主人と一緒に

人生を変える一杯を、佐賀から。
スペシャルティコーヒーで始まる、
“わたしのストーリー”

2号店にも挑戦し、
佐賀のコーヒー文化を盛り上げる

こだわりのコーヒーを提供し、
県外や外国のお客さまも来店

現在の状況とセールスポイント

スペシャルティコーヒーとは、生産地における栽培・収穫・選別が適切に管理され、欠点豆の混入が極めて少ない高品質な生豆を使用したコーヒーです。当店のセールスポイントは、全流通量の上位5%の豆を使用したスペシャルティコーヒーを、ハンドドリップで提供していることです。お店は早朝営業でモーニング需要にも応え、コーヒー豆の購入も可能です。特に、10時半までの限定モーニング「組み合わせ自由のトーストセット」は好評です！また、コーヒー豆は定期的に入れ替わり、常時5種類以上のコーヒーの試飲も無料で楽しめます。より多くの方に一つ一つのコーヒーの違いや面白さを伝えたいですし、一緒に楽しみたいです。あと、コーヒーとの相性も考え、クッキーやプリン、パウンドケーキ等の自家製スイーツも揃えています！店内は、木の温かみと店舗ロゴマークの緑を基調とした落ち着いたものにしてますので、空間も楽しんで欲しいです。佐賀駅から近いこともあり、県外や外国のお客さまにもご利用いただいています。



■モーニングセット（左）と自家製スイーツ（右）

今後の展開

私の目指すお店は、ただコーヒーを提供するだけの場所ではありません。私自身、夫の転勤で見知らぬ土地を経験し、人との繋がりを築くことの大切さを知りました。訪れた人がふと肩の力を抜いて気軽に会話を楽しめる、そんな“自分の居場所”を提供したいです。そして、佐賀はカフェは多いのですがコーヒー店は少ないので、今のお店を軌道に乗せた後は、2号店オープンにもチャレンジしたいです！その時は、焙煎機も購入して自家焙煎や豆の卸売にも挑戦し、県外に「MAG COFFEE」の名を広めていきたいですね！実は、私と夫は性格が真逆で、磁石のN極とS極のような存在です。店舗ロゴには、対極にある2人が支え合い、お客さまを引き寄せたいという意味も込めています。コーヒーが苦手だった私が人生をかけるまでになったように、一人でも多くのお客さまにコーヒーの魅力を伝え、もっと勉強したいという人達を増やし、人財育成にも力を入れながら佐賀を盛り上げていきたいです！



■店舗ロゴ（上）と居心地のいい店内（下）

創業者からの
メッセージ

私は愛するものや心動かされるものに人生を捧げたいです。創業を夢みて、実現してしまうことを不安に思った日もありましたが、「人生一度きり！」家族や応援してくださる方への感謝の気持ちを忘れず、楽しみながら一緒にチャレンジしましょう！

MAG COFFEE / 小塩 葵

支援機関
からの
メッセージ

こだわりのコーヒーと手作りケーキで、お客さまに幸せな時間を届ける姿勢に感動しています。創業1年目にして注目を集めるのは、努力と情熱の賜物ですね。探究心を大切に、これからも素敵な空間を築いて下さい！

佐賀市産業支援相談室

data 業種：珈琲店
所在地：佐賀市駅南本町
2024年10月創業

WEB サイト
https://www.instagram.com/_magcoffee_



桃李堂

代表 木原 梢

着物ファッションの新たな発祥地を目指す着物店

雑誌「KIMONO 姫」との出会い、

コロナ禍での看護師としての経験

幼い頃からオシャレ好きな母のもとで育ち、一緒に行った本屋で「KIMONO 姫」という雑誌に出会いました。カラフルでポップなファッションに衝撃を受け、着物が「衣服」であることを実感。以降、着物を取扱うリサイクルショップや呉服屋に足繁く通い、将来的な創業をぼんやりと思い描いていました。しかし、コロナ禍で看護師として色々な方を見送る中、やりたいことがあるのであれば先送りせず、思い切って行動することも大切だと気付かされたのです。周りの後押しもあり、自分のように着物に興味を持った人が安心して着物を楽しめる、そんな場所を佐賀に創りたいと思い、創業を決意しました。

着物に関する情報収集と 普段着として広めるための取組み

創業の苦労と工夫

私はファッション業界での経験が全くありませんので、まず知見を高めるため、積極的に情報を取りに行きましたね。東京で様々な着物屋さんのリサーチを行い、著名人にも会う等、人脈作りに励みました。中でも、有名な着物インフルエンサーが主催するパーティーに参加した際は、多くのアイディアを得ることができました。また、創業前には週1〜2回のペースで着付け会を開催し、テストマーケティングも行いながら顧客ニーズを把握しましたね。あと、佐賀は着物で歩いている方が少ないですが、私は週の半分を着物で過ごしています。そのおかげで様々な方に声をかけていただき、行きつけの美容師さんとのコラボ企画にもつながりました。また、家の中でも着物で生活することで、家事の時はどうする等、普段着としての知識も自然と身につけることができました。情報発信にも力を入れるため、着付け会の様子や自分のコーディネートなどを、Instagram に投稿する等、SNS も積極的に活用しています。



■上・右：色とりどりの帯と着物たち。個性的な柄も取り揃え、選ぶだけでもトキメキ。■左：鮮やかな色合いの店舗ロゴ



■上・右：より魅力的なコーディネートが楽しめる履物とカバン ■右：代表の木原さん



着物好きが集う場所となり、 着物の魅力の発信源に 「癒し」と「トキメキ」を提供

着物好きが集う場所にして、「癒し」と「トキメキ」を提供する 着物の魅力の発信源に 場所を目指す

現在の状況とセールスポイント

お店の前を通った方が、「なんかお洒落！行ってみよう！入りやすい！」と感じてもらえるよう、店舗外観はこだわっています。店内はアンティークを主とした落ち着いた空間づくりによって「癒し」を提供し、美味しい食べ物やコーヒーといった「着物カフェ」としての始動も予定しています。また、着物のコーディネート体験や店内一区画のフォトスポットを活用した撮影も楽しむことができます。着物初心者の方には買い物同行サービスも行い、お客さま皆様に「トキメキ」を提供することを心がけていますね！あと、看護師として様々な方とお話した経験を活かし、着物初心者の方が聞きやすい雰囲気づくりや接客ができるのも強みです。着物を普段着として広めていくために、他の呉服屋さんではできないような、和洋折衷のファッション、日常メインでカジュアルを意識したコーディネート提案をしています。来てくださるお客さまが「良い1日だった！明日も頑張れそう！」、そのように思っていたら、嬉しう、頑張っています。

今後の展開

着物に関する様々なイベントを定期開催し、私のお店が着物を着ていく場所になることで、着物にチャレンジしてみようという方をたくさん増やしていきたいですね！着付けスキルは知り合いの貸衣装屋さんの下で磨いていますが、ゆくゆくは着付け教室も開きたいです。あと、日常的なお出かけといえど飲食店だと思っています。美容師さんの次は飲食店の方ともコラボし、普段着つかいとしての着物の魅力を発信することで、佐賀の街並みを着物で歩く人で一杯にしたいです！創業後も看護師としての勤務は続けており体力的には大変ですが、昔から友人と服屋さんに行き、似合う物を私が選んで友人に着てもらった時のパツと明るくなる表情を見るのが好きでしたので頑張れます！また、将来的には大きな古民家を購入し、着物のイメージに合った形にリノベーションしながら、今より大きなお店が持てればと考えています。その時は、佐賀での歴史が長く、情緒溢れる古湯温泉とのコラボにも挑戦したいですね！



■「わいわい!!コンテナ2」でのイベント出店の様子



■アンティーク調でモダンな、落ち着いたのあ癒しの店内。窓辺にも可愛い置物が。

創業者からの メッセージ

看護師を続けつつ畑の創業準備をするのはやはり大変ですが、やらない後悔よりやる後悔です。今やりたいことがある人はとにかく「好き！」に突き動かされ続けてみてください。何かに繋がるかもしれません。応援しています！

桃李堂 / 木原 梢

支援機関 からの メッセージ

着物の魅力を伝え、新たな文化の扉を開く挑戦に心から敬意を表します。伝統と現代の融合で、素敵な未来を創って下さい。木原さんの情熱が、地域にも新たな活力をもたらします。夢に向かって、力強く歩み続けて下さい！

佐賀市産業支援相談室

data 業種：着物店
所在地：佐賀市神野西
2025年6月創業

WEB サイト

https://www.instagram.com/kimono_touridou



創業の きっかけ

自分にしかできない価値提供の可能性に気づく

高校、芸術コース、大学では洋画科を専攻する等、学生時代はモノづくりの楽しさ・芸術の基礎を学びました。卒業後は住宅会社に入社し、インテリアコーディネーター部署を立ち上げ、責任者として後輩の育成にも尽力。また、2級建築士やインテリアコーディネーター、住空間収納プランナー等、様々な資格も取得しました。退職後の休職期間には中古住宅を購入し、セルフリノベーションしたという経験は自信となり、自分にしか提供できない価値があるのではないかと考え、創業を決意しました。

「プロ」と「素人」の両面から支援する住宅デザイン会社

水崎ホームデザイン株式会社

代表 水崎 由佳

創業の苦労と工夫

私はプロのインテリアコーディネーターであり、セルフリノベーション経験者でもあります。創業計画には、自社の優位性やポジショニング、ターゲットを明確にしました。また、セルフリノベーションして分かったことは、多くの人はセルフリノベーションに興味はあるけどハードルが高いと感じていることでした。そこで、少しでも身近に感じてもらえるよう、「住宅購入編」や「準備編」「解体編」等、セルフリノベーションの様々な場面の4コマ漫画を作り、創業前にたくさん投稿しましたね！また、セルフリノベーションの最中に、工業高校建築科の学生インターシップを受け入れたこともあります。床断熱材の充填作業や合板固定を手伝ってもらいましたが、道具の使い方を知らない学生達に教えながら一緒に作業する事は学びが多く勉強になりました。あと、自分はまだ苦勞と感じるタイプではないですが、敢えて言うなら営業活動が一番苦勞している事でしか。勤務時代の繋がりです仕事を紹介いただくことが多いですが、仕事が来るのを待つのではなく、自分から仕事を取りに行くことは本当に大変で、今も絶賛試行錯誤中です笑

ハードルが高いと感じるセルフリノベーションを
4コマ漫画でイメージ化

2度目も塗ろう



染は色が付くと、一気に古民家風になりました！

■上：水崎さん作成の4コマ漫画■左：
端材で作ったコースター■下：天板を張
る様子■右：愛用の電動ドリルと一緒に

現在の状況とセールスポイント

セルフリノベーションやDIYは「自ら調べ・自らの手で行う」ことですので、相談できる企業はなかなか存在しないのですが、当社は、「セルフリノベーション・DIY支援事業」と「インテリアコーディネーター事業」の両輪で支援が可能です。セルフリノベーション・DIY支援事業では、リノベーションの計画やデザインの作成、DIYする内容の計画や材料の選定、専門工事業者の手配等を行います。また、自分ができるところは、挑戦してみたいというお客さまの想いから、例えば、板張りや塗装はお客さま、大枠の骨組みは専門工事業者、さすがに自分ひとりでは難しいかもというところは私がDIYでお手伝いをする等、セルフリノベーション経験者ならではの提案ができることがセールポイントです。インテリアコーディネーター事業では、豊富な経験を活かし、独自のプランボードや3Dによるイメージバースを使用し、インテリアや間取り、内装デザイン、収納等の提案が可能です。また、施主様の家のデザインを決める仕様打合わせのお手伝い等、住宅会社のインテリアコーディネーター業務の代行も行っています。



■お客さまと一緒に小屋をDIYする様子

支援機関
からの
メッセージ

建築とデザインの力で、住まいに新たな息吹を吹き込む姿に感銘を受けます。繊細な視点と経験を活かし、より多くの人に快適な空間を届けてください。セルフリノベーションの発信も素晴らしい挑戦ですね！

佐賀市産業支援相談室

今後の展開

私の強みは、住まいづくりに関する豊富な経験があること、経験に基づく様々な提案ができること、そして、なにより私自身がセルフリノベーション経験者であることです。これからも、お客さまの「やってみたい」を「やってみよう」に変換する、そうしたDIY支援や住宅デザイン提案でお客さまに価値提供ができればと考えています。また、今後はもっとマーケティングやプロモーション関係を学んで、個人宅や店舗改装などのデザイン支援・サポートにも積極的に関わってきたいです。4コマ漫画の話をしました。が、得意な絵を活かしたイラストや漫画などで、楽しく分かりやすい情報をHPやSNSで積極的に発信していきたいですね。私は職人さんから見れば、DIYに関してまだまだ素人ですが、行動することの大切さを身をもって体験し、自分でやってみたいと分からないことがたくさんあると体感しています。プロと素人の両面を持つ私だからこそお客さまの辛い所にも手が届く、そんな当社独自の提案やサポートができると信じています！



■ 水嶋さんが手掛けた
シヨンの空間



■水崎さんが手掛けたリノベーション後の空間



■お客さまと一緒に小屋をDIYする様子

創業者からの メッセージ

退職後、勢いでリノベを始めた事が起業に繋がるとは思いませんでした。起業に必要だったのは、積み重ねた経験やスキル、そして「やってみたい」を「やってみよう」に変える勇気でした。皆さん応援しています！

水崎ホームデザイン株式会社 / 水崎 由佳



**MIZUSAKI
HOME
DESIGN**

data 業種：住宅デザイン業
所在地：佐賀市嘉瀬町
2024年3月創業

🏠 WEB サイト

<https://mizusaki-hd.com>



carpentry

04 *case*支援機関と連携
創業事例代表 寺崎 遥
木ノ夢

お客さまとの会話を通じてオリジナルの提案を行う大工工事業

創業の
きっかけ幼少期から身近だった自然に
ついて学んでいくうち、創業
の想いが宿る

幼少期から工作や自然の素材に触れることが好きで、大学では森林科学コースを専攻。入学後は森林環境や木質資源について学び、サークル活動では森林環境教育に関わり、木工品製作や様々な出合いをきっかけに木造建築に興味を持ちました。大学卒業後、工務店の事務を経て大工育成塾に入塾し、協力工務店であった建設会社に入社。見習として一から大工技術や知識を磨き、1級大工技能士や2級建築士の資格も取得していく中、お客さまによりよい建築空間を提案できるような仕事がしたいと思い、創業を決定しました。

木を活かした空間づくり
明るい現場で、楽しい建築を
女性職人を増やしたい明るい現場を一つでも多く作り、大工工事の豊富な経験で、ニーズに沿ったオリジナルの提案が可能
楽しい建築を広げたい「佐賀県よろず支援拠点」との出会いで
創業のビジョンが明確に

創業の苦労と工夫

創業を考え始めた時、縁あって「佐賀県よろず支援拠点」と出会いました。創業に関する講義を全6回コースで3ヶ月かけて受講しましたが、特に、資金繰りに関する講義を受けた際、余裕ある経営のために創業資金を借りる必要性を感じました。住宅や車のローンなど、金融機関からお金を借りた経験が全くなかったため、実際に金融機関の方と相談できる機会を頂き大変助かりました。他にも、講義を通して創業に至るまでの人生を振り返ったり、成し遂げたい想いを創業計画に落とし込む「言語化」の作業をすることで、ぼんやりと考えていた創業のビジョンがより明確に。後輩たちも増える中、勤務先に独立の意向を伝えた際は、驚きつつも頑張れと快く送り出していただきました。そして、大工育成塾の横の繋がりがりやお世話になっている業者の皆さまの応援もあり、創業当初から比較的順調に受注を獲得することができました。

現在の状況とセールスポイント

住宅戸建ての新築工事やリフォーム工事を中心に請け負い、主に鳥栖市やみやき町、吉野ヶ里、久留米エリアを中心に営業しています。新築から中古まで様々な大工工事に携わり、お客さまのライフスタイルの変化も見えてきました。こうした経験から、お客さまとの会話を通じてニーズを汲み取りつつ、現在やその後のライフスタイルまでを考慮したオリジナルの提案ができることが一番のセールスポイントです。生活の質をどれだけ向上させたいか、家の機能性や見た目をどこまで求めるか、本当に様々ですが、それらを丁寧に把握したうえで最終的な建築の安全性も確保し、仕様と価格を柔軟に提示することを心がけています。特に、建築は雨漏りなど外部からの水の侵入を防ぐことが最重要ですので、お客さまに色んな質問をさせていただきながら、予算や機能性のバランスの落としどころを探っています。個人営業なのである程度フットワークが軽いのも利点です。仕事は丁寧かつ綺麗な現場を意識していますので、お客さまからも安心して任せていただいています。

今後の展開

私は大工で現場にいるのが大好きですし、自分が手掛けた物件が、長く愛されて欲しいなと思っています。また、建築は物理的な面だけでなく、精神的にも人を守るものであると考えているため、建築に携わる人たちにもそうであって欲しいと考えています。昨今、建築業界では職人不足という課題を抱えています。私もその業界自体がよくなりたいと人は集まってきました。いわゆる3K(きつい・きたない・危険)や職人が怖いといったイメージを持つ方が少なからずいるのも事実です。私の現場では、常に明るく楽しい雰囲気づくりを意識しています。地道なことですが、「寺崎さんの現場は楽しかった」といった声を一人でも多く広めることで業界のイメージを払拭し、女性の職人も増えていくと良いと思います。ちなみに、屋号の「木ノ夢(ムノム)」は、「好む」と掛けています。好きなことを持ち寄り、寄ってお客さまとみんなが集まり、関わった人がwin-winになれるよう、これからも頑張っていきたいと思います！



■寺崎さんが手掛けたくつろぎの木造空間



■寺崎さんが手掛けたトイレ(左上)とキッチン(上)の内装

創業者からの
メッセージ

創業というと大きなことに聞こえますが、目の前の小さな道の一つ一つを選び取ることは、何物にも変え難い楽しさがあります。専門の方に相談しながら、自分らしさを形にするための一歩を、是非、踏み出してみてください！

木ノ夢 / 寺崎 遥

支援機関
からの
メッセージ

寺崎さんは佐賀県よろず創業塾での真摯な学びの姿勢が印象的でした。「丁寧な仕事と持ち前の明るさ」でたくさんの人を笑顔にする、素敵な大工さんとして活躍されるのを楽しみに応援しています！

佐賀県よろず支援拠点

■上・右：鋸を挽く寺崎さんと工具たち
■左：相棒のトラックと、右：鋸を挽く寺崎さん

data

業種：大工工事業
所在地：鳥栖市江島町
2024年10月創業✉ mail
konomu.wd@gmail.com

rebranding

05 case

支援機関と連携
創業事例創業の
きっかけ

伝統工芸を次世代につなぐ、リブランディング事業

代表 副島 希帆

U p T e r r a

経営難や後継者不足で悩む
「有田焼」の現状を知る

海外駐在員として働く夢を持ち、福岡県庁に入庁。入庁当初から、「いずれ起業したい」と思い、経営者の集まりなどに参加していました。希望通り国際局で勤務し、充実した日々を過ごしていました。しかし、第2子の育児取得をきっかけに、自分の願いに改めて向き合い、「人事課に人生を委ねるのではなく、海外で働く道を自分で切り拓こう」と、退職&起業を決断。起業に向けて動き出し、かねてより関心のあった伝統工芸のジャンルで事業方針を固めました。有田町を訪れ、現場で関わる人の声を聞くうちに、独自の切り口や外からの目線で、純粋にお力になりたいと感じましたね。佐賀の魅力や観光地を聞かれて、「なんもなか」と言われる佐賀をアップデートしたい(Upterraの由来でもあります)。佐賀の顔でもある、有田焼を広めることで、地域貢献できると信じ、創業を決意しました。

自己研鑽と行動力で、周囲を巻き込む

創業の苦労と工夫

県庁時代の教訓として、「机上の空論ではいけない」ということを身に染みて感じていたので、有田焼の窯元や佐賀県窯業センター、有田焼を取り扱う商社・販売店等、とにかくたくさん現場を訪ね、現状を知ることから始めました。そして現場で失礼がないよう、有田焼や伝統工芸に関する書籍を30冊以上読み、各地で開催されている歴史塾などにも参加して、自身の知識研鑽にも努めました。本場に、知れば知るほど佐賀の歴史や伝統工芸にはまっていたね！また、経営者パーティーや地域創生などの集まりにも参加し、人脈を広げていく中で、「ソーシャルインパクト」という考えに出会いました。お金儲けだけではなく、解決したい課題は何かを思考することは、私の事業の原点でもあります。あと、とにかく動きまくってはキャパオーバー寸前で見直しでは行動しての繰り返しで笑、人を巻き込んでいくことは得意です。創業時にカフェに知人を10人ほど集めて、100以上の事業アイデアを出してもらったことも、今となってはいい思い出ですね笑



■左上：有田焼の窯元を訪ね、有田焼の現状を知る■上：凛とした光を放つ、洗練された有田焼■左：副島さん主催の自己分析会(20人ほど集める)■右：代表の副島さん

「受け継がれる美」に新たな風を吹き込む
伝統工芸を次世代につなぐ
「架け橋」に

「有田焼窯元」と「カフェ」の
特性を生かした独自の販売戦略

現在の状況とセールスポイント

有田焼の購入層は40代以降がメインなのですが、もっと若い人が手にとる仕掛けが必要だと感じました。そこで、若い世代がよく利用する佐賀市内のカフェとコラボし、「飲食価格+有田焼の器の価格」をあわせて「有田焼の限定メニュー」として提供するイベント「Café to Table」を企画。毎年恒例の「栄の国まつり」にあわせて多くの方を巻き込んで実施したため、大盛況でした！有田焼の4窯元と市内11店舗の飲食店とコラボで、期間中には「おくりものマルシェ」を主催したり、「有田焼「箸置き」づくり」などのワークショップも開催。お客さまが食事をしながら、有田焼の魅力も知れるイベントとなるよう工夫しました。窯元は若い人に有田焼を知ってもらえる、カフェは特別感を提供して新規・リピーター獲得につながる、とてもいい相乗効果が生まれたと言っていたきましたね。また、SNSでの情報発信やプレスリリース、各種情報誌への掲載依頼も行った結果、10社以上から取材を受け、テレビやラジオへの出演にもつながることができました！



■イベントでコラボしたカフェの方と一っしょに。

今後の展開

屋号の「Upterra」は、「Update」と「Terra（地球）」をかけたものです。有田焼の伝統や歴史の本質を守りながら、現代の価値観を取り入れてアップデートする、新たな市場にフィットする独自のリブランディングを通じて地域経済を活性化させ、持続可能な社会の実現に貢献したいとの思いを込めています。ただ、このミッションを達成するためには、イベントだけでなく単発の収益になつてしまうため、今後は事業を法人化する予定です。自治体の補助金活用やサブスクリプション型の「有田焼ファンクラブ」の実施などで、事業基盤を固めていきます！実は、母と祖母が着物の仕立師・着付師で、幼い頃から着物を身近に感じていました。有田焼のリブランディングを軌道に乗せた後は、着物にも挑戦したいです！そして、「リブランディングといえば私に任せたい」と思っていただけのように、成果に責任を持ちながら、着実に実績を積みしていきます。伝統に新たな風を吹き込み、次世代につながる役割を担うことで、佐賀県の産業復興に貢献していきます！



■上：有田焼の器でデザートを用意■下：インテリアとしてもなじむ器

創業者からの
メッセージ

「なんもなか」を「なんでもある」に。地域の魅力は、自分の視点と行動次第で花開きます。一緒に、より良い世界にしていきたいでしょう！

UpTerra / 副島 希帆

支援機関
からの
メッセージ

地域と伝統産業への熱い想い、そして行動力が素晴らしいです！人の心を動かし、未来を創る力を持つ副島さんの挑戦を心から応援しています。国内外へと広がる活動、これからも楽しみにしています！

佐賀市産業支援相談室

data 業種：伝統工芸
リブランディング業
所在地：佐賀市神野西
2025年2月創業

WEB サイト
https://www.instagram.com/upterra_japan



夢を叶えた先に、見たものは――



木下修一さん
GWORKS PERFORMANCE
業種：トレーニングジム

吉田博志さん
吉田博志フォトオフィス
業種：写真業

志波正人さん
佐賀一番乗り
業種：海苔弁当店

今泉武史さん
中華ソバでいく
業種：ラーメン店

その後のお話、聞かせてください！

AFTER TALK

SAGA with

「SAGA with」掲載から1年。佐賀市産業支援相談室の支援を受けて創業した4名の“その後”に迫ります。インタビューア―は、こちらも佐賀市産業支援相談室の支援を受けた創業者であり、本誌デザイナーの中野氏。創業の道に一步踏み出し、新たなスタートラインに立ちながら力強く事業の舵取りをする4名の物語に“ココロオドラセテ”ください！

SAGA with 掲載の
創業者のみなさんに
インタビューします！



ten.design
中野春香
(SAGA with 制作デザイナー)

■今泉さん 家族が喜んでくれました。どこで知ったか分かりませんが、日本公庫の創業支援事例集は飾っていますので、お店に来た時に読んでくれましたね。母は、今ではすっかり「佐賀一番乗り」志波さんの「海苔弁」にはまっていますよ。また、日本公庫のHPにも掲載いただいたことで、北海道十勝の会社から取材依頼が来たのはびっくりしましたね笑

あと、木下さんと共通の知り合いのレコード店の方にも事例集を渡したのですが、わざわざ付箋まで貼って店内に置いてくださり、嬉しい限りです！

■木下さん ほんと、そうした何気ない人の気持ちで嬉しいですよね。ちなみに、今泉さんのお店で「日本公庫の創業支援事例集」に載っているのを見たよと声かけしてくださる方もいました。あと、自分のジムにも日本公庫の創業支援事例集は置いてますが、お子さんのトレーニング終了を待っている保護者さんが手にとって見てくださります。ジムの内容や私自身の想いも伝わるので、本

■志波さん 当にありがたい一冊だなと感じています。

自分も店頭で飾っていますよ。取引先や知人からも、「日本公庫の創業

「SAGA with」掲載後の、まわりの声や反応は？

支援事例集に載ったんだって」と声をかけられます。また、「中華ソバでいく」今泉さんにマスコミの取材依頼があった際、佐賀の食材に拘っているお店として、今泉さんから紹介してくださいました。事例集掲載をきっかけに、自分のお店を知っていただけることはありがたいですし、掲載者同士の「つながり」を持てたことが何よりも宝ですね。おかげさまで、多くのマスコミの方から取材依頼を受けさせていただけました。

■吉田さん そうそう。マスコミの力って本当にすごいですよね。日本公庫、佐賀市産業支援相談室、佐賀商工会議所の3者で開催した創業イベント「創業ゆる座談会」を佐賀新聞で大きく取り上げていただいた時は、本当に反響がすごかったです。新聞は紙面だけでなくWeb版としても掲載されました。その目録に留まった取引先も多く、連絡が来た時は嬉しかったですね！

一年間の取組みや、今後の新たな事業展開について聞かせてください

■志波さん この1年は、県内・県外のマルシェに積極的に出店し、土日はほとんど仕事していましたね笑。本当にたくさんの方にお店を知っていただき、自分のお弁当を食べてもらう機会が増えて嬉しかったです。そして、声をかけていただいたイベントは極力受けることで、人と人との繋がりがもてました。また、産地や素材にこだわったお弁当として、百貨店「佐賀玉屋」に置かせていただいたり、イオンモールの佐賀大和でも販売。この2つは、自分にとっても目に見える大きな成果になりましたね。あと、イベントは確かに大変ですが、お客さまの「生の声」が聞けるから嬉しいですね。江波でイベント出店した際、テントの片付けをしていたところお客さまから声をかけていただき、話していくうちにお店に興味を持ってくださったこともありますが、小さなことですが、行動して見えることがたくさんあります。とにかく一人でも多くの方に、自分のお弁当を食べてもらいたいですね！



■店舗を活用した主催マルシェ

■吉田さん 自分は仕事の範囲を広げました。佐賀県だけでなく、近隣の福岡や長崎にも足を運び、何かあった時はカラマンとして声がかかるように、とにかく様々な広告代理店に営業をかけたんですね。また、県内の商工会議所をまわり、県の「専門家派遣事業」にも登録しました。実は木下さんとは、この専門家派遣事業でも関わり、写真の専門家としてアドバイスさせていただきました。写真や動画は、場面によって撮り方や見せ方のコツがあるのですが、私のアドバイス後は被写体も定まり、とても良くなったのを見て嬉しかったですね。今は広告予算を抑えるために、自分でできることは自分でやる、従業員を教育して自社で広告を出す会社も多いので、そうした方にとって少しでもお役に立ち、素敵な写真が増えれば



■ボクシング日本ミドル級1位の選手をトレーニング指導する木下さん

■今泉さん 皆さん、それぞれストーリーがありそうですね。自分の1年を振り返ると、本当にいろんな新しいことにチャレンジした年でした。ありがたいことに、創業当初からラーメンの評判はよかったのですが、2種類のつけ麺(塩・醤油)も出したところ、こちらもお客様に好評でした。あと、実はラーメンのスープを取る時に、鳥臭が出ないところでやっていたのですが、心の中では後ろ髪を引かれる思いで

SAGA with インタビューを経て

皆さんがより良い未来を見据えて、積極的に行動されている姿が大変に残りました。また、創業者同士の繋がりが新たな価値を生み出す可能性を感じ、私自身も勇気づけられました。今回のインタビューで、皆さんからいただいたエネルギーを糧に、より良いものを生み出す力に変えていきたいと思います！夢に向かって動いている先輩創業者たちの姿に背中を押されて、挑戦する一歩を踏み出す方がこれからも増えてくれることを願っています。

ten.design 中野春香



■上：大好評だった限定メニュー「パイナップルラーメン」■右：「SAGA with」をきっかけにできたつながり



スタッフ全員が中小企業診断士！

一人ひとりに寄り添った伴走支援

「新しくビジネスを始めたい」、「現在の事業をさらに成長させたい」。そんな個人や企業をサポートする施設が、佐賀市産業支援相談室です。佐賀駅南口から徒歩5分のアイスクエアビル5階の至便な場所にあります。

当室は、佐賀市から委託を受けて、一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会が運営管理を担っています。支援内容は大きく2つで、「創業・新規事業に向けた支援」と「企業を円滑に経営するための支援」です。

「企業を円滑に経営するための支援」は、事業者の課題解決や発展のための取組みを支援するため、「経営計画の策定」や「販路拡大・IT化」、「公的支援制度の活用」等を支援しています。

当室のスタッフは総勢7名で全員が中小企業診断士です。内訳は中核スタッフが3名とIT/DX推進専門チームが4名という陣容で、基本姿勢は文字通り「伴走」です。お一人お一人に丁寧に寄り添いながら、個々のケースに応じて共に解決策を模索。相談にいらっしゃる方々に対して徹底的な理解に努め、寄り添い、目的地向かって一緒に走り続けています。



<マネージャー 伊豆哲也 氏>

「創業・新規事業に向けた支援」は、起業意欲を持つ方に対して、企業理念や事業計画書、資金計画の策定等を支援します。毎年多くの創業者を輩出し、その数は毎年着実に増加。加えて、「創業支援セミナー」や「創業ゆる座談会」等のイベント開催により、経営に必要な基礎知識の習得や仲間づくり等を、力強く後押しします。

佐賀市産業支援相談室のみなさんにお聞きしました！

創業者を力強くサポート・支援する、佐賀市産業支援相談室のお三方に迫ります！

ー 相談するには、具体的にどうすれば？ どのような支援をしてくれるの？

創業や経営についてのお悩みごとなら、佐賀市以外の方であつても何度でもご相談頂けますので、まずはお気軽にお電話ください。時間は月々金曜日の9時～16時30分（各時間枠は90分で、事前予約が必要です。また、第2・4水曜日は夜間相談（18時と19時30分から90分の2枠）も行っています。よく「気持ちしが固まらなくて……」という声を聞きますが、そんな時こそ早めに「ご相談下さい」。

創業というのは、人生で大きな決断だからこそ、それに向けた準備が大切です。これまでの人生を振り返り、

相談者さまに

寄り添いながら、

一緒に事業計画を

ブラッシュアップ



<サブマネージャー 山口直樹 氏>

出来上がった事業計画書は、日本公庫に融資の申込みをする際には必ず添付するようにしています。相談者さまからは「事業計画を作るのは本当に大変だったけど、この苦労があったから、日本公庫との面談は自分の言葉でしっかり説明できました」といった嬉しい言葉もいただきました。



■創業することで何を成し遂げたいかを、相談者さまとともに考える

定期的な個別相談会や創業イベント等で連携し、 創業者を一体支援

佐賀市産業支援相談室と日本公庫は、創業者を支援するために強い協力関係を築いています。日本公庫の融資課長が登壇する創業支援セミナーでは、融資のコツや創業の心構えを分かりやすく解説。参加者からは「リアルな金融機関の視点が参考になる」と好評です。また、年2回開催の「創業ゆる座談会」では日本公庫の協力のもと、創業者をゲストに迎えたトークセッションを実施。創業のリアルな経験談を直接聞くことで、参加者は具体的なイメージを持てます。さらに、毎月第2・4水曜日には、完全予約制の個別相談会「公庫出張相談会」を開催し、日本公庫の担当者や直接相談に応じる場を提供。当室の創業希望者には、「公庫出張相談会」への参加も提案し、創業準備を万全に進めています。



■上：「創業ゆる座談会」を佐賀市、佐賀商工会議所、日本公庫の3者で共催（写真は2024年11月開催時）■左：日本公庫職員が訪問し、毎月「公庫出張相談会」を開催■右：日本公庫の融資課長とも連携

心掛けています。

創業支援事例集「SAGA with」には、当室が支援した創業者が多数掲載されており、創業者にとっては自信につながるだけでなく、事業を外部に伝える重要なツールとなっています。実はこの事例集のデザイナー「中野春香」さんも当室への相談を経て創業された「創業の先輩」です。創業時に支援した方と、こうしてビジネスに関われる喜びは本当に支援者冥利に尽きますね。

これらの取組みを通じ、当室と日本公庫はお互いに協力しながら創業者を長期的に支援し、地域活性化に貢献しています。今後も、創業者が安心して第一歩を踏み出せる環境を提供できるように、伴走型の支援を続けていきます。

日本公庫とはどのような連携をしているの？



<サブマネージャー 金成千里 氏>

創業の準備は大変ですが、実際に夢を叶えられた方に話を聞くと、それぞれの挑戦が実を結び、着実に前進されています。

創業時の情熱と信念を大切に、これからも一歩ずつ皆様の努力が、多くの人々に喜びと価値を届けます。

佐賀市産業支援相談室一同、
心から応援しています！

相談
無料

佐賀の企業を元気に！/ 佐賀市産業支援相談室

「新しくビジネスを始めたい」「現在の事業をさらに成長させたい」そんな個人や企業をサポートする施設が、佐賀市産業支援相談室です。パートナーの視点から、共に考え、セールスポイントを見つけ、「人」による相談業務を中心に、あなた目線に立った個別支援を行うスタイル。個々のケースに応じてともに解決策をさぐりながら、長期的なサポートを行います。

中小企業診断士が中心となって、
各種産業支援機関や金融機関等と連携して対応いたします

企業を円滑に経営するための 支援・アドバイス

- 経営革新計画
- 商品開発
- 販路拡大
- 組織力強化
- 人材育成
- 補助金

創業・新規事業をお考えの方 への支援・アドバイス

- 経営理念
- 事業計画
- 資金計画
- ビジネスモデル構築
- 公的支援制度

佐賀市産業支援相談室：
(tel) 0952-40-7079
(web) <https://www.saga-biz.com>
佐賀市駅前中央1-8-32 アイ・スクエアビル5階



日本公庫は、商工会議所・商工会とも一緒になって、創業支援に取り組んでいます。
また、日本公庫の職員が融資のご相談を承る相談会「一日公庫」の開催でも連携しています。

商工会議所			
佐賀商工会議所	〒840-0826	佐賀市白山二丁目1-12	☎ 0952-24-5158
唐津商工会議所	〒847-0012	唐津市大名小路1-54	☎ 0955-72-5141
伊万里商工会議所	〒848-8691	伊万里市新天町663	☎ 0955-22-3111
鳥栖商工会議所	〒841-0051	鳥栖市元町1380-5	☎ 0942-83-3121
有田商工会議所	〒844-0018	西松浦郡有田町本町丙954-9	☎ 0955-42-4111
小城商工会議所	〒845-0001	小城市小城町253-21 ゆめぶらっと小城3F	☎ 0952-73-4111
武雄商工会議所	〒843-0023	武雄市武雄町大字昭和1-2	☎ 0954-23-3161
鹿島商工会議所	〒849-1311	鹿島市大字高津原4296-41	☎ 0954-63-3231

商工会			
多久市商工会	〒846-0002	多久市北多久町大字小侍687-19	☎ 0952-74-2144
佐賀市南商工会	〒840-2102	佐賀市諸富町大字為重529-5	☎ 0952-47-2590
佐賀市北商工会	〒840-0201	佐賀市大和町大字尼寺1854-5	☎ 0952-62-0174
神埼市商工会	〒842-0001	神埼市神埼町神埼413-3	☎ 0952-52-7131
吉野ヶ里町商工会	〒842-0031	神埼郡吉野ヶ里町吉田283-6	☎ 0952-52-4644
基山町商工会	〒841-0204	三養基郡基山町大字宮浦218	☎ 0942-92-2653
みやき町商工会	〒849-0101	三養基郡みやき町大字原古賀1043-2	☎ 0942-94-3328
上峰町商工会	〒849-0123	三養基郡上峰町大字坊所383-1	☎ 0952-52-9505
小城市商工会	〒849-0303	小城市牛津町牛津726-1	☎ 0952-66-0222
唐津東商工会	〒849-3201	唐津市相知町相知2044-10	☎ 0955-62-2901
唐津東商工会 浜玉支所	〒849-5131	唐津市浜玉町浜崎1151-1	☎ 0955-56-8311
唐津上場商工会	〒847-0401	唐津市鎮西町名護屋1801	☎ 0955-82-3826
唐津上場商工会 経営支援センター	〒847-1421	東松浦郡玄海町大字諸浦338-1 (玄海町産業会館内)	☎ 0955-52-2118
武雄市商工会 北方事務所	〒849-2201	武雄市北方町大字志久1662	☎ 0954-36-2111
武雄市商工会 山内事務所	〒849-2303	武雄市山内町大字三間坂甲13800	☎ 0954-45-2505
大町町商工会	〒849-2102	杵島郡大町町大字福母419-3	☎ 0952-82-5555
江北町商工会	〒849-0501	杵島郡江北町大字山口3360-2	☎ 0952-86-2151
白石町商工会	〒849-1112	杵島郡白石町大字福田1970-6	☎ 0952-84-2043
太良町商工会	〒849-1602	藤津郡太良町大字多良1856-2	☎ 0954-67-0069
嬉野市商工会 塩田本所	〒849-1411	嬉野市塩田町大字馬場下甲1777-1	☎ 0954-66-2555
嬉野市商工会 嬉野出張所	〒843-0301	嬉野市嬉野町大字下宿丁1768-1 (観光案内所内)	☎ 0954-43-1236

hero
EX
佐賀の特長的な
事業者

代表
中村裕
チーム
Nat

海洋汚染と闘うヒーローが、 海の平和を守る！

令和6年7月、佐賀県に彗星のごとく現れたご当地ヒーロー「サカナマン」！

data 業種：スーツアクター
所在地：佐賀県基山町
2022年9月 創業

WEB サイト
https://lit.link/sakanaman3or7



Q1

ご商売の内容を教えてください。

佐賀県でヒーローショーのスーツアクター（※）や各種イベントの企画を行っています。九州各地の遊園地などで約10年間スーツアクターを務めたのち、数多くのイベント企画や映像制作に携った経験を活かし、地域のお祭りやイベントを中心にたくさんのお客様に喜んでもらえるよう活動を行っています。

（※）ヒーローの衣装や怪獣の着ぐるみなどを身につけて演技をする役者



Q2

どのような取組みをされましたか。

昔から魚が好きだったことと、釣りが趣味ということもあり、海洋汚染について常々問題意識を持っていました。地域で開催されるお祭りやイベントで怪獣ショーに多数出演し、徐々にスーツアクターとしての活動も増えていくなか、

「自分の仕事を通じて海洋汚染問題の解決に貢献できないか」と考えました。まず海の環境問題などについて楽しく学んでもらえる仕掛けが必要と感じ、イベントや保育園等でヒーローショーを行うことができるよう、オリジナルヒーロー「サカナマン」を考案しました。また、ストーリー性を持たせるために、海を汚す悪の組織「ダストラッシュ」から海の平和を守る「サカナマン」という設定でプロジェクトを立ち上げました。

■悪の組織「ダストラッシュ」と闘うサカナマン



支援機関からのメッセージ

令和6年7月、きのくに祭り（基山町）で綺麗な海を未来につなげることを使命に誕生した、新ヒーロー「サカナマン」は、子供たちに大人気で今年も祭りに再登場！社会課題の解決と地域活性化を両立させる新事業に期待しています！

基山町商工会

Q3

取組みの成果を教えてください。



■上：海を背景にポーズを決めるサカナマン
in 呼子
■右：釣りを楽しむサカナマン

多くの方の印象に残るよう、目を引くかっこいいビジュアルや覚えやすいネーミングにこだわり、ブランディングを行いました。満を持してSNSで「サカナマン」を公開すると、大きな反響をいただき知名度を一気に高めることができました。また、地域で開催されるお祭りへの参加が決まり、佐賀県出身の有名なお笑い芸人と同じ舞台で「サカナマン」のショーを行うことができました。

Q4

今後の展開を教えてください。

今後は、海の清掃活動などを通して海洋汚染問題の啓蒙活動に力を入れていきます。また、この活動を知ってもらうためにヒーローショーや海の楽しさを伝えるイベントも行っていく予定です。ただ、このようなスケールの大きい問題に私たちだけでできることは限られています。そのため、将来的には「サカナマン」の活動を応援していただくスポンサーさまを集め、企業と連携し、個人規模ではできない活動を行っていきたいです。



■清掃活動で美しい海を守る！

日本公庫