

私たちの

Turn Story



日本政策金融公庫
国民生活事業

No

29

創業事例集

Foundation Example

“Uターン創業”
それぞれの選択

Iturn

Uturn

Jturn



UIJ
Turn

CASE 1—Uターン【大分県(別府市)】

【旅行業】株式会社DMOジャパン 安達 澄さん ●Kiyoshi Adachi

CASE 2—1ターンの【広島県(広島市)】

【ホステル】THE EVERGREEN HOSTEL 梅本 葉月さん ●Hazuki Umemoto

CASE 3—Jターン【石川県(七尾市)】

【焼き鳥店】鶏とまつば 松林 功さん ● *Tsutomu Matsubayashi*

CASE 4—Uターン【新潟県(東蒲原郡阿賀町)】

【技術提供サービス業】MKR株式会社 伊藤 辰哉さん ● *Tatsuya Ito*

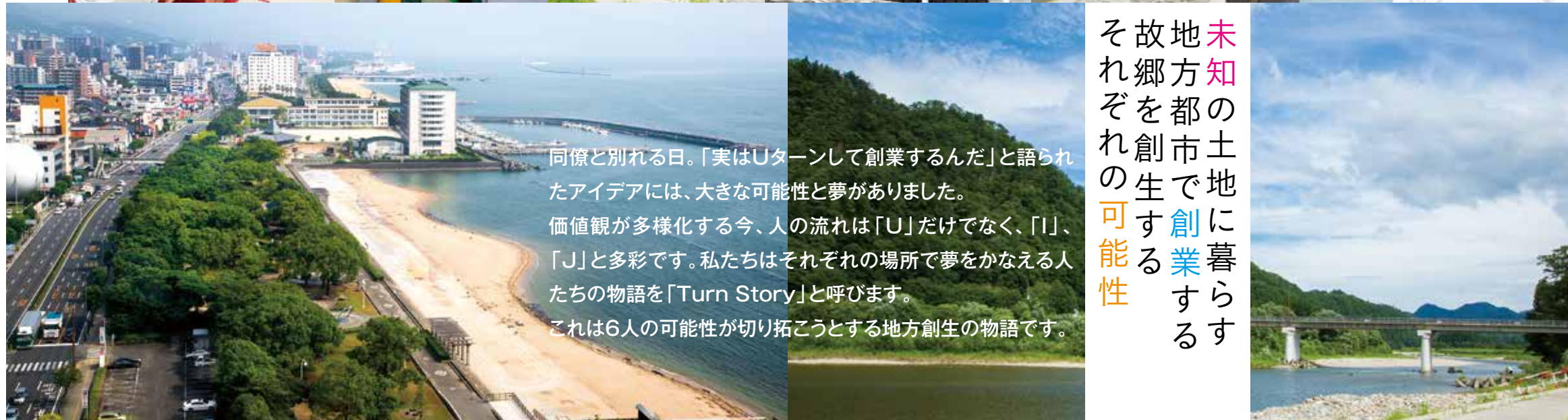
CASE 5—1ターンの【宮城県(石巻市)】

【海苔加工・販売】風間水産 風間 亮佑さん ● *Ryosuke Kazama*

CASE 6—Jターン【岡山県(西粟倉村)】

【食用油製造・販売】ablabo. 大林 由佳さん ●Yuka Obayashi

故郷から大都市へ移住した方が、故郷の近くの（元の移住先よりも）規模の小さい都市に移住して創業すること。



同僚と別れる日。「実はUターンして創業するんだ」と語られたアイデアには、大きな可能性と夢がありました。

価値観が多様化する今、人の流れは「U」だけでなく、「I」、「J」と多彩です。私たちはそれぞれの場所で夢をかなえる人たちの物語を「Turn Story」と呼びます。

これは6人の可能性が切り拓こうとする地方創生の物語です。

未知の土地に暮らす
地方都市で創業する
故郷を創生する
それぞれの可能性



***** 日本公庫のUIターン創業者支援融資制度

○日本公庫 国民生活事業では、Ｕターン等により地方で創業する方を対象に融資利率を引下げ「創業支援貸付利率特例制度」を取り扱っている（平成28年10月現在）。

○具体的には、仙台市、東京23区、名古屋市、大阪市、福岡市（以下、都市という。）に居住または勤務している方で、都市以外で創業する方を対象としている（ただし、東京23区に居住または勤務している方については、東京23区を除く都市で創業する場合も含む。）。詳しくは最寄りの支店の窓口または事業資金相談ダイヤル [0120-154-505] まで問い合わせてほしい。



別府タワー1Fに、レンタサイクルの拠点を置いた。足湯やご当地グルメを提供するショップとのシェアである。

「九州ふっこう割」で大分を満喫するツアーを企画し、新聞広告に掲載した。



大分県別府市は山と海の自然豊かな、温泉の宝庫である。この地域の資源を観光業に活かそうと「DMOジャパン」を創業した安達澄さん。「DMO」とは Destination Management / Marketing Organization の略称であり、観光地域マネジメントを行う、着地型観光のプラットフォーム組織を指す。別府出身の安達さんだが、大学、就職で過ごした東京生活は、故郷で過ごした18年を超えていた。「大学時代は故郷に帰るなんて絶対に嫌だと思っていた」という心を変えたのは、新聞社勤務時代、研修留学で訪れたアイランドの人々の生活だった。

「訪れたのは人間よりも羊のほうが多いような田舎町ですが、地元の人たちは豊かな時間を過ごし、自分の故郷に誇りを持って生きていました。彼らが仕事帰りの夕方に、犬を連れてゴルフ場に日本車で行くのを見て思ったんです。この車を作るために、日本人は満員電車で揺られて残業をしている。一体この差は何だろうと」

安達さんが30代前半のことである。そのときから、故郷に対する思いを募らせた。新聞社に勤務しながら地方創生に関する情報を集め、年に数回、帰郷する。すると友人たちが「大分は温泉しかねえ。退屈じゃわ」という。そのとき安達さんは思った。「山も海もある大分は食べ物が美味しい。温泉は日本一。何もないどころか、宝物がたくさんあったんです」

UIJ Turn CASE 1

【旅行業】
株式会社DMOジャパン
安達 澄さん
Kiyoshi Adachi

※出身地・創業地
大分県（別府市）

※就業地
東京都

外に出てわかった故郷の魅力。 地元には宝物があった。

海外留学で感じた、故郷を誇りに思う気持ち。
東京に出たからこそわかる、「故郷のためにできること」。
満を持して帰郷、創業、そして発生した熊本地震。そのとき九州男児はどう乗り越えたのか。

インバウンド、そして地元の人に 目向けた体験型・着地型観光

帰郷して創業した、40代という年齢について安達さんは言う。「新しいことを始めるのに、50代、60代では体力、気力が続くかどうかわからない。それができるのが40代だと思います」と。そこで単身赴任の状態で別府に戻り、拠点を実家に置いて精力的に動き始める。いいタイミングで、大分県産業創造機構が創業者向けの支援施設である「スタートアップセンター」を立ち上げ、事務スペースを確保、同センターの専門家からアドバイスを受けることもできた。地元の人材を紹介され、勉強のために訪れた飛騨高山では、外国人向けのレンタサイクルからインバウンド向け観光のヒントを得た。さっそく企画書を作り、「大分県ビジネスブラングランプリ」に応募したところ、優秀賞を受賞する。

「地元の旅行会社の仕事といえばアウトバウンド、つまり県外の観光地に連れて行く団体ツアーがほとんどです。しかしこれからは外国人観光客を始めとしたインバウンド向けの着地型、体験型観光プランが必要です。そして何よりも、地元の人に大分の良さを再確認して欲しかったんです」

別府タワーの1階に事務所を構え、「DMOジャパン」の本格稼働は2016年4月末を予定していた。しかし4月14日、熊本地震が発生し、別府の街から観光客が消えたのだ。

地震の影響が残る同年8月、「DMOジャパン」を訪れた。レンタサイクルの数は24台。戻り始めた外国人観光客の中には、マウンテンバイクで湯布院温泉まで行く強者もいる。

震災で新たな発見もあった。「九州ふっこう割」を打ち出して企画したツアーには、多くの大分県民が関心を示し、実にツアー参加者の6〜7割を大分県民が占めたのだ。

「地元の人、案外大分のことを知りません。しかも年配の方は、移動の足もない場合が多い。そこでバスなどの移動手段さえあれば、『行ってみたい大分県』のニーズがあるとうわかりました」

ツアーを提携するのは地元のバス会社。DMOジャパンが本社を構えるオフィスは韓国企業とのシェアである。そして今、地元別府の大学を卒業した中国人スタッフの雇用も検討している。

「地元のバス会社は、旅行業の免許と観光のノウハウがありますが、インバウンドの発想はありませんでした。スタッフや事務所の関わりがある韓国も中国も、僕がこれから事業を広げようと考えてる相手国です。そんな『点と点』を繋げるのが僕の仕事です」と語る46歳の挑戦は、今、始まったばかりである。

Campany Info

株式会社DMOジャパン
所在地：大分県別府市
創業年月：2015年11月
事業内容：旅行業
◎URL：
<http://www.dmojapan.com/>

7月 地元テレビ局の取材を受ける。ツアー企画の新聞広告を打つ。

5月 ツアー受け付けとレンタサイクルの拠点をオープン。

4月 日本公庫より融資を受ける。14日、熊本地震発生。

11月 創業

2016年

8月 大分県ビジネスブラングランプリに応募。インバウンド向けの着地・体験型観光プログラムで優秀賞を受賞。

6月 産業創造機構のスタートアップセンターで支援を受ける。

1月 新聞社を退職し、大分へ帰郷。

2015年

2002年 創業までの歩み

鉄鋼会社から新聞社に転職。その後、アイランド語学研修へ。帰郷を考えはじめ、情報収集を開始。

UIJ Turn CASE 2

【ホステル】
THE EVERGREEN HOSTEL
梅本 葉月さん
Hazuki Umemoto



●Staff
サリータさん

結婚と共に移住、創業。 専業主婦は 考えられませんでした。

バックパッカーで利用したホステルを自ら経営。
「勇気を持って飛び込んだら、地元の人々は優しくなった」と語る
未知の土地で起業した「ターン」創業者である。



●Staff
ウェイさん

Company Info

THE EVERGREEN HOSTEL
所在地：広島市中区本川町
創業年月：2016年6月
事業内容：ホステル
◎URL：
<http://evergreenhostel.com/>

2015年

創業までの歩み

2月
大学卒業後、都内の電鉄会社勤務。
結婚が決まり、広島移住が具体的になり、転職サイトに登録。同時に創業を考え始める。

6月
地方であれば参入余地があると思い、ホステルの形態が具体的になる。

11月 10月
日本公庫の東京ビジネスサポートプラザなどへ相談。物件決定。

12月
結婚と同時に会社を退職し、広島に移住。

6月
創業
ホステルオープン

2016年

広島
島の中心部。原爆ドームからほど近く、観光客と地元の人々の日常が共存する街に、「THE EVERGREEN HOSTEL」がある。ホステルとは相部屋が基本で、バックパッカーなどが利用しやすい価格設定の宿泊施設である。

創業のきっかけは、広島企業の企業に勤めるパートナーとの結婚。月次の収支報告書を作成しながら梅本さんは言う。

「収支報告書 wait しているのは夫です。夫は自動車メーカーで部品の買い付け部門に携わっているんで、私が勤務している会社の上司よりも数字に厳しいです。公庫さんに融資を受けたときよりも厳しい質問がきますよ（笑）」

梅本さんがホステルに興味を持ったのは、バックパッカーとしてアジア諸国を旅した経験に拠る。

「アジアの雑然とした街の雰囲気惹かれた」ゆえに、宿選びに困ったときは、



予約サイトで一番安いホステルを選択していたというチャレンジャーである。一方のご主人は「海外旅行の1日目でお腹をこわすタイプ。相部屋なんて無理」だという。旅に関して全く違う価値観を持つ2人は、梅本さんが大胆に事業計画を立て、ご主人は細かいチェックで手堅い経営を

サポートする。企業の社長と監査役と考えると、理想的な役割分担である。

「結婚を機にホステルを経営したいと言ったら、夫は『そう来たか』と（笑）。でも私に専業主婦を求めているわけではないので、真摯に話を聞いてくれました。資金は自己資金と親からの援助、そして公庫さんからの融資を加えて事業計画を立て、夫の厳しいチェックを受けました」

会社勤めしながら物件探し 英会話クラブで人探し

ホステルの要となるベッドの調達には、クラウドファンディングを使った。

商品開発、アイデアの実現などを目的に、インターネットを通じて資金を集める手法である。梅本さんはファンドの目標額を50万円に設定し、使用目的を「頑丈でしまないベッドを作るための材料費」と具体的に提示した。結果、目標額を上回る金額が集まり、ホステルの売りとなるオリジナルベッドの製作が実現した。

困難だったのは、物件探しである。「ホステルは毎日、不特定多数の人が出入りするんで、物件オーナーに好まれません。そのためたくさん候補から選択するのはできませんでした」

当時、梅本さんは東京の会社に勤めながらの物件探しである。そこで、すでに広島に勤務しているご主人に会いに行く「ついでに」月1回くらい、東京と広島を往復して物件を決定する。並行して、都内にある日本公庫の東京ビジネスサ

ポートプラザへ足を運び、創業に関する様々な情報収集を行った。

ご主人も梅本さんも東京生まれ。移住先では、食を始めとした文化の違いに戸惑うものだが、父の転勤でさまざまな土地に移り住み、バックパッカーも経験した梅本さんにとっては大きな問題ではなかった。優先すべきは人間関係の構築だったと言う。「とりあえずは近所の英会話クラブに顔を出して友だちを作りました。実際、ホステルの壁塗りを手伝ってくれたのはそこでできた友人ですし、『一緒にスイカを食べよう』と持ってきてくれる人もいます。アルバイト募集の貼り紙を出したら、同じビルの整骨院に来ていた60代の男性が応募してくれました。たし、英語を話せる70代の女性も手伝ってくれています。年齢に関わらず、英語のスキルを持ち、それを使いたい方たちが多いと実感しています。周辺は下町っぽさがあるので、いい意味でのおせっかいに助けられています」

そして今、梅本さんのお腹の中には新たな生命が宿っている。知らない土地で出産する不安は？と尋ねると「どこで産んでも不安は同じ」という答えが返ってきた。

「ターン」での創業には何か特別な勇気が必要と思うかも知れませんが、未知の土地であっても、皆、頑張っている人には優しいものです。案ずるより産むが易しですね」

結婚前、観光客として訪れた経験をもとに、広島の見どころガイドを作成している。



ベッド数は女性用8人分、家族などの男女共用16人分。1泊2900円から。利用者は9割が外国人観光客で、イギリス、オーストラリア、ドイツ人が多い。マツダスタジアムまでのアクセスも良いため、広島カープの応援に来た「カープ女子」の宿泊もあるという。

ビジネスサポートプラザとは？

- 日本公庫 国民生活事業が全国6ヶ所（札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、福岡）に設置し、創業計画書の立て方など創業に関する相談に対して事前予約制で対応している。
- 全国152支店の支店網を活かし、各地のUIJターン創業に関する情報提供もっており、UIJターン創業を思い立ったらまずは最寄りのビジネスサポートプラザに足を運んでみてほしい。



ななお創業応援カルテットとは？

○七尾市、七尾商工会議所、のと共栄信用金庫、日本公庫の4機関で構成され、各機関の創業支援メニュー、ニーズ等の情報共有を行い、創業前から創業後のフォローに至るまで創業者のステージに応じた支援メニューを一体・迅速に提供する取組をいう。各地で構築されている創業支援ネットワーク（12ページ参照）の1つ。

○UIJターン創業者向けには、移住と移住者の創業を統合的に支援するパッケージ「ななおiju（イジュー）創業バック」もある。

○平成26年1月の発足から平成28年8月までの相談実績は105件、創業支援実績は44件（うち、UIJターン創業者は8件）となっている。



扉からすぐの上がり框の部分は、ストールや小物、衣類などの物販スペースとなっている。



重い引き戸をあけて、中庭を見ながら長い渡り廊下を歩き、やっと辿り着く店内。「町家」の作りをうまく利用して、期待感を高める店舗作りを心がけた。

接客と経営のノウハウは、アパレル会社勤務時代に培った。大阪で創業したその企業は、松林さんが13年勤める間に500億円企業に成長していた。「10万円の似合わないコートを買おうとしているお客様がいたら、2万円の似合う服を薦めて、格好よく変身してくれたほうがリピートしてくれます。ちゃんと

都会で働き、地方のアパレル会社を有名企業に成長させる一翼を担いながら、なぜ地方、そして異業種での創業を決意したのか。「二つは親孝行です。父が料理人ということもあり、最初はパティシエとして製

夢は父と一緒に働くこと

「たまたまピンとくる物件が見つかったから」である。接客と経営のノウハウは、アパレル会社勤務時代に培った。大阪で創業したその企業は、松林さんが13年勤める間に500億円企業に成長していた。「10万円の似合わないコートを買おうとしているお客様がいたら、2万円の似合う服を薦めて、格好よく変身してくれたほうがリピートしてくれます。ちゃんと

したものをご提案すればお客様は来てくれる。『鶏とまつば』は焼き鳥屋ですが、『食』が美味しいのはもちろん、プラスアルファで食器やインテリアなど、いいものを伝える店にしたいんです。ライフスタイルシヨップって、衣食住の『衣』か『住』から提案がはじまりますが、僕は『食』からライフスタイルを伝えたい」



料理人の父は、ちゃんとした食を提供できているかどうか、ひんぱんに店に足を運んでくれるという。「美味しいものを提供するのには当たり前」としながら、「焼き鳥屋で頂上を目指したいわけではない」とも語る。「何か一つのことを極める職人さんは尊敬しています。でも、僕が目指すのは『セ」

古い町並みはどう頑張っても作れないけれど、古いセオリーに流されることなく、僕は自分の感覚を貫きたいんです。何よりも地方のいいところは、バイオニアになりやすいということではないでしょうか。

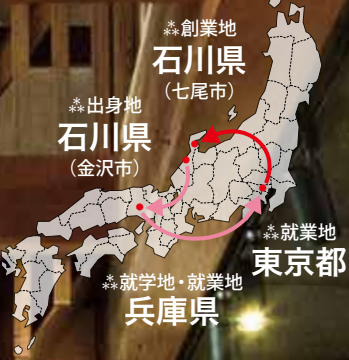
石

川島七尾市、一本杉通り。戦国時代には前田利家が治め、北前船の寄港で賑わった商業地は今、多くの登録有形文化財に歴史を託し、ひっそりと佇んでいる。

古い蔵を改造し、2016年4月にこの地に開店した「鶏とまつば」は、街の静けさとは裏腹に、連日満席である。「最初は1階のカウンターだけでしたが、『3回も来た』『5回目なのに入れない』と、怒られるようになったので、テーブル席と2階の畳席を追加しました。店のコンセプトの一つに『フォトジェニックな店』があるのですが、最近はずら宣伝をしなくてもSNSで写真を撮って拡散してくれます。都心でも、近年は中心部ではなく、駅から少し離れたところが盛り上がっています。金沢は今、人気エリアになっているので、むしろ避けたくらいです。新しいものを求める人にとって、場所はそれほど問題ではないと思います」と語る店主、松林功さん。金沢市出身で、東京でのアパレル会社勤務を経て故郷金沢市近隣の七尾市でのJターン創業となったが、七尾を選んだ理由は「たまたまピンとくる物件が見つかったから」である。

古いセオリーに流されず
古い街に自分のセンスを「伝える」。

古い蔵を改装した「鶏とまつば」は、創業以来、客足の途絶えない焼き鳥店である。鶏を焼く煙はなし。広告もホームページもない。客の期待感を高めて、サプライズと共に期待に応える経営のノウハウとは。



UIJ Turn CASE 3

【焼き鳥店】

鶏とまつば

松林 功さん

Tsutomu Matsubayashi

2月

創業を志して勤務先を退職。金沢市へ帰郷。

2015年

4月

1日：日付を告げずに開業告知。オープン前にもかかわらず、地元新聞2社の取材を受ける。地元の青柏祭人形見の「人形宿」に指定される。27日：オープン。

2016年

2月

創業

七尾市内で物件決定。内装工事開始。

2002年

アパレル業界へ転職。ショッップ店長、マネージャーとして勤務先の500億円企業への成長を支える。

1999年

専門学校を卒業し、兵庫県内でパティシエとして働く。

Campany Info

鶏とまつば

所在地：石川県七尾市

創業年月：2016年2月

事業内容：焼き鳥店

◎URL：
<https://www.facebook.com/鶏とまつば/>

創業までの歩み

【技術提供サービス業】

MKR 株式会社
伊藤 辰哉さん
Tatsuya Ito

※出身地・創業地
新潟県
(東蒲原郡阿賀町)

※就業地
東京都

常に持ち続けてきた

「チャンスがあれば開発する」の気概。

「地方創生は、きちんと利益を生み、技術を継承できるようにするのが大事」と語る伊藤さん。
開発に向けるエネルギーは、退職後のシニア起業であることを忘れさせるほどの熱を感じさせる。
人生の経験が無駄なく活かす「成年開発者」である。

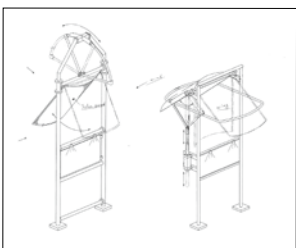
新

潟県阿賀町鹿瀬に本社を置くMKR株式会社は、企業でエンジニアとして働いてきた伊藤辰哉さんが退職後に創業した会社である。

会社概要に記された事業内容を見ると、再生可能エネルギーの研究開発と販売・啓蒙活動、ロハスハウスの企画・開発、地域特産物の研究開発・販売とある。これだけを見ると、潤沢な資金と多くの人材を抱えた大企業にも見えるが、実質社員は代表である伊藤さん1人。拠点は伊藤さんの故郷である阿賀町の実家を「本社」とし、会社員時代から暮らす埼玉県を「埼玉オフィス」として行き来する生活である。

ではなぜ、これほど多彩な分野に取組むことができるのだろうか。まずは2016年6月に特許を取得した、風速2〜4メートル程度のそよ風でも発電できる発電装置を例に挙げる。発電装置には太陽光フィルムを貼り付け、ウィングは航空機翼断面形状にすることで、四方からの風力と太陽光で発電できることから「ハイブリッド発電装置」と名付けられた。構想から開発・特許取得までは約4ヶ月。この先は実証実験を行い、製品化する必要があるが、実証実験は母校である日本大学と実用化共同研究について相談中とのこと。

「私の仕事はアイデアを具現化し、開発をすること、技術提供サービス業」と言えるので



特許を取得した「小型太陽光・風力ハイブリッド発電装置」設計図。

しょう。その先は職人さんや専門家に発展してもらって商品化をします。1人でできることは限界がありますし、ひとつのことだけに専念すると、事業が狭くなってしまいうんです」

伊藤さんは会社員時代、いくつもの特許級の開発に携わってきた。しかしいくら独創的な開発をしても、それは「職務発明」となってしまふ。そこで退職の15年ほど前から創業の構想を温め、静かに時機を待ったのである。



設計からデザインまでを手がけた「MKRスピーカー」。

開発の目的と着地点を定めたら8割方、事業は完成である

故郷に目を向けたのは、2014年、地元で「地域おこし協力隊」として活動する人物に、地方創生のアイデアを求められたときだった。

「もともと僕は、地方創生には興味がありませんでした。でも、ものづくりのアイデアはあった。そこで森林が豊かな地元の間伐材を利用したバイオマス発電、電解水素製造、水素ガス貯蔵、家庭用燃料電池という「町内レベルでの循環型再生可能エネルギーの構築」（実証実験誘致）を自治体に提案しました。

地域活性化のために大事なものは、補助金に頼らなくても利益を出せること。そして携わる人間がいなくなっても技術を継承できること。補助金がなくなったらその事業もなくなってしまうのでは意味がありません」

この事業ポリシーは、再生可能エネルギーの開発や、地域特産物の研究開発につながった。間伐材を利用して開発した「MKRスピーカー」は意匠・商標登録を行った。

「そもそも僕はスピーカーを作ったかたたのではなく、地元で放置されている間伐材をノーブルユースすること考えたのが、開発の出発点でした。発案から試作品完成までは約3ヶ月間。僕の開発の仕方は、アイデアを徹底的に絞り込んで、これしかないと思ったときにスタートします。そして開始したら途中で絶対にやめない。行き当たりばったりではダメなんです。開発する目的と着地点を絞り込んだ時点で、8割は完成です」

技術者として、多くのものづくりを経験した。企業人としてもまねながら忍耐力も身についた。だからこそ「今はストレスフリー」だという。さらに36年間勤めた都内メーカーを退職後には特許事務所3年間勤務して、今の仕事につながる専門家たちとの出会いもあった。

地域おこし協力隊とは？

- 都市部に居住等していた方が過疎地域等に一定期間居住し、当地のブランドや地場産品の開発、農林水産業への従事などの地域協力活動を行いながら、当地への定住・定着を図る取組み。平成21年度より総務省が実施している。
- 地域おこし協力隊を受け入れる自治体に対しては、隊員1人あたり400万円上限の財政支援がある。また、隊員が任期満了日以後1年以内に起業する場合、更に100万円を上限に財政支援を受けられる制度も整備されている（平成28年10月現在）。



本社をおく阿賀町は阿賀野川の上流に位置する風光明媚な土地でもある。



「新潟本社」は伊藤さんの生家。趣のある古民家を活用する構想もある。

6月
日本公庫より融資を受ける。（創業利率特例ウターン等活用）

2月
MKRスピーカー開発。意匠登録、商標登録。

6月
創業

1月
阿賀町ゼロエミッションプロジェクト構想を自治体に提案。

2015年

2014年

2012年

創業までの歩み

Company Info

MKR 株式会社
所在地：新潟県東蒲原郡阿賀町
創業年月：2015年6月
事業内容：技術提供サービス業
◎URL：
<http://mkr.ne.jp/>



各地で構築される創業支援のネットワーク

- 平成26年に施行された産業競争力強化法において、市区町村が各地の創業支援機関と連携して創業支援を実施する「創業支援事業計画」を国が認定する仕組みが整備された。これにより、分散していた各地の創業支援の取組みが市区町村を中心に集約され、ワンストップで創業前から創業後までの伴走型の支援を受けることが可能となった。
- これまでに1,000を超える市区町村が認定を受けている。各市区町村の創業支援事業計画については中小企業庁ホームページを参照してほしい。



「風間水産」を営む風間亮佑さんが黒バラ海苔と出会ったのは、東日本震災のボランティアがきっかけだった。震災時、風間さんは大学の最終学年を目前にした春だった。大学の仲間が自分の進む道を見つける中、東北へのボランティアは自分の道を模索する作業だったのかも知れない。震災の年の7月、最初にしたボランティアは瓦礫の撤去だった。9月、3回目に来たときには、草むしりなど、自分で仕事を探して願い出なければならない状況だった。

「もう肉体的なボランティアの時期ではない」と実感したときに、黒バラ海苔の生産者と出会い、居候のような形で部屋を借りて仕事を手伝い始める。

「仕事を始めて4ヶ月くらいで1人で沖に出されました。今まで見てっぺ。できっぺ」と言われて（笑）。周りの漁師にアドバイスをもらいながら、必死に働きました。でも、その日々があったからこそ、地元の人に覚えてもらえたのだと思いま

宮城県の「黒バラ海苔」は菌ごたえと磯の香りが特徴的な海苔である。板海苔と違い、海苔を細かく切らずに、そのままの姿で乾燥させて袋詰めされる。アオサのような緑色とは違い、黒々とした岩のりの品種を養殖して加工されているのだ。

す。人に言われた仕事をやらされているのでは、ボランティアの1人としてしか認識されなかったでしょうね」

その頃から、風間さんの頭の中には「創業」の文字があったのだという。

「硬い黒バラ海苔は、九州など他の海苔に比べてランクが低いです。だから漁師は海苔を取ってきても大半は家で食べるだけ。でも、味は美味しいし、味噌汁に入れたり天ぷらにしたりと、料理に使うには硬いほうがいいと思ったんです。短所だと言われたことが、僕には長所に見えたワケです。そこで自分で乾燥させて袋詰して、知り合いに配ったところ、好評で、これでいけるかなと、漠然と思いました」

自分の足で立たなければ 地元に貢献できない

石巻での創業は、大学卒業後、地元企業に勤めたあとのインターンである。

「親には『今月で仕事を辞めて、海苔屋をやる』と言っただけ（笑）。退職の理由は、石巻のほうが楽しかったから」

再び戻った石巻の海で、風間さんは元からそこにいた人のように受け入れられた。生産者の方曰く「ボランティアで手伝ってくれる人もいるけど、すぐに辞めてしまふ。最初から仕事を覚えてもらう時間も余裕もない」という状況で、風間さんの経験は貴重だった。生まれたときからこの海で働いてきたかのような風貌を見れば、「宮城の海に呼ばれた人」と言えるかも知れない。

お世話になっている海苔生産者とは、家族同様の付き合いである。



UIJ Turn CASE 5



【海苔加工・販売】

風間水産
風間 亮佑さん
Ryosuke Kazama

創業地
宮城県
(石巻市)

出身地・就業地
愛知県

東日本大震災、風間亮佑さんは3回の震災ボランティアを経験した。その海で出会った「黒バラ海苔」が、風間さんを石巻へと導く。一過性ではない地元との関わりが拓いた、創業までの道のりである。

ボランティアで出会った美味しい海苔で「七転百起」創業。

2011年	創業までの歩み
2011年	大学4年の春に起きた東日本大震災で7月から9月まで、3回の震災ボランティアを経験。
2012年	地元愛知県で就職。
2013年	勤務先を退職し、石巻市内の海苔生産会社を手伝う。
2014年	配管工などで生計を立てながら、「石巻復興支援ネットワーク」の創業塾を受講するなど、創業への準備を進める。
2015年	創業 日本公庫の融資を受ける。
2016年	大学時代の友人がスタッフとして加わる。

Campany Info

風間水産
所在地：宮城県石巻市
創業年月：2015年2月
事業内容：海苔加工・販売
◎URL：
<http://kazama-suisan.com/>

【食用油製造・販売】

ablabo.
大林 由佳さん
Yuka Obayashi

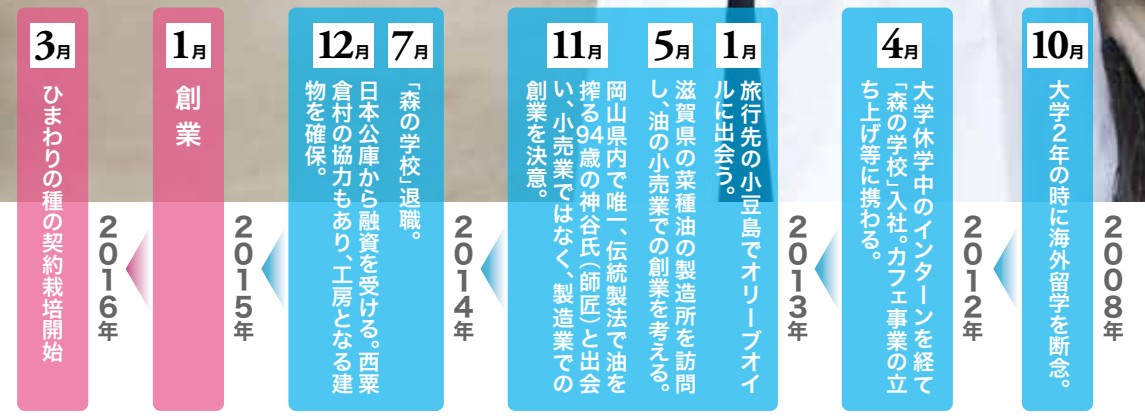
※創業地
岡山県
(西栗倉村)

※就学地 大阪府
※出身地 兵庫県



人口1500人の村で油作り 創業理念は「油で世界を救う」。

岡山県西栗倉村で、種の風味や特性を活かした油作りと商品開発を行う「ablabo.」。
主宰は大林「油佳」さんである。大阪大学で国際政治学を学んだ28歳の女性は、
なぜ今、西栗倉村で油にまみれているのだろうか。



Campany Info
ablabo.
所在地：岡山県西栗倉村
創業年月：2015年1月
事業内容：食用油製造・販売
◎URL：
<http://ablabo.org/>

創業までの歩み

岡

山県西栗倉村は林業を軸とした独自の道を歩み、2013年には内閣府から環境モデル都市に指定された村である。80代のタクシー運転手が「村の猫の数は知ってるが、移住者の数は把握できん」と言う中に、「初代油姫」を名乗る大林由佳さんがいる。名刺には「食用油の製造・販売、新種の油の研究開発、搾油ワークショップ開催」とある。

大林さんが油ビジネスに乗り出したきっかけは、小豆島で出会ったオリブオイルである。



「それはもう、ハッと息を呑むほど美味しいオリブオイルでした。油は料理の基本であり、人間の体を構成する重要な食材です。油がなくなったら生きていけないのにがしろにされていると感じたところから、油の世界に入りました」

大林さんは大阪大学で国際法や国際政治を学び、在学中から留学を計画していた。しかし、留学の仲介業者が倒産して夢破れ、休学中のインターンシップを経て、株式会社西栗倉・森の学校へ入社する。

イメージは漠然とあったのですが、変化の激しい時代には、自分で自分の仕事を生み出せるほうが、就職するよりも強いと思ったんです。私が入った当時、森の学校は株式会社にもなっていない創業期だったので、『創業』を間近で見られるとも思いました」

「森の学校」で働きながら、食用油の世界での創業の道を探り始める。岡山県内で搾油をする人を探したところ、90代の「師匠」と出会う。

「師匠の話聞いていたら、後継者がいないというんです。跡継ぎがいなければ、この美味しい油も途絶えてしまいます。そこで『私が油を搾ります』と言ったんです。何か事業計画があったわけではないですが、諦めなければなんとかなるさ精神で(笑)、菜種油を搾る次年度の7月まで、森の学校の仕事をしながら創業準備を開始しました」

油で世界を救う 人を幸せにできるビジネスを

実際に事業計画を立ててみると、生活できるほどの製造量をすぐに生み出すのは困難だった。そこで日本公庫から融資を受け、村役場の協力

や補助も受けられることとなり、創業に向けた計画は徐々に形を整え始めた。

「事業計画ができたから走り出すのではなく、自分の『創業したい』



気持ちを確認しながら走りはじめました。融資を受けるための事業計画は、その気持を整理できる作業でした。

搾油は今年で3年目。今の事業計画は、『どうしたら日本の油を守れるか』です(笑)。種の風味や特性を活かした日本ならではの油は、数年後にはなくなってしまうのが現状です。そこをなんとかしなければという使命感を感じているんです」

搾油の主な材料であるひまわりの種作りは、地元岡山の農業グループと契約を結んでいる。契約農家探しは「公庫さんから融資を受けるよりも大変だった」のだが、西栗倉村役場の協力を得ることができた。これにより、ひまわりの種200キログラム程を仕入れることができるが、搾油・加工すると、100グラム瓶400本程度にしかない。それでは企業として十分な利益が出ないので、ハーブオイルの開発や、製造委託も請け負う。苦労はあるが「油の神様に愛されてしまったから仕方ない」と、どこか楽しそうだ。

「大学時代の目標は国連で働くことでした。ずいぶん路線変更をしたように見えるかも知れませんが、世界の貧困問題や、劣悪な労働環境の問題などについても、油の原材料栽培からアプローチすること



油は搾りたてが美味しい。自慢のオイルはオンラインショップでも手に入れることができる。

近隣の方がラボを訪れるのは日常茶飯事。野菜や米を持ってきてくれることも。

***** UIJターンに積極的な若者女性

○内閣官房の「東京在住者の今後の移住に関する意向調査」(平成26年度)によれば、10・20代女性のうち、今後東京からの移住を検討していると回答した方の割合は46.7%となり、その他の世代の女性の中で最も高くなった(男性は50代が50.8%と最も高い)。

○UIJターンに積極的な10・20代女性だが、彼女たちが移住を考える上で重視する点として、「生活コスト」や「子育てのしやすさ」を挙げており、各自治体も家賃補助や保育施設の安定供給等の支援策を充実させ、取込みを図っている。

私たちの Turn Story

“UIJターン創業”それぞれの選択

全国152支店のネットワークで
UIJターン創業を支援



日本政策金融公庫 国民生活事業では全国 152 支店のネットワークを活かし、全国 6 ヶ所（札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、福岡）に設置している「ビジネスサポートプラザ」及び全支店に設置している「創業サポートデスク」において、UIJ ターン創業者のみなさまからの相談をお受けしております。

事業資金相談ダイヤル

（行こうよ！ 公庫）



0120-154-505



日本政策金融公庫

国民生活事業

<https://www.jfc.go.jp/>

日本公庫

検索



- 事業資金に関するお問い合わせは、事業資金相談ダイヤル（フリーダイヤル）
0120-154-505 または、最寄りの支店までお願いします。