

新宿 ビズタウンニュース

目次

私たち、新宿で起業しました! 1-3 インフォメーション 6-8
 生き生き企業FOCUS 4-5 新宿区中小企業の景況 8

No. **26**
 平成26年9月30日号

女子力のステージ訪問

私たち、新宿で起業しました!

最近多くなってきた女性の起業家。

「自由に仕事がしたかった」「これまでの経験や知識を活かしたかった」
 「収入を増やしたかった」。起業への動機は男女ともに共通の様ですが、
 起業を思い立った女性たちは、実際にどのようにその道を切り開き、
 歩んできたのでしょうか。

新宿区は平成23年10月に起業家支援を目的に「高田馬場
 創業支援センター」を開設し、産業振興課では創業を考える
 方々への融資相談窓口を設けています。今回お訪ねした3名は
 区のそれらの施策を利用し、区内で起業した方たちです。

たくましく、しなやかな“女子力”をご紹介します!



手打そば&小料理店をはじめました

「起業意欲は常に周囲へアピールし続けた」という最上さん



レンタルスタジオ業をはじめました

「まずは少額の資金から」着実にスタートした荒川さん



ヨーロッパ生活雑貨の輸入販売業をはじめました

「創業当初から一流品だけを扱うことにこだわった」積極派の恩田さん

株式会社 マイックル・ジャパン

所在地：新宿区百人町1-19-23 電話：03 (5937) 2345

荒川 花子さん

「株式会社マイックル・ジャパン」は、平成24年に創業した貸スタジオを運営する会社です。代表取締役の荒川花子さんは、かつて不動産賃貸会社に勤務の経験があり、空き室の効率運営に興味があったそうです。

誰でも毎月・毎週・毎日利用できる

「区の創業支援センターを利用し、起業家塾や勉強会にも参加しました。とはいえ、自己資金は子どもの頃からコツコツと貯めてきた貯金のみでしたので、少しずつ規模を大きくしていこうと思っていました」

最初のスタジオはJR大久保駅から徒歩1分場所。43平米とコンパクトな広さも決め手でした。貸スタジオは都心に少なく常に予約でいっぱい、借りられたとしても料金が高いうえ、利用人数が少ないと広いスペースでは持て余してしまっただろうと考えたそうです。

「想定していたのは演劇やダンス愛好家たち。低料金で24時間いつでも気軽に使える便利な貸スタジオを目指し、会社名も、毎月・毎週・毎日利用しやすく、というコンセプトから『マイックル』としました」

清掃から予約受付まで1人でこなす

利用時間を1時間設定し、利用者が少ない夜間は割安なパック料金とするなど手軽さをアピール。また、初めての人も

株式会社 リブインコンフォート

所在地：新宿区住吉町8-6野村ビルディング曙橋11階 電話：03 (5925) 8791

恩田 ちづるさん

「株式会社リブインコンフォート」はヨーロッパ雑貨の輸入販売を手がける平成19年創業の会社です。イギリスやドイツのメーカーと直接交渉してライセンス契約を結び、選りすぐりの製品を全国のデパートやセレクトショップで販売しています。

創業当初から一流品だけを扱う

得意な語学を活かせる事業を手がけたい、と輸入ビジネスでの起業を志した代表取締役の恩田ちづるさん。事業コンセプトは、まだ日本で知られていない海外の魅力的な雑貨を発掘し、新しいライフスタイルを提案することでした。

創業資金は自己資金のみ。区の創業融資制度は事業が軌道に乗ってから利用を検討したそうです。用途のついた年には早速ドイツの見本市にバイヤーとして参加。ドイツの名門キャンドルメーカーと契約を締結し、帰国後すぐに売り込みを開始しました。

「創業したばかりでしたが、商品は間違いなく一流品。だから扱うお店も一流であるべきと考え、トランクに商品を詰め込んで一軒ずつ訪問しました」

都内のホテルやショップを直接訪問し、地道に販路を開拓していきました。

日本市場を世界第2位に育てる

しかし創業3年目の口座残高は6000円のみ。順風満帆ではありませんでした。

蕎麦亭もがみ

所在地：新宿区中里町3 電話：03 (6326) 2330

最上 はるかさん

「蕎麦亭もがみ」は東西線の神楽坂駅から徒歩数分の地に店を構える、15席ほどのこぢんまりした蕎麦店です。同じ神楽坂にある手打蕎麦店の「蕎麦亭」から暖簾分けを受け、平成24年8月に開店しました。

弟子入り6年で許された暖簾分け

店主の最上はるかさんが起業を思っていたのは高校生の頃。でもその頃はまだまだ。然と、カフェやケーキ店のような業態をイメージしていたそうです。

「大学では法学部に籍を置いていました。が、将来の進路を考えたとき、企業に勤めるより店を持ちたいという気持ちややはり強くなって…。蕎麦店は大人も子どもも、年代問わず多くの人が訪れてくれると思ったのです」

在学中から都内の有名蕎麦店をつぶさにまわるなか、自分のイメージにいちばん近いお店が「蕎麦亭」でした。学生ながら弟子入りを志願し、最初はアルバイトとして手伝いを始めました。その一方で、銀座でホステスをしながら創業資金500万を準備。不足分は新宿区の創業融資制度を利用しました。そして大学卒業後に正規従業員として本格的な修行をスタート。弟子入りから6年で独立をしました。

夢を宣言することが起業の励み

「修行先が人気店だったのでとにかく忙しかったですが、繁忙期の切り盛りや

顧客ニーズを汲み取った小型貸スタジオを運営



代表取締役の荒川花子さん

安心して利用できるようにインターネットに細かく施設情報掲載し、利用者にはSNSなどで口コミ投稿を依頼するなどコストをかけないPRにトライしています。

「創業当初から3拠点の運営が目標で、創業半年は利用者数が伸び悩んだものの、平成25年に駒込、26年には大塚にオープンさせることができ、何とか第一階段をクリアできました」

現在は3店舗の清掃や予約受付を1人でこなしている荒川さん。今後の目標は4店舗目のオープンと、利用者であるダンス講師のバックアップに取り組みたいと考えているそうです。



椅子だけでなく机も「無料付帯」。貸スタジオでは珍しい試み

海外老舗企業の信頼が寄せられる総合輸入代理店



代表取締役の恩田ちづるさん

「もうダメだと思って、お世話になったメーカーに直接お詫びしようとしてドイツに出かけたそのとき、偶然出会ったのが今の主力商品であるイギリスのフレグランスランプだったので」

香りを楽しむだけでなく空気清浄作用もあるランプは、多くの引き合いが生まれました。恩田さんはこの商品を本国イギリスに次ぐ売上高に成長させ、会社を窮地から救いました。今年7月には社屋のすぐ近くにショールームもオープン。

「起業は決して楽ではないけれど、お金も信用もないなら粘り強く自分のキャラクターを売り込むことが大事だと思います」

今は会社のスタッフたちが自分たちの仕事に誇りを持つ環境づくりに注力していきたいと恩田さんは考えています。



英国Ashleigh & Burwoodのフレグランスランプを輸入販売できるのは恩田さんの会社だけ

蕎麦店経営を目指し学生時代から「起業活動」



店主の最上はるかさん

接客方法を経験できたことが、あとですごく役立ち、ありがたかったです」

物件探しや材料の仕入れ法、資金繰りなどももちろん初めてのことはかなり。そんな自分を支えてくれたのは銀座時代の常連客、修業先の主人、蕎麦店を営む同業の先輩たち、近所に店を構える皆さんだった、と最上さんは振り返ります。

「自分の気持ちを明確にして『私はこれがやりたい』と周りに言い続けているうちに、私の本気を皆さんが認めてくれたんです。宣言したからにはやり抜かないといけない。それが励みになったからこそ起業できたのだと思っています」

※現在、店主産休のため休業中です。再開予定は平成27年春頃です。



料理の仕込みから蕎麦打ちまで一人でこなす。1日用意する蕎麦は30人前

「世界に価値を。」を合い言葉にブライダル業界の常識を覆す

いちばん喜ばれたことを仕事にしよう!

人生の節目の一つとなる結婚式は、新郎新婦にとって一生の思い出となる大きなイベントです。お世話になつていらっしゃる方、旧友、家族に向けて感謝の気持ちを伝える場でもあることから、招待状、席次表、席札などに両者の気持ちを盛り込んだものが多くなつてきました。そうした印刷物が顧客の要望に応じてデザインするのが「株式会社base」の仕事です。

代表取締役の佐々木雄一さんは、学校卒業後に大手飲食チェーンの店長やIT企業などに勤務。さまざまな仕事に挑戦しながら起業のビジョンを固めていきました。あえてブライダル業界で起業した動機とは何だったのでしょうか。

「以前、友人に頼まれて披露宴と結



代表取締役 佐々木 雄一さん

婚パーティーの運営を引き受けたことがありました。仕事自体も楽しかったのですが、何より印象的だったのは2人が心底喜んでくれたことでした。そこで、起業するならいちばん喜ばれたことを仕事にしたいと思つたんです。結婚式はフォーマルな場ですが新郎新婦はオリジナリティーも大事にしたいのです。そんな手助けを仕事にできたら、と考えました」

全国の結婚式場と提携したサービス提供

佐々木さんは結婚をテーマとしたビジネス展開を試行錯誤するなかで、2011年にオリジナルの招待状作成サービスをスタートさせました。旧知のデザイナーに協力をあおぎ、新郎新婦の希望に合う様なデザインで製作。世界に2つとないオリジナルデザインは好評を得て、個人のブログなどで頻繁に紹介されるようになりま

す。SNSでの口コミが広がり、瞬く間に引き合いが増えていきました。

「現在はゼロからデザインを作成する『オリジナルシリーズ』、最上質のデザインと紙を選べる『プラチナシリーズ』、手頃な価格で利用できる『コレクションシリーズ』を用意し、お客様の多様

なニーズに合わせた商品開発を展開しています」

同社は全国各地の名だたる結婚式場と提携し、顧客の希望や好みを知る式場プランナーとも連携しながら、デザインから製作、納品までを一手に担っています。

築き上げたパイプを活かした次の挑戦

意外にもブライダル関連の印刷物は新規参入が少ない業界でした。そこで同社は新宿区の「ものづくり産業支援事業補助金(※)を活用し、第15回ブライダル産業フェア2013」にブースを出展しました。パイプが少ないということは業界関係者に知ってもらうチャンスだと考えたのです。

「ブライダル事業の目標は『日本一多くの新郎新婦に、日本一喜んでいただく』ことです。具体的には月間3000組のカップルに利用され、最低でも半数の1500組から満足の声が届くような仕事を実現していきたいと考えています」



印刷物のラインナップ

印刷物を手がけたことで、日本のもものづくりがいかにハイレベ

ルかを思い知ったという佐々木さんは、メーカーとしての事業展開も見据えています。

「私たちはブライダル事業を通して多くの結婚式場とのパイプを築くことができました。この流通チャンネルを活用して、自分たちが手がけた製品を届けていきたいと考えています。具体的には新婦が身につけるアクセサリーや式場で使われるプチギフトなどです」

業界に新風を巻き起こした同社の挑戦は、これからも続いていくでしょう。



ブライダル向けアクセサリーのデザインも手がけている

※新宿区ものづくり産業支援事業補助金

区内のものづくり産業を支援するため、新製品・技術開発事業や販路開拓事業を行う中小企業等に対して補助金を交付する制度です。

美術品でありながら実用性も兼ね備えた靴づくりを極める

テキスタイルから婦人靴へ

気に入って手に取った靴だけれど、いざ足を入れてみると、サイズは合っているはずなのに痛くて長く履き続けられない。かといって、履きやすさだけを考えてしまうと、デザインがしつくりこないから困る……。そんな経験は誰にでもきつとあるでしょう。

「belpasso」とは神楽坂にある婦人靴のアトリ工兼工房のこと。オーナーであり、靴職人である捧（ささげ）恭子さんは、平成24年の「新宿ものづくりマイスター」(※)に選ばれたオーダー婦人靴の第一人者です。美大卒業後、ファッションブランドの企画室でテキスタイルデザインナーとして活躍しましたが、自分の作品を世に送り出したいと独立を決定。創作のテーマに選んだのは、未経験

験だった靴づくりでした。

「私は外反母趾だったので『自分が履きやすいスタイルに合う靴をつくりたい』。動機はともシンプルでした。そこで靴づくりを学ぶためメーカーに就職したんです」

芸術性と実用性を兼ね備えた婦人靴

メーカーで働きながら、奨学生試験に合格し、靴づくりの専門学校に通うこと1年間。さらに本場の靴づくりを体感しようとイタリアに渡ったそうですが、そこで大きな衝撃を受けたそうです。

「靴に対する考え方が日本人とまったく違うことに驚きました。靴に関しては日本よりずっと長い歴史があるイタリア。1日中靴を脱がない生活の人たちは、本当に自分の足に合う靴を履いています。足に馴染んだ靴は美しいんです」



製作者の捧 恭子さん

創作対象として、デザイン的に美しい形を追究していくなかで、無理なく履ける実用性も兼ね備えている婦人靴をつくりたい——。帰国後、捧さんは創作活動を開始し、ギャラリーでも定期的に作品を発表していきました。同時に、老舗婦人靴メーカーの企画デザイナーを17年間手がけ、専門学校の講師とし

て若い職人の育成にも取り組みむなど活動の幅を徐々に広げていきました。現在は作品づくりの傍ら、顧客からの依頼に応じた靴を制作しています。1足目13万5000円、依頼主は40〜60代の方が多くそうです。

走ることができるパンプスとは？

「高いヒールのパンプスを履く方が少なくなった理由は、やっぱり足が痛くなるからでしょう。私がかけるパンプスは足先を包みこみ、ヒールがちゃんと踵を支えるので疲れにくいです。走ることもできますよ」

オーダーメイドの靴は注文から完成まで3カ月ほどかかります。アトリエに展示された数多くのサンプル



「履きやすさ」と「デザイン性」が追求された靴たち



を見ながらデザインを決め、足を測定して各人の形に合わせて足型をつくります。出来上がった靴は必ずフィッティングし、納得がいくまで調整を行います。

「イタリア産など厳選した最高品質の革を使って、一足一足細部までこだわってつくっていますので、未永く履いていただけると思います。この秋からは大望の男性靴も始めます。より多くの方に自分の足に合った靴を届けていきたいですね」



お弟子さんの芳賀隆宏さんと

※新宿ものづくりマイスター(技の名匠)

区内のものづくり産業の振興を目的に、区内でもものづくり産業の同一業種に10年以上従事し、優れた技術・技能を持ち後進の指導を行っている方を「技の名匠」として認定する制度です。

創業資金融資制度のご案内

これから創業しようとする方や創業して間もない中小企業者の方が必要な事業資金を低利で受けられるように、金融機関に対して融資のあっせんをする制度です。金融機関等の審査が通り融資が実行になった場合、区から利子の補給や信用保証料の補助を受けることができます。

創業資金融資の主な条件等

【対象者】 次のいずれかに該当する個人または法人の方

- ①現在事業主ではなく、区内で創業しようとする方
- ②区内で創業し、5年未満の方

【融資限度額】 ①1,000万円 ②2,000万円

【返済期間】 7年以内(うち据置期間12か月以内)

【年利】 2.1%以下

【年利本人負担率】 0.7%以下

★区内の商店会に加入、又は加入の申込みをした方や、文化創造産業(※)を営む方、または文化創造産業(※)をこれから創業しようとする方は年利本人負担率が0.5%以下となる措置があります。

(※)文化創造産業の対象業種の例…劇団、劇場、テレビ番組制作、映像制作、楽器製造など。なお、文化創造産業の対象業種であるかの最終的な判断は商工相談員の面談にて行います。

【信用保証料補助】 支払った信用保証料の2分の1(上限26万円)を補助

【申し込み】

①申込書類をお受け取りください。書類は産業振興課(西新宿6-8-2 BIZ新宿4階)の窓口で配布しています。ご予約は不要ですので、随時受け取りにお越しください。

②必要書類をそろえ、面談の予約をしてください。(電話予約可)面談は複数回行います。

【問合せ・面談予約】 地域文化部産業振興課 電話(3344)0702



新宿区内中小企業・商店の福利厚生は「ぱる新宿」におまかせください

ぱる新宿 会員募集中!



【ぱる新宿とは】

「(公財)新宿区勤労者・仕事支援センター 勤労者サービス課」の愛称です。100%新宿区出資の公益財団法人で新宿区に事業所のある中小企業・商店等にお勤めの勤労者および事業主の方々の福利厚生をお手伝いしています。

【入会できる方】

①区内にある従業員300人以下の中小企業(会社・工場・商店(個人商店を含む)等)で働く従業員および事業主の方

*入会は事業所一括となります。

②新宿区内に居住し区外の中小企業で働く勤労者で、勤務先の区または地域に同様の共済会・サービスセンターがない方

【会費】

◆入会金=200円(入会時/1人)

◆月会費=500円(月額/1人)

事業主の負担した入会金・会費は税法上、損金または必要経費として処理できます。

【主な事業内容】

下記は、ご利用になれるメニューの一部です!ガイドブックと年10回の会報誌でお得な情報をお届けします!

- くだもの狩りなど充実した日帰りバス旅行
- としまえん、西武園ゆうえんちのフリーパス券が500円~1,000円。東京ドームシティ、サンシャインシティや近郊の遊園地なども割引に。
- 健康診断(2,000円)・人間ドック(40歳以上5,000円)の利用補助(会員のみ。年1回)
- 結婚・出産・入学等の祝金、入院等の見舞金、本人・ご家族の弔慰金の給付(5,000円~100,000円)

【問合せ】 ぱる新宿(公益財団法人 新宿区勤労者・仕事支援センター 勤労者サービス課) 電話(3208)2311

西早稲田商店会

「子育て地蔵の極楽まつり」開催

今年は「まちバル」で、にぎわい度アップ!

7月22日から27日までの6日間、西早稲田商店会では「子育て地蔵の極楽まつり」が開催されました。このイベントは新宿区の「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」補助金を利用し開催されたものです。

西早稲田商店会の中心にある子育て地蔵尊は300年近い歴史をもち、子宝・安全・合格祈願や商売繁盛などをご利益に、願いが叶うお地蔵様として地域の人々から大切にされています。受験シーズンには遠方からも多くの参拝客が訪れています。今回は、恒例の「茶飲み会」「音楽祭」に「まち歩きイベント」が加わりました。3枚つづり2100円(700円×3枚)のチケットを購入した来街者が、参加飲食店の提供するおトクな700円メニューを楽しみながら複数店を巡ることができる「まちバル」企画です。西早稲田商店会の「来て・見て・おいしい」魅力を十分に発信できるイベントとなりました。「前から気になっていたお店も、このチケットで気軽に入れたのでよかった」「そのお店自慢の味や雰囲気やを少しずつ楽しみながら3軒も行けてよかった」と来街者の評判も上々でした。



心をつかむ提案力で、販路を拡大!!

参加者募集

平成26年度 第3回新宿ビジネス交流会

売り手の思い込み、思い違いは失敗のもと。基調講演では「売り手」と「買い手」の間に発生する思わぬ“ズレ”についてお話しいただきます。心をつかむ提案力で「買い手」の心をつかみましょう。また、異業種と交流することで、新たな事業展開のヒントを得ることができます。

- 【日時】** 平成26年11月14日(金) 14:00～17:00
- 【会場】** BIZ新宿(新宿区立産業会館) <新宿区西新宿6-8-2> 1階 多目的ホール
- 【内容】**
 - ◆第1部 基調講演
受け入れられる商品提案の極意～大事なことは顧客目線～
講師：加藤 眞富美氏(株式会社インシード代表取締役)
 - ◆第2部 自社紹介／プレゼンテーション
 - ◆第3部 交流会／名刺交換会
- 【対象】** 中小企業・個人事業主
- 【参加費】** 無料
- 【募集締切】** 10月24日(金) 定員の80社に達し次第、締め切ります
- 【主催】** 東京商工会議所新宿支部 新宿区



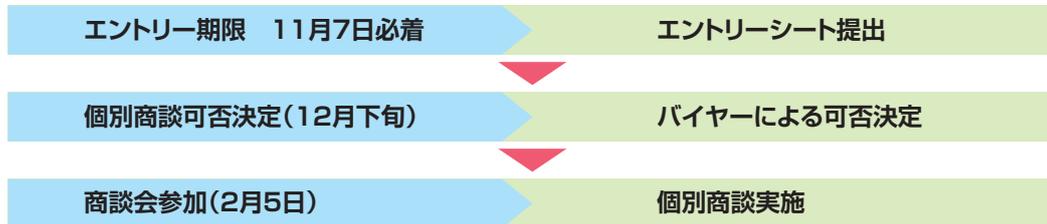
エントリー企業募集

“イチオシ商品”商談会 in 新宿

新たな販路開拓、売上増加のチャンス! 貴社のイチオシ商品をエントリーし、バイヤーに提案をしてみませんか? 複数バイヤーに対し、複数商品のエントリーが可能です。

- 【日時】** 平成27年2月5日(木) 13:00～17:30
- 【会場】** BIZ新宿(新宿区立産業会館) <新宿区西新宿6-8-2> 1階 多目的ホール
- 【対象】** 食料品・非食料品に関連した企業
- 【参加費】** 無料
- 【エントリー期限】** 11月7日(金) 必着

エントリーから商談会までの流れ



※バイヤー企業情報やエントリー方法等の詳細については、新宿区のホームページをご覧ください。お電話でも問い合わせください。

- 【主催】** 西京信用金庫 東京三協信用金庫 興産信用金庫 さわやか信用金庫 城北信用金庫
昭和信用金庫 巣鴨信用金庫 西武信用金庫 東京信用金庫 東京シティ信用金庫
東京東信用金庫 日本政策金融金庫新宿支店 新宿区
- 【後援】** 信金中央金庫 東京商工会議所新宿支部

【問合せ・申込み先】(上記2件とも) 地域文化部産業振興課 電話(3344)0701

利用者募集

あなたのチャレンジを
全力でサポートします!

高田馬場創業支援センター

新宿区内での創業を考えている方、創業まもない方、事業継承・経営改革を目指す方のためのオフィススペースが高田馬場にありま。情報収集だけでなく経営相談もできますので、利用してみませんか?

シェアードオフィスの利用者を募集中です!

【ココが便利!】

- 創業支援の専門家であるJBIA(※)認定インキュベーション・マネージャーが常駐(※社団法人日本ビジネス・インキュベーション協会)
- コピー機・カラープリンター・FAX等、資料コーナーには経済紙、ビジネス誌、書籍も充実
- 起業に必要な税務、法務等の専門家による相談会を定期的に開催
- 利用者は会議室兼商談室を無料で使えます
- 利用者同士で憩える交流スペースがあります

【利用料金】

- ①シェアードオフィス(共有オフィス) 月額10,000円
- ②個室オフィス 月額20,000円

【今回の募集】

シェアードオフィス利用者 14名
(定員になり次第締め切ります)

【問合せ先】 地域文化部産業振興課 電話(3344)0701



**新宿区立
高田馬場創業支援センター**

新宿区高田馬場1-32-10
(JR「高田馬場」駅戸山口より徒歩2分)
電話:03(3205)3031 FAX:03(3205)1007
利用時間:午前8時30分～午前0時(年末年始は休館)

高田馬場創業

検索

センターの最新情報はホームページをご覧ください。

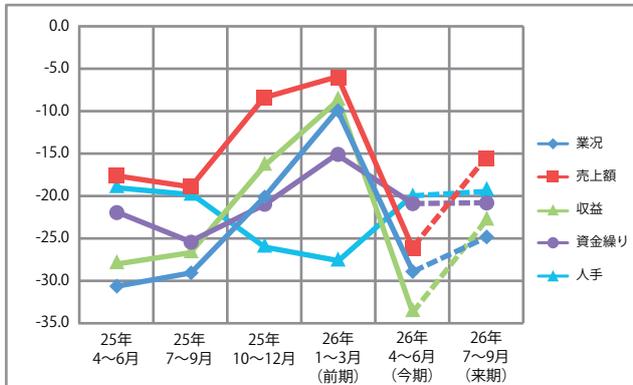
平成26年4月～6月期

新宿区中小企業の景況

1. 調査時期 平成26年6月下旬
2. 調査方法 郵送アンケート調査
3. 調査対象業種 製造業(53件)、印刷・同関連業(41件)、染色業(18件)、建設業(46件)、情報通信業(50件)、卸売業(60件)、小売業(81件)、飲食・宿泊業(86件)、不動産業(68件)、サービス業(94件)
※カッコ内は有効回答数
4. 調査機関 (株)東京商工リサーチ

●項目別D.Iの推移(全体)

※点線は来期の予想



業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。
D.I(ディーアイ): Diffusion Index(ディフュージョン インデックス)の略で、増加と答えた企業の割合から、減少と答えた企業の割合を差引いた数値のこと。D.I値がマイナスの場合、業況・売上額・収益・資金繰りは不調傾向を、人手は不足傾向を示す。

新宿区では区内中小企業に対する「景況調査」を年4回実施しています

●4月～6月期の特徴

業況D.I(「良い」企業割合-「悪い」企業割合)は-28.8と、前期(平成26年1月～3月)の-9.7から大きく低迷した。来期(平成26年7月～9月)の見通しは-24.7で、水面下ながら改善すると見込まれている。

●業種別調査結果(4月～6月期)

製造業	印刷・同関連業	染色業	建設業	情報通信業
☔	☔	☔	☔	☁
卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
☔	☔	☀	☁	☔

景況調査の読み方



※景況調査の詳細は、新宿区ホームページをご覧ください。