


先輩起業家インタビュー

START UP FOUNDERS

未来を拓く



ともに、その先へ。
 新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE

START UP FOUNDERS



ともに、その先へ。

新潟県信用保証協会
NIIGATA GUARANTEE

新潟 信用保証 

発行／新潟県信用保証協会
編集／企画総務部 経営企画課

START UP FOUNDERS

CONTENTS

- 02 BLOOM shoe lounge
代表 平原太門 さん
- 04 プラッスリー・ロランジュ
オーナーシェフ 安孫子英和 さん
- 06 はなの台所
店主 酒井清子 さん
- 08 株式会社Creative.LAB
代表取締役 中村修吾 さん
- 10 DoMoメガネ
店長 朴 商明(パク・サンミョン) さん
- 12 BASICゴルフスタジオ
代表 宮川雅明 さん
- 14 株式会社 醸燻酒類研究所
代表取締役・醸造責任者 岩田貴之 さん



新潟県信用保証協会は
夢に向かって挑戦する人を応援します。

新潟県内で活躍している先輩起業家7名の
挑戦ストーリーをご紹介します。

自分のキャリアを活かして独立した人。

これまでに磨いたスキルを事業化した人。

興味があった世界へ飛び込んだ人。

起業した理由や道のりはそれぞれ違いますが、

共通しているのは「やりたいことをやる」という強い気持ち。

起業してみたい方、

起業を考えている方、

起業の方法を探している方は、ぜひ参考にしてみてください。

彼らのストーリーの中に、ヒントがあるかもしれません。



長い経験を生かした サービスともてなしで、 新潟のビジネスシーンを サポート。

BLOOM shoe lounge 代表 平原太門さん



WEB版は
コチラ!

PROFILE

BLOOM shoe lounge

(ブルーム・シュー・ラウンジ)

設立 2018年1月
所在地 新潟市中央区女池南3-5-1
S.H.S鳥屋野店内
業務内容 サービス・服飾小売業

靴磨きと修理の専門店。お気に入りの靴、大切な靴をピカピカに磨き上げ、ベストなコンディションに保ってくれる。革靴だけでなく、スニーカーや靴も受付。こだわりのシューケア用品や服飾・雑貨の販売のほか、オーダーシューズ・ジャケットの受付も行う。



新潟のビジネスパーソンを
足元からピカピカにしたい。

強みを生かしたいと起業を決意。
そこからは早かった。

鳥屋野湯のインテリアの専門店、S.H.Sの一角にある、落ち着いた雰囲気のカウンター。まさに「大人の隠れ家」という表現がピッタリなこの場所は、靴磨きの専門店だ。靴磨きサービスには当日仕上げと預かり仕上げがあるが、当日仕上げを依頼する人は、待っている間にカウンターで鮮やかな手さばきを眺めたり、美味しいコーヒーを飲みながらゆったりと過ごしたり…。靴を磨いてもらうだけでなく、この「待つ時間」がリラックスできると好評だ。

このお店をオープンした平原太門さんは、元百貨店バイヤー。長年、紳士服、靴、靴など一流のメンズアイテムを扱い、新潟のビジネスマンをおしゃれの面で支えてきた。「ビジネスパーソンにとって、靴は大切なアイテムの一つ。自分の分身のようなもので、磨かれていると自信が湧いてくるものです」と話す。

舗やサービスの認知度が上がっただけでなく、平原さん自身にもスポットが当たり、身だしなみに関するイベントやセミナーの問い合わせも増えたという。

現在「BLOOM shoe lounge」は5年目を迎える。服飾の取り扱いも始め、売上も少しずつ伸びているそう。また、昨年から中央区万代の新潟日報メディアシップに靴磨きカウンターをオープン。「千円からの簡易サービスで、『BLOOM AIRLINES shoeshine service』と名付けました。これは商談や営業にのぞむビジネスマンを応援する出発点。いずれこちらの『lounge』にも来てもらいたいという意味も込めて」と話す平原さん。また、S.H.Sのカウンターでは、偶然に居合わせたお客様同士で意気投合したり、名刺を交換するなど、うれしいシーンも見られるようになったそう。これからもサービスの充実を図りながら、新潟のビジネスマンをさらに輝かせていく。

ADVICE

何歳になっても、
周囲に感謝して、
助けてもらえる人に。

いくつになっても謙虚に、頭を下げてお願いできる人でありたいですね。私は48才で起業しましたが、いろいろな人に助けてもらいました。特におじさんは、若い人の話をよく聞くこと。私はSSSの使い方は全く分からなかったのですが、若い人に教えてもらって、今ではInstagramもFacebookも更新しています。リールやストーリーも使いこなせるようになりました。

創業を考えている人にアドバイス

ンピオンのお店に行ってみただけです。1時間くらいかけて靴を磨いてもらい、コーヒーを飲みながら職人と会話して…。これはすごいサービスだと感動したのを思い出して」と、自分でも展開してみようと決断する。

借り入れることで得られた、
ビジネスのノウハウ。

決断したあとの行動は早かった。起業を決意したのが2017年10月。11月には場所を決め、12月に什器や商材を揃え、翌1月にオープンした。「やるなら場所はS.H.Sだろうと、城丸社長(現・会長)にお話しに行きました。S.H.Sは『いいものをお手入れしながら長く使う』をコンセプトとしているので、共感してくれて。とてもいい場所に入らせていただきました」。肝心の靴磨きの技術は、有名シューケアメーカー・スペシャリストの技術指導を受けた。「百貨店時代に

ある程度は身に着けていました。これはもう必死になって練習しましたよ」と平原さんは笑う。開業資金はすべて自己資金でまかなえる額だったが、「城丸社長をはじめ、いろいろな人から『資金を借りて、返済しながらやったら方がいい』と言われました」と、一部を借り入れた。「結果的に、借り入れてよかったですね。信用保証協会さんや金融機関とつながりができて、いろいろなアドバイスを受けることができました」と話す。

たくさんの方の協力を得ながら、
少しずつ事業を拡大中。

アドバイスの中で最も役立ったこととして、平原さんは「プレスリリースを作ったこと」を挙げる。「おかげで、新聞や雑誌いろいろなメディアが取材に来てくれました。中でもテレビの反応は大きかったですね」。店

新潟県信用保証協会の サポート

創業後のフォローアップ

プレスリリース作成、SNS発信など
広報のアドバイス(外部専門家派遣)

経理業務や確定申告のアドバイス
(外部専門家派遣)

担当者からのコメント

平原さんは謙虚でとても聞き上手な方です。お客様が心地よく感じるのにはそんな雰囲気を感じているからだと思います。靴磨きだけでなく、会話も楽しみファッションについても相談できる。それがBLOOM shoe loungeの最大の魅力です。

店名・屋号の由来

私たちのサービスを通じて、お客様自身や生活に、パッと花が咲くような輝きを提供したい。そんなことを願い店舗名としました。英語やイタリア語の凝ったものも考えましたが、覚えやすさとわかりやすさを優先しました。

これまでに培ったものを 表現しながら、 新潟にフランス料理の 美味しさを広めたい。

ブラッスリー・ロランジュ オーナーシェフ 安孫子英和さん



WEB版は
コチラ!

PROFILE

ブラッスリー・ ロランジュ

設立 2018年7月
所在地 新潟市東区牡丹山5-14-11
業務内容 飲食業

ブラッスリーとは、レストランほど格式が高くなく、お酒とともに食事を楽しむお店のこと。同店は新潟産はもちろん、フランス産の食材も使いながら、フランスならではの技法で料理を提供している。また、カスレといった地方伝統料理も楽しめる。「ミシュランガイド新潟2020」では、ミシュランプレートに選ばれる。全36席。



フランスに住んでみたい。
そんな気持ちで行動したのが
始まり。

東区の住宅街の中にある、カジュアルな雰囲気のお店。しかしメニューを見ると、フランスならではの伝統的な技法を使った、本格フランス料理が並ぶ。しかも、それがランチで2千円くらい、ディナーでは5千円くらいで楽しめることもあり、オープンからたちまち人気店に。平日でも満席になるといふから、予約は必須だ。

このお店をオープンした安孫子英和さんは、「若い頃は自分が料理人になるなんて思っていませんでした」と話す。「普通に会社員をしていたのですが、特にこれといった目標もなくて。ただ、サッカーが好きで、いつかフランスに住みたいと思っていました。そして24歳の時に一念発起し、語学留学でフランス・リヨンへ。ある日ルームメイトの台湾人に「フランスと一緒に日本料理店をやらないか」と誘われる。これが料理人へのきっかけとなった。

新潟のお客様に受け入れてもらうため、試行錯誤を重ねて。

念願の自分のお店を持ち、大変なことを聞くと「料理以外の部分ですね。広報に力を入れるようにとアドバイスをいただいたので、Googleやぐるなび、インスタグラムもまめに更新しています」と話す。さらに提供する料理についても、「わかりやすさと目新しさのバランスをいつも考えますね」と試行錯誤を重ねていると言っ。

今後の目標や希望を聞くと「もっと料理と真摯に向き合いたいですね」と話す。「もっと料理のクオリティを上げていきたいと思っています。美味しいお店には、その背景に一貫した想いや、ストーリーがあるんですね。その柱となるものをもっと磨いていきたいというか…。それに新潟に戻って、いろいろ分かったこともあります。新たな食材の組み合わせなど、どんどん試していきたいですね」

自分のペースでコツコツ続け、
チャンスをひたすら待つ。

帰国してからは、まず新潟で調理師専門学校へ入学。「学校では和食、洋食、中華、すべての料理を学ぶのですが、西洋料理が面白くなっちゃって」。初めて料理を作るのが楽しいと思えた安孫子さん。「台湾人の友人には悪いけれど、これで行こうと思いましたが」と、卒業後は新潟市内の老舗フランス料理店に就職した。

30歳を迎えた頃、安孫子さんはフランスの超有名レストランの六本木店へ入店。「とにかく厳しかったですね…。周りのスタッフもフランス帰りだったり、東京の名店から移ってきた人だったり。競争意識がすごく、入った次の日にはもう「行きたくない…」と思いましたが」と笑う。あまりの厳しさに周囲がバタバタと辞めていく中、安孫子さんは耐え抜いた。その理由を聞くと「もう30歳を超えていたので、後戻りはできませんでした。それに自分は器用なタイプではないの

で、自分のペースで続けるしかない、と自覚していたからでしょうか」と話す。転機が訪れたのは3年目の時。「まかない」が評価されたことをきっかけに、料理長から直接、味見を求められるように。その後、六本木店から銀座店へ移り、最終的には副料理長を務めた。

「これまで学んできたことを
表現したい」と独立を決意。

子どもが生まれ、自分の店を持つことを考えるようになった安孫子さん。新潟に戻ってきてからは「3年後にお店を開く」と具体的に決め、結婚式場で働きながら開業準備を進めた。まず初めに、新潟県社交飲食業組合に相談し、事業計画書の作り方や資金調達の仕方を教わった。次に新潟市産業振興財団(新潟IPC財団)を訪れ、実際の数字を見ながら具体的に計画。休みの日に

は不動産業者をまわった。開業資金は自己資金に加え、日本政策金融公庫と銀行から調達。「新潟県信用保証協会さんは銀行の融資の審査でお世話になりました。返済計画を細かく立てるようにアドバイスをいただきましたね。コロナ禍で思うように営業できない日が続きましたが、今のところ順調に返済できています!」

お店のコンセプトは「東京時代に学んだ、本格的で伝統的なフランス料理」。もちろん新潟でもフランス料理は食べられるが、「もっといろいろな調理法があり、もっと幅広いことを紹介したいんです」と安孫子さん。その一つが、ラングドック地方の郷土料理「カスレ」だ。白いんげん豆と数種類の肉を長時間煮込み、最後にオーブンでパリッと焼き上げたもので、安孫子さんの店では鴨肉のコンフィ、豚肉のブレゼ、サルシッチャの3種を使う。「とにかく美味しいので食べてもらいたいです。フランス人も大好きな料理です」

新潟県信用保証協会の サポート

営業形態についてのアドバイス

借換による資金繰り支援

プレスリリース作成のアドバイス

担当者からのコメント

創業されてから定期的にフォローアップを継続させていただいているお客様です。安孫子さんは、今まで培ってきた技術を活かし、新潟のお客様に対してどのように提供すれば気に入っていただけるか、常に考え実践されている、そのような印象を受けました。フランス料理を身近なものに、そのコンセプトを今後も実現していただきたいと思いますね。

店名・屋号の由来

ロランジュは、直訳するとオレンジ。情熱、パッションの色ということで店名にしました。若い頃、厳しかった修行時代の気持ちを忘れないように。店内もオレンジ色のインテリアにしています。

創業を考えている人にアドバイス

ADVICE

技術や経験は
裏切らない。
自信を持ってまで
しっかり磨いて。

レストランの料理は「ただ美味しいものを出せばいい」のではないと思います。「素材に自分の経験と技術を乗せて表現するもの」と思っています。お客様に自信を持って出せるようになるには、ある程度の厳しさやしんどい思いがあつてのこと。身につけた技術、経験は自分の宝。決して裏切りませぬから、まずはそこをしっかり磨いてほしいですね。



「お店をやりたい」という 漠然とした夢。 声に出すことで、 はっきりと形になった。

はなの台所 店主 酒井清子さん



WEB版は
コチラ!

PROFILE

はなの台所

設立 2021年7月
所在地 新潟市秋葉区荻島3-16-9
業務内容 飲食業

農家から直接仕入れた米や野菜を使って、家庭料理をベースにしたランチ、お惣菜、お弁当を提供。自家製の味噌やマヨネーズをはじめ、調味料も厳選したものを使用している。週2日は夜の営業もっており、居酒屋としても利用できる。全18席（2022年現在、コロナ対応のため12席）。



4人目の子どもの育休中に、 人生を見つめ直して。

住宅街の中にナチュラルに溶け込む、温かみのある店舗。旬の地元素材を使った手づくりのランチ・お惣菜を提供する「はなの台所」は、2021年夏にオープンした。オーナーの酒井清子さんは元・研究員。新潟大学農学部・大学院を卒業した後は、製菓会社、新潟県立大、新潟大、新潟薬科大で、食品や薬品の研究の仕事をしてきた。「食品の研究はしてきたけれど、飲食業の経験はありませんでした。でも両親が飲食業をやっていたこともあり、ずっとお店をやりたいというの頭にあっただけ」

きっかけとなったのが4人目の子どもを出産した時。「育休を取ったのですが、その時に自分の人生やこれからのことをじっくり考えたんです。一度しかない人生で、自分がやりたいのは飲食店だ」と。周囲はもちろん反対。「定年後にやればいいじゃないか、といった声もあったんですが、健康なうちから始めたい」と話す。

相談して初めて知った、 飲食店経営の厳しい現実。

育休から復帰して働きながら、最初に相談したのは新潟市産業振興財団（新潟IPC財団）。「飲食業をやるには、最低でも売上がこのくらい立たないと営業できないとか、資金の回収も時間がかかるということを知りました。それに店舗が自前なのか賃貸なのかで、利益が相当変わってくるということも」と話す。

「お金がこんなにかかるんだ……」と驚いたものの、ひるまなかつた酒井さん。「とにかく飲食業界のことを知らない」と長年続けた研究職を退職し、以前から大好きだった自然派食品店のパートに応募。さらに系列のパン店も掛け持ちするように。「パン店は常に人手不足の状態が続いて、とても厳し

かったけれど本当に勉強になりました。接客、仕込み、レジの精算など、いろいろな業務を体験できてよかったです」。その後は人気のイタリア料理店でデリを作るなど、徐々に経験を積んでいった。

多くの経験や出会いの中で、 固まってきた理想の形。

いろいろな場所で経験を重ねるうちに、次第に店のイメージが固まってきた酒井さん。なかでも大きな影響を与えたのが、協同組合「人田畑（ヒトタハタ）」との出会いだ。「勤務先に野菜を出荷していた農家さんと知り合いになって。そこから人田畑の経営・事務、そして受注管理やPRを頼まれるようになったんです。特にこの時の事務経験が、お店の経営にとても役立っています」。新潟で頑張っている農家さんを応援したい。農薬や除草剤を使わず、手間ひまをかけて

育てた農作物を食べてもらいたい。そんな想いが酒井さんの中で大きくなっていった。

また、研究員を退職して2年が経ったころ、人づてに「土地があるので買わないか」という話が舞い込む。そこから話が一気に進み、資金調達などの開業準備が本格的になつていった。まず夫とも相談の上、これまでに住んでいた自宅のローンを完済（後に売却）。新たに住宅ローンを組み、銀行からの融資を得て、店舗兼自宅を完成。2021年のオープンにこぎつけた。

長く続けるために、 笑顔を決めよう

新潟県信用保証協会とのつながりは、開業資金の調達から。全額自己資金での開業も考えたが、「知り合いからも、新潟IPC財団からも、「お金を借りてやったほうが

い」と言われました」と酒井さん。「実際に飲食店を始めてみて、その意味がよく分かりました。カツカツだった資金繰りにも余裕が出たし、安定した収益という目標ができます」「今は研究員時代より収入は減りましたが、返済はできていますし、しばらくはこのペースで続けていければ」と話す。

当初は「自分と同世代の女性や子どもを持つお母さんにくつろいでほしい」と考えていたが、想定外のこともあった。「近所のシニアの方やファミリーも意外と食べに来てくれるんです。他の飲食店では食べない子が、うちのは食べると言われることも」。将来的にはメニューを増やしたり、季節感をもっと出したり、夜の営業も本格的にしていきたいと考える酒井さん。「お客様に笑顔で提供するためには、私自身も楽しく笑顔でやっていかなければ。家族のためにも、お客様のためにも、無理のない範囲で続けていきたいと考えています」

新潟県信用保証協会の サポート

創業計画のアドバイス

販促、顧客管理方法のアドバイス

創業後のモニタリング、フォロー

担当者からのコメント

ママ友、前勤務先などの「人とのつながり」を大切にしていってほしいというのが第一印象です。4児の母でいらっしゃることもあり、幅広い年代での人脈を形成し、その方々に利用してもらえるようお店づくりを考えている様子が窺えました。お忙しい共働き世代の方々には、お惣菜のテイクアウトもおすすめです。

店名・屋号の由来

私の旧姓は「花森」なので、ずっと「はなちゃん」と呼ばれていたんです。大学生の頃から料理が好きで、アパートで料理を振る舞うので「居酒屋はな」と呼ばれていたことも。私の作る家庭料理で、働くお母さんにゆとりした時間を提供したい。そんな思いから「台所」としました。

創業を考えている人にアドバイス

ADVICE

夢や目標を話すことが、 出会いを呼んでくれる。

とにかく人に自分の夢を話すことです。どの職場でも働く前に必ず伝えていたのが「将来お店をやりたい」「飲食店経営を勉強したい」ということ。計画が甘いとか、失敗するとか言われますが、話したおかげで、皆さんからいろいろなアドバイスをいただきました。また、いろいろな人との出会いを大切にすること。「人田畑」との出会いもそうですが、この土地も夢を話していたから巡ってきたもの。多くの人との出会い、そして協力があるからこそ、今の形があります。

失敗を恐れず、 新しいことに挑戦していく。 そのためには 最初の準備をしっかりと。

株式会社Creative.LAB 代表取締役 中村修吾さん

PROFILE

株式会社 Creative.LAB

(クリエイティブ・ラボ)

設立 2020年1月
所在地 新潟市中央区東大通1-7-8
アイ・エム第一ビル7階
業務内容 映像制作業・WEB制作業・
オンライン配信など
インターネット関連サービス業

「映像制作」「WEB制作」「オンライン配信」の3つの事業を展開。「映像制作」では、TVCM・プロモーション動画・リクルート動画・動画コンテンツなど、豊富な実績がある。企画から撮影、編集、納品までワンストップで制作が可能で、プロ仕様の撮影スタジオとナレーションブース/MA編集ルームも自社で完備している。



「創業2年でスタッフは8名。
「仕事は楽しく」をモットーに。」

「時間をかけて準備したことが、
結果的には良かった。」

スタッフの席を固定せず、座る場所はくじ引きで決める。大きな本棚にはマンガ本とフィギュア。カフェのようなおしゃれな空間。「どうせ働くなら、楽しく仕事がしたいじゃないですか」と話すのは、映像制作をメインとするCreative.LAB（クリエイティブ・ラボ）を立ち上げた中村修吾さん。「楽しさの上に仕事がある！」「これは起業する時に考えた経営理念の一つです」

「最初はにいがた産業創造機構が運営する朱鷺メッセの創業準備オフィスにデスクを一つだけ借りて、一人でやっていました」と独立したのが2020年1月。4月には2人となり、6月には4人となり、現在スタッフは8名に。わずか2年の間に仲間を増やし、オフィスを構えることになったが、中村さんは「性格的にも一人だと無理なんです。さぼってしまう」と笑う。

もともと映像制作会社で営業・プロデューサーとして、テレビCMや番組を制作していた中村さん。「20代の頃から、漠然と『将来は自分で会社を経営したい』と思っていました。40才を前に会社に独立すると伝えたいのですが、慰留されてしまっ。結局辞めるのが1年以上先になったんですが、結果的に準備期間があったのが良かったですね」

創業に向けて実際に動き出してから、さまざまな壁にぶつかったという中村さん。「仕事を取ってくる自信はあったのですが、それだけじゃダメなんです。資金調達から売上の回収まで、お金の流れを現実味のある数字にしてみると、本当に考えが甘かったと痛感しました」と振り返る。具体的に相談したのはにいがた産業創造機構（NICO）、新潟市産業振興財団（新潟IPC財団）、そして新潟県信用保証協会。「運転資金の融資を受けるために、最終

的には信用保証協会さんと事業計画書を作って金融機関にプレゼンしたんです。あの時は本当に助けてもらいました」

アドバイスを受けて知った、 経営理念の重要性。

「独立してみても、経営というのは全く別のものだと分かりました」と中村さん。総務、経理、税金関係、補助金…事業計画書を作るほかにも、さまざまな知識を得る必要があったという。アドバイスの中でも、最も印象に残っているのは「経営理念を作ること」だと言う。「最初は経営理念なんて、作る必要があるのかと思っていました。でも、『君はどういう会社を作りたいの？』『自分がいない時に、スタッフは何を根拠に判断するの？』と言われて。いろいろ考えたんですけど、最終的には何のために起業したのかを考えて、カッコつけずに言葉にしました」

そして定めた経営理念は「楽しさの上に仕事がある！」「とにかくやってみよう！」「失敗したっていいじゃない！」「関わる人々を大切に！」の4つ。自由なオフィスの雰囲気も、「仕事は楽しく」という中村さんの信念からだ。「クリエイティブを仕事としているので、まず仕事自体が楽しくないと、いいものはできないと思っています。そしてクリエイターが楽しく働いて、モチベーションを高められる環境を作っていきたいんです」

創業直後に襲ったコロナ禍。 事業計画は柔軟に変えていく。

しかし、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が中村さんたちを襲う。「予定していたCMやイベントの仕事が全くなくなってしまう。でも代わりに、動画制作やライブ配信の相談を受けるようになって。特にライブ配信は大きく伸びましたね」。中でも

走る観光列車や酒蔵と参加者をオンラインでつなぎ、自宅にいる参加者に旅行気分を届けるというライブ配信は「テレビの生放送とイベントを合わせたような感じで、非常にスリリングな仕事でした」と話す。また、2022年2月には別の映像制作会社をM&Aでグループ化した中村さん。その時に事業計画を更新して、改めて融資を受けたという。現在も新潟IPC財団や新潟県信用保証協会から、定期的なアドバイスを受けている。「これからは新しいことに挑戦していきたいんです。悩んでいることに対しても客観的な視点を見て、冷静な意見をもらって、自分が今どの辺の立ち位置にいるのかが分かる。それがありがたいですね」と、相談することの大切さを説く。仕事は楽しく、失敗を恐れずやってみよう…中村さん自身が企業理念を体現しながら、これからは「Creative.LAB」を引っ張っていく。

新潟県信用保証協会の サポート

創業計画の作成支援

金融機関紹介

新潟IPC財団、金融機関と連携した
創業後モニタリング

担当者からのコメント

はじめて「事業計画」と創業に向けての想いを聴いたとき、しっかりとした経営理念と人に対する優しさを持った人物という印象を受けました。創業して約3年が経過し、会社は急成長していますが、その視線はしっかりと将来を見据え、考える眼を持った事業者となっています。

店名・屋号の由来

最終的にはわかりやすさを重視しました。最初はいろいろ考えたんですけど、カッコつけても仕方ないと思って、結局わかりやすいものになりました。

創業を考えている人にアドバイス

ADVICE

本を読む前に、
まず行動して。
人に会って
相談すること。

創業に関する知識はゼ口でもいいから、まずは人に会って話を聞くこと。僕も本やインターネットで調べてはいたんですけど、どこか他人ごとで頭に入らないんですよ。そして頭でっかちになる。リアルで会って話を聞いたほうがいいです。新潟県信用保証協会さんのほかにも、NICOや新潟IPC財団といった公的な相談機関もありますので、勇気を出して、まずは行ってほしいです。

韓国眼鏡士の 資格を生かすなら、 チャンスは日本のほうがあると 方向転換。

DoMoメガネ 店長 朴 商明(パク・サンミョン)さん



WEB版は
コチラ!

PROFILE

DoMoめがね

(どうもめがね)

設立 2021年4月
所在地 新潟市西区五十嵐一の町
6684-1角蔵ビルA-1
業務内容 眼鏡小売業

韓国出身の朴さんが新潟大学前に開いた眼鏡店。メガネ先進国・韓国から仕入れたトレンド感のあるメガネが並ぶ。また、最大の魅力は検査と調整に力を入れていること。韓国の国家資格「眼鏡士」を生かして、両眼のバランスや焦点、作業距離など、一人ひとりに合ったレンズを選び、調整・加工をしてくれる。



メガネ大国・韓国から トレンド感のあるメガネを提供。

多くの若者が行き交う新潟大学前のメイン通り。ここに建つビルの1階に、小さな眼鏡店が開店した。「ここにあるメガネの90%は、韓国から仕入れたものです」と話すのは、オーナーで店長の朴商明さん。メガネをかける人が圧倒的に多い韓国では、日本以上にファッション性が重視されるという。また、細部まで立体的に作り込まれたフレームも多く、トレンドを反映したメガネをコーディネートの一部として選ぶ傾向があるそう。確かに朴さんがおすすめしたメガネをかけるとうな印象になる。「韓国の芸能人が愛用していて話題のブランドも扱っていますよ!」

韓国ではメガネを販売するのに 国家資格が必要。

子どもの頃から「将来は独立してお店を

なってくる。「改めて日本語の壁にぶつかっています。それに、オープン前にしっかりと宣伝できていればよかったかな。その重要性を知らないままオープンしてしまいました」と振り返る。さらに、新型コロナウイルスの流行も終わりが見えない。「大学は一斉にオンライン授業になってしまっ。早く学生たちの賑わいが戻ると良いのですが」と話す。

そんな現状に対して、新潟県信用保証協会は大きな力になってくれると言った。先日、中小企業診断士の資格を持つ職員からいろいろとアドバイスを受けたばかりだ。「もっと僕自身の強みを前面に出すべき、と言われましたね」と朴さん。今後は、インスタグラムなどのSNSで、もっと情報発信をしていくとのこと。そう話した時に、一人の学生がメガネを持って店を訪れた。「友達から、このメガネ屋さんがいいよって聞いて」。朴さんの誠実な接客と地道な取り組みは、少しずつ、新規客の獲得につながるはずだ。

失敗しても
やり直せる。
若いうちに
行動しよう!

韓国社会は「独立したい!」「ビジネスを成功させたい!」という志向が日本より強いように感じます。僕もそんな中で育ってきたので、独立することは自然な流れでした。ビジネスを始めるなら若いうちにチャレンジしたほうが良いと思います。失敗してもやり直せますから。悩んでいる人には、「人生一度きり!」「やりたいことをやろう!」と伝えたいですね。

創業を考えている人にアドバイス

ADVICE

失敗しても
やり直せる。
若いうちに
行動しよう!

韓国社会は「独立したい!」「ビジネスを成功させたい!」という志向が日本より強いように感じます。僕もそんな中で育ってきたので、独立することは自然な流れでした。ビジネスを始めるなら若いうちにチャレンジしたほうが良いと思います。失敗してもやり直せますから。悩んでいる人には、「人生一度きり!」「やりたいことをやろう!」と伝えたいですね。

※2022年より日本でも「眼鏡作製技能士」という国家検定資格がスタート。ただ、眼鏡作製や販売において、資格の取得・保有は義務ではない。

日本語を学ぶために来日。
でも日本で開業することを
決めた。

朴さんは国家資格を取得後、ソウル市内の眼鏡店に就職。日本人観光客も多く来店することから、日本語を学ぶように。そこに新潟市内の眼鏡店が高い加工技術を持つ韓国人を探していたことから、「日本語の勉強のために」と来日した。朴さんはその眼鏡店で4年間働いたが、「このまま韓国に帰っても競争が激しい。日本のほうが、韓国眼鏡士の資格が生かせるんじゃないか?」と考えるようになったという。

2015年、日本での独立開業を目指して、新潟市産業振興財団(新潟IPC財団)と銀行に融資の申し込みをした朴さん。



新潟県信用保証協会の サポート

創業計画へのアドバイス
(創業あんしんサポート事業)

金融機関紹介

プレスリリース作成についてのアドバイス

担当者からのコメント

「顧客満足」を第一に、一人ひとりのお客様に向き合っている方です。言葉の壁にぶつかりながらも真摯な接客姿勢を貫いており、それが伝わってリピーターとなってくださったお客様から朗らかにお声掛けいただいている場面をよく目にします。様々なお客様に親しまれるお店となるよう、更なる躍進を期待しています。

店名・屋号の由来

僕の大好きな日本語をお店の名前にしました。「どうも」は親しい間柄で使われ、時によって「ありがとう」にもなり、「こんにちは」にもなる。そんな素敵な言葉は韓国にはありません。お店とお客様が、気さくに「どうも」と交わせる間柄になりたいですね。

もっと身近に、楽しく。 多くの人に ゴルフコースでのラウンドを 体験してもらいたくて。

BASICゴルフスタジオ 代表 宮川雅明さん



WEB版は
コチラ!

PROFILE

BASIC ゴルフスタジオ

(ベーシックゴルフスタジオ)

設立 2021年12月
所在地 新潟市中央区女池南1-4-8
業務内容 ゴルフスクール

PGA会員で日本プロゴルフ協会ティーチングプロの資格を持つ宮川雅明さんが、一人ひとりの実力に合わせた質の高いゴルフレッスンを提供。最新鋭の設備を備えた練習環境と、気軽に通えるように抑えた料金設定も魅力。月1回のスクールコンペでは、実戦形式で実力を試せるとともに、初めてコースに出る人をしっかりサポートしてくれる。



初心者のゴルフに対するハードルを低くしたい。

桜木インターを降りてすぐ、住宅街の中にあるBASICゴルフスタジオ。中に入ると清潔な更衣スペース、ゆったりと間隔をとったレッスンブース、そして最新鋭の設備が備えられている。「この建物はもともとゴルフスクールだったところで、2021年の7月に前のオーナーから買い取らないかと話が来たんですよ。とても魅力的だったんですけど、あまりにも急な話で、慌てて開業準備をしました」とオーナーの宮川雅明さんは話す。

そもそも、この話が舞い込んできたのも、「独立して自分のスクールを持ちたい」と以前から周囲に話していたから。「ゴルフって、本来はもっと楽しいスポーツなんです。多少の病気があっても、シニアになってもできる数少ないスポーツ。だから、初めてゴルフをする人のハードルを、とにかく下げたかったんです」。手頃な料金設定。服装や靴もこだわらない。用具は無料レンタル。初心者でも

日本で唯一の
ゴルフ指導のプロ資格を取得。

高校卒業後、ゴルフ場で働きながらプロゴルファーを目指していたという宮川さん。「時間がかかりましたが、プロテストに合格しPGA会員になりました。ただ、賞金だけで食べていくのは厳しくて」と、徐々にゴルフのインストラクター業がメインになっていく。

PGA(公益社団法人日本プロゴルフ協会)とは、日本で唯一のプロゴルファー認定団体のことで、プロ資格は2種類ある。一つは「トーナメントなどに出場する『トーナメントプレーヤー』で、競技で賞金を稼ぐプロゴルファーのこと。もう一つは、スクールなどでゴルフを教える『ティーチングプロ』の資格だ。ゴルフの実力もさることながら、拘束時間や費用の負担も大きく、合格率は50%以下。宮川さんはこの資格も取得し、ティーチング

の技術を磨いていった。

起業の相談は
経営者でもある生徒さんに。

そして県内のゴルフスクールに所属しながら経験を積むうち、理想のゴルフスクールのイメージが膨らんでいく。「ゴルフは個人競技でありながら、人のつながりができるスポーツなんです。黙々とストロークにプレーする人はあまりいませんし、ゴルフコースをラウンドすればいろんな話をします。生徒さんの中には金融関係のお仕事の方や、会社を運営されている方もいらしたので、私も起業したいと相談していました」

そして、開業するスクールを買い取る話があったのが2021年7月。「その時も生徒さんに相談しました。すると、新潟市産業振興財団(新潟IPC財団)のセミナーに参加することを勧められて」。そして8月

にセミナーを受け、9月に事業計画書を作成。10月には融資を受け建物や駐車場の改装工事、11月には機材の購入や電気工事を行うなど、急ピッチで開業準備を進めた宮川さん。「新潟県信用保証協会さんには、事業計画書の中で『設備にお金がかかりすぎて、もう少し抑えたほうがいい』など、適切なアドバイスももらったので、スムーズに融資を受けることができました。また、さらに相見積りを取ったり、安いものを探したり...開業資金も抑えることができました」と話す。

ゴルフの良さを伝え、もっと
ゴルフ人口を増やしていきたい。

宮川さんのゴルフスクールの特徴は、初心者に向けて門戸を広く開けていること。1時間レッスン×月4回で5500円という破格のコースを、初心者限定で設定。「この

辺のゴルフスクールでは最安値なんじゃないでしょうか。それもゴルフ人口を増やし、一人でも多くの人にコースデビューしてもらいたいという思いから。早い人は2カ月でデビューするというが、「初心者の方がコースデビューする時は、受付からラウンド中まで付き添って、お手伝いしています」

オープンから半年ちよつとで、最年少は10歳、最高齢は88歳と、幅広い年齢の生徒を抱えるようになったBASICゴルフスタジオ。だが、宮川さんはもう少し生徒を集めたいと考えている。「先程も言ったように、ゴルフは年をとってから始めるスポーツ。まだまだゴルフ人口を増やせるんじゃないかと」。そのためには認知度のさらなる向上が課題だという。「新潟県信用保証協会さんは広告宣伝の方法もいろいろ教えてくれました。CMを打つのか、ポスティングなのか...現状に合ったPR方法を考えているところです」

ADVICE

信用保証協会は
ビジネスを応援して
くれるところ。
怖がらずに相談を。

新潟県信用保証協会に事業計画書を持って行く前は、「ダメなところをビジネスと指摘されるんじゃないか」「計画が甘い」と門前払いされるんじゃないかと、ちょっと怖く感じていました。ところが実際に行ってみると、「応援します」という雰囲気でも、とてもフレンドリーに接してくれて、逆にびっくりしました。基本的に新規ビジネスの立ち上げを応援してくれるところなので、怖がらずにまず相談してみると良いですね。

創業を考えている人にアドバイス

新潟県信用保証協会の サポート

創業計画へのアドバイス
(創業あんしんサポート事業)

プレスリリース作成についてのアドバイス

金融機関紹介

担当者からのコメント

宮川さんと初めて面談した際、常にお客様の立場に立って物事を考える人だと思ったことを覚えています。自分の軸をしっかり持ち、誠実な対応を心がけていることが、宮川さん最大の強みだと思います。

店名・屋号の由来

「BASIC=基本」、私の好きな言葉です。「基本」をしっかり身につけて、うまく行かない時は「基本」に立ち返ってみる。これは競技時代もそうでしたし、生徒さんにも伝えてきました。ゴルフレッスンも、本、DVD、WEB、YouTubeなど、情報があふれている時代ですが、基本を大切にしたいという思いで命名しました。

PROFILE

株式会社
醸燻酒類研究所

(じょーくんさけるいけんきゅうじょ)

設立 2019年12月
所在地 十日町市本町5-55-8
業務内容 酒類製造業、飲食業

アメリカのクラフトビールに魅了された岩田さんと幼馴染の二人で創業。年間1万5千リットルの製造能力がある醸造施設では、ホップのアロマが楽しめる「IPA」を中心に、自分たちが飲みたい美味しいビールを醸造。併設のバーでは、フレッシュなクラフトビールが1杯500円から楽しめる。



ホップの香り豊かな アメリカンスタイルの ビールを醸造。

十日町駅から徒歩5分ほど、本町商店街の中にあるごぢんまりとした建物。中に入ると、小さなカウンターと6席のテーブルの奥に、大きなビールタンクがずらりと並び、300リットルのビールが醸造できるタンクが5つあり、現在はそれぞれ異なるビールを醸造している。主力とするのは、ホップの香りを生かした近年人気の「IPA」*。

※アイビーエーリインディアペールエールの略称。イギリスからインドに輸送するため、麦汁濃度を高くしてホップをたくさん使用したことが由来。

昨年は8千リットルのビールを醸造し、東京のクラフトビール専門店やビアパブに販売。「おかげさまで、昨年は醸造した分すべてを販売できました。今年は1万リットルの醸造と販売を目標にしています」と、代表で醸造責任者の岩田貴之さんは話す。

アメリカ帰りの幼馴染から 話を聞いて、「やる」と即決。

管理栄養士の資格を持ち、調理の仕事をしてきた岩田さん。「もともとお酒が好きで、ただ飲むだけでなく、醸造に漠然とした憧れがありましたね。地元・十日町とその周辺には酒蔵も多くあり、クラフトビールを作る醸造所も数軒あることから、日本酒の蔵やブルワリーの見学も好きでよく行っていたそう。

そんな岩田さんにある日、東京で働く幼馴染から「一緒にビールを作らないか？」と連絡が入る。聞けば彼は、アメリカでインターンをしてた時にアメリカのクラフトビール文化に魅了されたとのこと。さらに投資家から資金調達の話も取り付けていた。これに対し、「やる」と二つ返事をした岩田さん。「これだ」というものに出会った感覚でした。新しいことができる、楽しく働けると即答でした」と笑う。

2018年、岩田さんは会社を退職し、の雇用など、共同経営者である幼馴染とともに「早め早めの策を打つことができている」という。「僕としては、醸造だけに集中して、早く設備をフル稼働させたい。そのためにはまず経営を安定させないといけない。今はそれに向けて頑張っているところです」

個性的で、開放的で、刺激的。 豊かな クラフトビール 文化を広めたい。

株式会社 醸燻酒類研究所 代表取締役・醸造責任者 岩田貴之さん

WEB版は
コチラ!

幼馴染とブルワリー設立に動き出す。しかし、投資家からの資金調達はごぢんまりに回す予定の資金の回収が難航しているとのこと。話が立ち消えになってしまふ。「もう僕は、南魚沼市のストレンジブルーイング（現在休業中）*さんで、ビール製造の研修に入っていたので、後戻りはできませんでした」

醸造開始直後にやってきた コロナ禍。それでも諦めない。

資金の当てがなくなった二人。醸造所の土地は自己資金を投じて取得することに。銀行からは醸造だけではなく、ビアバーを併設したほうが良いなど、さまざまなアドバイスを受け、なんとか融資を受けられるまでに至った。資金が揃い、醸造設備が整うまでの間、ストレンジブルーイングでの受託製造という形で、初めてのビールを仕込む。2019年12月のことだった。

早く醸造に集中できるように、 経営を安定させた。

さまざまな紆余曲折を経て起業、醸造に至った岩田さんたち。今もコロナ禍の中、合

醸造設備の完成と、ビアバーのオープンをして、2020年4月と設定していた二人。しかし、年が明けた頃から、新型コロナウイルスの感染拡大が始まり、当初予定していた計画が大幅に狂うことに。ビアバーはなんとか間に合ったものの、緊急事態宣言下でのオープンとなった。「これまでアルコール度数がやや足りないとか、完全に納得のいくものにならなかったことはあるけれど、大きな失敗もなかった」と話す岩田さん。「当初の計画が変わったけれど、その分ストレンジブルーイングさんで1年間しっかりと研修できたので、結果としては良かったのかもしれない」

現状については「結果論ですが、投資家だけでなく銀行から資金を調達してよかったと思います。投資家の意見を聞かなくてはならないから、自分たちの作りたいものを作れたかどうか分かります」と話す。また、経営面でのサポートも心強いという。これまでに、新たな設備投資、資金の借り換え、従業員

新潟県信用保証協会の サポート

創業後のモニタリング・フォロー

マーケティング、
プレスリリース作成のアドバイス

借換による資金繰り支援

担当者からのコメント

十日町は地公体の積極的な支援もあり、創業者が多い印象です。中でも岩田さんは個性的なビール作りやイベント出店などに積極的に取り組み、バイタリティ溢れる創業者です。定番のIPAはもちろんのこと、季節のビールも是非味わってみてください。

店名・屋号の由来

もともと幼馴染から「研究所」「ラボ」を入れたいという希望がありました。「醸燻（ジョークン）」については、僕が趣味で燻製をやっていることや、いづれスモークビールも作ってみたいということで酒類醸造の醸と、燻製の燻を組み合わせました。

創業を考えている人にアドバイス

困った時はすぐに 銀行や信用保証協会へ 相談を！

資金繰りが厳しい時、新しい事業を考えている時など、ちょっとした困ったことがあったら銀行や信用保証協会など、信頼できる機関へ相談を。僕たちも醸造をはじめたタイミングでコロナ禍となり、当初の計画を変更せざるを得なくなりました。共同経営者の幼馴染ともいろいろ相談しているのですが、そこで出た答えには、必ず銀行のジャッジを仰いでいます。

窓口のご案内

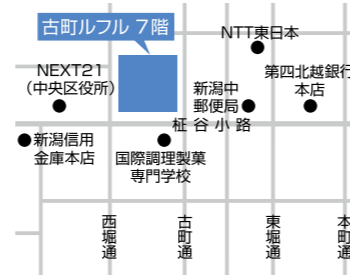
お問い合わせ・ご相談はお近くの新潟県信用保証協会へ

本店

〒951-8640 新潟市中央区古町通7番町1010番地(古町ルフル7階)

本店営業部

- 保証第一課 TEL.025-210-5151 FAX.025-210-5172
- 保証第二課 TEL.025-210-5152 FAX.025-210-5173
- 保証第三課 TEL.025-210-5150 FAX.025-210-5173



長岡支店

〒940-0071 長岡市表町3丁目1番地8(リナシエビル3)

保証第一課・保証第二課

TEL.0258-35-5714 FAX.0258-35-6341

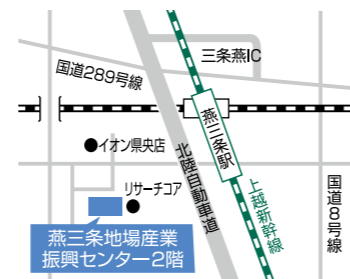


県央支店

〒955-0092 三条市須頃1丁目17番地(燕三条地場産業振興センター2階)

保証課

TEL.0256-33-6661 FAX.0256-33-6622



上越支店

〒943-0804 上越市新光町1丁目10番20号(上越商工会館内)

TEL.025-523-7225 FAX.025-522-2454



佐渡支店

〒952-1314 佐渡市河原田本町394番地 佐渡市役所 佐和田行政サービスセンター2階

TEL.0259-57-2011 FAX.0259-57-3421



創業・独立をお考えのみなさまへ

どんなことでも、
まずは、ご相談ください。

相談
無料

創業に関するお悩みや
ご相談などをお受けしています。

お問い合わせはお電話・
WEB相談窓口にて受け付けています。
お気軽にご連絡ください。



☎025-210-5143

創業・独立を入り口から最後まで徹底サポート

新潟県信用保証協会では、創業をお考えの方、創業後まもない方を
資金調達と経営支援の両面でサポートし、夢の実現と事業の成長をバックアップします。

専門的な知識を有した職員が、みなさまの伴走者として、
それぞれのお悩みや課題の解決にともに取り組みます。

ぜひお気軽にご相談ください。

創業あんしんサポート事業

中小企業診断士や
経営支援アドバイザーの資格を持つ担当者を中心に、
創業に関するご相談におこたえします。

創業あんしんサポート事業の活用例

1. 創業計画の作成や商圏分析に関する相談
2. 創業後の売上・資金繰りに関する相談
3. メニュー開発・効果的な販促ツールの作成・
発信方法に関する相談

外部専門家による経営改善サポート

さまざまな経営課題に対応できるよう、
多くの知識やスキルを持つプロフェッショナルの方と
提携しています。

外部専門家例

- 中小企業診断士
- デザイナー
- 税理士
- フードコーディネーター
- 公認会計士
- POP広告クリエイター
- 広報プランナー
- など