

美作国創生公募提案事業 事業成果報告書

1 事業名:

創業スクール「Homing」とワーケーション人材とのコラボレーションによる、
起業家コミュニティ形成と美作地域に新たなビジネスを生み出す関係人口の創出

2 実施団体:

レプタイル株式会社

3 担当課:

地域政策部地域づくり推進課

4 事業概要

「Home」(美作地域)での創業・継業による第二創業・新規事業の立ち上げを目指す、人材育成を目的とした取り組み。

地元起業家・UIターン起業家が挑戦する姿が見える化することで、誰もがチャレンジしやすい地域をつくること、地域資源を生かした事業を美作地域に生み出すこと、ビジネスをキーにした新たな関係人口を作ることを目指している。

2018年度から2021年度まで、起業家気質のある人材の育成を目的として、当社(レプタイル(株))が主体となり、これまでの創業相談の経験、コワーキングスペース運営経験を活かし、美作地域初となる民間主導による創業スクール「Homing」を開催してきた。

5 実施内容

全6回のスクール講義、スクール期間中の個別メンター制、年間のインキュベーション、ビジネスプランコンテストの4本柱で実施した。

詳細は、別紙「事業成果報告書の補足」に記載。

6 事業実施による成果、効果、今後の課題

(1) 成果、効果

今期第5期目は13名のスクール生を輩出し(※1)、25名の関係人口(※2)を生み出した。

※1:スクール生の属性や事業プラン等は、別紙「事業成果報告書の補足」の「創業スクール「Homing」のスクール生について」に記載

※2:関係人口の属性等は、別紙「事業成果報告書の補足」の「ワーケーション人材の関係人口創出について」に記載

また、スクール生のうち6名が出場したビジネスプランコンテストは、地域の経営者、創業希望者、行政の方、一般の方が観覧し「今後も応援したい」「チャレンジャーを見て初心を思い出した」「次回創業スクールに参加したい」といった肯定的な声をたくさん

んいただいた。

(2) 今後の課題

人材育成を目的として、少人数のスクール生に伴走するクローズドな形式であったため、スクール生募集期間中(2022年7月頃)に創業意欲が高まった方だけに参加権があったかたちになる。ゆえに、その期間外で「事業を興したい」「コミュニティに参加したい」と思っていた方々を取りこぼしていた。

(スクール開始後に「オブザーバでいいので参加させてほしい」とコンタクトを取ってきた方が数名おり、受け入れた。ただ、こちらからオブザーバ参加を告知するなど能動的に門戸を開くアクションをしたわけではない)。

次期は、起業意欲・学ぶ意欲がある方は誰でも参加できるよう、よりオープンに開催する予定にしている。

また、協賛金について、上記の通りクローズドな形式であったため、外部の方に価値を見せづらく、協賛金を得ることができなかった。

しかし、オープンに開催したコンテストを観覧された地域の経営者から、「次回は協賛したい」と言われており、次期は協賛金が期待できる。

また、経費について、主に下記の3点により、当初の費用を圧縮することができ、予定していた協賛金分を相殺できた。

- ① チラシ・ポスターなどの制作物を内製
- ② メンターを各回の講師および弊社代表の丸尾が兼任
- ③ コンテストの開催運営を弊社社員や津山文化センターの職員の方で行う

7 県民局と連携した効果及び課題

スクール生募集、コンテスト出場者・観覧者募集にご協力いただいたことで、ビジネスによる地域課題解決に意欲的な方をスクール生として迎え入れることができ、チャレンジャーを「美作地域の価値」として発掘し、地域の方々に存在を示すことができた。また、当事業の実施にあたり、商工会議所との連携や継続的な体制構築など、数々の助言をいただいた。事業に反映し、スクール生をはじめ関係者に価値あるものを提供できたと感じている。

事業成果報告書についての補足

創業スクール「Homing」について

(1) 創業スクール「Homing」第5期実施に至った背景

岡山県美作地域の中心地である津山市は人口約10万人ながら、3000を超える事業所があり、起業家精神を持った人材を多く輩出している地域である。近年、津山市へのU・I・Jターン者は飛躍的に増加しており、それらの人材は都市部で培った経験を活かして起業したり、地域企業で新事業を展開したりと、地域に新しい価値を生み出している。

しかし、美作地域ではそういった人材をフォローする体制が十分に整っておらず、創業や成長性の高い事業の立ち上げは、個人や企業の力量に大きく依存しているのが現状である。また、創業者や創業予定者など地域を支える力を持った人材の横のつながりが希薄であり、継続性のあるコミュニティが存在しないという問題もあった。

そこで、2018年度から2021年度まで、起業家気質のある人材の育成を目的として、当社（レプタイル(株)）が主体となり、これまでの創業相談の経験、コワーキングスペース運営経験を活かし、美作地域初となる民間主導による創業スクール「Homing」を開催してきた。

Homingは、地域課題を解決するための創業・新規事業立ち上げを徹底支援し、地域に継続性のある起業家コミュニティを形成することを目指している。

これにより、地域に新たな起業家コミュニティが生まれ、さらに新聞等のメディアに取り上げられることで、地域の創業機運が高まる契機にもなった。地域に芽生えたこのコミュニティを大きく育て、創業機運をより高めることで、美作地域に社会課題解決のためのチャレンジができる土壌を創りたい。そのためには、創業スクールを継続的に実施し、より質の高い創業を促すことが重要であると考えた。

また、1500以上のワーケーション人材・ワーケーションを推進する企業が登録している「LivingAnywhere Commons」との連携によって、美作地域に新たに関係人口を生み出すことも目指した。

民間主導の魅力ある創業支援体制を構築し、起業家気質の人たちが集い、学び、交流する土台を整えることで、地域における創業及びU・I・Jターン者による創業の促進、およびビジネスを通じた関係人口の創出を図ることを目的として、創業スクール「Homing」（以下、当スクールとする）第5期を実施した。

(2) 創業スクール「Homing」の概要

当スクールは、美作地域での創業実現の機会を提供するため、岡山県美作県民局様、つやま産業支援センター様と連携し開催した。当スクールは、スクール講義、ビジネス創出メンタリング、インキュベーションの3つにより、スクール生へのサポートを行い、スクール生は約6カ月のスクール期間を経て、創業や新規事業立ち上げを目指すものである。

「Homing」には、「目的地に向かわせる」という意味があり、当スクールは、創業を希望する人たちが目的地に向かっていくことが出来るよう伴走し、困った時には戻ってきて相談の出来るような場所となることを目指して運営している。

また、当スクールは5年間（2018～2022年度）で100人のスクール生を輩出し、総額10億円以上の起業家コミュニティを創ることを目標としている。スクール生には、それぞれ年商1000万円以上を稼ぐ事業のタネを創ることを目標に取り組んでもらった。

今年度実施したのは、創業スクール「Homing」の第5期である。第1期～第4期の卒業生64名のうち33名がスクール終了後に創業または新規事業の立ち上げを行った実績がある。

第5期はスクール卒業後15名の創業者数を目指して実施した。

【スクール講義】

スクールの各回は、知識・起業家マインドのインプットを目的とした「講演」と、ビジネスプランの進化（深化）を目的とした「プレゼンテーション」の2部構成とした。

「講義」では、地域課題を解決し、継続的に事業を実施できる事業者を育てることを念頭に置き、「ビジネス」「ローカル（地方・地域）」「社会課題解決」の3軸を網羅している実績のある講師を招聘した。講師として、丸尾宜史（レプタイル株式会社 代表取締役）、齋藤隆太（株式会社ライトライト 代表取締役）、浅沼 悟（株式会社ピュアボックス 代表取締役）、小池 克典（株式会社LIFULL／「LivingAnywhere Commons」事業責任者）、指出 一正（株式会社ソトコト・プラネット 代表取締役／「ソトコト」編集長）を招聘し各回のテーマに合わせて講演していただいた。

また、スクール各回では、スクール生のビジネスプランプレゼンテーションに対して、メンタリング（事業の深掘りや課題の明確化など）を行っていただいた。

【個別メンター制度】

スクール期間中は、スクール生のビジネスモデルの確立に向け、地方でU・I・Jターン創業等を先駆けるメンターによる伴走型の支援（個別メンター対応）を行った。スクール生は自身が考えるビジネスプランについてのピッチや対面・ウェブでの相談と、それに対するメンターからのフィードバックを繰り返し行い、ビジネスプランのブラッシュアップを行った。

【インキュベーション】

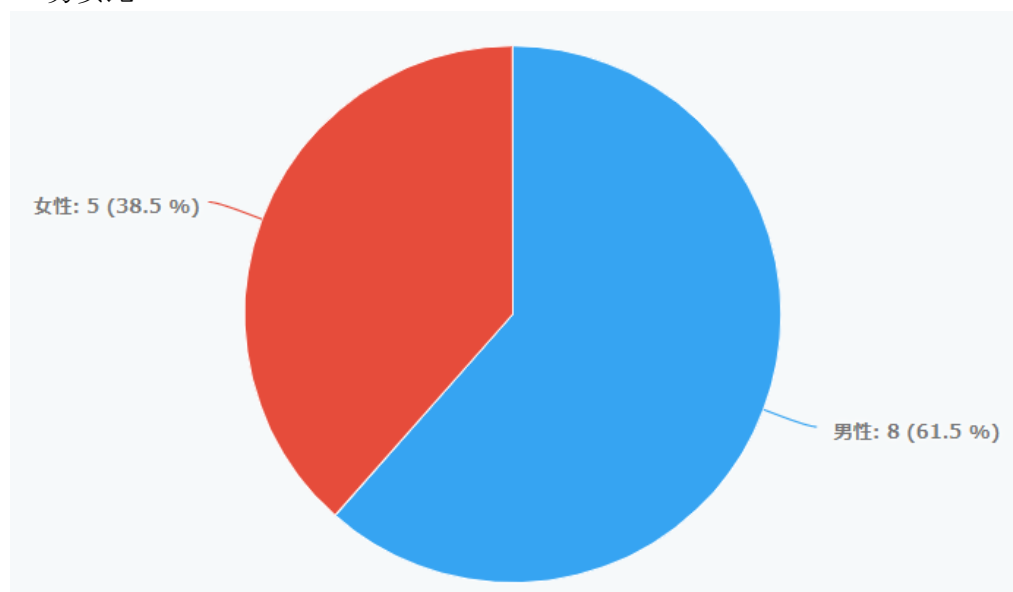
スクール生はスクール期間の6ヶ月間、コワーキングスペース、創業相談窓口を利用可能とした。また、スクール生への支援として、美作県民局、つやま産業支援センター、津山信用金庫等の関係機関と連携し、各専門分野のアドバイスを必要に応じて提供した。

（3）創業スクール「Homing」のスクール生について

チラシ、ポスター、ホームページ等によってスクール生を募集し、16名の応募があった。この中から、創業や新規事業立ち上げに対する意欲や想定しているビジネスプランの実現性、津山地域で創業希望かなどを元に審査し、13名をスクール生として迎え入れた。

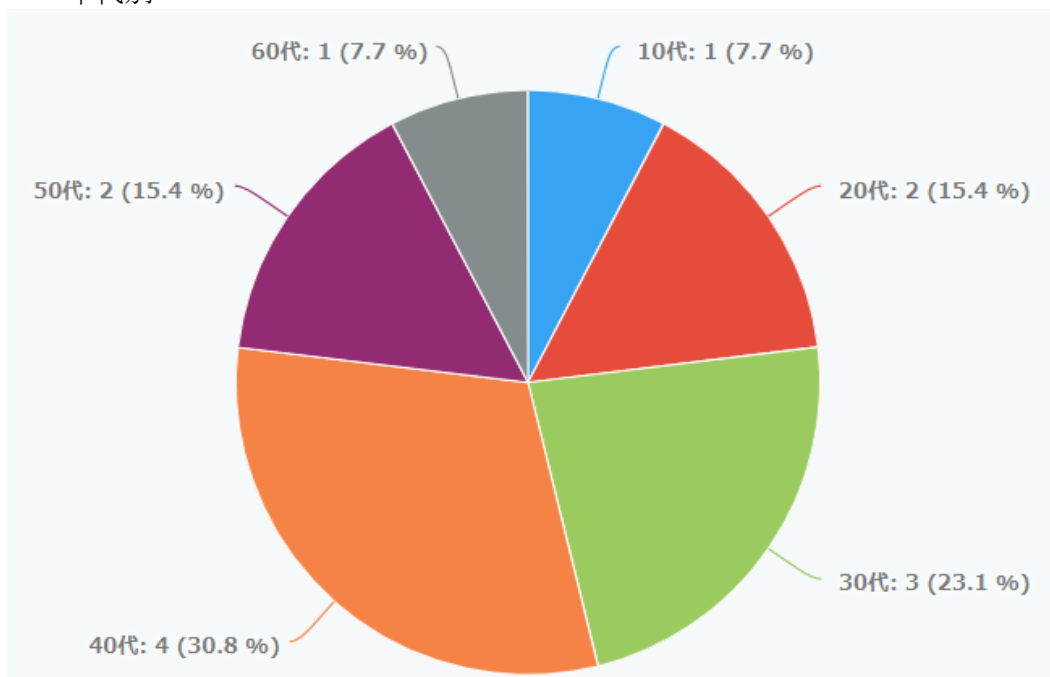
■スクール生属性

・男女比



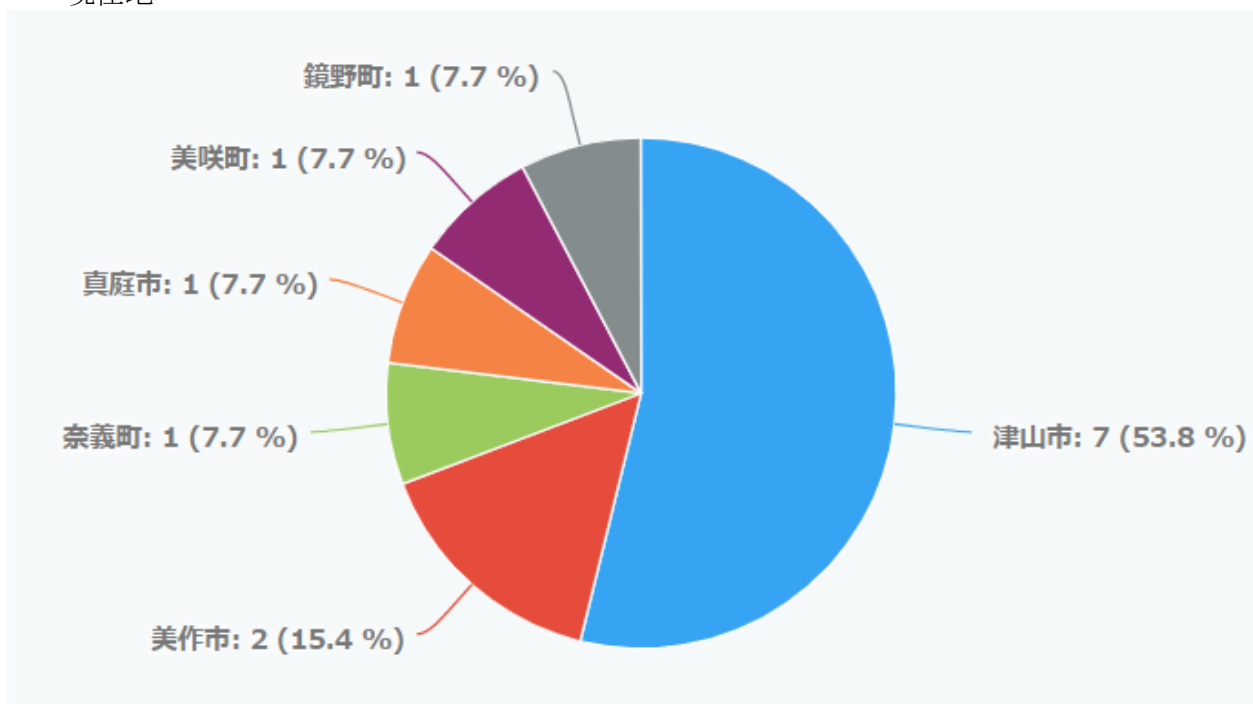
男性8名、女性5名であった。女性が約40%となり、対象者を限定しない創業スクールでは、高い割合であった。

・年代別



高校生や大学生を含む10代20代30代が約46%と、若い世代が多いのが特徴。また、40代～60代の方々は、これまでのキャリアと繋がったスキルやノウハウを生かした事業を構想しており、若いスクール生と主体的に交流し繋がりを作ろうとする様子が見られた。

・現住地



13名全員が美作地域在住者であった。

創業スクール「Homing」の個別メンター制度について

メンタリングは、自身も創業・家業を継いで第二創業し、地方でU・I・Jターン創業等を支援した経験をもつメンター（笏本氏、岡村氏）が担当した。

※全6回のスクール時には、各回の講師もメンターとして参加いただいた。

スクール期間中、以下の方法でスクール生のメンタリングを行った。

1. オンラインを含む対面でのメンタリング（スクール時／その他必要に応じて実施）
2. LINE グループでのメンタリング（スクール生個別にLINE グループを作成。個別の相談や指導を実施）

スクール生からの相談があった場合、1営業日以内に返信することを確約しており、スクール生が立ち止まることなくビジネスプランのブラッシュアップができる環境を整えた。



笏本 達宏（株式会社笏本縫製 代表取締役）

1986年岡山県津山市生まれ。大阪で美容師をしていたが、家業である縫製の格好良さに気づき、株式会社笏本縫製に入社。「ユーザーの声を直接聴きたい」との思いから、2015年にネクタイブランドSHAKUNONE‘を立ち上げ、プロダクトマネージャに就任。2020年代表取締役就任。

2018年、Homing 第1期スクール生。

2019年、Homing ビジネスプランコンテスト大賞受賞。

2020年、2021年、2022年 Homing メンター。



岡村 龍弥（合同会社 Guild 代表）

1985年生まれ。立命館大学卒業後、NTT データに就職。仕事と旅を両立させサラリーマン時代には「旅×仕事」をテーマにイベント登壇や執筆を行う。独立後はオンラインでの業務を得意とした現代版なんでも屋を起業。大学講師、ゲストハウス運営、学生や社会人を対象にした研修などを通じて、「働く場所に捉われない働き方」を実践している。

創業スクール「Homing」のスクール講義について

当スクールでは、実績のある講師を招聘したり、他地域で活躍する先輩起業家と交流する機会を設けたりし、しっかり稼ぐことができる事業者を育てることを念頭に置き、全6回のスクール講義を行った。

■スクール講義 第1回目

- ・開催日時：8月20日（土）13:00 - 16:00
- ・開催場所：INN-SECT（岡山県津山市二階町29）
- ・講師：丸尾 宜史（レプタイル株式会社 代表取締役）
- ・講演テーマ：「美作地域での起業・起業家としてのマインドセット」



丸尾 宜史

1982年岡山県鏡野町生まれ。法政大学を卒業後、タリーズコーヒージャパン株式会社に入社。その後ベンチャー企業を経て津山市にUターン。2013年に故郷でレプタイル株式会社を創業。企業や地域の広報・PR、デザイン等を支援。地域応援クラウドファンディング、岡山県北ではたらく魅力を発信するメディアなど、地域に向けた様々な事業を展開している。

・スケジュール：

- 13:00 Homingの概要説明、スタッフ紹介
- 13:30 スクール生自己紹介（テーマ：「自分は何者か」を3分間で表現する）
- 15:00 丸尾講演および質疑応答
- 16:00 閉会

【スクール生自己紹介】

スクール生全員が自己紹介を行い、自身がビジネスで解決したい地域課題、創業スクールに参加した動機などについて説明した。



【講演内容】

丸尾からスクール生に向けて、2013年創業からの9年間で立ち上げた数々のサービスについて、美作地域に対する自身の想いを語りながら、「事業を継続し、発展させるための経営戦略」「経営者としてのマインドセット」という切り口で講演した。



■スクール講義 第2回目

- ・開催日時：9月17日（土）13:00 - 16:00
- ・開催場所：INN-SECT（岡山県津山市二階町29）
- ・講師：齋藤 隆太（株式会社ライトライト 代表取締役）
- ・講演テーマ：「地域課題を解決する新規事業」



齋藤 隆太

2007年、大学卒業後USEN入社。2008年株式会社サーチフィールド創業時に取締役として参画。2012年「地域×クラウドファンディング FAAVO（ファーボ）」立ち上げ。2020年株式会社ライトライト設立、代表取締役に就任。同年、クラウド継業プラットフォーム「relay（リレイ）」立ち上げ。

・スケジュール：

- 13:00 齋藤氏講演および質疑応答
- 14:30 スクール生ビジネスピッチ（テーマ：事業プランを3分間で「伝える」）
メンターからのフィードバック
- 16:00 閉会

【講演内容】

クラウドファンディング、事業承継など社会課題を解決するための事業（小規模ビジネス、地域チャレンジャーを支援するための事業）を立ち上げてきた齋藤氏から、ビジネスで社会課題を解決する方法や、事業にかける想い、自身の事業で地域が変わりはじめたことなどをお話いただいた。



【スクール生によるピッチならびにメンターからのフィードバック】

スクール生より、事前に課題として渡していた事業計画アイデアシートをもとに、「どのような事業をするのか」、「なぜ、その事業をするのか」、「誰に向けて、商品・サービスを提供するのか」、「商品・サービスをいくらで、何人に提供するのか」といった観点で、自身が考えている事業についてのプレゼンし、その後プレゼン内容をもとに、メンターからフィードバックを行った。



■スクール講義 第3回目

- ・開催日時：10月15日（土）13:00 - 16:00
- ・開催場所：INN-SECT（岡山県津山市二階町29）
- ・講師：浅沼 悟（株式会社ピュアボックス 代表取締役）
- ・講演テーマ：「ブランドニッチ戦略」



浅沼 悟

1994（24歳-30歳）2年の就職浪人を経て生活情報紙で営業職。
2000（30歳-）販促プランナーとして独立/個人事業
2003（33歳-）ペットと人の関係に可能性を感じ、《ペット食環境向上》を掲げて株式会社ピュアボックス創業。
ペット業界での実務も犬も飼ったことない状況ながら現在20期。

・スケジュール：

- 13:00 浅沼氏講演および質疑応答
- 14:30 スクール生ビジネスピッチ（テーマ：ビジネスアイデアの深掘り）
メンターからのフィードバック
- 16:00 閉会

【講演内容】

株式会社ピュアボックスは岡山市で創業し20年目を迎える企業で、ペットの健康と長生きを「食」で支える自然のペッフードの企画・製造・販売をされている。

浅沼氏の、事業家としての飽くなき探求心でトライ&エラーを繰り返して得た、実体験に基づく組織づくり・ビジネス戦略についてお話しいただいた。



【スクール生によるピッチならびにメンターからのフィードバック】

スクール生より、事前に行っていた壁打ち（1対1で話を聞いてもらって考えを整理する）の内容を反映し、自身のビジネスアイデアが事業として成り立つよう具体化することを意識して、プレゼンし、その後プレゼン内容をもとに、メンターからフィードバックを行った。



■スクール講義 第4回目

- ・開催日時：11月19日（土）13:00 - 16:00
- ・開催場所：INN-SECT（岡山県津山市二階町29）
- ・講師：小池 克典（株式会社LIFULL／「LivingAnywhere Commons」事業責任者）
- ・講演テーマ：「新規事業の作り方と拡大戦略」



小池 克典

1983年栃木県生まれ。株式会社LIFULLに入社し、LIFULL HOME'Sの広告営業部門で営業、マネジメント、新部署の立ち上げや新規事業開発を担当。現在は場所の制約に縛られないライフスタイルの実現と地域の関係人口を生み出すことを目的とした定額多拠点サービス「LivingAnywhere Commons」の推進を通じて地域活性、行政連携、テクノロジー開発、スタートアップ支援などを行う。

・スケジュール：

- 13:00 小池氏講演および質疑応答
- 14:30 スクール生ビジネスピッチ（テーマ：ビジネスアイデアの深掘り）
メンターからのフィードバック
- 16:00 閉会

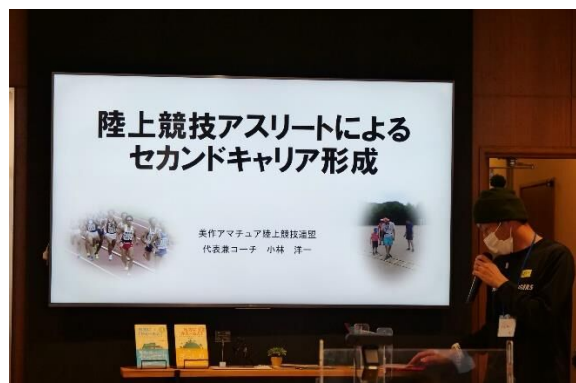
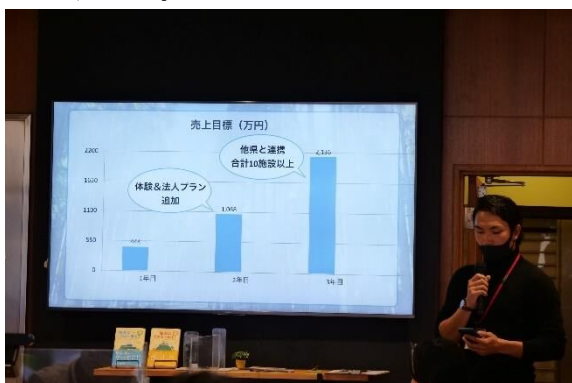
【講演内容】

小池氏より、大企業のなかで新規事業をいくつも立ち上げてきた「連続アントレプレナー」の視点から、事業アイデアのささやきや壁打ちなど、事業開始前の行動の重要性をお話いただいた。また、「薩摩の教え 男の順序」を例に、事業家として成功することよりも『挑戦すること』が最も尊いということをお話いただいた。



【スクール生によるピッチならびにメンターからのフィードバック】

スクール生より、事前に課題として渡していた「スタートアップの3分ピッチテンプレート」をもとに、「市場規模はどれくらいか」、「どういったビジネスモデルか（どこで収益化するか）」、「ユニークな点はどこか（自分だけが気づいている重要な真実はなにか）」といった観点で、自身の事業プランについてのプレゼンし、その後プレゼン内容をもとに、メンターからフィードバックを行った。





■スクール講義 第5回目

- ・開催日時：12月17日（土）13:00 - 16:00
- ・開催場所：INN-SECT（岡山県津山市二階町29）
- ・講師：指出 一正（株式会社ソトコト・プラネット 代表取締役／「ソトコト」編集長）
- ・講演テーマ：「ソーシャルグッドなローカルビジネスのいま」



指出 一正

1969年群馬県生まれ。上智大学法学部国際関係法学科卒業。

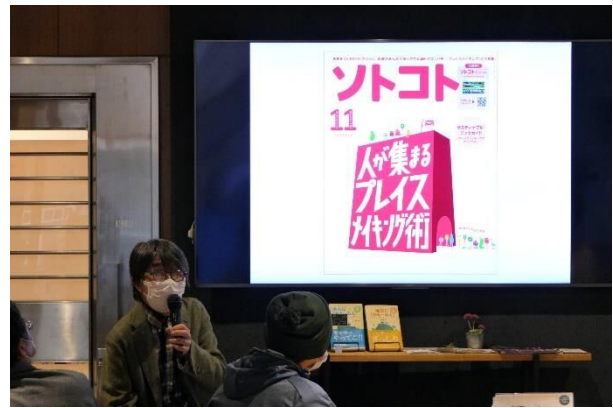
雑誌『Outdoor』編集部、『Rod and Reel』編集長を経て、現職。島根県「しまコトアカデミー」メイン講師をはじめ、地域のプロジェクトに多く携わる。また、内閣官房、環境省、国土交通省、総務省、農林水産省で数々の委員を務めている。

・スケジュール：

- 13:00 指出氏講演および質疑応答
- 14:30 スクール生ビジネスピッチ（テーマ：ビジネスアイデアの具体化）
メンターからのフィードバック
- 16:00 閉会

【開催内容】

指出氏より、自身が取材した事例をメインに、地域の社会課題を解決するビジネスを紹介していただいた。地域にどういった課題があり、どういったひとたちが、どういった背景で関わり、どういった手法で解決し、その結果どうなったか、ということ、関わったひとたちの地域への想いを軸にお話いただいた。



【スクール生によるピッチならびにメンターからのフィードバック】

スクール生より、事前に行っていた壁打ち（1対1で話を聞いてもらって考えを整理する）の内容を反映し、自身のビジネスアイデアをプレゼンした。その後プレゼン内容をもとに、メンターからフィードバックを行った。



■スクール講義 第6回目

- ・開催日時：2023年1月21日（土）13:00 - 16:00
- ・開催場所：PLATPORT（津山市押入786-3）

・スケジュール：

- 13:00 スクール生ピッチおよびフィードバック
- 16:00 閉会

【開催内容】

スクール生へのフィードバックに重点を置き、最終ブラッシュアップを実施した。スクール生は、スクール期間の半年間で「自分は何のために事業をするのか」「社会にどういった価値を生み出すのか」「どうやって事業を継続するのか」など、「新規事業を立ち上げる」ということに向き合ってもらい、第6回目はその集大成となる回。紆余曲折を経て自分がやりたいことを見つけた方、自身の想いを貫いた方、実現可能なところまで事業プランを磨き上げた方など様々であった。



創業スクール「Homing」のインキュベーションについて

スクール期間の6ヶ月間、コワーキングスペース、創業相談窓口の利用を無料とした。

スクール生のコワーキングの利用は2023年2月末時点でのべ10名、創業相談窓口の利用は13名であった。

スクール期間中（2022年8月～2023年1月）の創業相談は主にメンターが受けていたが、2月で個別メンター制度が終了したため、2023年3月以降は相談件数が増加すると考える。また、スクールを通して創業や新規事業立ち上げがより現実的になったため、今後コワーキングスペースの利用者数も増加すると考える。

Homing ビジネスプランコンテストについて

スクール生だけでなく、地域の学生や起業家からもビジネスプランコンテストの参加募集を受け付け、金融機関や行政、地域企業、地域の方々に向けて自身の事業プランをプレゼンテーションし、審査及びブラッシュアップセッションを受けられる機会とした。

審査は2回実施し、1次審査（一般非公開）を通過した参加者のみが、最終審査（一般公開、観覧者90名程度）の場に立つことができるものとし、最終審査での優秀者には、主催、共催の各団体から賞を授与することとした。

総計9名より応募があり、6名が1次審査を通過し、最終審査で観覧者約90名の前で自身のビジネスプランを発表した。なお、1次審査通過者には、プレゼンテーション研修を受講してもらったうえで発表に臨んでもらった。プレゼンテーションは1人につき持ち時間3分で行った。

1次審査（書類審査）は弊社で行い、最終審査（コンテスト本番）は、主催、共催の各団体から1名ずつ審査を務めた。審査員は、津山朝日新聞社 編集長の福田慎太郎氏、つやま産業支援センター事務局長の沼泰弘氏、レプタイル株式会社 代表取締役の丸尾宜史が務め、プレゼンテーションの審査と講評を行った。

審査に関しては、「独自性」、「実現性」、「発展性」、「地域性」、「プレゼン力」の5つの観点で行い、それぞれ1～5点で評価した（1：劣、2：やや劣、3：普通、4：やや優、5：優）。

賞は、「大賞」、「津山朝日新聞社賞」、「つやま産業支援センター賞」3つを用意した。各賞の内容、受賞者は以下の通り。

<大賞>

内容：20万円分のコワーキング利用無料

受賞者：大芦高原キャンプ場代表 三宅 康太さん

タイトル：心豊かにするアウトドア体験を OUTDOOR LIFE LABO



<つやま産業支援センター賞>

内容：専門家派遣の無料活用（10回）、津山まちなかカレッジの1年間フリーパス
受賞者：つやまキッズサポート代表 山本 健太郎さん
タイトル：学童保育向け出前授業派遣サービス



<津山朝日新聞社賞>

内容：津山朝日新聞にインタビュー記事掲載、サービス広告掲載券
受賞者：おかもと農園3代目 岡本 葉子さん
タイトル：循環型農業でつくる！作州を代表する最高の卵



コンテストファイナリストのビジネスプラン

ビジネスプラン概要	備考
<p>【循環型農業でつくる！作州を代表する最高の卵】 おかもと農園 3代目 岡本 葉子さん</p> <p>おじいさんの代から養鶏を営んできたおかもと農園の後継者として、歴史を大切にしながら、地域内で資源が循環する新しい養鶏のかたちを提案した。</p>	Homing 5 期生
<p>【奈義の魅力をまるごと炊き込む「奈義込みご飯」】 奈義町地域おこし協力隊 久保山 幸輝さん</p> <p>大好きな奈義と、大好きな炊き込みごはんをかけ合わせた、地域の素材を活かし、地域に関わるひとびとの生活を豊かにするビジネスプランを提案した。</p>	Homing 5 期生
<p>【アスリートは二度輝く キャリアを活かし次世代を育てる】 みまさかアスレックス代表兼コーチ 小林 洋一さん</p> <p>引退した全国レベルのセミプロアスリートがふるさとでもう一度輝くことができ、岡山県北地域から次世代のアスリート輩出につなげるビジネスプランを提案した。</p>	Homing 5 期生
<p>【Z世代が魅せる地域密着型 SNS メディア「まじおし！」】 津山商業高等学校 3年 近藤 快さん</p> <p>地域に「推し」のお店をたくさん持っている現役高校生。SNS に詳しい Z 世代が独自の感性で地域事業者のマーケティングを支援し、地域のビジネスもっと豊かにするビジネスプランを提案した。</p>	Homing 5 期生
<p>【心豊かにするアウトドア体験を OUTDOOR LIFE LABO】 大芦高原キャンプ場代表 三宅 康太さん</p> <p>自身が仲間とともにキャンプ場を再生した経験を活かし、アウトドアをもっと身近に感じてもらえるビジネスプランを提案した。</p>	Homing 5 期生
<p>【学童保育向け出前授業派遣サービス】 つやまキッズサポート代表 山本 健太郎さん</p> <p>自身が学童保育の運営に関わるなかで感じた課題を解決し、学童保育の運営をサポートするビジネスプランを提案した。</p>	Homing 5 期生



ファイナリスト集合写真

公開講座について【創業機運醸成事業】

ビジネスプランコンテストの第2部として、津山市へのU・I・Jターン者を含む美作地域在住者に対し、美作地域での創業に対する意欲を高めることを目的として、株式会社中川政七商店 代表取締役会長の中川淳（十三代 中川政七）氏による公開講座を開催した。

公開講座では、聴講者の起業家マインド形成を促し、地域資源のブランド化を発想するための講演を行ってもらい、地域の創業機運醸成を図った。（観覧者約90名）

コンテストと合わせて公開講座を開催した理由は、コンテストファイナリストのプレゼンテーションを聞いて、地元で生まれた起業家に興味を持ってもらいたい層と、中川氏の講演を聞いて、起業に対して意欲的になってもらいたい層が一致するからである。また、同時に開催することで、コンテストに興味を持っているグループと中川氏の講演を聞きたいグループの両方を取り込むができ、相乗効果が期待できる。さらに、前半で「地域」の「若い（起業前もしくは起業間もない）」起業家のプレゼンテーションを聞き、後半で「世界」の「熟練した」有名起業家の講演を聞くことで、観覧者およびファイナリストたちにポジティブなギャップを感じてもらうことも視野に入れて開催した。

- ・開催日時：2023年2月23日（木・祝）
- ・開催場所：津山文化センター 大ホール（津山市山下68）
- ・講師：株式会社中川政七商店 代表取締役会長 中川淳（十三代 中川政七）
- ・スケジュール
14:45～15:45 中川氏による講演



中川淳（十三代 中川政七）

1974 年生まれ。京都大学法学部卒業後、2000 年富士通株式会社入社。

2002 年に株式会社中川政七商店に入社し、2008 年に十三代社長に就任、2018 年より会長を務める。

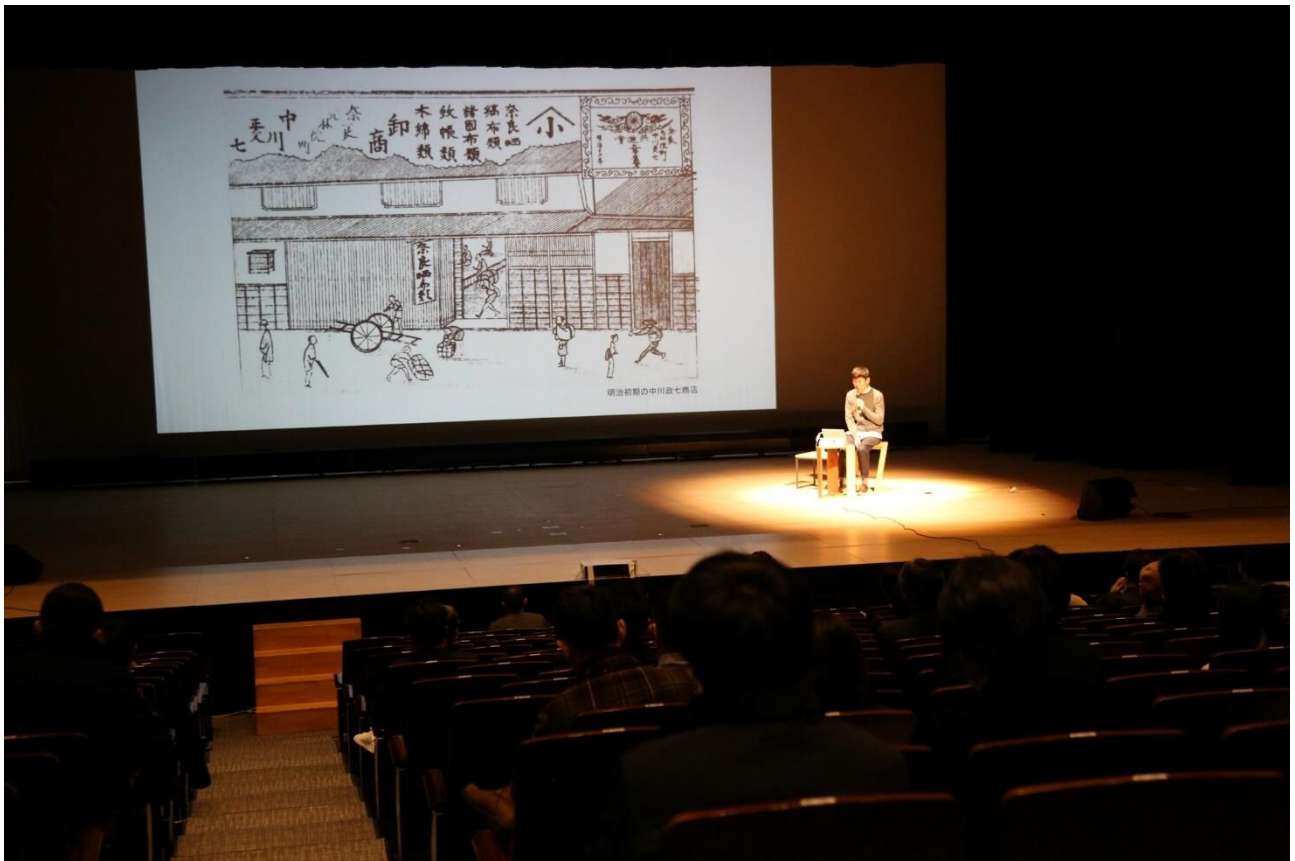
業界初の工芸をベースにした SPA 業態を確立し、「日本の工芸を元気にする！」というビジョンのもと、業界特化型の経営コンサルティング事業を開始。初クライアントである長崎県波佐見焼の陶磁器メーカー、有限会社マルヒロでは新ブランド「HASAMI」を立ち上げ空前の大ヒットとなる。

著書に『小さな会社の生きる道。』（CCC メディアハウス）、『経営とデザインの幸せな関係』（日経 BP 社）、『日本の工芸を元気にする！』（東洋経済新報社）

【講演内容】

中川政七商店の十三代目中川政七氏に、「すべてはビジョンからはじめる」というテーマで講演していただいた。創業 300 年を超える家業を継いだ際、時代の荒波のなかで舵取りをするために「ビジョン」を策定し、会社を成長させてきた。ビジョンを策定する際に大切なことは、「社員の行動指針となる、シンプルなものであること」「自分たちが背負えるギリギリのものであること」という。中川政七商店のビジョンは、「日本の工芸を元気にする」。ビジョン策定以来、自社の成長だけでなく、日本の工芸をベースに全国各地 800 社を超えるメーカーとものづくりを続けており、次の 100 年に工芸を繋げる大きな存在となっている。





総括

当スクールは、U・I・Jターンの創業希望者を中心に美作地域に起業家コミュニティをつくること、そして、ビジネスを通じた関係人口の創出を目的として実施した。

スクール生は、1期～4期生の先輩スクール生およびワーケーション人材を交えて、互いのビジネスプランについて意見交換したり、協業して取り組める企画を検討したりと活発に交流しており、これまでの起業家コミュニティをより拡大することができた。

また、スクール開始当初はビジネスプランが定まっていなかったスクール生も、スクール講義を重ね、メンターからのメンタリングを受けるごとにプランが現実化していき、スクールの集大成となるビジネスプランコンテストでは、3分間という短い時間の中で、どのような想いで事業を行うのか、その事業がどのような地域課題を解決するのか、といったことを堂々と語れるまでに成長した。

今後もスクール生の事業開始・開始後の事業継続に向けて、コワーキングスペース利用や創業相談窓口といったインキュベーション機能を継続し、伴走する。

今回は地域の学生や起業家からもビジネスプランコンテストの応募を募り、1次審査を実施した。これによりビジネスプランコンテストのレベルが上がるとともに、スクール生の他にもこの地域で創業したいと考えている人たちとの関わりをつくることができた。この関わりを継続していき、より強い起業家コミュニティを形成していく。

今期のスクール生は、起業を目指して自主的に学ぶ姿勢を見せるスクール生と、そうでないスクール生が明確に分かれた。コンテストのファイナリストになったスクール生は前者であり、当スクールの特典であるメンタリングやインキュベーション機能を活用して、起業の準備を進めていた。

来期は、スクール生の定員をなくし、自主的に Homing を活用する方を増やして、地域の起業家を支援するとともに、起業家コミュニティ・関係人口の拡大を加速させたい。