

創業事例集

The collection of Ichinomiya foundation examples

夢は自分の手でしか掴めない



一宮商工会議所

The Ichinomiya Chamber of Commerce and Industry

はじめに

近年の経済社会情勢は大きく変動し、企業を取り巻く経営環境は厳しさを増し、変化への対応と共に新たな取組みが必要です。

一宮商工会議所は、企業の廃業率が開業率を上回る状況が継続する中、今一度原点に立ち返り、創業を志す方々を重点的に継続支援することで、地域経済の持続的な活性化や雇用の促進が図られると考えます。

そこで、本所内に創業支援拠点を設け、①情報発信・事業周知のためホームページの充実②創業準備から開業までの総合的な窓口相談体制・専門家派遣③創業に向けたステップ別目的別セミナーの開催④創業者へのフォローアップなどを目的として、年間を通じ上記事業を実施しています。

この事例集は、本所の創業支援事業や創業セミナーを活用し、現在も前向きに事業に取り組む経営者の体験談を基に作成いたしました。

主にこれから創業を志す方々に、本所を利用した先輩からの声をご紹介します、参考にさせていただくためのもので、皆様のお役に立つものとなれば幸いです。

最後に、本事例集にご協力いただいた皆様に心より御礼申し上げます。

平成 26 年 11 月

一宮商工会議所

目次

創業を志す方へ

はじめに

創業事例紹介

1. CLIMBING PARK CRUNCH (クライミングジム) 2・3
2. GREEN ORCHARD (ドッグカフェ) 4・5
3. 株式会社MIRAI (電動バイク製造・販売) 6・7
4. Perfection (釣り具 (ジギング) 専門店) 8・9
5. 鉄板焼き 昊 (飲食店 (鉄板焼)) 10・11
6. オフィスグローカルズ (外国人ビザ取得支援) 12・13
7. BASE COFFEE (珈琲豆販売) 14・15
8. フェイシャルエステサロン Lucir (フェイシャルエステ) 16・17
9. Hang out coffee (カフェ (キッズスペース完備)) 18・19
10. Patisserie K.Shimao (洋菓子製造・販売) 20・21

創業時の優遇措置

産業競争力強化法と認定事業者について 22

支援機関のご紹介

ビジネス支援センターについて 23

間宮 幹浩さん

趣味で始めたクライミングで開業！
施設利用者だったからこそ気づいた
「こうだったら良いのに…」を実現。
その甲斐あって、今では累計登録者数も
4,000人を超えるジムとなる。
しかし、開業までには前途多難な道のりが…

開業：平成25年6月
開業資金：1,000万円
従業員数：3名
事業内容：クライミングジム



開業動機

大学を卒業後、飲食店（バー、レストラン、カフェ）に勤務していましたが、独立は考えていませんでした。

その後、29歳の時にクライミングと出会い、趣味が高じて「好きなクライミングにずっと関わっていきたい」と開業を決意しました。

従来のクライミングスクールは受講者のレベルを上げることを主眼に置いているため初心者が長続きしないなど、サービスに物足りなさを感じていました。サービスを充実させれば、ビジネスになるのではと考えました。

当店の紹介

一宮市で初めてのクライミングジムとしてオープンしました。クライミングには様々な種類がありますが、当店では、ボルタリングという、ロープを使わずに人工の低い岩や岩壁を登る今人気のクライミングを体験していただけます。

利用時間は、平日は13時から23時、土日祝日は9時から22時までとなっております。月額会員プランもあり、それぞれのライフスタイルに合わせてお選びいただけます。

また、9月からは小学生を対象にしたスクール（週1日木曜日（月4日）：18時30分から20時まで）も開講しています。

商品・サービスの紹介

初心者や女性、子供にも受け入れやすいよう居心地の良さに重きを置いており、初心者の方には、基礎のルールからマナーまで分かりやすく丁寧にお教えいたします。

既にクライミング経験がある方に対しても“登り方のコツ”や“トレーニング方法”などのアドバイスも積極的にしており、お客様がよりクライミングを楽しんでいただける環境を、提供したいと考えております。

そのほか関連商品の販売（シューズ、チョークバッグ等）もしております。



CLIMBING PARK CRUNCH

■所在地：一宮市森本4-14-20
■営業時間：平日13：00～23：00（22：30）
 土日祝9：00～22：00
■定休日：年中無休
■TEL：(0586) 73-6737
■http://www.crunch-climbing.net/

準備した事・しておけば良かった事

店内装飾をはじめ自分たちで出来ることはすべてやりました。同業他社の研究も実施し、時には関東、関西まで足を運んだこともありました。物件は名古屋市、一宮市の中から第一印象で決めました。

何もかもが手探りで、何が分からないかも分からない状態の中、とりあえずアクションを起こそうと、一宮商工会議所ビジネス支援センターに相談しました。

準備しておけば良かった事としては、自己資金をもう少し貯めておけば良かったと感じています。

創業時の課題と解決方法

当初の売上予想に反し売上は好調。順調な滑り出しをきることができたこともあり、資金繰りで大きな苦勞をしなかったのは幸いであつたと思います。

「人柄の良さが、売上に繋がっている」とお客様に仰っていただくこともありますが、自分はそうは思っていない。運の要素が大きく、人との繋がりが多くの人に支えていただいた結果だと思っています。

お客様がお客様を紹介してくださり、そのお客様も当店のリピーターになっていただいています。

商工会議所との関わり

飲食店に勤務していた時からセミナーには参加しており、創業塾にも参加しました。

一宮商工会議所ビジネス支援センターでは、事業計画や資金計画について親身にアドバイスをいただき、漠然としていたイメージを徐々に形にすることが出来ました。

創業後も色々とお気にかけてもらっており、事業主の退職金とも言える「小規模企業共済」へ加入しています。

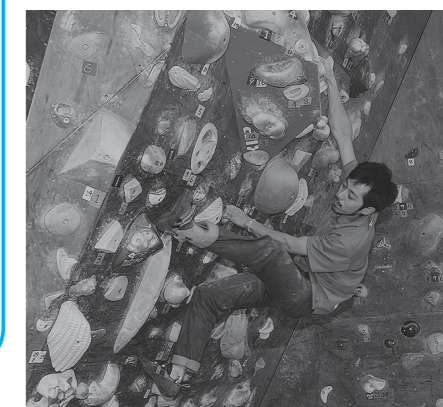
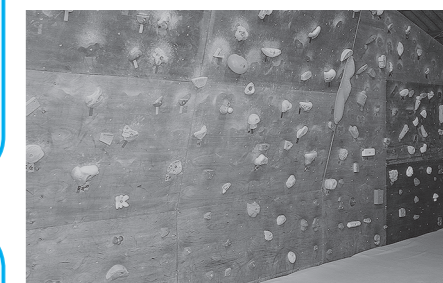
また、「いちみん商品券」の参加店に登録するなど、積極的に会議所の施策を活用しています。

創業を志す方へ一言！

“創業したい”という気持ちだけでは厳しいと思います。私自身、創業時は、寝る間を惜しんで店内装飾や同業他社の研究など自分で出来る事は全部自分で行いました。

創業から1年が経ち、これまでを振り返ると、人との繋がりが多くの人に支えていただいたと感じています。

創業を志す皆さんにアドバイスをするならば、人との繋がりを大切にしてみてください。それが何よりの「財産」となり「力」になるはずですが、苦しい事も多いとは思いますが、一生懸命頑張ること以外に道は開けないと思います。



志賀 かおりさん

家族とも言える愛犬と過ごした日々。

その共同生活の中で感じた思いや
得た知識がお店に具現化できるとは…。

まさに愛犬家による、愛犬家のためのお店！

開業：平成26年6月
開業資金：—
従業員数：3名
事業内容：ドッグカフェ



GREEN ORCHARD

■所在地：一宮市森本3-25-6
■営業時間：10:00~18:00 (L.O.17:30)
■定休日：水曜日
■TEL：(0586) 73-1414
■http://www.facebook.com/daisukurun1967

開業動機

同居して7年になる愛犬「ラン」は血統書付きの大型犬。そんな愛犬と、多くの時間を共に過ごしてきましたが、通りすがりの人に「大型犬は怖い」と言われたり、お店によっては「大型犬御断り」の張り紙も…。

ドッグカフェの多くは、入店を小型犬に限っているが「大型犬の良さをもっと知ってほしい！」と、大型犬の同伴がメインのドッグカフェを創業しようと決めました。

その後、偶然にもあるカフェのオーナーより店舗を譲っていただき、念願のドッグカフェをオープンする事が出来ました。

当社の紹介

一宮市内では珍しい、ドッグランスペースのあるドッグカフェです。来店されたお客様には、愛犬とゆったり自由な時間を過ごしていただくこと、飲食代金は前払い制にし、好きな時間に退店できるシステムにしてあります。

また、多くの愛犬家たちに満足して頂けるよう、健康面や衛生面、お客様連れの方への注意事項など、いくつかのルールを設けています。

システムや店内ルールの内容の中には、これまでの体験から発案されたものもあります。

商品・サービスの紹介

動物愛護社会化検定の専門級をはじめ、愛犬飼育管理士、ペット看護師、ペットセラピストといった多くの資格を持っているため、来店される愛犬家の悩み（しつけや病気など日常生活に関する事全般）についての確かなアドバイスをしています。

また、スペース貸しもおこなっているため、ライブや出張セミナーなども愛犬と楽しめるかと好評です。

提供しているメニューは、品数こそ少ないものの市場直送の新鮮な食材を使用し、季節に応じたメニューの入れ替えも行っています。

準備した事・しておけば良かった事

意識して準備したわけではないですが、愛犬と過ごす日常生活の中で「愛犬家に対してこういったサービスがあればいいのに…」といった思いを何度かしました。情報収集を自然と行っていた事で、自身の思いが現在のお店に具現化できたと思います。

逆に準備しておけば良かった点は、「資金計画」です。広報媒体や費用、それに関する費用対効果はもちろん、人件費や仕入など、プレオープンまでに時間の制約があった事で対応が出来ず、今考えれば少しでも計画をしっかり立てていれば良かったと思っています。

女性創業者として

お店で活躍する3名の従業員と3名のパートは全員女性で、中には幼い子供を持つスタッフもいます。

同じ子を持つ親として、そういったスタッフに対しては幼稚園や学校の行事にはなるべく参加できるような勤務体系にするなど、家庭との両立を図れるように配慮をしています。

また、一般的にパートは決まった仕事を決まった時間にこなすと捉えがちですが、私は大事な経営資源であると考えています。「パートも社員も意見を述べる！」を徹底することで、お店の改善点や来店客のニーズをつかみ取る事が出来ると考えています。

商工会議所施策を活用して

商工会議所が開催するセミナーに参加した事がありますが、経営者として必要な知識を身につけられることができ、また内容も有意義であるため、時間があれば積極的に参加しています。

夫が代表者である福祉施設の副社長も務めており、その会社名で青年部活動にも参加していますが、人脈形成の場として非常に有意義な時間を過ごせています。

青年部活動のみならず、異業種の方とこれからも多くの交流の中で、地域や産業の活性化に繋がる活動を考えています。

創業を志す方へ一言！

まずは第一に、事業コンセプトを曲げない事が重要だと思います。情報収集や実体験を通じて作り上げていくものになるので、時間のかかる作業ではありますが事業コンセプトは経営の柱であり、この柱がしっかり立っていないと事業として進む方向すらもぶれてしまいます。何がやりたいのか、何を提供したいのかを計画の段階で相手に伝えられるようになると良いです。

あとは何と言っても家族の理解や協力が必要だと思います。お店を閉店した後は、一家の妻として家事をこなすわけですが、時にはお店の営業を優先しないといけない時もあります。夫や子供の理解があるからこそ、両立が出来ていると実感しています。



岸本 吉広さん

子供の頃からバイクが好きだった代表者。
国際ライセンスを取得後、海外のレースへ。
その後、試乗をきっかけに電動バイクの虜に。
現在もバイク製作者・代表・ライダーとしてア
メリカなどのレースに参戦。
新たな価値観やイメージを提供してきたい
と意欲を見せる…

開業：平成24年4月
開業資金：600万円
従業員数：1名
事業内容：電動バイク製造・販売
バイクパーツ開発
キャラクター
コンテンツ事業



開業動機

大学卒業後、東京の広告制作プロダクションに就職しましたが、子供の頃からバイクが好きで、時間があればツーリングやオートバイのレースに出場していました。

30歳を目前にしていくつかのレースに出場すると好成績をおさめたこともあってこの業界で生きていこうと決意し、国際ライセンスを取得し、ライダーとして活動していました。

その後、電動バイクの試乗をきっかけに電動バイクの虜になり、一宮市の電動バイク製造会社に転職し、そこで製造技術を身に付け、平成24年に独立しました。

当社の紹介

新しいものにチャレンジしたいとの思い、未来志向からローマ字で社名をMIRAIとしました。

電動バイクやエコディーゼルバイクの開発委託業務をはじめ、電動バイクの販売・修理業務、電動バイクのレースチームの運営、チームグッズの通信販売などを行っております。

開業当初は知名度がなく、ブランド力の向上や新規スポンサーの開拓などで苦労しましたが、現在はキャラクタービジネスも好調です。

今後も既存の発想にとらわれない新たな価値観やイメージを積極的に提供していければと考えております。

現在も開発の為バイクレースに参加

100年以上続く世界最古にして世界最高峰のモーターサイクルレース「マン島TTレース」のEV部門に3年連続参戦していました。

海外のチームと同じ舞台を経験し、切磋琢磨することができたことは今後の開発に生きる非常に大きな財産となりました。

今年度は、92年続くアメリカのコロラド州で毎年開催される「パイクスピーク・インターナショナル・ヒルクライム」に参戦しました。このレースは近年日本企業からの参加も多く、レースで得た経験を電動バイクの開発に活かしています。



株式会社MIRAI

■所在地：一宮市栄3-1-2尾張一宮駅前ビル(iビル)6階B室
■TEL：(0586) 48-5770
■http://ev-mirai.com/

「初音ミク」とのコラボレーション

従来のエンジン音ではなく、誰も創造出来ていない効果音を電動バイクなら提供できるのではないかと思ひ、世界的キャラクター「初音ミク」の著作権会社と提携し、初音ミクをボディにあしらった音楽も流せる電動バイクでレースに参加しています。

商品企画権も獲得し、オリジナルグッズとしてキーホルダーやステッカー、タオル、Tシャツなどをはじめ、10月からはフィギュアの販売もしています。

アニメファンがバイクに興味を持つきっかけになるなど、コラボレーションの相乗効果は予想以上に大きかったです。



準備した事・しておけば良かった事

サラリーマン時代から起業塾には参加し、創業時に必要なノウハウを学びました。

スポンサーを募集する際などに必要であったため、事業計画書を作成しました。計画書を作成したことで、漠然としていた創業後のイメージを頭の中で整理することができました。資金調達は、日本政策金融公庫の融資制度を活用しました。

しておけば良かった事は、開業前にしっかりと準備をしたので、特に思い浮かびません。

商工会議所との関わり

商工会議所が毎月発行している「所報」の企業紹介で、当社を紹介していただきました。

また、経営計画に基づいて商工会議所の支援を受けながら行う販路開拓等の取り組みに対する「小規模事業者持続化補助金」に応募した際に、申請書の作成方法についてアドバイスをいただきました。

一宮市SOHOインキュベータオフィスに入居しているため、オフィスに入居する他の事業者との交流が出来るほか、施設内には一宮ビジネス支援センターもあり、適宜相談をしています。



創業を志す方へ一言！

考える時間は長くても良いですが、一度開業すると決心したのであれば、がむしゃらにやり通す、やり抜くことが大切です。

自分のやりたいことをはっきりさせ、その上で、事業計画を作成し、やりたいことを形にし、人に語り続けることで、自社の強みや弱みが分かってくるとともに、賛同してくれる人やアドバイスをしてくれる人が現れると思います。

出来ないことを考えるよりは、出来ることを前向きに探し、“熱い思い”を持って積極的にチャレンジしてはいかがでしょうか。

宮田 幸生さん

釣りの知識が全くないところから始まった
宮田さんの創業までの道のり。

なぜ「ジギング」というジャンルに自分の
人生をかけたのか。

開業：平成26年1月
開業資金：900万円
従業員数：一
事業内容：釣り具
(ジギング) 専門店



Perfection

■所在地：一宮市多加木 4-31-12
■営業時間：12：00～21：00
■定休日：水曜日と第4日曜日
※日曜日は月により変更の可能性あり
■TEL：(0586) 64-8536
■http://perfection-salt.com/

開業動機

20代の頃から「小売店でいつか独立したい!」という思いはあったのですが、業種が定まっておらず、その時はまだ釣りに殆ど興味はありませんでした。

7年ほど前に、当時勤めていたガソリンスタンドの取引先の方に連れられて初めて『ジギング』というジャンルに出会い、その後『ジギング』の専門店が無い事に目を付けたのが、開業を決意したきっかけでした。

その後は、勉強のため釣り具のフランチャイズチェーンに転職し、運営のノウハウや人脈づくりに精を出しました。

当社の紹介

『ジギング』というのは、生き餌を使わず疑似餌だけでマグロやブリなどの大型魚を釣るジャンルです。

東海三県の中でも、岐阜県にはこのジャンルの専門店がなく、多くの30代から40代男性の方が来店されます。

また、漁船団とのパイプもあり、どんな場所で、どんな魚を、どのように釣るのかといった情報も得られるため、当店では「情報量」を強みと捉え、お客様には十分な商品説明や釣り場の紹介をさせて頂いております。

商品・サービスの紹介

当店では「セミナー釣行」を行っています!お客様には、専門的な知識を身につけて頂き、ターゲットに見合った商品を提供させて頂いています。オープン1月から7月末の間に、福井県、石川県の海で4回開催し、延べ44名の方に参加いただきました。本セミナーでは、お客様の質問に対して実践的にリアルタイムでお答えできるというのが好評を得ています。

女性の参加者も見えたのですが、次回参加のご予約も頂いています。ジギング用釣り具も改良されてきており、女性でも楽しめるようになってきたので、新たな市場として捉えていきたいです。

準備した事・しておけば良かった事

競合店がどういった商品を取り扱っているか等の調査です。ニッチな分野の開業であるならば、商品ラインナップも近隣の量販店に無いものにならないといけなと考えました。そこで、メーカーや総合問屋との事前契約により、オープン時には相応の商品を店頭に並べる事ができました。

しておけば良かった事は、中古品の先行買取りとWEBサイトの作成です。高品質の中古品の販売が、当店のコンセプトの一つであったのですが、思いのほか買取りが追い付かずオープン時には新品の商品ばかりが並んでいた状態でした。

創業時の課題と解決方法

オープン前に宣伝が十分に出来なかったため、集客が全くなく、オープンした事も知られていないような状況でした。

釣り人たちにピンポイントで周知しようと、臨時休業をして人気遊漁船での釣行の機会をつくり、ホームページやブログで紹介したり、釣り人たちが集まる飲食店などにチラシや名刺を置かせて頂きました。また、釣り大会では参加者として出場し、細目にブログなどに掲載しています。

ニッチな分野だけに、どういった方へどのように周知すればよいかというのが明確でした。

商工会議所へ相談して

創業相談の際に、タイミング良く創業補助金の公募が始まっており、活用を勧めていただきました。書類の作成や取り組み等のアドバイスを頂き、今回、採択されました。その後、補助金請求に伴う関連書類の整備などにも色々ご協力いただくなど、最後までアドバイスしていただきました。

また、従業員がいないため参加する事が出来ませんが、商工会議所で開催されているセミナーは大変、魅力的だと思います。

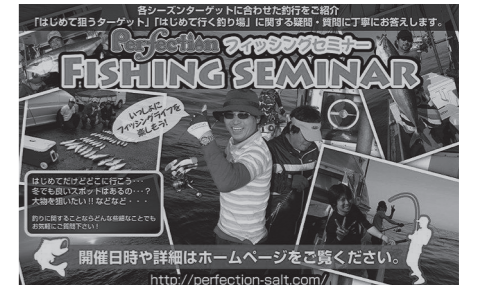
セミナー等の場で、他業種の方と面識を深めることにより情報交換などに繋がると考えられます。

創業を志す方へ一言!

いつも『チャレンジャー』として毎日の業務に取り組んでいます。お客様へ教える立場でありながら、お客様より教えて頂くことが多い日々を送っています。

今後は、何か特色のある事業内容でないと量販店などには太刀打ちできないと思います。ニッチな分野に足を踏み入れるのであれば、常に新しい発見に目を光らせ、オンリーワンを求めることが大事だと思います。『お客様へ対してベストじゃだめだ。パーフェクトに接しろ』元上司から創業時に言われた言葉は、これから創業する方にも精通するかと思います。

創業は大変な事だと思いますが、目標を持って一歩ずつ前進していきましょう!



住田 充宏さん

学校卒業後、親の家業を手伝うも「やりたいことをやろう」と開業を決意。開業までの準備期間が2カ月しかなく、急ピッチで開店にこぎつけた。現在も若いアルバイトを育てるのに苦労する中、今日も仕事に邁進する…

開業：平成25年12月
開業資金：1,000万円
従業員数：6名
事業内容：飲食店（鉄板焼）



開業動機

大学を卒業後、名古屋市の繊維会社で10年ほど勤務していましたが、自分がやりたいことと違っていたため、昔から興味があった飲食店の開業を決意しました。

その後、4年あまり名古屋市の鉄板焼き店で修行をしました。その店は家業を手伝っていた時から通っていたお店でした。飲食業はまったくの未経験で学ぶことばかりの毎日でしたが、そこで経営のノウハウを学びました。

当店の紹介

一宮駅より徒歩2分のところにある鉄板焼き専門店です。ゆったり寛げる半個室から迫力ある鉄板料理が間近で楽しめるカウンター席まで用意しております。お仕事終わりや宴会にも最適です。空間にもこだわった店内で贅沢なひとときをお過ごしください。

知人の紹介で現地に店舗を構えました。屋号である「昊(そら)」は、夏の青空という意味があり、私自身7月生まれということでこの屋号にしました。

商品・サービスの紹介

フードメニューをはじめドリンクメニュー、コースメニュー、飲み放題メニューのほか、本日のおすすめメニューもご用意しています。

コースメニューは4名様より受付（前日までに要予約）しています。ご希望に合わせて変更も可能ですので、お気軽にお問合せください。

メレンゲ入りのお好み焼きはフワフワした食感で絶品です。また、鉄板で焼き上げただし巻き卵は、多くのお客様からご注文をいただいております。ご来店お待ちしております。

準備した事・しておけば良かった事

修行先を10月に退職、その年の12月に開業したため、準備期間が2カ月しかなく、店舗レイアウトや資金計画の立案など短期間で行わなければならず、苦労しました。

準備しておけば良かった事は、特に思い浮かびませんが、じっくり準備することには越したことはないと思います。

商工会議所では、創業者の支援も行っているとのことなので、積極的に活用されてはいかがでしょうか。

創業時の課題と解決方法

自分よりも若い世代のアルバイトの教育に苦労しています。今の子は1から10まで言わないとやらない子が多く、もどかしい思いをしたこともありました。積極的にコミュニケーションを図り、自分の思いを伝えています。

また当店は大通りから一本入ったところにあるため、開業当初は、集客面でも苦労しました。こちらについては地域情報誌に当店の情報を掲載し、集客力のアップを図りました。

商工会議所との関わり

父親とビジネス支援センターのコーディネーターが知り合いであったこともあり、資金面について相談をしました。親身になって対応をしていただき、とても感謝しています。

私の同級生が会議所の青年部に所属しており、青年部のメンバーを連れて当店を利用していただいています。

「いちみん商品券」の参加店にも登録しました。今後も会議所の施策を積極的に活用したいと考えています。

創業を志す方へ一言！

創業される業種によっても違うので、何とも言えない部分はありますが、どのような業種であっても人との繋がりは大切にされたほうがよろしいかと思います。

また、修行時代に「どんな時でもベストを尽くすよう」教えられました。皆様も一生懸命がむしゃらになって事業に取り組む必要があるのではないのでしょうか。

人との繋がりを大切にしている結果かどうかは分かりませんが、当店はリピーターの来店が多いのが特徴です。



鉄板焼 昊

所在地：一宮市新生2-3-15
営業時間：18:00～24:00 (LO23:00)
定休日：月曜日
TEL：(0586) 64-9568
<http://teppanyakisora.web.fc2.com/>

山内 麻紀子さん

ユネスコの憲章「人の心の中に平和のとりでを築かなければならない」に感動し、国際協力を志す。国連職員を経て、故郷の一宮市に戻り、国際法務事務所を開業。
日本国内の内なる国際化に役立ちたいという想いと、女性として仕事と子育てのバランスを追求。グローバル・地域・女性がテーマ。

開業：平成24年11月
事業内容：外国人ビザ取得支援
企業の海外進出支援
国際相続サポート
センターの運営
国際研修



開業動機

英国大学院留学の際、地元の経済団体から奨学金を受けたご恩と、子育てに適した恵まれた環境にあることから、生まれ故郷の一宮に根をおろしつつ国際貢献できる方法を探していました。日本国内の国際化が進むなかで、国連での法律家としての経験を活かすことができる国際法務サービスを思いつきました。

開業前に会社員として勤務していた外資系企業での残業の多さと、子育てのバランスに限界を感じていたことも、独立開業の動機のひとつです。

当社の紹介

“Think Globally, Act Locally”

『地球規模で考え、身近なところから行動する』

社名の由来である、グローバルな思考でローカルに活躍する人、グローバルでローカルな「グローバル」な人達「ズ」を、応援することが当社のミッションです。

国際法務専門家としての知見、国連勤務時代の人脈を駆使して、日本国内の内なる国際化サポートを目指します。国際化・海外展開する日本の会社、日本で活躍する外国人、海外で活動する日本人、グローバル人材の育成のお手伝いをしています。

商品・サービスの紹介

【外国人の招聘・在留資格ビザの取得】

代表が運営する行政書士事務所と連携しながら、外国人の雇用・呼寄せから、外国人による対日投資（日本法人設立）、国際結婚、永住許可、帰化申請をサポート

【国際手続・国際相続サポート】

外国に銀行預金など海外資産をお持ちの方の相続手続き、国際遺言書作成、外国政府からの公的年金受取の手続きなど

【中小企業のための海外進出支援】

英文契約書、現地視察コーディネート（アセアン）、貿易相談

【国際研修】

日本人／外国人向け人材育成研修、法務リスク管理研修

創業当初の課題と解決方法

・集客の苦労

HPや広告など複数のメディアを試し、成果があるところを探しだすのに半年くらいかかりました。想定するお客さまに、当社のサービスをどのように知ってもらうかは、つねに課題です。

・資金繰りと価格設定

定型化されない個別サービスが中心ですが、お客様に受け入れてもらいやすい価格の設定には悩みました。固定収入確保のため、1年ほど大学院で非常勤研究員をしていたため、事業単独での売上目標設定が甘くなったと思います。販路拡大促進には、創業補助金を活用しました。

女性創業者として

女性創業者は、まだ少数派だと感じます。だからこそ、女性としての視点、アイデア、気遣いや配慮など「女性らしさ」は、強みや長所にもなっていると思っています。

男性に比べると、家庭で求められる役割も多いかと思います。私自身は子供との時間のため、早朝や夜の仕事は極力控えています。日中の時間内で仕事が完結するよう知恵を絞ることは、仕事の効率化にも役立っていると思います。家庭人としては、優先順位の高い大切なことができれば合格、ぐらいの気持ちでいます。

商工会議所との関わり

2008年に商工会議所が主催する創業塾に参加しました。

創業塾では、事業経営の基礎を学ぶことができ参考になりました。受講仲間とは今でも交流があり、同じ経営者として定期的に情報交換を行えることは、大きな励みになっています。

一宮市SOHOインキュベーターオフィスに入居していることもあり、隣接の商工会議所ビジネス支援センターをよく利用しています。スタッフの方が気軽に相談にのってくれるので助かります。

「ミラサポ」、「エキスパートバンク」の派遣専門家（国際業務・創業支援）に登録するとともに、他分野の専門家に支援をいただいています。

創業を志す方へ一言！

私は公的機関での職歴が長く、自分がビジネスを立ち上げるとは思ってもいませんでした。

会社勤めと子育ての両立が難しく、でも収入も確保しなければならない（シングルマザーなので）という環境での、創業という選択でした。不安の方が大きかったのですが、経営を学び、試行錯誤繰り返すことによって、現在は、本当にやりがいのある毎日をご過ごすことができていると思います。収入面ではまだ会社員時代には及びませんが、自らの想いを直接実現・貢献できるという楽しさがあります。

利益が継続しなければ事業は続きませんので、経営者としての責任・自覚が常に問われるという厳しさもありますが、それも創業の醍醐味だと思います。チャレンジしがいのある選択だと思います。



東南アジア進出支援セミナー



独占販売店契約

Exclusive Distributorship Agreement

This Agreement made and entered into this 1st day of December of 1998 by and between ABC CO., LTD., a corporation duly organized and existing under the laws of Japan and having its principal place of business at 2-4-39 Omotecho, Okayama City 700-0822, Japan (hereinafter called Seller)

日本の国際化を内側から、外側から。
GLOCALS
Think Globally, Act Locally

オフィスグローカルズ

■所在地：一宮市栄3-1-2 尾張一宮駅前ビル (i-ビル) 6階E室
■TEL：(0586) 27-8160
■http://www.office-globals.com/

BASE COFFEE (ベースコーヒー)

加藤 伸謙さん

自身が求め続けた拘りの豆。

「喫茶店の街・一宮」で新たな文化として発信していきたい!と意を馳せる。

多くの方に高品質な豆を届けたい…
その一心で開業を決意。

開業：平成26年4月
開業資金：600万円
従業員数：一
事業内容：珈琲豆販売



BASE COFFEE

所在地：一宮市印田通4-24
営業時間：10:00-19:00
定休日：火曜日
TEL：(0586) 64-9625
http://www.basecoffee.jp

開業動機

大手カフェチェーンに10年間勤務し、コーヒーに関する知識や技術を習得しました。その時、豆の品質にこだわったコーヒーを飲んだ事で、コーヒーの味の奥深さを知り、「20代のうちにお店を持ってこだわりの珈琲豆を販売したい」と思いました。

特に一宮では、コーヒーの味そのものよりも「モーニングサービス」に目が向きがちです。

もっと多くの方に高品質のコーヒーを飲んでいただく機会を増やし、「モーニング」に代わる新たな喫茶店文化を一宮から発信していきたいと思い、一宮での創業を決意しました。

当社の紹介

一番のこだわりは、独自の共同買い付けルートから仕入れた一般流通していない珈琲豆を焙煎し、一週間以内のものだけ販売していることです。これにより、味や香りは一般流通している物と比べてもかなり奥深いものに仕上がります。また、品質に自信を持っており、当店では焙煎した日付を明記しています。こういった店は全国的に見ても数少ないです。

来店客は、30代から40代の男女が多く、むき出しのコンクリートに木製家具や棚が並ぶ落ち着いた店内で、ゆっくりとイートインや買い物を楽しんでいただけます。

商品・サービスの紹介

焙煎後、一週間以内のコーヒー豆の量り売りがメインですが、それ以外にもコーヒー抽出器具の販売や、コーヒー教室を定期的に行っています。

抽出器具は、コーヒー愛好家も多く使用している、大手家電屋にもあまり置いていない「HARIO株式会社」の製品を取り揃えています。

また、コーヒー教室は「ハンドドリップの仕方」と「焙煎体験」を実施しています。5月から7月末までおよそ30回開催し、延べ50~60名の方に参加していただきました。

準備した事・しておけば良かった事

私自身、関西出身で現在の住まいが稲沢市と、一宮市の知人が全くおらず誰にも頼れない状況でした。しっかりと人脉作りをしておけば、販路開拓や業者紹介などにも繋がっていたのではと改めて考えさせられます。また、創業を決意し前職を退職してから1ヶ月後に創業と、時間に余裕がなく事前告知等も不十分であったことに後悔しています。

逆に創業前の段階で、お店で使用する経理管理のための帳票などを事前に作成しておいたことで、売上管理等も整然と出来ていたことが良かったです。

今後の事業展開について

自宅で珈琲豆をドリップして飲む方はまだ少ないと思います。当店の豆の味を堪能していただき、珈琲教室でひと手間かける楽しさや味わいを理解して頂く事で、今以上に自宅でコーヒーを楽しむ方は増えると考えています。

まずは、ひと手間かける事で楽しめる「本物の味」を多くの方に知って頂けるよう努力し、将来的には2号店の出店や、当店直営のカフェも出店したいと考えています。

喫茶店好きな市民が多くいる街で、上質なコーヒーを1人でも多くの方に味わって頂きたいと思っています。

商工会議所へ相談して

商工会議所の存在を知ったのは、創業の支援をしてくれそうなどころがないかインターネットで検索していた事がきっかけでした。

創業計画書の作成においては、多角的な視点からアドバイスをいただいた事で、計画の見直しや微調整などができ、開業準備もスムーズにできました。

創業後も、セミナーや会員交流会といった事業の紹介は勿論、販路開拓に関する相談や補助金の申請支援など、多くの相談にのっていただき、大変助かっています。

創業を志す方へ一言!

創業計画を練る段階で想像が膨らみ、気が付けば多額の資金が必要になる計画になってしまうこともありますが、創業の際の初期投資は出来るだけ抑制する事をお勧めします。

初期投資が少なくても、お客様に喜んでいただけるお店づくりは出来ると思いますし、融資額も少なく済めばリスクの軽減にも繋がります。来店客や周囲の方に充分お店の事を認知してもらい、売上が増加した時に改めてお店の規模拡大を考えても良いと思います。

しっかり計画を練る事も大事ですが、行動して、体験して感じて、考えるといったその繰り返しで新たな発想を生むと思います。

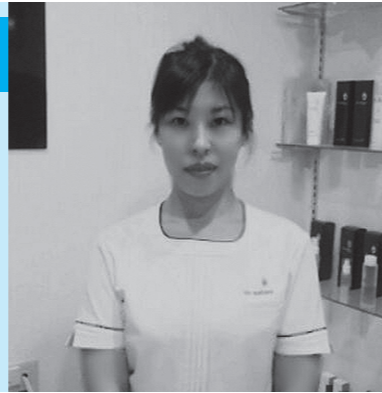


フェイシャルエステサロン Lucir (ルシル)

西尾 裕美さん

親類が経営するエステサロンの手伝いが開業のきっかけに。
楽観的な考えで開業するも、経営のことを教えてくれる人もなく、試行錯誤を重ね、様々なことにチャレンジし、ようやく光が…
女性として家庭との両立は厳しいが、家族、スタッフに感謝しつつ仕事に邁進する。

開業：平成23年2月
開業資金：450万円
従業員数：2名
事業内容：フェイシャルエステ
化粧品販売



フェイシャルエステサロン
Lucir
ルシル

フェイシャルエステサロン Lucir

■所在地：一宮市時之鳥字二本松西47-1
■定休日：火曜日
■TEL：(0586) 58-7069
■<http://www.lucir.biz/>

開業動機

大手ディーラーのショールームの受付や飲食店など様々な仕事を体験してきましたが、たまたま10年ほど前に親類が経営するエステサロンの手伝いをしたことが転機となりました。

エステティシャンとはお客様を美しく喜んで頂けると同時に自分自身も美しくいられ、楽しい会話や何よりストレスを感じることはない仕事だと気づきました。

そんなストレスのない仕事を一生の仕事としたいと開業を決意いたしました。

当社の紹介

オールハンドによるフェイシャルエステを中心に、化粧品販売、脱毛、ジュエルネイル、まつ毛カールなどのサービスを提供しています。

またお客様からの強い要望もあって、2月からはシミのトリートメント、7月からはボディのリンパドレナージュも開始しました。

幅広い年齢層の方にワンストップで様々な美容サービスを提供することができるのが当店の強みであると考えており、お客様と密接に寄り添い、営業時間などにもフレキシブルに対応することで大手店舗との差別化を図っています。

商品・サービスの紹介

当サロンはデコルテからのフェイシャルエステをメインに、安全な脱毛、シミのトリートメント、ボディのリンパ流しによる体質改善を提供しております。

ルシルでのエステとは、良い商品を購入することではなく、毎日の正しいお手入れのアドバイスと共に、月に1度はお肌をきれいにすることで栄養、成分の効果を高めるといふ、素肌への働きかけを重視しております。

肌に優しい脱毛、体質改善まで期待できるボディのマッサージなど健康に美しくが目的のエステサロンです。

創業時の課題と解決方法

創業後について、はじめは楽観的に考えていたのですが、経営のことを教えてくれる人がおらず、お客様を獲得するのに必死でした。試行錯誤しながら色々なことにチャレンジし、ターゲット層を絞ることで集客力がアップしたこともあり、最近になってようやく経営計画の作成や会計の知識などの習得に目を向ける事が出来るようになりました。

開業前は、どこに相談していいのかが分からず、取引先などに頼りきってしまった結果、初期費用が余分に発生したので、支援機関についてもう少し調査しておけば良かったです。

女性創業者として

女性は子育てもあり、仕事との両立が出来ている人は中々いないのではないのでしょうか。

家族は当然としてスタッフなどの支えも当然必要ですが、スタッフと目標を共有し、同じ方向を向いて仕事が出来ていると自負しています。家族、スタッフの皆には感謝しています。

創業後に新聞で女性企業家だけの集まりがあることを知り、コミュニケーションの場を持つと参加しました。女性同士、同じ悩みを抱えていたこともあって、交流は自分にとって大変有意義なものとなりました。

商工会議所との関わり

商工会議所が実施する創業支援セミナーに参加するとともに、その際に知り合ったビジネス支援センターの担当者を通じて、専門家の派遣を依頼し、マーケティング戦略などについてアドバイスしていただきました。

支援センターの担当者は親切で、きめ細やかな対応をしていただきました。

そのほか、経営計画に基づいて商工会議所の支援を受けながら販路開拓等の取組を行う「小規模事業者持続化補助金」の申請書の作成の際にもアドバイスしていただきました。

創業を志す方へ一言！

開業するにあたって、コンセプトがぶれないようにする、人と人との繋がりを忘れないようにしてください。

仕事に加え家事仕事などがある女性には助けが必要であると思います。お互い融通しあえる人(スタッフなど)を見つける事が大切です。

開業前、開業した後も色々な悩みや苦労があるかと思いますが、色々な人からアドバイスをいただき、時には商工会議所などを活用するのも良いかも知れません。

何事にもチャレンジし、積極的に物事に挑戦することで経験を積んで下さい。



田口 悠太さん

家族の後押しや支援がなければ叶わなかった『夢』。

その『夢』の実現には家族だけでなく多くの方の支援があった。

開業：平成26年8月
開業資金：—
従業員数：—
事業内容：カフェ
(キッズスペース完備)



開業動機

サラリーマンだった24歳の頃、会社を辞めようか迷っていた時に父から言われた「やめてもやめなくても後悔するものだ」の一言をきっかけに、「なら前向きな後悔を選ぶ!」と決心し、勤めていた会社を退職しました。

昔から食べる事がなにより好きだったということもあり、創作し多くの方を喜ばせる事のできる飲食業界で独立しようと、名古屋にあるカフェで4年間勤め、サービスや調理、経営に関するノウハウを学び28歳で独立しました。

当社の紹介

普段見慣れている新鮮な食材を丁寧に調理(創作)し、全く新しい味わいや見た目を作り出す「シンプルを遊ぶ」がコンセプトのお店です。少しの驚きと工夫を加えた料理とスイーツを提供しています。

また、「シンプル=素材」という事で、店内は木製の椅子やテーブル、キッズスペースには木で出来たおもちゃを扱うなど、『木』にこだわっており、落ち着いた空間でその日の食材や、季節に合わせた調理、味付けなど日々変わるメニューを楽しんでください!

商品・サービスの紹介

スーパー等では見る事のない西欧野菜を市場で仕入れ、10種類ほど使用しています。当店オリジナルの「盛りベジボールランチ」は、その西欧野菜をふんだんに使用し、自家製スモークチキンとクスクス(米粒大の Pasta)を添えたヘルシーメニューで、女性を中心に大人気です。

キッズスペースは、家族のアドバイスも取り入れ段差を少なくしたり、授乳室を完備するなど、安心して長居してもらえる配慮がされていることで多くの方に好評を得ています。

少しでも長くいたいと思わせる空間づくりに励んでいます。

準備した事・しておけば良かった事

オープン前に創業準備に携わって頂いた業者や相談者の方を招いたレセプションパーティーを準備・計画した事で、お店のコンセプト等を理解して頂き、今では関係者の方はもちろん、関係者の知人や伝手で来店して頂ける方も見えます。

事前に家主の方から配管が通っているか等の確認はしてはいたのですが、いざ契約し床を剥がしてみると配管が老朽化しており全て取りかえる事となり、思わぬ出費となりました。

計画と実行の大きなギャップに戸惑わないよう、ある程度の覚悟と時間、資金は必要だと思います。

今後の事業展開について

「来店する度、変化のあるカフェ」を目指し、少しの工夫、手を加える事を常に意識してやっていきたいです。

当店のキッズスペースを活用し、ベビーマッサージ講座や、親子で出来る出張英会話教室といった親子で楽しめるものから、職人の方を招き、オリジナル木製コースターなど手軽にモノづくりが体験できるイベントなども実施したいと考えています。

こういったイベントを企画・実行し、従来のカフェにない「Hang out coffee」らしさを追求しながら、リピーターや新規客を獲得していきたいと考えています。

商工会議所へ相談して

知人との会話の中で、支援してくれる団体がある事を知り、ホームページで検索した事が商工会議所に相談するきっかけでした。

当初は、夜にアルコール類を提供するお店を計画していたのですが、開業予定地の地域性などを踏まえて「ランチタイムを狙った事業計画とコンセプトにしては?」とアドバイスいただいた事で、現在は事業も上手くいっていると思います。

創業前にしっかりと相談し、色々な切り口でアドバイスをいただけたので良かったです。

創業を志す方へ一言!

一番強く感じたことは、人との繋がりで、本当に沢山の方々に協力して頂き、お店を作り上げる事が出来ました。中でも、創業に踏み切らせてくれた父や、商工会議所へ一緒に相談に行ってくれた母、お店の運営を手伝ってくれている姉や妻には大変感謝しています。身近で一番頼りになるのは『家族』の存在であり、家族の協力や理解がなければ創業の準備も創業後も上手くいっていなかったと思います。

創業前には必ず事業計画や資金計画を作る事が重要です。創業前や創業後は計画とのギャップに頭を悩ませる事があるかもしれませんが、良き理解者とひとつひとつ解決していくことが大事です。



Hang out coffee

所在地：一宮市森本4-6-1
営業時間：月・火・水 11:00~20:00
金・土・日 11:00~23:00
定休日：木曜日
TEL：(0586) 58-7486
http://hangout-coffee.com/

島尾 和孝さん

数々の受賞経験のある関西のパティシエ。

食文化の違う一宮での再出発は
家族をはじめとする
多くの方の手助けによって実現された。

開業：平成25年11月
開業資金：—
従業員数：—
事業内容：洋菓子製造・販売



開業動機

父親がものづくりの仕事をしており、背中を見て育った影響もあってか、「将来は何か作る仕事をしたい」と幼少の頃から思っていました。また、同じ時期に母親と一緒に料理をすると「よくできたね」と褒めてもらえ、幼心に「一生懸命つくれば褒めてもらえるんだ」と自分の中で『ものづくり』の楽しさが芽生えました。

その後、歳を重ねるごとに洋菓子の世界に魅了されこの業界に入り、前職での経験が自信となり、また、家族の理解や後押しもあり創業を決意しました。

当社の紹介

全国の百貨店に多く出店している兵庫県の有名店「エーデルワイス」で約10年間、洋菓子の修行をしました。その際に、ベルギー王室ご用達のお店「ヴィタメール」と提携し、チョコレートの商品開発に取り組む等、多くの経験を重ねました。その結果、日本国内にある洋菓子店がチョコレートの見た目や、味を競う「JAPAN CAKE SHOW」という大会で金賞（日本3位）をいただき、また関西地方のテレビで私が商品化したものを取り上げて頂いたりなどしました。

有名店の味を一宮で堪能できると、名古屋や岐阜からも買いに来て下さる方もお見えになります。

商品・サービスの紹介

経験や知識を活かし、厳選された材料で満足いただけるものを作り、百貨店に出店している有名店にも引けを取らない味を提供しています。

中でも当店自慢のチョコレートにはこだわりを持っていて、夏はマンゴー、秋は栗といった季節感のある材料を使用したり、年中チョコレートを美味しく味わって頂けるよう、季節に合わせてチョコレートの含有量などを調整しています。

また、お客様への対応も「お客様の立場になって」を心がけており、笑顔で明るい接客に努めています。

準備した事・しておけば良かった事

卓上ミキサーなどの少額な器具や備品を開業までに少しずつ購入していたので、創業計画の立案や創業融資の申込みなど、考えたり申請書を作成したりする作業に時間を費やす事ができました。また、有名パティシエと交流を深め、調理器具を譲り受けました。人間関係の構築が功を奏したといえると思います。

準備しておけば良かった事は、やはり開業資金です。思った以上に資金が必要となり、今思えばもう少し計画的に貯めておくことが必要でした。

商工会議所との関わり

先輩や知人から、創業を支援してくれる機関があるとの情報を頼りにインターネットで調べていたところ、商工会議所で支援して頂ける事を知り相談に伺いました。創業前は、開業資金の相談や手続きなどについてご支援いただきました。

創業後は、「浮野のたまご」や「福来蜜」を使用した商品を開発したいと思い相談したところ、事業者さんを紹介いただき取引させて頂く事となりました。「福来蜜」を使用した商品『はちみつ』は、いちのみや食ブランド認定商品に認定され、地元の新聞にも取り上げて頂きました。

創業時の課題と解決方法

私は生まれも育ちも関西地方なのですが、一宮が実家の妻からは、「食文化や価値観が違うので、同じ感覚で商品を販売しては難しい」とのアドバイスを受けました。

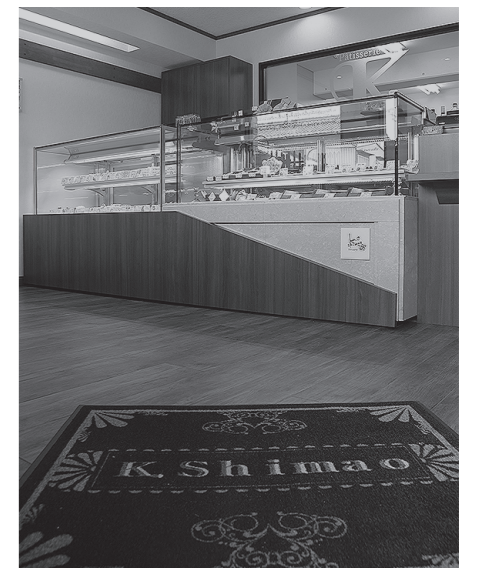
味に関しては試行錯誤を繰り返しながら試作品を作り、妻と一緒に試食をし、この地方にあった味を作り上げました。

当店自慢のチョコレートも、最初は「一個にこの値段は…」と躊躇されるお客様も多かったのですが、興味本位で購入して頂いたお客様の中には、「すごく美味しい」と味に理解を示していただき、定期的に購入して下さる方も増え始めています。

創業を志す方へ一言！

創業前は、開業資金を計画的に貯める事も必要だと思いますが、それ以上に、人との繋がりは重要だと感じました。創業時に家族や沢山の知人に、色々とお助けいただきました。

また、開業地が決まったら少しだけ時間を設けて周辺住民の方への挨拶回りをする事をお勧めします！開店前は色々とお忙しくそこまで手が回らないかもしれませんが、これから長くお世話になる上で、近隣の方に支えていただく事もあるかと思えます。これから「出会う人」、「出会った人」など、人との繋がりを大切にし、感謝する気持ちを忘れず、驕ることなく日々前進していくことが大事だと思います。



Pâtisserie K. Shimao

所在地：一宮市緑2-2-21
営業時間：10：00～19：00
定休日：火曜日
TEL：(0586) 72-7172
<http://www.facebook.com/p.k.shimao>

創業は一宮市で！

我々は創業希望者を支援します！

～産業競争力強化法の優遇措置を活用しましょう～

一宮商工会議所・一宮市・いちい信用金庫・尾西信用金庫は
創業に向けての支援を全面的にバックアップ致します！

一宮商工会議所、一宮市、いちい信用金庫、尾西信用金庫の4者は平成26年7月9日、産業競争力強化法認定に基づく、創業支援に係る連携協定を締結しました。

産業競争力強化法とは、地域における創業を促進するため、市区町村が民間の支援事業者（商工会議所、商工会、地域金融機関、NPO法人等）と連携し、ワンストップ相談窓口の設置や創業セミナーの開催等の創業支援を実施する「創業支援事業計画（最長5年間）」を国が認定するものです。

今回の認定により、4者が行う創業支援事業のうち、「経営」・「財務」・「人材育成」・「販路開拓」の4つを習得した創業希望者（認定事業者）は①法人を設立する際、登記にかかる登録免許税が軽減される。（資本金の0.7%から0.35%へ。但し、一宮市に本店を置く場合に適用）②無担保、第三者保証人なしの創業関連保証枠が1,000万円から1,500万円に拡充される（所在問わず）といった2つの優遇措置を受ける事ができるようになります。

この機会に是非、一宮市で創業いただきこれらの優遇措置をご活用ください。



▲協定書に署名した4者

（左からいちい信用金庫栗野理事長、谷一宮市長、一宮商工会議所豊島会頭、尾西信用金庫木村理事長）

一宮商工会議所が実施した過去3年度の創業支援実績

平成23年度 創業相談 77件 うち創業者 6名

■創業支援セミナー開催回数10回 受講者延べ141名

平成22年「創業支援並びに高度・専門的な案件の相談窓口」として、一宮商工会議所2階に「ビジネス支援センター」を開所。

平成24年度 創業相談152件 うち創業者 7名

■創業支援セミナー開催回数 2回 受講者延べ 18名

平成24年11月 ビジネス支援センターは尾張一宮駅ビル「iビル」6階に移転。SOHOインキュベーターオフィス入居者の経営相談にも対応。

平成25年度 創業相談124件 うち創業者16名

■創業支援セミナー開催回数 3回 受講者延べ 56名

本所は「経営革新等認定支援機関」として、「ものづくり補助金」「創業補助金」の申請書作成支援を実施。また、女性の社会進出が目覚ましい背景から、本所で初となる「女性創業セミナー」を開催。

一宮商工会議所 ビジネス支援センターのご利用案内

ビジネス支援センターは
創業希望者、経営課題に悩む事業者を全面的にバックアップします！

一宮商工会議所は、平成25年6月5日付で中小企業庁より「経営革新等支援機関」の認定を受けました。一宮商工会議所ビジネス支援センター（以下：支援センター）では、マネージャー1名（中小企業診断士）、コーディネーター1名、経営指導員2名の合計4名がこれまで創業支援をはじめ、経営革新計画作成支援や補助金申請支援などを行ってきましたが、認定を受けたことにより一層多様化する中小企業の経営課題、事業内容への支援体制を整え、中小企業に対して専門的な支援を行っています。

支援センターの主な支援メニュー

窓口相談

経営者などからのさまざまな相談に対し、中小企業診断士が支援します

出張相談

窓口までなかなか来所できない場合は、事業所にうかがい相談に応じます

セミナー・講演

起業や経営革新に必要な知識を学ぶセミナーや講演会を定期的を開催します

起業家支援

起業家のために必要な創業計画の策定や融資手続きの支援、さらに一宮市が運営するインキュベーション施設への入居を支援します

ビジネス マッチング支援

幅広い人脈を有する企業OBの紹介、新規取引先・技術提携先企業の紹介や展示会や商談会など紹介・支援を行います



こんにちは！私がビジネス支援センター マネージャーの東野です！

ここでは創業から販路開拓、資金調達など経営に関するあらゆる相談に下記の3ステップで対応しています。もちろん相談内容が外部に漏れることは絶対にありませんし、いただいたお悩みごとや課題に対しては職員一同全力で取り組ませていただきます。また、スタッフも皆様に適切なご支援が提供できますよう日夜勉強に励んでおります。

一宮並びに近郊にお住いの経営者、創業をお考えの皆様をはじめ、ぼんやりと経営者になってみたいなあと思っている方でも結構です。どうぞ皆様お気軽にご来所なさってください！お待ちしております！

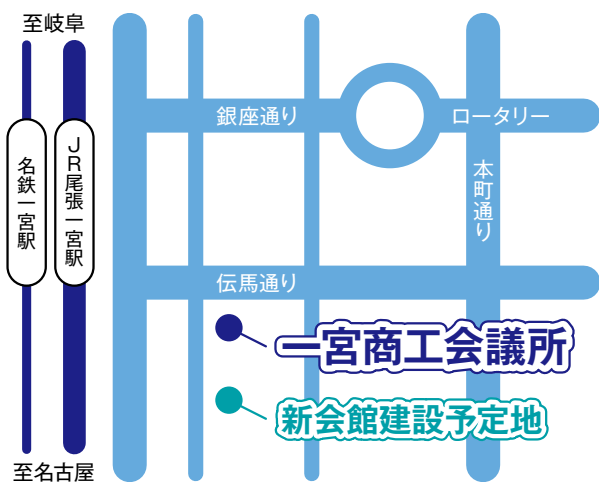
Step 1 まずは
相談してください
.....
専門家がお応えします。

Step 2 自分の強み、
弱みを知りましょう
.....
強みと課題を診断し、
解決に向けた道筋を、
わかりやすくお伝えします。

Step 3 課題を克服し、
ステップアップしましょう
.....
課題に応じて、専門家や支援策に
つなげていきます。



商工会議所のマークは、商工会議所の英語名 CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY の頭文字 C・C・I を図案化したもので、さらにジャパン（日本）の頭文字 J も含ませ、鳳（想像上の大鳥）が翼を点のごとく拡げて 9 万里の上空を飛ぶ様も表現しています。全国各地の商工会議所はこのマークで統一されています。



発行 **一宮商工会議所**

〒491-8686

愛知県一宮市栄四丁目 2 番 1 号

TEL.0586-72-4611

FAX.0586-72-4411

<http://www.ichinomiya-cci.or.jp>

新会館建設予定地

愛知県一宮市栄四丁目 6 番 5 号

発行日 平成26年11月29日