

はじめに ————— 4



## 「起業」はだれでもできる ————— 5

好き×得意で自分にむいている仕事を見つけよう！ ————— 6

きみはどんな起業家タイプかな？ ————— 8

働き方はひとつではない!? ————— 10

「仕事」は時代とともに変化する ————— 12

起業ってなに？ ————— 14

起業はふつうのこと？ ————— 16

どうやって起業するの？ ————— 18

未来の起業家を育てる ————— 20

—12才で起業したAyuさんにインタビュー！ ————— 21

### 起業家たちから学ぶ！

やる気がわいてくる言葉 Vol. ① ————— 21

安藤百福／南場智子／ビル・ゲイツ



## 起業家インタビュー

「あなたの起業ストーリーを聞かせてください」 ————— 23



 食べる人にも作る人にも役立つサービスを提供  
家族の食事の悩みを解消

株式会社シェアサイン 井出 有希さん ————— 24

 AIという“道具”を使って企業の抱える課題を解決  
より良い未来を作るために突き進む

株式会社AISing 出澤 純一さん ————— 28

 小学生のときからの夢だったパン屋を開業  
今ある店をより深く根づかせたい

日々のパン アカリベーカリー 高山 顕さん ————— 36

 「やってみたい」の思いだけで農業の世界へ  
最新技術で生産から販売まで手がける

株式会社ドロップファーム 三浦 綾佳さん ————— 36

 思わぬ縁がつないだ「事業承継」  
地元・大分で家具職人として歩み出した大きな一歩

田中木工 田中 大地さん ————— 40

 「ペットを“家族”として愛する社会」を創る  
デジタル技術で業界に変革をもたらす

株式会社PETOKOTO 大久保 泰介さん ————— 44



# 「仕事」は時代とともに変化する

なりたい理想像を描くといいよ



## 新しい仕事が生まれるわけ

ファッションやゲームなどの流行と同じように、仕事も時代とともに移り変わっています。たとえば、イラストのような人の手によって成り立つ仕事は、テクノロジーの進化で機械がその役割を担うようになり、これらの仕事は減少、またはなくなってきました。

一方で、プログラマーやデータ分析など、デジタル分野の仕事が急増し、YouTuber など以前は存在しなかった職業も登場しています。これからも、新しい技術が生まれるたびに新しい職業が生まれる可能性があります。こうした多種多様な仕事のひとつとして、起業が注目されています。

## なくなった仕事

新しい技術により自動化され、なくなった仕事の例。他に、電話回線をコードでつなぐ電話交換手、路線バスの車掌もなくなった。

### タイピスト

手書きの書類を  
タイプライターに清書



### 株取引の売買伝達

証券取引所で手振りで取引

## 新しく生まれた仕事

技術の進展により生まれた新しい仕事の例。  
創造力やデジタル技術の知識が求められる。

### ドローン操縦士

無人飛行機による空撮  
や輸送、災害時の救護  
活動、農業散布など幅  
広く利用される



### YouTuber

宣伝や情報教材などで  
動画再生数を増やし収  
入を得る



### プログラマー

アプリやソフトウェ  
アを正しく動くよう  
に設計する



## 未来の仕事

より高度な技術が取り入れられて生まれる  
仕事の例。

### サイバー都市 アナリスト

渋滞緩和など、安全か  
つ機能的な都市になる  
よう改善策を提案



### VR建築家

バーチャルリアリティ  
(VR) の技術を使って  
建物や空間をデザイン

## なりたい職業の 移り変わり

1980年代のあこがれの職業、野球選手や警察官、保育園の先生、看護師は、2023年も10位内にランクイン。近年は、働き方の多様化が進む会社員が人気のようです。

## 大人になったらなりたいもの



男子

1989年

女子



1 野球選手

2 警察官・刑事

3 おもちゃ屋さん

1 保育園・幼稚園の先生

2 お菓子屋さん

3 学校の先生/  
看護師さん

## 昔と今



男子

2023年

女子



1 会社員

2 ゲームクリエイター

3 YouTuber/  
動画投稿者

1 パティシエ

2 会社員

3 美容師/  
ヘアメイクアーティスト

## まとめ

- テクノロジーの進化により、働き方は多様化している
- 「起業」は、働き方の選択肢のひとつ



創業計画書を大解説！



開業に対しての熱意や、実現したいことを記入。  
お店の環境や設備など、どれだけ準備が整っているかについても具体的に書きます。家族やまわりの人の理解を得ているかも重要なポイントに。



ラーメン店での業務や実績を書き、自分のこれまでの経験やセールスポイントをアピールします。もし会社での勤務実績がなくても、アルバイトやイベントでの経験や、受賞歴なども立派な経歴になります。



商品やサービスのセールスポイントはなんでしょう。どんな人にどのような物を提供したいのかを具体的に書きます。ラーメン店であれば、こだわりの製麺や味付け、接客スタイルなどもここに記入します。



来店してほしいお客さんを満足させるための立地や内装、サービスを考える必要があります。駅周辺の会社員や大学生など、周辺環境も交えて、具体的に記入します。野菜や肉の仕入れ先との関係も記入。



売上と仕入れなどの経費を引いた月平均の利益を見積もり、細かく記入します。利益の一部には、店主の生活費と借入金の返済額がふくまれています。無理なく借入金の返済計画を立てることが大切です。

ここでは、日本政策金融公庫せいぎきんこうの創業計画書そうぎすうを参考にしながら、p6-9のラーメン店開業を例に、どのようなことを記入していくかを見ていきます。



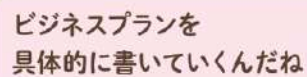
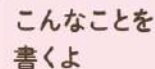
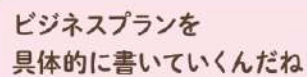
お店の規模やサービスにあわせて、必要なパート・アルバイトを確保します。店主が1人で営業する場合は、無記入でOKです。



車や住宅など、事業とは関係のない借入を記入するところです。



店舗の家賃、内装工事や、調理器具や備品の購入費などの主な創業資金と、運転資金を記入します。さらに、資金調達方法として自己資金や融資先などそれぞれ金額を書き、起業資金と数字が合うようにします。





# めざしているのは 「味噌汁での予防医療」

味噌の力を健康作りに活用する

斉藤さんが手がけるのは、必要な栄養素を豊富にふくむ「完全栄養食」の味噌汁。栄養価が高い味噌とたくさんの具材を盛りこみ、インターネットから購入できるサービスを提供しています。日常の食事を病気の予防に役立てたいと始めた事業は、順調に成長しつづけ、多くの利用者の健康を支えています。

## コンテストへの挑戦が 基本を学ぶ貴重な機会に

小学生のころから「食」に興味があった斉藤さんは、大学で栄養学を学び、栄養士の資格を取りました。そして社会人3年目あたりから起業を考えはじめたといいます。ただこのときは、「食品関係の仕事をしよう」と思っていただけで、まだ明確な計画はありませんでした。

そこで斉藤さんは、会社を作るために必要なことを調べはじめました。東京都が主催する起業をめざす若者のためのスタートアップコンテスト「TSG」<sup>※</sup>にも応募し、2度目の挑戦でセミファイナリストに選出。これが起業の基本を

※「TOKYO STARTUP GATEWAY」のこと

学び、商品のアイデアを具体化する貴重な機会になりました。必要な栄養素をしっかり摂れる味噌汁を開発し、健康的な食事の大切さを広めようと決めたのもこのころです。以後、研究を重ね、「完全栄養食」の味噌汁を、サブスクリプション形式で販売するビジネスモデルを確立し、多くのお客様に喜ばれています。



各地の味噌蔵の味噌と  
たっぷりの具材を使った  
栄養価が高い味噌汁



そもそもなぜ  
起業したの？

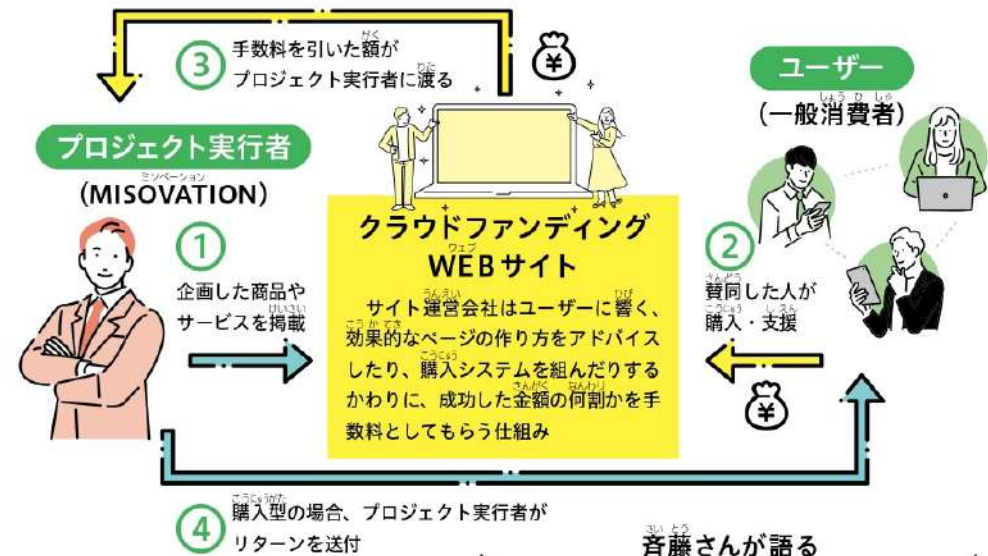
自分のやりたいことを  
実現したかったから



子どものとき、祖父の看病で家族が大変だった経験から、「病気になるように普段から健康に気をつけたい」と思っていました。そのためには毎日の食事が大切だと、多くの人にも知ってほしいと思ったのが原点です。「自分のやりたいことを仕事にしよう」と、起業について学びながら、クラウドファンディングによって資金を集め、夢を実現しました。

## クラウドファンディングとは？

インターネット上で第三者に事業やサービスの特徴などのプレゼンを行い、それに賛同した人たちから資金を集める方法。一人ひとりが少額ずつでも、たくさんの人が集まれば大きな額となるため、利用者が多くなっています。



斉藤さんが語る

## クラウドファンディング成功のポイント

「ぼくの場合は受注生産だったので商品を作るよりも先にお金が入ってくるのは助かりました。また商品の感想や反応も知ることができ、無料でマーケティングができたのもポイントでしたね。お金を出した人にとっては新しいものが体験できるというメリットがあり、最終的に目標の3倍以上の187万円が集まり大成功となりました」



### 購入型

お金を払う代わりに商品やサービスをリターンとして提供する

MISOVATION はこれ

### 寄付型

文字通り「寄付」のような形で、商品やサービスのリターンが発生しない

※その他、融資型、株式投資型、不動産投資型など





仕事のやりがいを教えてください。

お客様からのフィードバック！  
人の役に立てたと実感します



## 原価と売値のバランス これを考えるのがビジネス

自分たちが作った味噌汁を飲んだお客様から、お手紙やホームページのレビューで喜びのコメントが届いたとき、涙が出るほどうれしいです。売上が伸びたときも、同様ですね。最初はなかなか思うようにいかなかったけれど、3期目でようやく黒字になり、今までの努力の成果が実を結んだと、やりがいを感じています。

会社を立ちあげ、存続させるには、お金に関することはもっとも重要です。自分の場合は、起業後に副業をして、定期収入を確保していました。開業資金は、自治体の助成金と金融機関の融資で調達しました。投資家を募る方法もありますが、自分には今の堅実なスタイルが合っていると判断したのです。商品開発でも材料や製法にこだわるほどコストがかかり、原価と売値という問題が出てきます。いくらおいしくて栄養価が高くても、あまりに高額では買ってもらえませんからね。あれこれ考えてバランスを取りながら、満足してもらえる商品作りに励んでいます。



オフィスなどにかかる固定費もできる限り下げて効率化をはかる。そのため、シェアオフィスを利用している



ゴロゴロとした大きな具材がたっぷり入り、これだけで必要な栄養素がしっかり摂れるように作られている

## 仕事の相棒 味噌

味噌は地域によって味や香りが様々。国内だけでも約1200もの味噌蔵があるので、興味はつきません。また休日は旅行や映画鑑賞などで非日常を楽しんで、パソコンを持たない日も作ります。こうした気持ちの切り替えは大切です。



## 斉藤さんの描く未来

# ラインナップの拡充と 海外への進出

商品の種類やサービスをさらに充実させようとしている斉藤さん。味噌の力をもっと役立ててもらうために、海外市場への進出を計画しています。

全国には小規模な醸造所が作る個性あふれる「クラフトビール（地ビール）」が多数あります。味噌も同じようにしたいと思い、各地の味噌蔵さんが作る地域限定の「クラフト味噌」で、冷凍やフリーズドライの味噌汁の企画・開発・販売をスタートさせました。これからは様々な商品を世に送りだすことを計画していて、世界にむけて多くの方々に栄養の宝庫である味噌の力を体験してもらい、病気の予防にもなると知ってもらいたいのです。



目標を実現するために、海外進出も考えています。日本食ブームもあり輸出量は増えているので、味噌汁も国境を越えて世界に届けたい。社名の「MISOVATION」は「味噌+イノベーション（革新）」という意味です。その名が示すように、国内と海外にむけ、味噌で新しいビジネスを展開するのが目標です。

## 起業家からのメッセージ

一生懸命になれるものを見つけてほしい。  
もしまだないなら、いろいろチャレンジしよう。  
いつもと違う道を通るだけでも、  
好きなものを見つけるきっかけに  
なるかもしれません。



## 斉藤さんのこれまで

0才

1994年、宮崎県生まれ

子どものころ

「食」に興味を持ち始める。  
週末は、簡単な料理を作って楽しんでた

中学時代

いじめにあう。つらい体験が、  
やがて「負けたくない、人に  
認めてもらいたい」といった  
自己承認欲や自分を強くする  
ことにつながる

22才

食品会社に入社。1年半で退  
社後、人材紹介の会社に転職

26才

ターニングポイント

いくつものビジネスコンテ  
ストへの挑戦を通し、起業に  
関する知識を深める

27才

ピンチ!!!

栄養士の知識を生かし、完全  
栄養食の味噌汁を開発。しか  
し商品を製造する工場を探  
し、指示通りに作ってもら  
うのに、予想以上に大苦戦。そ  
れでも妥協せず、完成が大幅  
に遅れてその間、資金は減る  
ばかりで毎日、不安に

30才

経営が上向きに。時間はか  
かったものの、着実に利用者  
が増え、昨年の倍以上の売上  
を見こめるまでに。新商品の  
販売も開始