

あなたらしい創業 応援 BOOK

コミュニティビジネスを

はじめよう！



大田区

あなたの想いをカタチに！

～地域も元気にするビジネスを始めてみよう～

「私は起業したい！」そんなはっきりした思いでなくても、
何となくぼんやりと考えていることはありませんか？

定年退職後に！

これまでのビジネス経験
を活かしたい！



主婦が！

地域のために何かしたい！
趣味を活かして起業したい！

子育て中のママが！

自分の悩みをビジネスに
したい！
子育て中でも社会に接したい！



若者が！

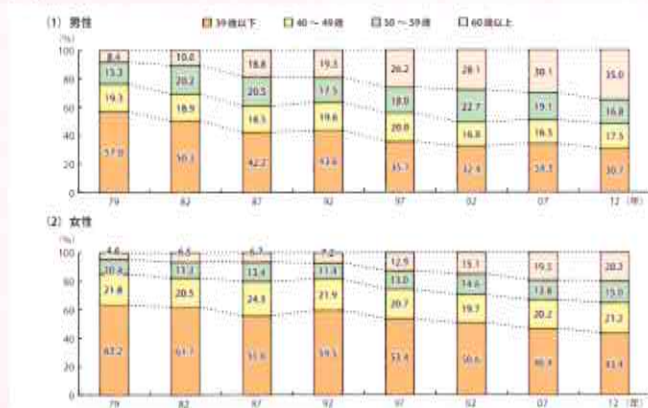
これからの社会を変えたい！

時代を問わず毎年一定数の起業家が誕生している一方で、起業する方の年齢層が徐々に変化
をしてきています。(図1)

セカンドキャリアとして起業を選択したり、結婚・出産・子育てなど人生の節目に自分を
取り巻く状況が変化し、働き方の選択肢の一つとして起業を選ぶ方もいらっしゃるようです。

男女別に見た、起業家の年齢別構成の推移

図1



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

また、起業に関心を持つ潜在的起業希望者が、起業

を志したきっかけについて、図2が示すとおり、

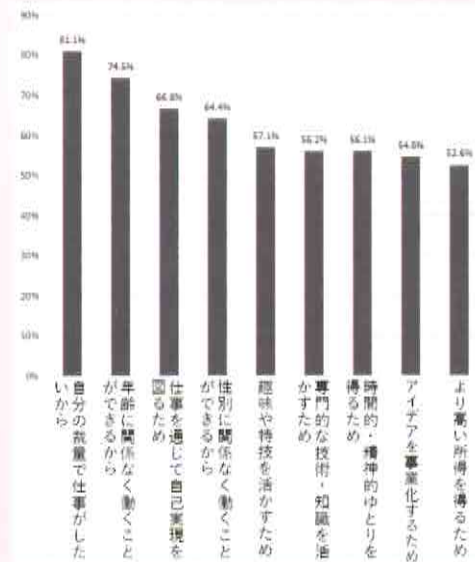
単純に利益を追求する目的の起業ではなく、

趣味や特技を活かすためなどの自己実現や、働き方の多様化を示すキーワード

が、上位に目立つようになっているのも特徴的です。

起業を志した理由

図2



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))
(注)各項目に対して「当てはまる」と回答した割合を集計している。
再編加工：上位9項目を抜粋。

こういった事情から、起業家が注目するのが、

地域の課題をビジネスの手法で解決する

「コミュニティビジネス」。

年齢・性別にとらわれない働き方ができ、

かつ「地域を元気にしたい!」「社会のために何かしたい!」という

【公益性】と【自分がやりたいこと・自己実現】の2つの要素を両立した

「コミュニティビジネス」が選択肢の一つとなっているのです。

例として

まちづくり

商店街を活性化したい!

ポイントアプリ開発
&
ポータルサイト作成

高齢者

長年の家事経験を

活かしたい!

シニア女性による家事
代行サービス運営

観光

訪日外国人に

日本の魅力を伝えたい!

伝統工芸体験ツアー
を提供する
旅行代理店設立

青少年 社会教育

不登校の青少年に
学習・生活のサポート

がしたい!

フリースクール運営

スポーツ

スポーツで地域を

繋ぎたい!

多世代が参加する
スポーツクラブ運営

地域資源活用 居場所づくり

空き家を活用したい!

人と人をつなぎたい!

コミュニティ
レストラン運営

子育て 就業支援

育児中のママの
社会参加を応援したい!

内職コーディネート
事業運営

障がい者

障がい者の就労を
応援したい!

商品の安定供給
が可能な
作業システムの構築

福祉

認知症の方と家族を

サポートしたい!

見守りITシステム開発



ママと子どもの笑顔が見たい!

一般社団法人 BTmama

代表理事 網島 ちひろ 氏

URL: <https://www.btmama.jp/>
大田区大森北 2-3-15 下川ビル 4 階

子育てママのためのクラウド内職

BTmama

【期待される効果】

雇用創出・子育てママの社会復帰支援・
孤立化の解消・地域コミュニティ活性化等

事業概要

2015年に個人事業主として開業。「全てのママが『子育て第一』に『新しい働き方』を自ら創っている社会にする」をミッションに掲げ、完全オンライン業務で仕事と子育ての両立ができるクラウド内職ファシリテート事業(※1)を展開。ママコミュニティの形成や、企業の業務効率化にも貢献。ビジョンは「働くママが我が子の成長と笑顔のひとつも見逃さないまち」。

2017年末に法人化。2017年大田区ビジネスプランコンテスト最優秀賞受賞。

※1 在宅でアンケート集計、不動産情報登録代行、デザイン業務等を受託。



私の好きが地域のために!

ビール (株) 羽田麦酒

代表取締役 鈴木 祐一郎 氏

URL: <http://bljkk.com/wp/>
大田区多摩川 1-23-12 石井ビル 1 階



【期待される効果】

地域ブランドでのまちづくり振興等

事業概要

2014年に大田区でビール工場(羽田ブルワリー)を創業。社会保険労務士・行政書士の資格を活かし、ビールを造りたい人へノウハウを提供するビジネス構築。

2017年「おおたの逸品」「大田のお土産100選」を受賞。

※2009年にビーエルジャパン株式会社設立。

2018年に株式会社羽田麦酒に社名変更。



私にできること

気まぐれ八百屋 「子ども食堂」だんだん

代表 近藤 博子 氏

URL: <https://ameblo.jp/kimagureyaoyadandan/>
大田区東矢口 1-17-9



【期待される効果】

地域コミュニティ活性化・シニアの生きがいやりの提供・居場所の創出等

事業概要

2008年「気まぐれ八百屋だんだん」スタート。小学校の先生から「給食以外をバナナ一本で過ごす児童がいる」ことを知り、2012年に子ども食堂を立ち上げる。今では各種講座の開催など世代を超えて人が集まる拠点・居場所を提供している。また、子どものことを縦割りではなく地域全体で支えるために、課題に立ちあがる大人を一人でも増やそうと、「子ども笑顔ミーティング実行委員会」を発足。毎月大田区内で勉強会を開催し、子どもたちの実情を知り、支援の在り方を考える緩やかなネットワークの構築に携わっている。

全国で広がる「子ども食堂」の名付け親。

Q 事業を始めたきっかけ

A 出産後は子どもを預けて、すぐに働こうと思っていましたが、希望の保育園に入園できず、しばらく子どもと一緒にいる毎日でした。次第に手で育てたいという想いから、育児に専念。しかし授乳中でも生産性を考えてしまう私の性格上、モヤモヤがずっとありました。

それを解決してくれたのが以前の勤務先からの在宅ワークの依頼。子育て中は大人と会話することがなかったため、少しでも社会と繋がってられることに楽しさを感じられ、家族への接し方も変わっていったのを覚えています。

受託業務量が増えたため、周囲のママたちに助けを求め、ママ同士でのワークシェア感覚で広がっていったんです。そして税務申告が必要な受託量になってきて、開業届を提出しました。

Q 事業を始めたきっかけ

A 学生時代、醸造学科に在籍し、いつかはお酒を造りたいという夢を持っていました。卒業後は電機メーカー系設備会社に就職、地ビールブームも手伝い、地ビール工場の立ち上げに携わることができました。お酒造りへの想いが強くなり、ビール造りに関わりながら続けられる仕事として土業を選び、資格を取得しました。

土業としてクラフトビール製造に関するコンサル依頼がきたことを契機に、ビール造りそのものだけでなくコンサルタント業務も仕事になることが分かりました。これまでの経験と出逢いが、自分のやりたいことの実現に近づけてくれたと思います。

Q 事業を始めたきっかけ

A 私は、子ども食堂を始めようと思って起業したわけではありませんでした。

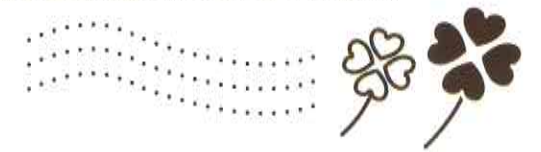
歯科衛生士という仕事から、食と歯の健康のため有機野菜を取り扱う八百屋を始めたのですが、子どもたちが抱える多くの困難を目の当たりにし、自分にできる範囲のことを始めただけです。

温かいご飯と味噌汁だけでもみんなで食べられればと思い、子ども食堂を始めました。

Q 創業当時のお話を聞かせてください

A 個人事業主として開業届提出後、大田区に創業サポートがあると知り、大田区産業振興協会イノベーション創出担当相談窓口で何度も相談させていただきました。大田区ビジネスプランコンテストに応募する頃から、具体的に事業のカたちづくりができるようになったんです(内職あっせん窓口も活用)。

創業を後押しする支援や制度が充実している大田区で創業してよかったと感じます。何よりも、夫や義父母、そして二人の子どもが私の創業スタイルを応援してくれることが何よりの支えになっています。



Q 創業される方へのアドバイス

A 私の場合、お酒が好きで始めた事業で、地域のためにという想いで創業したわけではありません。クラフトビール工場を立ち上げたい方のコンサルティングを通して、クラフトビールがまちおこしにつながることを知り、魅力を感じました。

私の好きが地域のためにもなると気づき、夢中でやっていく中で色々な仲間が増えていきました。私が苦手な営業活動は得意な仲間に任せています。そうして関わる人がお互いに、ビジネスとしてのメリットや面白さを感じるからこそ、その地域の人が集まり、結果的に街の活性化に繋がっていくのです。

私の場合はビールですが、どんな分野でも地域に関わるビジネスは可能だと思います。

Q 子ども食堂「だんだん」の現状

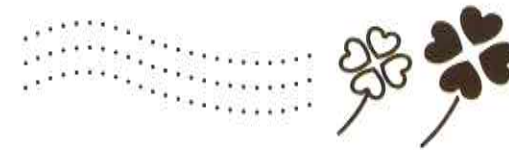
A 気まぐれ八百屋だんだんとして起業してから10年目になりますが、ようやく運営の形が見えてきたところです。

八百屋での物販・レンタルスペースとしての収入などで場所の維持はなんとかできるようになりました。

「子ども食堂」はサポーターの方々からの金銭的寄付・食材の寄付などで、なんとか運営できています。

自分が計算できる計画の範囲、自分が行動できる範囲を考えることが大事。「もうだめだ」と思った時には、明日にでもやめられる規模で継続してきました。背伸びして社会貢献したい!もっと大きく!なんてことは考えていませんでした。

まずは地道に小さなお店から始めていくことが大事なのかなと思います。



ここに紹介した皆さんは、事業の内容やビジネスのスタイルはそれぞれ違い、きっかけもさまざまです。

結果として、地域への貢献につながっています。

地域に暮らす人々への想いがカタチになっているビジネスは多く存在しているのです。

このように地域の課題や社会の課題に注目したコミュニティビジネス(CB)の市場規模や雇用者数は、

今後も拡大する可能性に事業者だけでなく国や自治体も注目をしています。

次のページではCBについてご紹介します。

コミュニティビジネス(CB)ってなに？

「コミュニティビジネス」とは、市民が主体となって、地域の課題・問題をビジネスの手法・視点を活用しながら解決していく事業活動です。

「地域のため」 **Community** + 「事業として」 **Business**

を合わせた造語です

CBは自分の思い・地域のニーズ・共感する仲間・事業の継続が重要な要素となります。

「この地域にあったらいいな」と思う商品やサービスを、顧客目線・住民目線で考えていくことがとても重要です。商品やサービスが地域に愛され、さらに地域の方が関心を持つことで人が集まり（人脈が増える）、事業としてさらに飛躍する可能性が期待できます。

地域に求められるものを安定して供給していくためには、継続性の観点も必要です。あなた一人では限界があります。あなたの思いに共感・協力してくれる仲間探しをしておく、地域特有の情報を得られたり、サポーターや関係機関の協力を得やすくなります。その方が顧客になって応援してくれるかもしれません。

次からのページでは、仲間探しや事業継続のための収入源について説明します。

ビジネス (利益追求型)

- ・ほかの地域でも経営が可能
- ・利益は株主(配当)や働く人(ボーナスなど)への還元
- ・ほかの事業者はライバル



コミュニティビジネス (事業型)

- ・特定地域のニーズに合わせたサービス
- ・利益は新たなサービス(活動資金)に還元
- ・ほかの事業者と共通のテーマのもと協力

Q&A

「非営利」でも利益を出すのですか？

非営利団体こそ利益を確保していくべき！

「そもそも行政やNPOがボランティアで実施していたのだから、低賃金や低価格で活動しなくてはいけない」と考える方が多くいます。しかし、「非営利」とは稼いではいけないということではありません。活動を通じて得た「利益(収益から費用を引いて残ったお金)」を「構成員で分配せず、ミッション遂行のための活動資金として使う」という意味です。

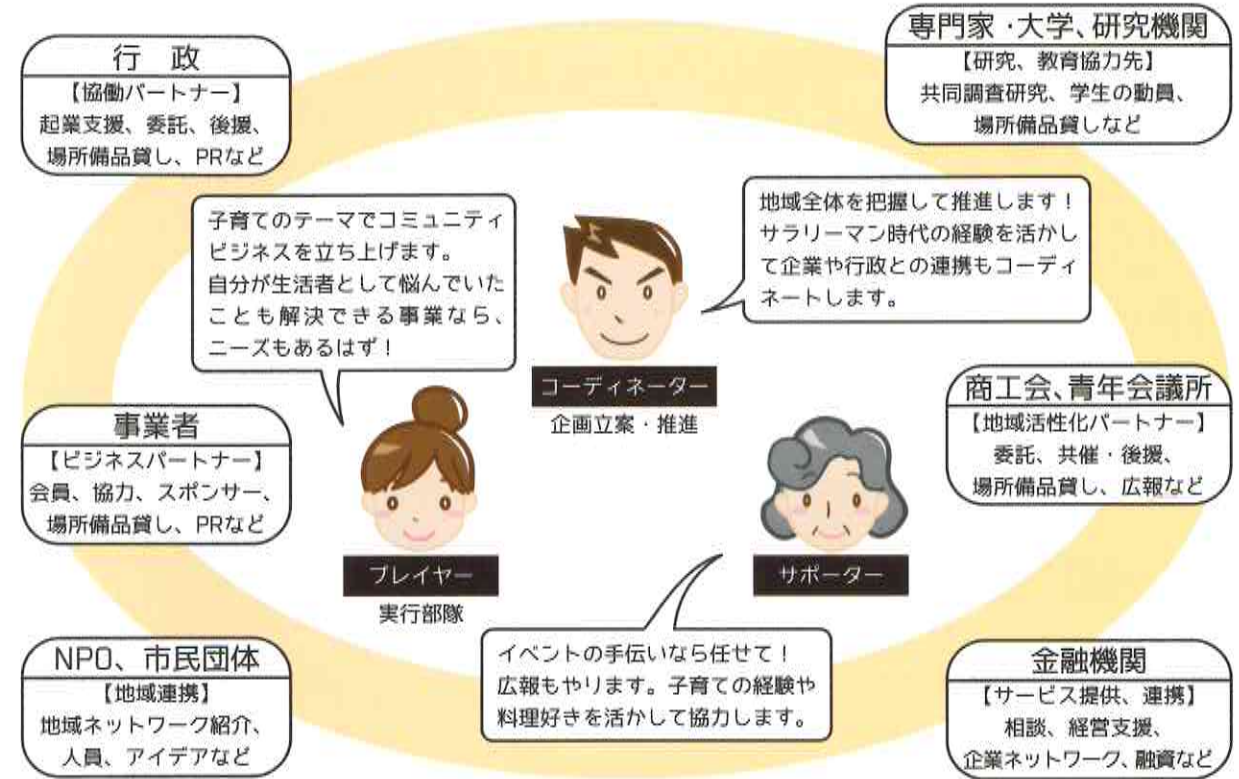
近年では「非営利型株式会社」と称し「利益を分配せずに活動資金にまわす」と明記するCBが主体となる株式会社も登場しています。事業を行ううえでの組織の機動力を優先し、「NPOではなく会社組織」を選択するケースも増えていきます。

必要経費にはスタッフの給料も含まれますが、これを民間企業より安く設定する必要はありません。非営利であっても自分たちが働いた分の適正な「対価」を得ることは、スタッフのモチベーションアップ、質の高い商品・サービスを提供する責任感にもつながります。活動を無理なく継続・発展させていくため、常勤スタッフに相応の給料を支払い、志のある人材を安定して雇用できる環境をつくっていくことも、CBに期待されています。

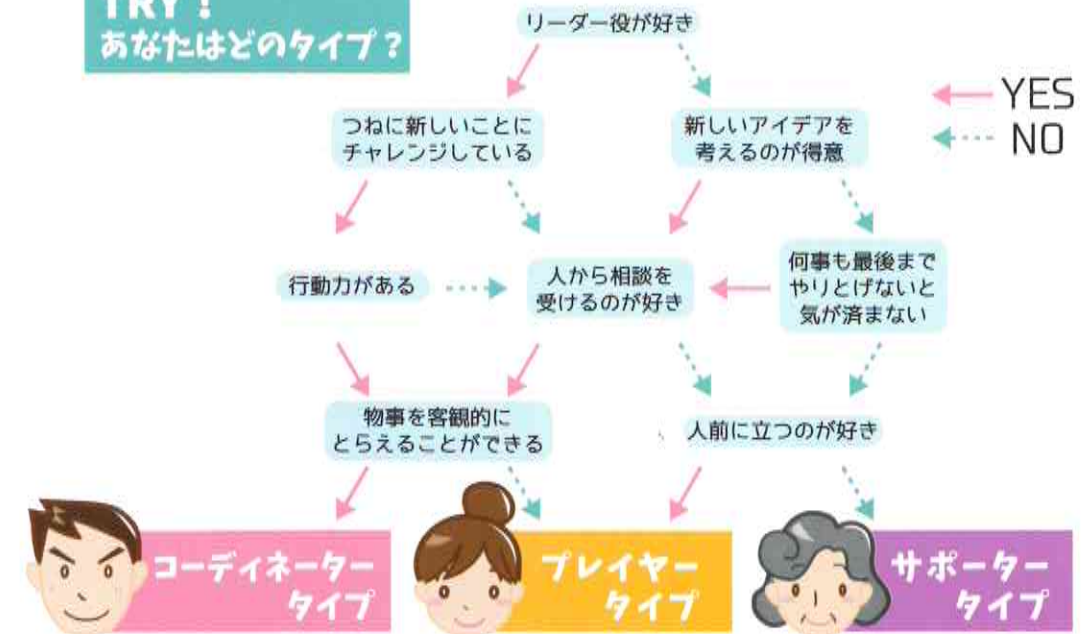
仲間をみつけよう

自分のやりたいことが明確になったら、誰とどんな関係をつくれるか考えてみましょう。CBにおける仲間とは、同僚であり、情報提供者であり、顧客であり支援者です。自分一人で全てを行う必要はありません。

苦手なことは得意な人に任せるなど、さまざまな人の協力を得て事業を実施しましょう。



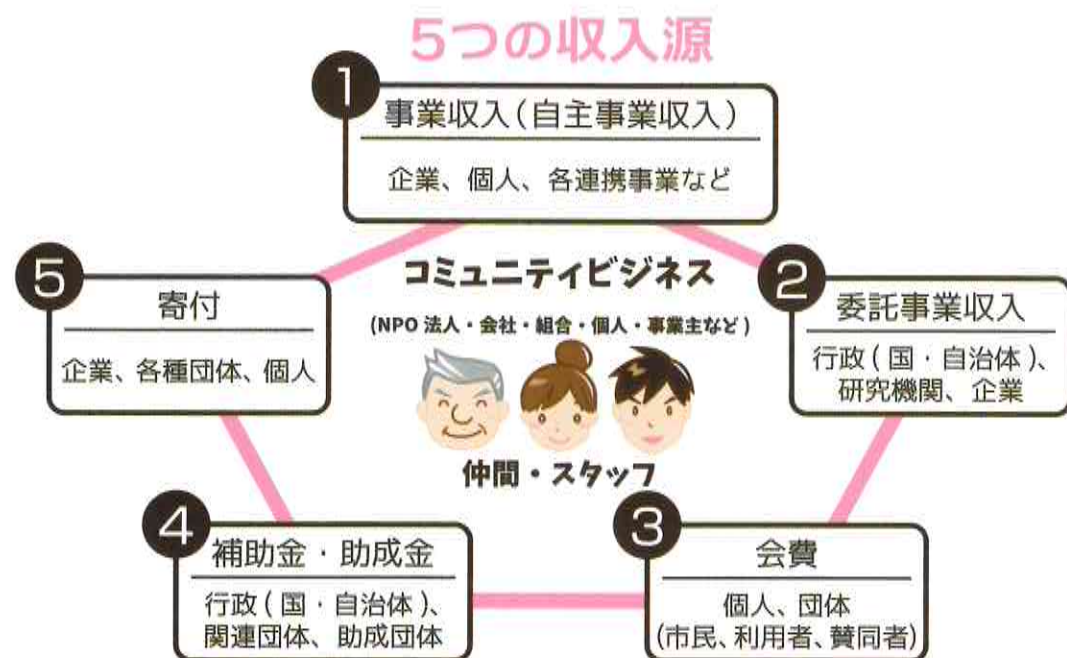
TRY! あなたはどのタイプ?



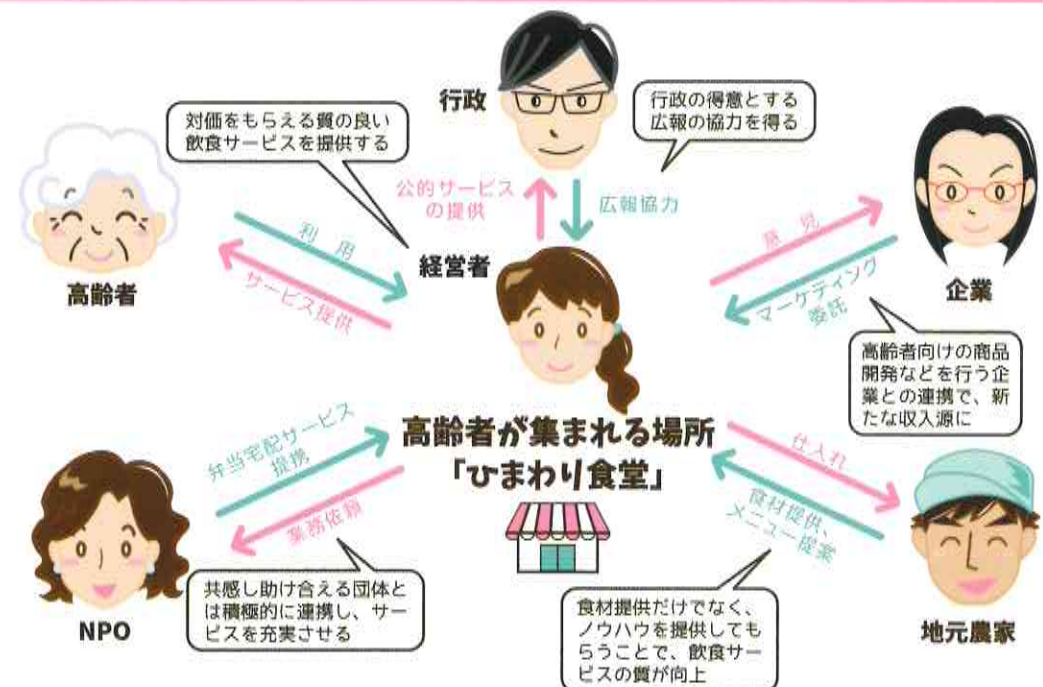
CBでは、さまざまなタイプの仲間が必要です。それぞれの知識や経験が集まることで、より魅力的なCBになっていきます。

コミュニティビジネス(CB)の主な収入源

事業に必要な収入の額や、それを得る方法はさまざまです。
これら収入源をどのようなバランスで経営するかが重要なポイントです。



コミュニティビジネス(CB)の具体的なイメージ



地域の高齢者のために、メニューの値段を抑えながらも質のよいサービスを提供したい。
地域の企業などからの収入源を得ることで売上げを確保、ビジネスの手法で各機関と連携。

アイデアを具体化しましょう

事業を成功させるコツとして

「ノウハウの割合は約3割、誰がやるかが約3割、どこでやるかが約3割」と言われています。
事業計画を具体化する中で、地域についても具体的に思い浮かべて考えてみましょう。

なぜ Why	事業の必要性、目的、ターゲット	コンセプト・ミッション
何を What	具体的な商品・サービス(価格帯、種類、量と質など)	商品・サービスの内容
どこに Where	エリア、場所、立地条件、仕入・流通経路(どこで、どこから〜どこへ)	地域・場所
7W 誰に Whom	対象(年代性別、職業、生活スタイル、家族形態、関心事など)	顧客・市場・競合
誰が Who	主体者、人数、必要な人材、役割分担(プロデューサー・プレイヤー)	独自性
誰と with Whom	協力者、連携パートナー、スポンサーなど(サポーター)	連絡先・役割分担
いつ When	時期、時間帯	スケジュール
どのように How	PR・集客・協力者獲得方法、販売形態、外部の連携体制	ビジネスモデル
2H いくらで How much	それぞれいくら(円)× どれくらい(人・個・件・回)	収支・資金計画

まずは相談から

上記を書き出して具体化していく中で、誰かに相談が必要な場合は、次のページの相談窓口や創業塾などを活用しましょう！

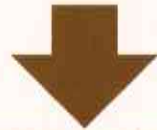


「創業の困った」はこれで解決！

- ex. 「何かしてみたいけど、どうしたらいいの？」
- ex. 「創業のアイデアはあるけれど、ビジネスになるのかな？」
- ex. 「創業・開業の手続きはどうするの？」
- ex. 「地域のネットワークを作るにはどうしたらいいの？」等

創業相談窓口
TEL : 03-3733-6294
 (公財)大田区産業振興協会
 ものづくり・イノベーション推進課イノベーション創出担当

年間延べ 900 件以上の相談実績！創業のことならなんでもご相談を！



さらに専門的な相談なら
 ビジネスサポート(専門家相談)をご紹介します。

(公財)大田区産業振興協会
 地域型産業推進課経営サポート担当

まずは、お気軽にご相談ください！

【創業の相談でよくある質問】どんな法人にしたらいいの？

組織形態	個人事業	NPO法人	株式会社	一般事業団法人
経営体制	代表個人	正会員10名以上 (理事会もある)	代表取締役中心	2名以上の役員
設立コスト	0円	0円	資本金+約30万円	約20万円
設立期間	即日	約3~4ヵ月	約2~3週間	約2~3週間
判断	トップダウン	合議・合意形成	トップダウン	合議・合意形成
特性	個人事業として 迅速に判断できる も非法人のため 信用力は低い	公益性が高く見 られ、行政との連 携はしやすいが 事業実施はやり にくい面もある	迅速な経営がで き、事業実施は やり易い。行政 等との連携は苦 労する点も	NPOの公益性 を持ちつつ少人 数経営が可能。 難点は知名度・ 認知度が低い

知識を得たい・仲間を作りたい

コミュニティビジネス創業塾

担当 区・連携推進担当

CBに興味のある方、CBの創業を考えている方を対象に開催します。
 CBの基礎から実践まで学べます。

大田区創業塾

担当 協会・イノベーション創出担当

区内での創業を目指す方全般を対象にしています。
 内容はセミナーやワークショップを中心とした連続講座です。

アイデアを発表したい

ビジネスプランコンテスト

担当 協会・イノベーション創出担当

ものづくりやコミュニティビジネスなど、さまざまな分野でアイデアを募集します。
 ※年度によりテーマが変更となる場合があります。

仕事のスペースを確保したい・交流したい

イノベーション創造サロン

biz BEACH CoWorking
 TEL : 03-6428-7688

大田区産業プラザ2階にコワーキングスペース「biz BEACH CoWorking」があります。
 創業や企業・人材のビジネス交流を促進するため、セミナーやワークショップなど各種イベントを開催します。イベントには有償のものと無償のものがあります。また、コワーキングスペースとしての利用は有償です。

融資・助成を受けたい

中小企業融資あっせん制度(開業資金)

担当 区・融資係

経営改善や設備の向上等に必要な事業資金の低利融資を金融機関にあっせんし、利子等を補助します(区が直接融資する制度ではありません。金融機関等の審査によっては融資が受けられない場合があります)。また、商店街空き店舗活用・ものづくり事業に対して全額利子補給を実施しています。

新創業融資資金利子補給

担当 区・融資係

日本政策金融公庫大森支店から新創業融資制度を利用して融資を借り受け、区の定める要件を満たす方に対して、支払利子の50パーセントを最大36か月間分補助します。

問合せ先一覧

※大田区・大田区産業振興協会の連絡先です。

●大田区産業経済部産業振興課

連携推進担当(大田区役所内)

TEL:03-5744-1340

融資係(大田区産業プラザ内)

TEL:03-3733-6185

●(公財)大田区産業振興協会【大田区産業プラザ内】

ものづくり・イノベーション推進課
イノベーション創出担当

TEL:03-3733-6294

地域型産業推進課
経営サポート担当

TEL:03-3733-6144

Access Map



大田区役所

所在地:大田区蒲田5-13-14

- JR京浜東北線、東急多摩川線・池上線蒲田駅東口から徒歩約1分
- 京浜急行線 京急蒲田駅西口から徒歩約10分

大田区産業プラザ(PiO)

所在地:大田区南蒲田1-20-20

- 京浜急行線 京急蒲田駅東口から徒歩約3分
- JR京浜東北線、東急多摩川線・池上線蒲田駅東口から徒歩約13分