

## 東日本大震災をきっかけに大学在学中に復興支援団体を設立 人口約3,000人の町で、持続可能な社会づくりを目指す

### 移住起業家Data



三井 俊介 氏

《出身地》 茨城県 《年代》 30代  
《移住前居住地》 東京都 《移住時期》 2012年  
《プロフィール》

茨城県つくば市で育ち、大学入学に伴い上京。大学在学中の2011年3月に、東日本大震災を機に復興支援団体SETを設立。2013年6月に同団体をNPO法人化し、現在に至るまで、理事長として岩手県陸前高田市広田町の復興支援に携わる。2015年9月に陸前高田市議会議員選挙に当選し、市議としても活動した。2020年4月より、宮城大学院に入り、大学院で学びつつ教鞭も取っている。

### 企業Data(2022/1/11 時点)

非営利活動法人SET

《本社所在地》 岩手県陸前高田市 《従業員数》 正会員数156名  
《創業時期》 2013年6月 《資本金》 200~300万円  
《HP》 <https://set-hirota.com/>  
《事業概要》

陸前高田市広田町を拠点に、「人口が減るからこそ豊かになるひとづくり・まちづくり・社会作り」に取り組む。一週間の地域おこし実践プログラム等、町での生活体験を通じ、町に人を呼び込む交流事業を実施。その他、社会や町の仕組みを作り直していくような暮らし部、ソーシャルインパクト・well-being・シビックプライドといった目に見えないものを価値化していくという研究部、を組み合わせることで事業を展開。

## STEP1

移住起業の  
きっかけ



### ●移住起業のきっかけ

震災ボランティアをきっかけに被災地支援のための任意団体SETを設立。まちづくりに際し、住民とどう一緒にやっていくか、住民の気持ちをどう作っていくかにおいて、大学で学んだ開発協力の知識や自分の力を発揮できると考え、大学卒業と同時に移住。その後任意団体をNPO法人化。

### ●移住起業場所を選んだ理由

知人が陸前高田市出身だったため、震災時に陸前高田市でボランティアを実施したご縁から、陸前高田市で活動。

## STEP2

移住起業の  
準備・実施



### ●移住起業時に利用した制度や相談先

利用した制度は特になし。大学在学中に通っていた社会起業大学でのネットワークを活かして起業を準備。

### ●資金調達方法

任意団体の際は、自己資金と寄付。NPO法人化の際は、任意団体活動時の残額と補助金で賄った。

### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

NPOへの理解度が低く、資金が集まりにくかったこと。また補助金は、いわゆる事業費にしか活用できず、間接費に使えるお金が非常に少ないこと。補助金が大体1年単位のため、1年で人件費を払ったとしても、継続して雇用するためにはもう一度補助金を取らなければならないという状況の中で、長期的な戦略が立てづらかった。

### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

最初はボランティアとして、交流事業を通じて町の皆さんとの交流を広げ、市議会議員として事業者や行政職員とネットワークを形成した。消防団に入っているメンバーが多かったり、漁業権を持っているメンバーがいたり、地元の中に入り込んでいくスタイルを取り、知り合いゼロから事業をスタートしたが、人口約3,000人のうち800人以上の方に交流事業に参加していただけるようになった。

## STEP3

移住起業後  
(現在)



### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

新規事業を組み立てているため、コロナ禍において資金獲得が間に合わず、厳しい中で運営をしている。コロナで収入の60%近くを占めていた交流事業がなかなか復活できていない状況。人員確保については、人を育てるということを非常に強く組織の文化として持っており、基本的には学生時代から関わっているメンバーを採用している。

### ●事業状況・今後の展望

コロナにより交流事業の実施が難しくなったため、岩手県内で活動できる拠点を増やす等、対面で交流できる方法を模索している。また交流事業とは別に、地元の食を切り口に自分たちで経済を作り直していくという取り組みを進めている。交流・暮らし・研究の3本柱を連動させながら進んでいく。

### 《地域貢献・社会貢献したいこと》

10年間都会と田舎を行き来したからこそ、どちらも持続可能ではないということを感じている。どのように持続可能な社会を創っていくかを、暮らし部や研究部を通してさらに広めていきたい。

### 《移住起業に関するTips》

「私たちは支援者だから知りません」というより、「私たちがこの町の住人」という、「おらが町感」を持ってコミュニケーションを取るようにしている。

“肌”で課題を感じながらWeb事業を展開するために移住  
地方のDX化という全国規模の課題に取り組む

## 移住起業家Data



### 川口 聡 氏

《 出身地 》 福岡県 《 年代 》 30代  
《 移住前居住地 》 東京都 《 移住時期 》 2012年  
《 プロフィール 》

福岡県久留米市で生まれ育った。その後東京にて、2012年まで人材ビジネスの会社に勤め、新規事業としてIT企業の立ち上げに関わる。岐阜に移住してから1年間はフリーランスとして活動し、2013年10月に株式会社リーピーを設立。

## 企業Data (2022/2/7 時点)

### 株式会社リーピー

《 本社所在地 》 岐阜県岐阜市 《 従業員数 》 43名  
《 創業時期 》 2013年10月 《 資本金 》 1,000万円  
《 H P 》 <https://leapy.jp/>

#### 《 事業概要 》

「地方の未来をおもしろくする」というビジョンのもと、「Web制作」と「自社開発のプロダクト」の2つの事業を中心に、全国の地方企業、地方自治体に対して、“デザイン”と“デジタル”の面から支援。広告費ゼロを前提に独自の分析と改善手法を組み合わせ、利益に繋がる「コンサルティング型HP制作」を提供。

## STEP1

移住起業の  
きっかけ



### ●移住起業のきっかけ

東京で子どもを育てる中、待機児童問題に直面し、妻が仕事をどうするか困っていた。自身は地方出身であり、「地方×Web」というテーマでいつか起業したいと思っていたタイミングが妻の事情と重なり、地方での移住起業を決断した。当初移住後は、1年間フリーランスで仕事をしていましたが、大きなことを成し遂げるには当然チームを作らなければいけないと考え、法人化して会社を設立した。

### ●移住起業場所を選んだ理由

当初東京での起業も考えたが、やはり「地方×Web」というテーマに取り組むためには、地域に移住してデジタル化の現状を知る必要があると感じ、移住を決意。岐阜市を選んだのは妻の地元だったから。

## STEP2

移住起業の  
準備・実施



### ●移住起業時に利用した制度や相談先

2013年10月に法人化するタイミングで、非常に安い家賃で使用できる岐阜市のインキュベーション施設を活用した。移住支援制度は、移住当時まであまり整備されておらず、活用しなかった。

### ●資金調達方法

パソコンあれば仕事ができるインターネットビジネスのため、初期投資は資本金のみ。その後、起業した後に使える創業制度融資を利用。

### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

友人や知り合いのいない土地に移住したので、スタート時は人脈がなく、仕事を増やすのに苦労した。また、東京のある種ビジネスライクな仕事の仕方は通用しにくく、繋がりをとても大事にする地方の仕事の仕方に適合することに苦労した。自治体からは、移住して起業したということに対するお墨付きを貰えるような制度があることが理想。起業当初は移住先への信頼がないため、箔になるような認定などいただけるとありがたいと思う。

### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

純粋にいい仕事をして取引先を増やしていくこと。また、経営者仲間が増えていき、紹介などを通じて人脈・ネットワークを広げていった。第三者的に地方を見続け、地方のデジタル化という大きな課題に取り組みたい思いがあるため、あえて地元民だけで構成されるコミュニティには属さないようにしている。

## STEP3

移住起業後  
(現在)



### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

全国の地方に対してサービス提供しているため、各地域×各業種で、地域ナンバーワンになりたい顧客に対して、ある地域でうまくいった事例の横展開もしながら、サービス提供を各地に広げている。採用はすでに居住地のある中途採用ではなく、新天地への引越しのハードルが低い新卒採用に注力し、全国規模で採用活動を行っている。

### ●事業状況・今後の展望

「地方の課題を解決したい」というのがビジョンにあるが、地方でDXを推進できるスキルを有している人材の確保は難しい。今後、継続的に紹介した人を通じてクライアントのDX推進を伴走でサポートしていく人材紹介事業を検討している。人材を通じて地域企業に研修やアドバイスができ、その人材も自社に所属しながら支援ができるため地域企業内で孤立せずに、継続的な支援が可能になる。

### 《《地域貢献・社会貢献したいこと》》

全国どこの地域でも課題になっているDX化推進のために、全国の顧客を対象に質の高いWeb事業で支援をしている。特に顕著な人材不足に対して、人材を提供するスキームを作ることで、地域企業のニーズに応えながら、地域全体の課題も解決したい。

### 《《移住起業に関するTips》》

移住地単独ではなく「地方」と「都会」でマーケットを分けることができるので、移住地の課題はそのまま日本の地方全体の課題として捉えることができる。そのため、地方でのビジネスは逆に全国展開しやすいことも意味しているので、始めから全国をターゲットにすることが望ましい。

## 東日本大震災をきっかけに「豊かな未来創造」を目指し起業 インバウンド事業を始め、7社を立ち上げ幅広く事業を展開

### 移住起業家Data



#### 齊藤 良太 氏

《 出身地 》 宮城県 《 年代 》 30代  
《 移住前居住地 》 東京都 《 移住時期 》 2016年  
《 プロフィール 》

1982年宮城県仙台市生まれ。2005年San Francisco State University社会科学部 国際関係学科卒業後、富士通株式会社に入社。3年後に日本マイクロソフトに転職。石巻出張中に東日本大震災に被災。東北復興のためインバウンド観光振興をベースアイデアとして事業開発を続け、2016年地元東北にて株式会社VISIT東北を設立。

### 企業Data (2022/1/12 時点)

#### 株式会社VISIT東北

《 本社所在地 》 宮城県伊具郡丸森町 《 従業員数 》 47名  
《 創業時期 》 2016年1月 《 資本金 》 5,000万円  
《 H P 》 <https://visittohoku.com/>  
《 事業概要 》

東北へのインバウンド観光開発・プロモーション事業を展開。その他にも、公共コンサルティング事業や、地域食材を活用した商品開発、ECサイトによる物販、飲食事業などを中心に活動。

## STEP1

### 移住起業の きっかけ



#### ●移住起業のきっかけ

東日本大震災をきっかけに移住。今自分たちが幸せだと思える環境を未来にも残していく「豊かな未来創造」を目的としたとき、地元企業への転職では実現できないと考え、起業。

#### ●移住起業場所を選んだ理由

出張中に宮城県で東日本大震災に被災したことをきっかけに地元仙台市にUターン。しかし、仙台市のような都市部では、基本的に東京の大手企業の支店で経済が回っており、地方創生というイメージではなかった。そんな中、仕事で丸森町に通うようになり、ご縁を大事にしたいと考え、仙台市から丸森町に拠点を移した。

## STEP2

### 移住起業の 準備・実施



#### ●移住起業時に利用した制度や相談先

利用した制度は特になし。

移住前に東京にいる際、半年間インバウンドに関するコミュニティに参加し、多くの人との繋がりやノウハウを獲得した。

#### ●資金調達方法

起業当初はパソナグループの「東北未来戦略ファンド」からの出資。

#### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

事業面では特に困らなかった。ただ、戦略と戦術と組織とファイナンスについて、起業のタイミングから勉強できていればもっと早く事業を軌道に乗せられたと感じている。

#### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

東京での半年間の起業準備期間に、インバウンド事業に取り組む人たちのコミュニティに参加し、そこで多くの人とネットワークを形成。また、無料のセミナーやパネルディスカッションを開催し、自身を中心となりステークホルダーたちとのネットワークを構築した。地域コミュニティは、前職の営業職の経験から培った強みを活かし、事業に沿ったクライアントやパートナーを開拓した。

## STEP3

### 移住起業後 (現在)



#### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

現在パートタイムの方も含め47名の従業員の方がいる。販路に関しては、複数の事業を実施しており、実施していないチャンネルが存在しないほど。提携パートナーに関しても、数え切れないほどとなっている。

#### ●事業状況・今後の展望

現在グループ会社が7社あり、全て合わせると年商は5億円弱。現在、デジタル教科書の会社やECによる物販など、デジタルに関する領域も多く扱っている。今後もITのみで戦うのではなく、地方の強みとデジタルを掛け算することが武器になると考えている。日本の未来に向けた社会課題を解決するような事業で、1億円から10億円程の、ローカルに見合った事業規模の会社をグループとして複数立ち上げ、そこで得た利益を配当等の制度を使って集め、次の起業家に投資していくという仕組みを作ろうとしている。

### 《地域貢献・社会貢献したいこと》

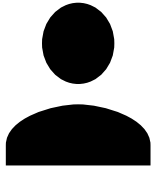
自分達のお金も稼ぎつつ、余ったお金や資源、リソースを次世代のソリューションに投資していく、人と金のエコシステムを地域で作りたいと考えている。

### 《移住起業に関するTips》

地方と東京圏ではビジネスの仕方が異なるため、一つの事業を縦に伸ばしていくのではなく、小さな事業を複数立ち上げ、横に広げていくようにしている。その上で、首都圏との情報格差等はどうしても存在するため、地方にいるメリットを常に考え事業に活かしている。

地方の特色あるリソースをWebプロモーションを通じて世界に届けたい  
北陸から地方のデジタル基盤の整備を目指す

## 移住起業家Data



高平 聡 氏

《 出身地 》 東京都 《 年代 》 40代  
《 移住前居住地 》 東京都 《 移住時期 》 2013年  
《 プロフィール 》

東京ではサイバーエージェントに約8年務め、東日本大震災をきっかけにワーク・ライフ・バランスを見直した際に、移住を決意。2013年に富山県に移住し、2016年まで地元のメディア会社に勤める。地域にWeb関連の会社が存在しておらず、需要を感じたため、2016年に株式会社プロジェクトタネを設立。

## 企業Data (2022/2/7 時点)

株式会社プロジェクトタネ

《 本社所在地 》 富山県高岡市 《 従業員数 》 約20名  
《 創業時期 》 2016年4月 《 資本金 》 100万円  
《 H P 》 <https://www.protane.jp/>  
《 事業概要 》

北陸をはじめ、全国ローカル各地のWebマーケティングの推進を目指している。スマートフォンマーケティング支援事業や、メディア運営事業、インターネット広告事業等、webを活用した販売促進や人材採用の戦略立案から、施策の実行、クリエイティブの制作、PDCA分析までを一気通貫でサポートしている。

## STEP1

移住起業の  
きっかけ



### ●移住起業のきっかけ

東日本大震災を経て、東京で住み続ける意味を考え直し、また、同じころ子供が生まれ家庭と仕事のバランスをとるために移住を選択。特にWeb事業に携わっていたため、場所にこだわらなければならないと考えた。移住後は、地元のメディア会社に勤めていたが、自身の強みであるデジタルに関わる機会が少なかった。また、地元エキサイティングな会社がないから若者が都会に流出するという声を聞くとともに、地元には面白い企業を探す術も限られていると感じ、自身が起業してその課題を解決しようと思った。もともとサラリーマン時代も個人事業主として副業を実施していた。

### ●移住起業場所を選んだ理由

子どもが生まれてから、家庭と仕事のバランスをとる難しさを感じていた。妻の実家が北陸の方だったので、子育てがしやすい環境があった方が良くはないかと考えた。また、移住翌年には北陸新幹線開通予定であり、東京へのアクセスも問題ないため、これから伸びる市場だと思い、移住した。

## STEP2

移住起業の  
準備・実施



### ●移住起業時に利用した制度や相談先

富山県の創業支援金から100万円の援助。相談などは特にしていない。

### ●資金調達方法

自己資金と、県のベンチャー創業資金を活用。コワーキングスペースを使うなどなるべく初期の固定費を抑えた。

### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

移住後、最初に就職した地域は金沢市だったが起業は富山県だったため、地元のコネクションがなく、最初の販路拡大等、立ち上がりの部分で苦労した。資金調達においても最初のコネクションをどう作るかが重要であるため、エンジェル投資家等と出会う場があることが理想的と感じた。また、事業規模が大きくなってきた時の資金調達方法も課題である。加えて、地方は東京との情報格差があるため、どのようにキャッチアップしていくか等、距離の壁を少し感じている。

### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

仕事面では、前職の地元企業でお付き合いのあった方を開拓した。当時、移住者コミュニティ等は存在しなかったため、特に所属していないが、その後地元の青年会議所に入り、同じ世代の経営者との繋がりを持った。

## STEP3

移住起業後  
(現在)



### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

設立2年目から新卒社員を積極的に採用している。採用に関しては、ナビ媒体等ではなく、自社ホームページに対して集客をしている。提携パートナーは、地元の金沢大学と共同事業をすることが多いため、キャリアプランについてのセミナーの開催や、東京からサイバーエージェント社の先輩を呼ぶなどして、学生向けのセミナー兼交流会を行っている。人材の裾野を広げるために、テレワーク・時短勤務などなるべくバリエーションのある雇用体系を意識している。

### ●事業状況・今後の展望

商圏は、北陸三県と関東圏が中心である。コロナ禍を経て、徐々にデジタルへの投資の機運が高まり伸びている状況だが、地域企業はまだ対面でない不安という声や、デジタル化が追いついていない企業が多いため、ITリテラシーを上げるための採用力アップセミナーや、Webマーケティングセミナーなどを開催している。地域の中だけで事業を展開していくことに限界も感じるため、今後は、商圏を首都圏に広げていきたいと考えている。また、さらに先(今後5年間)には、地域から海外に直接関わる仕事にも取り組みたい。

## 《地域貢献・社会貢献したいこと》

地方活性化には女性と若者の活躍が必須であると考え、フレキシブルな働き方が出来る場(職場)を提供したい。地域の方にWebをもっと身近に感じていただけるよう、北陸から全国ローカル各地のデジタル化の基盤を整えたい。

## 《移住起業に関するTips》

地方は東京と比べるとデジタル化がまだ進んでいないため、東京で流行っているものをそのまま地方に持ってくるのではなく、現地の段階に合わせて改良すること、また、移住時のイメージをきちんと抱くために、通年の地域の様子や、都市部・山間部の違いなど広く体験するとよい。

## 食文化豊かな福岡県から“世界一”飲食店に優しいフードテックサービスを コロナ禍の飲食店を救う新しいビジネスモデル

### 移住起業家Data：共同起業家



#### 今井 了介 氏

《出身地》東京都《年代》50代  
《居住地》東京都 ※移住はしていない  
《プロフィール》

安室奈美恵、Little Glee Monster、嵐、AAA、三浦大知などのアーティストに楽曲を提供してきた音楽プロデューサー。東日本大震災をきっかけに、衣食住に関するビジネスに興味を持ち、2018年にGigi株式会社を立ち上げ。

### 移住起業家Data：共同起業家



#### 杉山 隆志 氏

《出身地》東京都《年代》50代  
《移住前居住地》東京都《移住時期》2013年  
《プロフィール》

外資系コンサルティング会社で大規模開発プロジェクトや自治体IT戦略立案に従事。プロボノで関わった福岡でのITコミュニティ活動をきっかけに、現在は「地方から日本を変える」をモットーに複数事業を福岡・東京の二拠点生活を続けながら推進。

### 企業Data (2022/2/4 時点)

#### Gigi株式会社

《本社所在地》福岡県福岡市 《従業員数》 20名  
《創業時期》2018年9月 《資本金》 7,250万円  
《HP》<https://www.gigi.tokyo/>

#### 《事業概要》

メッセージと共にお食事券を電子チケットで送ることができる「ごちめし」や、コロナ禍で苦しむお店を先払いで支援し、コロナ収束後に食事に行き利用することができる「さきめし」等、食に関するプラットフォームを通じて、人々の役に立つ事業を展開。

## STEP1

### 移住起業の きっかけ



#### ●移住起業のきっかけ

＜今井氏（起業のみ経験）＞東日本大震災の際、被災地が衣食住で困っている時に音楽やエンターテインメントが非常に無力だと思ったことがあり、以来、衣食住にまつわるプラットフォームで何か社会に貢献できる事業をやりたいと思っていた。

＜杉山氏（移住起業を経験）＞前職で長く福岡県に携わっていたが、その時に、ネットワークや情報が少ないだけで本当は色んな仕事ができる環境があり、勿体ないという想いが高じていた。前職で経験した、地域の人と東京の人の交流を深める活動に面白さを感じ、自身の生業をシフトし、福岡にも拠点を構えることにした。

#### ●移住起業場所を選んだ理由

＜今井氏＞福岡県は、食文化が豊かで、また人間関係が濃く、地元愛が強いカルチャーが醸成されていると感じた。加えて、福岡市が官民一体となってスタートアップベンチャーを応援する土壌があった。

＜杉山氏＞Twitterを活用し、店舗から地元利用客に即時性の高い情報を提供できる「大名なう」サービスを手掛けたとき、色んな方に取り上げていただき、サービス拡大には、東京よりも地方の方がいいのではないかと考えた。メディアに取り上げられるスピードは地方の方が相当早い感覚があり、事業等の立ち上げ拠点を福岡にすることにした。

## STEP2

### 移住起業の 準備・実施



#### ●移住起業時に利用した制度や相談先

＜今井氏＞最初は、福岡市のベンチャー支援組織「Fukuoka Growth Next」に入居。そこで、様々なコミュニティの紹介をいただいたり、自社サービスを紹介していただいた。また、福岡市の「創業特区」による税制優遇の恩恵も受けられた。

#### ●資金調達方法

＜今井氏＞初期投資は、共同創業者4名による持ち寄り。2018年以降、「ごちめし」サービスを開発する際の資金調達は、事業内容がソーシャルグッド主眼であり、かつ持続性を重視しているという観点から、友人等やエンジェル投資家からの出資を募った。

#### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

＜今井氏＞現在はコロナ禍を経ずにいぶん変化したが、当時は印鑑証明だけ取りに行ったり、社会保険事務所に行ったりするためだけに現地に行く必要があり、様々な書類がアナログで行われていた点。

#### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

＜杉山氏＞福岡市のITコミュニティの立ち上げに関わっていたため、当時の自身のIT人脈を活用。また、福岡は音楽の街ということもあり、今井氏の音楽仲間のコミュニティからも拡大していった。

#### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

＜杉山氏＞従業員は外注や兼業の方を含め、福岡・東京を中心に採用。共同創業者4名が従来からリモートワークなど柔軟な働き方をしていたので、居住地で制限する採用はしていない。福岡県は、コミュニティを紹介し合う文化構築されているため、パートナー開拓等はしやすいと思う。

#### ●事業状況・今後の展望

＜今井氏＞「びずめし」（出張時・リモートワーク時等に、オフィス街の飲食店をどこでも社食として利用できるサービス）を地元飲食店や小売店を支援することで地域経済を応援しているというSDGsを意識した経済活動に繋がっていきたい。また、「ごちめし」（様々な想いをお食事券（電子チケット）とともに贈れるギフトサービス）のプラットフォームを応用した、企業や飲食店自身が割引チケットや回数券を発行できるような、チケットサービス「Gochi for ビジネス」をBtoBで活用したい。また、「こども食堂」は、寄付を集める母体となるNPOの設立等、取り組みが長く愛されるような仕組みを作りたい。寄付で取り組みに賛同していただけると、地域の飲食店にもきちんと還元される。

＜杉山氏＞「びずめし」は地域内での多様な展開、「こども食堂」は、子ども支援サービスの地域への浸透を目指す。

## STEP3

### 移住起業後 （現在）



#### 《＜地域貢献・社会貢献したいこと＞》

貧困に直面する子供の衣食住を支援する「街ごとこども食堂プロジェクト」を評価いただいたことを契機に、この取り組みが新しい解決策として様々な自治体に広まると嬉しい。地域密着型・固有の個店を中心に各地の飲食店を、デジタルを活用したソリューションで応援したい。

#### 《＜移住起業に関するTips＞》

コミュニティを形成し、地域の事業会社、スポンサー、銀行等が加わり、お互いの情報交換を促進していけるような場づくりは重要。移住起業家のビジネスを地元の企業含めて育てていけるようなネットワークづくりを心掛けている。

## ワーキングプアーを日本からなくすために 地方に仕事を作り小さな経済活動から循環型社会を実現する

### 移住起業家Data



#### 伊藤 綾 氏

《出身地》新潟県 《年代》30代  
《移住前居住地》千葉県 《移住時期》2019年  
《プロフィール》

学生時代から街づくりに興味があり、イオンモール株式会社に入社。前職で、人口減少している地域の店舗の閉店という現状に直面し、持続可能な地域社会の構築に関心を抱いた。地方で仕事を創出するという観点から、2019年にきら星株式会社を立ち上げた。

### 企業Data (2022/1/26 時点)

#### きら星株式会社

《本社所在地》新潟県南魚沼郡湯沢町 《従業員数》2名  
《創業時期》2019年2月 《資本金》2,000万円  
《HP》<https://kirahoshibase.com/>  
《事業概要》

湯沢町への移住相談から職業紹介まで、ワンストップでサポートを行っている。メイン事業はB to G向けの移住コンサルサービス。有料職業紹介の事業や起業支援、住宅支援、コワーキングスペースの運営等、地方で仕事をして暮らすという、サポート体制を網羅的に支援している。移住支援事業を開始してから、既に約80名が移住しており、うち7名程が起業も実施。

## STEP1

### 移住起業の きっかけ



#### ●移住起業のきっかけ

前職の時に、地方活性化をするために地方に移住する人をサポートするサービスを立ち上げようという構想はあった。大企業は制度が整っているが、子育てをしながらの時短勤務など逆に多く働きたくても制限があり、裁量で時間の制約なく働ける起業を考えた。従って、起業準備は2018年の会社員時代から行っていた。当時、子どもを保育園に入れて3年目のタイミングで、周りにすぐ頼れる人がいない環境に疑問を持ち、また、このまま子どもが首都圏の競争社会に巻き込まれてしまう感覚があったため、移住を検討した。

#### ●移住起業場所を選んだ理由

当初、首都圏で仕事に困っている人を地方へ移住させるソリューションを考え、就業しやすい観光地を想定した。ゆくゆくは全国展開を見据えた際、なるべく早く成果を出すために、首都圏から新幹線で90分以内の場所を考えた。上記の条件を満たし、リゾートマンションが安価で手に入る等の好条件も揃っていた湯沢町は住む場所を提供しやすいと考え、移住先として選んだ。また、プライベートでは、趣味の野外フェスがよく開催されており、馴染みがあった。

## STEP2

### 移住起業の 準備・実施



#### ●移住起業時に利用した制度や相談先

公益財団法人「にいがた産業創造機構」への相談や、補助金制度等を利用した。相談先は地域でビジネスをされているママ友コミュニティ。

#### ●資金調達方法

資本金は全て、社会起業家支援を行っている株式会社ボーダレス・ジャパンからの出資を受けている。現在のところ、新たな融資や出資は受けておらず、自己資金で賄っている。

#### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

ビジネス環境があまり整っておらず、人脈も含めて一から構築しなければいけない点。人脈がないと地方でやっていくのは難しいため、金融機関や行政職員等の信頼できるビジネスパートナー、取引先、営業先増やしていくか、いずれもゼロベースで実施しなければならなかった。

#### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

メインパートナーである湯沢町役場に対し、起業前から事業内容について営業を行った。金融機関に対しても、自社の新しい取り組みを、しっかり説明し、人材に困っている会社があれば紹介して欲しいと人材紹介事業について営業をした。泥臭く一から直接面会したり、電話でアポイントを取ったりしながら開拓していった。その際も、人からの紹介だと信頼感が増すため、必ず人から紹介していただき会うようにしていた。

## STEP3

### 移住起業後 (現在)



#### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

現在2名で会社経営しているが、運営しているコワーキングスペースのメンバーが約30名おり、その方々と連携しながら様々なプロジェクトを行っている。メイン顧客は湯沢町役場であり、ワンストップ移住相談業務を受託している。人材紹介事業では、実際に地域企業に人材を供給し、紹介料をいただいているため、地域で人材募集をしている企業が主な提携先。

#### ●事業状況・今後の展望

事業を始めて、特にコロナ禍で、相談件数は急増している。移住者も増えているが、テレワーカーが7割程と急増しており、職業紹介事業の需要に変化が出ている。現在は、町と一緒にローカルアントレプレナーの育成に取り組んでいる。地域おこし協力隊の事業スキームを活用し、地域課題を解決する人材を地域おこし協力隊として採用し、我々が起業支援を行っている。今後の展望として、上記のような地域課題を解決する人材を年間1人、2人ずつ増やしていきたい。また、こうしたパートナーシップを湯沢町だけでなく、窓口業務も完全委託している自治体はまだ少ないので、より広い地域に広げていきたい。

### 《地域貢献・社会貢献したいこと》

自治体と連携しながら地域の移住者・起業家を支援することで、地域課題を解決できる人材を増やしていきたい。その枠組みを他の自治体に展開し、提携先を増やすことで、ある地域では合わなくても他の地域を紹介できるので、社会全体のインパクトが大きくなる。

### 《移住起業に関するTips》

地方起業で上手くいかない方は、ダイレクトアプローチを軽視しており、テレアポ、メールでのアポ取りで止まっている場合が多い。地域のハブとなるような方と繋がり、その方の紹介でビジネスの幅を広げていくことが重要。

## 信州の廃棄フルーツを減らすために 地域おこし協力隊をきっかけに最新の冷凍技術でフードロス問題に取り組む

### 移住起業家Data



#### 前田 隆幸 氏

《 出身地 》 静岡県 《 年代 》 40代  
《 移住前居住地 》 神奈川県 《 移住時期 》 2018年  
《 プロフィール 》

貿易関係の仕事を経て、移住前は神奈川県で建築関係のマンションの修繕の仕事に従事。2018年4月から地域おこし協力隊として豊丘村に移住し、2020年4月に南信州クリエイション株式会社を設立。

### 企業Data (2022/1/28 時点)

#### 南信州クリエイション株式会社

《 本社所在地 》 長野県下伊那郡豊丘村 《 従業員数 》 3名  
《 創業時期 》 2020年4月 《 資本金 》 300万円  
《 H P 》 <http://m-s-c.co.jp/>  
《 事業概要 》

特殊冷凍装置を導入し地元の果物を活用し、フローズンフルーツに商品化し販売している。南信州の果物の魅力を高めるとともに果樹農家における選外品の廃棄ロス削減にも取り組んでいる。

## STEP1

### 移住起業の きっかけ



#### ●移住起業のきっかけ

建築関係の仕事をしていて、体調を崩し、関心のあった飲食の仕事ののんびり田舎でしようと思った。友人が秋田市地域おこし協力隊で取り組んでいたパーベキューを使った地域おこしに関心を抱き、地域おこし協力隊として豊丘村に移住。南信州の地域情報や風景、おいしい食材等をSNS等で発信する中、知人から冷凍フルーツの製造会社を探しているという相談を受けた。南信州は特に1年中フルーツがある地域なので、自身が地元で冷凍フルーツの工場を作ろうと思った。

#### ●移住起業場所を選んだ理由

出身の静岡県の伊豆を検討していたが、2018年に東京ビックサイトで行われた全国移住フェアで、豊丘村のブース担当者と話し、当初構想していたパーベキューを使った地域おこしについて前向きに面白いと言っていたので、移住しようと思った。長野県は関東圏・関西圏にもアクセスが良く、豊丘村も近隣の飯田市に大きな病院があるなど、生活しやすい環境だと感じた。

## STEP2

### 移住起業の 準備・実施



#### ●移住起業時に利用した制度や相談先

地域おこし協力隊として役場に勤めていたため、役場の方、また非常に面倒見のいい商工会の方に相談していた。商工会からは、補助金や地域について紹介いただいた。

#### ●資金調達方法

初期投資は自身の持ち出しと、日本政策金融公庫と地元の信用金庫から、工場設立と運転資金のための融資を受けた。

#### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

最初は家探しが大変だった。田舎は物件が多いと思っていたが、貸してくれる空き家が少なかった。結局自治体が地域おこし協力隊用に用意してくれた教員住宅に落ち着いた。別の自治体の地域おこし協力隊の仲間も、任期終了後に住む家が見つからず、他の地域に行かざるをえなかったという話も聞いた。

#### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

起業するまでに、役場の人とのネットワークができたため、様々な情報提供を受けたり、役場の職員が土地の地主さんとの仲介役を担ってくれたり、資金面に関しても、役場が融資の後ろ盾をしてくれた。また、同様に地域おこし協力隊として活躍されている方とのセミナー等に参加しネットワークを広げている。

## STEP3

### 移住起業後 (現在)



#### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

フルーツの仕入れについては、品質の良いフルーツを持ってきてくれる生産者の知り合いは、同様に良いものを持ってきてくれるといった、地元生産者の横の繋がりを活かしている。販路は、県の中小企業振興センターからの紹介や、地元メディアに取り上げていただくなど、知名度を高めながら拡大している。加工や生産に関わる業務は地元の方がやはり得意なところだが、一方営業職等は人集めが難しいと思う。

#### ●事業状況・今後の展望

まずは地元のフードロス問題に着目して商品開発していたが、更にこの冷凍フルーツを多くの方に楽しんでいただくために、地元の方が胸を張って美味しいと言えるような、高品質なフルーツを使った高級路線の新商品を開発している。飯田市のデザインサポート事業の支援を受け、パッケージも刷新している。今後は大手の食品卸会社と、そこを通じて東京や首都圏の大きな高級スーパー等にその新商品を展開していただけるよう戦略を練っている。

### 《地域貢献・社会貢献したいこと》

信州地域で豊富に収穫されるフルーツのフードロス問題に取り組みたい。最新の冷凍技術で、地元フルーツをより長く・品質高く提供することで、地域資源を活用するとともに、村のSDGsの取り組みの一つとして、イメージアップに繋がっていききたい。

### 《移住起業に関するTips》

地域で起業する場合は、人の繋がりがポイント。地域の人脈を沢山持っている方と仲良くなる等、いかに溶け込めるかが重要。都会と地域のライフスタイル・コミュニケーションスタイルの違いを認識し、地域行事への積極的な参加を心がけるなど、高いコミュニケーション能力が必要。

## グローバルな経営経験を活かし、サテライトオフィスを経営 学生時代から慣れ親しんだ地域の魅力を海外に発信

### 移住起業家Data



坂本 直弥 氏

《 出身地 》 神奈川県 《 年代 》 50代  
《 移住前居住地 》 東京都 《 移住時期 》 2020年  
《 プロフィール 》

東京及びフィリピンの大手会計事務所で会計業務に従事後、フィリピンで創業。出版、経営コンサルティング、不動産の他、フィリピンを中心に、海外進出企業を支援。JICA専門家としてフィリピンと西バルカン諸国で中小零細企業振興や投資促進にも従事。林業をはじめとして、一次産業にも関心が深い。現在は、串本町に完全に定住し、2020年7月に株式会社古座MORIを設立しつづ、フィリピンの会計事務所も経営。

### 企業Data (2022/1/27時点)

株式会社古座MORI

《 本社所在地 》 和歌山県東牟婁郡串本町 《 従業員数 》 3名  
《 創業時期 》 2020年7月 《 資本金 》 200万円  
《 事業概要 》

「サテライト古座」という古民家を改装したサテライトオフィスを運営。サテライトオフィスの利用企業や地元企業との連携により、宇宙産業やMaaSなど、地域課題解決のための革新を進める事業の誘致・調整を行っている。今後、宿泊施設を整備するとともに、海外の方に向けて串本町を中心とした南紀をアピールしていく活動を進める予定。

### STEP1

移住起業の  
きっかけ



#### ●移住起業のきっかけ

仕事で日本、フィリピン、その他の国を廻る生活が続ける中、もともとリモートワークは実践していたが、顧客との関係上、都市部を本拠地としていた。コロナ禍でクライアントからもリモートワークが許容されるようになったので、定住地として以前から関心があった日本の田舎への移住を決めた。会計士として既に多くの事業を立ち上げており、起業ハードルはさほど高くなかった。

#### ●移住起業場所を選んだ理由

最初は東南アジアの田舎も検討したが、治安やインフラの課題が多かった。一方日本の田舎はインフラも整備され、将来、アジア各国でも日本の地方に対する評価が高まると考えた。約10年前に水源地の購入を検討していたところ、学生時代から研究やボランティアで縁があった古座川町の山を見つけ、家族と見に行き、気に入ったので購入した。歴史的に国際的に活躍される方が輩出される土地柄で、民間ロケット射場建設も進むなど、国際性が感じられた。

### STEP2

移住起業の  
準備・実施



#### ●移住起業時に利用した制度や相談先

東京の有楽町で、一度会ってみたいと思っていた移住者の方がお話に来られる和歌山県の移住セミナーに参加した。その際、串本町の移住促進担当の方がおり、県移住起業の交付金等、移住起業の支援制度について教えていただいた。

#### ●資金調達方法

初期投資は個人の貯金と、事務所の改装費などに移住起業補助金、県の個人向けの移住支援金、町の補助金を活用。事業運営に際しては、町から請け負ったプロジェクトの前受け金と、地銀から借り入れしている。

#### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

移住起業は、移住してからビジネス上の接点を求めて動いていくことになるので、初年度の売上は特に苦戦しがち。融資を活用する必要があるが、いずれの融資もゼロベースで審査され、また支店も遠方のため手続きが煩雑だった。審査も3~4ヶ月掛かるため、その間の経営が困難になる場合もあるのではないかと考えている。

#### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

地元のキーパーソンに取締役に就任いただき、地元人脈を紹介していただいた。公的な支援をいただけるものはいただきつつ、地元メディアの取材を積極的に受けて地元の方に見てもらえるようにした。町内会を通じて地域の課題に取り組んだり、世界遺産やジオパークなど、和歌山県の地域ガイドの資格を取り、研修などで人脈を作っている。また、南紀未来ラボやオンライン関係人口未来ラボなど、オンラインでの人脈を広げていった。

### STEP3

移住起業後  
(現在)



#### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

商社・技術開発系の企業と連携し、例えば電気自動車での移動中に排出されるCO2をゼロにする「ゼロ旅」や、自動運転バスの運行等の社会実証実験を串本町で実施している。また、和歌山県は東京大学先端科学研究所、串本町は和歌山大学と連携を強めており、母校の京都大学を含め、アカデミズムと民間企業と地域が連携できる場を作りたいと考えている。

#### ●事業状況・今後の展望

シェアオフィスと宿泊業を始める予定だが、コロナ禍もあり本格的にオープンしていない。今後は、大企業や地元の個人事業者を中心にシェアオフィスを使っていただくため準備をしている。フィリピンで経営している会計事務所のスタッフと連携しながら、古座川町の情報を英語で発信し、コロナ後に向けて外国の方向けに地域のアピールを準備している。

#### 《地域貢献・社会貢献したいこと》

ポテンシャルがあるが、なかなか外の目が向かない地域のビジネスチャンスを世界にアピールし、様々な業界から投資を呼び込むお手伝いをしたい。また、豊かな山林資源を生かし、自伐型林業を促進する研修を支援することで、地元でのエネルギー活用にも取り組みたい。

#### 《移住起業に関するTips》

移住前に現地のビジネス情報を取得し、シェアオフィス等を活用して副業やお試し起業するなど、事前準備をしっかりとするのがよい。事業計画コンテストや起業教室等の活用も有効。また、地元側でもそうした移住前の起業相談ができる体制を整えるべき。



## 地域の伝統的工芸品の魅力を世界に発信するために 鍛冶の世界で起業に挑戦

### 移住起業家Data



嶋崎 絵里 氏

《 出身地 》 高知県 《 年代 》 40代  
《 移住前居住地 》 埼玉県 《 移住時期 》 2020年  
《 プロフィール 》

高知県香美市出身。東京で外資系信用保険会社に勤めた後、2020年4月に高知へUターン。地元の特産品で、身近に感じていた土佐打刃物が県外ではあまり知られていないことをもったいないと感じ、土佐打刃物の商品を企画・販売する「SOMATAKA」を立ち上げる。

### 企業Data (2022/1/13 時点)

SOMATAKA

《 本社所在地 》 高知県香美市 《 従業員数 》 1名  
《 創業時期 》 2020年9月 《 資本金 》 非公開  
《 H P 》 <https://www.somataka.com/>  
《 事業概要 》

国指定伝統的工芸品である土佐打刃物の企画・販売等を行う。それぞれの暮らしに合う提案を行い、デザインからオーダーメイド対応も可能としている。将来的には、海外への販売も視野に入れ、自社ECサイトを運営している。

## STEP1

移住起業の  
きっかけ



### ●移住起業のきっかけ

東京のような都会での生活から一旦離れたらと思い、数年前からUターンを考えていた。仕事を考えた際に、コロナ禍直前で前職を辞め、当時はテレワークもコロナ渦中より推進されていなかったためリモートワークで東京の仕事を続けるのが難しく、また、東京での経験を活かせる就職先を高知で見つける事も難しかった。もともといつかは起業しようと考えていたこともあり起業した。

### ●移住起業場所を選んだ理由

移住、起業準備をしていく中で、慣れ親しんだ地元の土佐打刃物で起業したいと考え、地元に戻ることを決定。最初に東京以外で移住を考えた際には、移住前直前3年間は埼玉県に住んでいたこともあり、埼玉も候補にあった。

## STEP2

移住起業の  
準備・実施



### ●移住起業時に利用した制度や相談先

有楽町で行っていた高知県の移住フェアに行き、起業も考えていると相談したら、高知県産学官民連携・起業推進課が都内で開講していたスタートアッププログラムを勧められ、参加した。また高知県の起業支援アドバイザーからオンライン会議で事業計画書を作成するためのアドバイスをいただいた。その後、県の起業支援窓口相談し、鍛冶屋、金融機関、各種専門家等と繋いでいただいた。起業支援金の交付も受けている。起業については、東京の前職の上司や友人等に事業計画書を見せて相談するなど東京の人脈も活用した。

### ●資金調達方法

政策金融公庫からの借入れと自己資金。

### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

移住、起業時期がちょうどコロナウイルスの感染拡大期であり、起業相談や取引先の訪問など直接面会することが難しく、苦労した。県の起業支援金の交付決定を受けたが、補助金の交付決定後にしか起業ができない要件だったので、決定までの間、準備等出来ないこともあり大変だった。

### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

訪問はもちろんだが、最初に紹介していただいた鍛冶屋さんが出品するマーケットを手伝い、関係を構築した後、他の方を紹介していただく等、1人に繋がることで広がっていった。

## STEP3

移住起業後  
(現在)



### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

2021年5月から販売開始を開始したばかりで、現在は仕入先と販路を探すことに苦労している。提携パートナーとなる鍛冶屋は、需要に対して供給が足りていないため、依頼を受けてくれる方を探すことが難しい。また、法人ではなく個人の取引先が多く、先方の個人的な理由で取引が継続できなくなる可能性もあり、商品の安定的な供給も課題。

### ●事業状況・今後の展望

現在は、これまでにないデザインや取り組みから地元メディア等に取り上げていただくことも多く、ギフトとしてのご購入も多くいただいている。今後は、国内でのブランドの認知度向上、販路拡大を目指すと同時に、アフターコロナのインバウンド向けの展開や海外販売も視野に、展示会への出展、B to Bサイトへの掲載、自社ホームページの英語化を計画している。国内でもあまり知られていない土佐の伝統的な刃物文化を世界に発信していくと共に、若手職人を中心に業界の結束を強化し、イベント開催や勉強会、情報交換等、伝統が次世代に続いていくための取り組みを始めている。

### 《地域貢献・社会貢献したいこと》

地域の伝統的工芸品である土佐打刃物の歴史や文化を尊重し、商品を企画している。限られた職人がもつ優れた技術を映像化するなどして、土佐打刃物ならではの魅力を全国・海外へ広めると共に、次世代の職人の参考資料となるよう技術を残していきたい。

### 《移住起業に関するTips》

地元のコミュニティを広げるためには、相手の話を聞き、地域に馴染むきっかけを探る事も重要。実際に足を運んだり、一緒に活動する事で信用を得られる部分もあると感じる。また、求めているり困っている事を相談することで援助していただく機会も多く、積極的に発信する事を勧める。

副業で地域おこし協力隊として地域中小企業の課題解決に取り組む  
本業の知見を活かし、「地域の人事部」をテーマに活動

## 移住起業家Data



### 横山 暁一 氏

《出身地》静岡県 《年代》30代  
《移住前居住地》愛知県 《移住時期》2019年  
《プロフィール》

大学卒業後、2014年株式会社インテリジェンス(現パーソルキャリア)に入社。2019年4月からは、副業で長野県塩尻市の「地域おこし協力隊」として塩尻商工会議所に所属し、地元の中小企業に関する、採用課題の解決などに取り組む。2020年11月に非営利活動法人MEGURUを設立。

## 企業Data (2022/1/14 時点)

### 非営利活動法人MEGURU

《本社所在地》長野県塩尻市 《従業員数》13名 ※業務委託  
《創業時期》2020年11月 《資本金》0  
《HP》<https://meguru-shiojiri.studio.site/>  
《事業概要》

「地域の人事部」をテーマに「はたらく」を通じて自分の人生を生きるキャリア支援と法人企業の戦略人事支援を通じ、地域企業向け経営件数・人事支援、社会人向けキャリア開発・プロボノ支援、学生向けキャリア教育・インターンシップ促進に取り組む。

## STEP1

移住起業の  
きっかけ



### ●移住起業のきっかけ

長野県の出身の妻から「いつかは地元に戻りたい」と聞いている中、自分もローカルで活動したいという思いがあったため、長野県と繋がるきっかけを探していた。長野県の方のご縁から、塩尻市の地域おこし協力隊の募集を知り、応募。自分自身の地域の一人(当事者)として活動したいと思い、副業で地域おこし協力隊として活動するために移住。起業しようと思って移住したわけではないが、地域おこし協力隊として地域の課題解決に取り組んでいく中で、自分自身のミッションと地域課題が重なり、ビジネスで取り組みを継続する必要があると感じ、起業した。

### ●移住起業場所を選んだ理由

塩尻市の地域おこし協力隊の募集記事を読み、地域課題をビジネスの力で解決していくという考えに感銘を受け、実際に訪問し、自分もここでやってみたいと思った。一緒に何かをしたいと思える仲間がいたのが一番の決め手。

## STEP2

移住起業の  
準備・実施



### ●移住起業時に利用した制度や相談先

塩尻市として「地域の人事部」というテーマで組織を作るとしたらどういった役割を担えるのか等、行政・第三セクター・中小企業をはじめ、いろんな方にヒアリングを実施。行政や経営支援機関、教育機関など様々な団体と連携するためにNPO法人を選択。その他、塩尻市の副業人材活用プロジェクトで、中小企業の雇用創出、人材獲得の課題解決のための採用戦略・戦術に対するアドバイスをするCHROとして採用した方に、メンターとして相談していた。

### ●資金調達方法

NPOのため資本金はゼロ、準備金は自分自身とあとはNPOの会員制度として10万円程度。1年目の事業は、長野県のソーシャルビジネス創業支援金を活用し、30万円程度の経費補助を受けた。

### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

現地のプレイヤーをいかに増やすか、自分と一緒に動ける現地の協力者をいかに増やすかが課題。例えば地域の中小企業とリレーション構築や、地域の課題を見つけないと行くということは、現地にいないとできないため、なかなか現地に入り込んだプレイヤーが集まりづらく苦労している。

### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

地域おこし協力隊のときに所属していた商工会議所を通じてネットワークを形成。商工会議所や地域おこし協力隊という肩書きがあると、様々なコミュニティに参加しやすかった。また、青年会議所にも所属しており、同世代の経営者とはそこで出会うことができた。地域のイベントや行事等にも自分自身で積極的に参画し、ネットワークを広げた。

## STEP3

移住起業後  
(現在)



### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

NPOとして法人を立ち上げる前に、いろいろな方に構想を話していたため、設立段階である程度賛同者や関わって頂く方は集まった。地域に人事機能が不足しているという課題は、共感を得られやすく、なにか一緒にやりたい・関わりたいと思って頂く方は、企業も個人もとても多い。

### ●事業状況・今後の展望

今までは関係人口や副業文脈が多かったが、より地域の中小企業の支援に注力していく。今も地域の中小企業の採用のお手伝いや人事制度や研修の支援をしているが、複数社での合同研修や人材シェアリングなど、一社に留まらない地域単位での人事機能強化を図っていききたい。また、地域の高校生・大学生たちをもっと地域に関わり、地域に愛着を持つ若者を増やしていくためのプロジェクトも計画中。

## 《地域貢献・社会貢献したいこと》

「塩尻の人事部」として、個人のキャリア自律と企業・地域の成長を支援したい。「人」と「組織」をつなぐ中間支援団体として、人づくりを通じて、人が笑顔ではたらく未来を、塩尻から創り出していきたい。

## 《移住起業に関するTips》

自分の得意分野や専門でないことでも、地域の方のニーズに応えることで、喜んでもらったり、何かあれば相談してくれる信頼関係を築けるようになった。自分のミッションはここだからと狭めるのではなく、「信頼資本をいかに貯めるか」という視点で地域に関わっていくことが大事。

自身が取り組んできた宿泊事業を、コロナ禍で再生するために移住  
新たに地域商社を立ち上げ、地域観光発展への貢献を目指す

## 移住起業家Data



小柳 秀吉 氏

《 出身地 》 東京都 《 年代 》 40代  
《 移住前居住地 》 東京都 《 移住時期 》 2020年  
《 プロフィール 》

東京生まれ、千葉育ち。大学卒業後、総合旅行会社、楽天トラベルを経て、株式会社百戦錬磨で民泊事業の立ち上げに参画後、独立し株式会社トリップシードを立ち上げ。民泊施設の運営や運営サポートの他、観光プロデュース業を実施。活動の拠点を徳島に移し、2021年には創業2社目となるあわい株式会社を立ち上げ。

## 企業Data (2022/2/2 時点)

あわい株式会社

《 本社所在地 》 徳島県阿南市 《 従業員数 》 4名 ※パートナースタッフ含  
《 創業時期 》 2021年6月 《 資本金 》 100万円  
《 H P 》 <https://awaihouten.com/>  
《 事業概要 》

阿南信用金庫と共同で立ち上げた阿南市はじめ徳島県を主とする地域密着型の地域商社。自社が運営するECサイト「あわい商店」では、阿南を象徴する、太陽、海、森林、これら自然の恵みを存分にいただいた商品、心とカラダにやさしい本物だけをお届け。生産者や事業者の方々が大切にすることわりを多くのお客様にお伝えしていくことを理念に活動。

## STEP1

移住起業の  
きっかけ



### ●移住起業のきっかけ

東京で創業した株式会社トリップシードが運営している徳島の宿を、コロナ禍で立て直す必要があり、徳島に移住。コロナ禍が継続する中、観光業だけでは難しいと危機感を感じ、既存の旅行事業と並行し、地域商社を徳島で起業。地域の食をはじめとした特産品などを扱う「あわい商店」のEC販売を実施。

### ●移住起業場所を選んだ理由

民泊のスタートアップ企業に勤めていた際に、地方エリアでの民泊推進に向けた動きがあり、徳島へ通うようになった。当時、徳島コーディネーターの方に多くの方を紹介して頂き人脈が広がり、徳島への愛着が深まった。

## STEP2

移住起業の  
準備・実施



### ●移住起業時に利用した制度や相談先

商工会議所に県内事業者に向けた助成金や補助金等について相談。徳島県内の小規模事業者向けコロナ対策の補助事業制度を活用した。

### ●資金調達方法

資本金は自己資金。信用金庫から初期運用資金として、数百万を借入。

### ●移住起業時に直面した課題・苦労したこと

コロナ禍で移動や対面コミュニケーションに制限があり、仕事以外のプライベートな交流機会がなかった。そのため、パートナー事業者とのコンタクト頻度を上げる事や、取扱商品の購入、体験後のフィードバックをすることで、地域の事業者との付き合いを短期間で深めた。また、コロナ禍でイベントが中止になり、取扱商材の都市部への販路拡大が図れなかったため、EC販売や地元の実店舗での販売を構築中。

### ●地域での人的ネットワーク形成の方法

移住の初期段階で、より多くの方々にコンタクトを取り密な対人関係を構築していく事がポイントだと考えているため、なるべく多くの方に会いに行く事を心掛けた。地域内でのイベントや集まり、清掃活動等に関して積極的に参加し、地域内での人間関係がどのようになっているのかを把握した。また、その中で出会ったキーパーソンから多くの方々を紹介頂いた。この大きな繋がりのおかげで阿南信用金庫とパートナーシップを組んで地域商社を設立し、信用金庫のネットワークも活用するに至った。

## STEP3

移住起業後  
(現在)



### ●販路・顧客・提携パートナー・人員確保の状況

BtoCの販路では、インターネット販売チャネルを推進している。BtoBの販路は、飲食店やデパート等の販路先を知る方に繋いでいただく等、構築段階の状況である。人的リソースは事業拡大を目指す中で不足しており、新規商品開発企画や地元で営業活動ができるパートナーメンバーの開拓を実施中。

### ●事業状況・今後の展望

阿南の特産品を製造・取扱販売している方々との繋がりは構築できたため、今後はOEMや自社商品の開発・販売を目指す。特色ある商品のストーリーを丁寧に構築し情報発信をした上で、現地で実際に働く職人や、その周辺にある自然や歴史環境も含めた、阿南の魅力ある素材を体感しに訪れるツーリズムを創出したい。また、徳島県全域の地域商社となれるよう、阿南市以外の市町村にもエリアを拡大していく。

## ＜＜地域貢献・社会貢献したいこと＞＞

地域の特産品を販売することで、地域のストーリーを伝え、その後、徳島へ観光で来てもらう、そして地域への愛着が芽生え、また旅に来るという循環が作りたい。「阿南市のファン創り」に寄与し、地域観光発展への貢献を目指す。

## ＜＜移住起業に関するTips＞＞

目線を二軸持つことを心掛けている。地域にどっぷりと浸かりながら地域の方と同じ目線に立って活動する一方、ビジネス視点でお話しする一部の要素においては、外目線に立ち、客観的な視点を持つようにしている。

## ▶ 自治体概要

人口2,027,499人（令和4年2月1日現在）。総合5ヶ年計画である「しあわせ信州創造プラン2.0」での6つの基本方針において「人をひきつける快適な県づくり」、「産業の生産性が高い県づくり」を掲げる。東京圏から比較的近い軽井沢、佐久市、上田市等の東信地区、移住モデル地区として認定し、中京圏、関西圏からアクセス面でも優位な飯田市や伊那市等の南信地区など地域・77市町村において特色が異なる中、「田舎暮らし楽園信州推進協議会」において市町村や金融機関、民間団体との連携を進め、移住促進等にも取り組む。若年層や子育て世代というターゲットに合わせた情報発信・プロモーションを実行し、東京圏近郊という特性を活かしながら二地域居住推進にも取り組む。起業支援においては「信州ITバレー構想」の枠組において東京圏のIT人材誘致・事業の促進を図るとともに、「地域課題解決」に着目。ソーシャル・イノベーションの観点で事業に取り組む移住起業者を含めたスタートアップの創業支援、事業成長加速化支援、ベンチャーキャピタルや民間の起業家育成支援団体等との連携も進め、起業者の事業の加速・拡大に繋がる環境整備等を進めている。

## 移住起業に関連する主な取り組み

## 資金支援

## ▶ U I J ターン就業・創業移住支援事業

長野県と県内市町村では、県内企業等の担い手不足の解消及び地域課題の解決並びに県内への移住の促進を図るため、東京圏（埼玉県、千葉県、東京都及び神奈川県）、愛知県又は大阪府から移住し、県内で就業又は創業をしようとする方に対し、移住支援金を支給。移住支援金の対象となる求人情報はマッチングサイト「長野県移住支援金対象求人サイト」で検索できる。

単身世帯の場合：最大60万円/人、2人以上世帯の場合：最大100万円/世帯支給

## 主な移住支援制度・取り組み

## 情報/PR

## ▶ 移住総合WebメディアSuuHaa

地域の新聞社や気鋭の編集集団、様々なクリエイターと連携し、若年層をターゲットに置き、長野県の情報発信。地域性に特化したWebコンテンツを定期的に配信。

## 情報/PR

## ▶ 移住ポータルサイト「楽園信州」

信州での田舎暮らしについて紹介する移住ポータルサイト。三大都市圏で開催している「楽園信州移住セミナー」等の情報や長野県全体の移住支援制度について掲載。

また、市町村の移住・定住支援制度と見比べながら住まい探し可能な「楽園信州空き家バンク」や、長野県への移住・二地域居住の希望者を対象とした無料会員制度「会員制楽園信州ファミリー」では、八十二銀行の移住・二地域居住先での住居購入をサポートする「信州☆移住特別ローン」やレンタカー基本料金割引等がある。

## 情報/PR

## ▶ 二地域居住サイト「ニブンノナガノ」

二地域居住検討中の方向けに長野県内各地のテレワークスポットやステイスポットを写真やピクトグラムを用いて紹介。二地域居住やつながり人口（関係人口）に結びつくプロジェクトなどの告知や募集情報を掲載し、関係人口の創出を目指す。

## コミュニティ支援

## ▶ 長野県移住モデル地区の認定

移住者の受け込み支援を官民一体となって積極的に行っている自治体を、移住モデル地区として認定。三大首都圏で開催する移住セミナー等で優先的に地区を紹介。飯田市南信濃地区・諏訪郡原村等5区が認定。

## 他機関連携

## 主な起業支援制度・取り組み

## 資金支援

## ▶ 長野県地域課題解決型創業支援事業創業支援金

地域の課題をビジネスの手法で解決するソーシャル・イノベーションによる創業を促進するため、創業に要する経費を補助。上限200万円、補助率2/1以内。

## 情報/PR

## ▶ 信州スタートアップステーション

次世代産業の創出を目的とした創業支援拠点を開設。創業前から概ね創業後5年以内の者や既存企業の事業承継により創業する者及び新規事業に取り組む者に対し、コンサルタント、中小企業診断士、会計士等がアイデアの事業化等を支援。

## 情報/PR

## ▶ 信州アクセラレーションプログラム

公募により選定した企業等に対し、約3カ月間で、メンター（起業経験者、投資家、企業役員、前年度事業の支援対象者等）から、事業の成長を加速化するためのディスカッション・アドバイス、支援ツールの提供等を行う。

## 資金支援

## ▶ フューチャーベンチャーキャピタル(株)との創業及び事業承継支援に関する連携協定

同社は、自治体や地域金融機関と連携した地方創生ファンドを全国で32件立ち上げ、地域企業に対して計288件投資（2021年9月末時点）県と同社が相互に連携し、創業及び事業承継支援施策に取り組み、県内産業の持続的発展や新たな産業の創出を目指す。

## 他機関連携

## 自治体概要

人口1,515,014人（2022年1月1日現在）。経済の活性化や、若者に選ばれるまちを目指し、2016年より本格的にスタートアップ支援施策を開始。世界的に注目される米国のベンチャーキャピタルと連携した起業家育成プログラムや、市職員とスタートアップとの協働により地域・行政課題解決に取り組むオープンイノベーションプログラム「Urban Innovation Kobe」等、これまで多数のプログラムを通じて、延べ500社以上のスタートアップを支援し、100社以上が神戸市に進出。

移住支援は、平成27年度から人口減少対策の一環として、移住促進を含めた都市プロモーションに取り組む。学生時に西日本・四国・兵庫県内から人口流入しているが、就職時に東京圏、大阪圏、阪神間、近隣都市へ転出している傾向。人口減少対策は総合的な施策推進が必要であり、縦割りにならないよう「企画調整局つなぐラボ(※)」と呼ばれる横断的組織を作り、子育て、教育、住宅支援、仕事など総合的に支援や情報発信ができるよう各局と調整し、方向性を一つにして推進している。

※組織名称は令和3年度時点のもの

## 移住起業に関連する主な取り組み

情報/PR

## 渋谷区とスタートアップ支援に関する連携協定：官民連携による「NOROSI Startup HUB」

コミュニ  
ティ支援

神戸・渋谷の起業家やエンジニア・クリエイティブ人材等の交流を促し、起業コミュニティの形成を支援。新型コロナウイルスにより社会構造の変化が進み、遠隔地同士のコミュニケーションがシームレスになるなか、実験都市「神戸」と、起業家が集う街「渋谷」を繋ぐことで、だれでも“ライトに”起業できる環境づくりを進める。社会課題を解決するアイデアとスキルを持つ人材を広く募集し、人材交流や実証実験フィールドの提供などを通じて新規産業の創出を支援する。

他機関  
連携

## 主な移住支援制度・取り組み

情報/PR

## 神戸の暮らし情報サイト「こうべぐらし」

他機関  
連携

令和3年3月に神戸の暮らし情報サイト「こうべぐらし」を立ち上げ。神戸での暮らしのイメージがつかない方々に対して、リアルな暮らしを発信しているプロモーション施策。港町のイメージだけでなく、郊外の住宅地、各地域での駅前リノベーションなどを紹介。最近では不動産企業とも連携。

情報/PR

## 神戸農村地域での暮らし「神戸・里山暮らしのすすめ」促進

コミュニ  
ティ支援

神戸市内の特に農村地域での移住を促進するために、里山暮らし相談会、お試し移住、「神戸・里山暮らし空家バンク」、農地バンクに関する情報を発信。農村定住促進コーディネーターがおり、移住希望者から相談を受け、住居や農地の情報を提供し、農村地域の空家や地域の人たちとのマッチングを行い、移住・定住を推進。

他機関  
連携

情報/PR

## 「神戸独自のワーケーションスタイル」で関係人口を創出

他機関  
連携

市内事業者とワーケーション希望者を、事業者が持つプラットフォームでマッチング。ワーケーション希望者にとっては、滞在先の神戸で副業をすることで、神戸ならではの体験や地元の人との深い交流が可能になるとともに、副業の対価をワーケーション費用の一部として賄うことが可能に。

## 主な起業支援制度・取り組み

資金支援

## スタートアップのオフィス開設支援

スタートアップのオフィス開設にかかる賃料や通信費、建物改修費など費用の一部を3年間で最大1,300万円補助する「スタートアップ立地促進補助金」制度を運用。市内での起業を資金面で後押しするとともに、市外スタートアップの神戸移転・事業拡大を促進。

コミュニ  
ティ支援

## グローバルメンターシッププログラム

情報/PR

スタートアップのニーズに合わせ、国内外のメンターや支援事業とのマッチングをオンライン上で提供するプログラム。

他機関  
連携

世界の支援者やパートナーを簡単に見つけ、繋がれるポータルサイト「KOBE STARTUP HUB」をハブに、全世界のスタートアップにオーダーメイド型の成長支援を実施。

コミュニ  
ティ支援

## ANCHOR KOBE

情報/PR

スタートアップや医療産業都市進出企業、神戸の地場ものづくり企業、大学など様々な知が集結・交流し、新たな価値を創発する交流施設を2021年4月開設。六甲山を一望できる開放的な空間で、産学官連携を基盤にした実践的なプログラムを実施。業界の垣根を超えた神戸発のイノベーション創出を目指す。

他機関  
連携

## 自治体概要

人口50,848人（令和2年10月1日現在）。長期的な視点から、「人づくりこそがまちづくり」であるとの考えのもと、「創客創人」をコンセプトに掲げ、市民ニーズの高い「働く場の創出」や「商店・商店街の再生」、「子育て環境の充実」などについて、重点戦略プランを作成。その一環として、シャッター商店街となった油津商店街の再生に着手。外部人材を活用し、29店舗、IT企業等15社の誘致に成功し、若手を中心に100人規模の雇用を創出。新しいビジネスを立ち上げたい起業家の誘致・支援や、地元企業の右腕となる人材育成にも取り組む。

移住支援では、移住のお試しができる移住促進支援住宅を設置。昨年、株式会社良品計画と移住推進住宅のリフォームを実施。移住に関するアンケート調査を実施し、ニーズに合わせた情報を発信。

## 移住起業に関連する主な取り組み

他機関  
連携

### ローカルベンチャー事業（～令和3年度）

情報/PR

地域の新たな経済を生み出すローカルベンチャーの輩出・育成を目指すため、自治体が拠出金を負担し、事務局をNPO法人ETIC.に委託する形で運営しているローカルベンチャー協議会に参画。専門知識を持った民間人をマーケティング戦略やまちづくりなどに積極的に登用。かつて県南地区最大の市街地でありながら衰退の一途をたどっていた油津商店街への店舗・IT企業の誘致に成功。

コミュニ  
ティ支援

## 主な移住支援制度・取り組み

情報/PR

### 移住定住相談窓口

コミュニ  
ティ支援

移住定住コンシェルジュ（移住相談専門員）を設置。生活環境・住まい・仕事・保育所・学校など幅広く情報提供を行うとともに、町内会への挨拶や地域住民との顔合わせ等の接点作りもサポート。オンラインやLINEでの相談にも対応。

情報/PR

### 空き家カウンセラー

空き家相談専門員として、地域おこし協力隊を配置。空き家バンクを活用し、空き家活用希望者と所有者の引き合わせを支援。

情報/PR

### 移住促進住宅

日南市への早期の移住を促進するための拠点施設（短期滞在施設）を、市内に1か所設置。日南市へ移住を希望する方が、滞在期間の経費を抑え、移住するために必要な住まい探しや仕事の面接、引っ越し等の移住の準備のために無料で3日以上10日以内の期間、利用可能。

昨年、株式会社良品計画と移住推進住宅のリフォームを実施。

情報/PR

### 宮崎日南移住ナビ

日南市の移住情報を紹介した特設サイト。

資金支援

### 移住支援補助制度

国、宮崎県と共同して移住支援金を交付。東京23区内からの移住に対し単身60万円、世帯100万円の補助金を国・県・市で支給。東京23区以外からの移住に対しては単身60万円、世帯100万円の補助金を県と市で支給。（ひなた暮らし実現応援事業費給付金）

## 主な起業支援制度・取り組み

情報/PR

### 創業塾

日南商工会議所が「創業塾」を開講。起業家を講師として、経営に関する事業戦略の立て方、集客の仕方、雇用経理税務申告の注意点等、基礎から学ぶことができる。

情報/PR

### 振徳塾

時代を担う若手人材に多様なジャンルの事例やビジネスのノウハウを提供し、交流を図ることで、自ら課題を検証し、解決するための企画立案・実践が行える人材を育成する。課題解決ノウハウ、情報や地域資源の活用法、地域コミュニティの創造について学ぶ。

資金支援

### 創業支援補助金

人件費、起業・創業に必要な官公庁への申請書類作成等に係る経費、店舗等借入費、設備費、原材料費、知的財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費、マーケティング調査費、広報費が対象となり、補助対象経費の2/3以内で最大30万円を補助。

## 宮城県伊具郡丸森町

※2022年3月31日時点

## 自治体概要

宮城県の最南端に位置し、町の総面積273.30 km<sup>2</sup>の約7割を山林が占めている。基幹産業は農業であり、水稲や畜産が盛ん。人口約13,000人、高齢化率42.4%で過疎化も進行しているが、近年では都市部からの移住者や地域おこし協力隊の活動等により交流事業が行われ、地域活動の盛り上がりを見せてきた。移住施策の一つとして、地域おこし協力隊制度を活用しており、全国でもトップクラスの受入人数である。受け入れ当初は、サポート態勢を整えることに尽力。「丸森町に移住してくれた方々を絶対に孤立させず、この町で幸せになってほしい」という想いのもと、役場が主導で参加者とともに毎月の定例会、懇親会等の実施やSNSを活用したグループづくり等を行い、信頼関係を構築してきた。段階的に協力隊メンバーが主体となり、コミュニティを創意工夫しながら運営を進めている。

起業支援は平成27年度から、当時は起業相談窓口もなく、起業サポートセンターの立ち上げから着手し、民間で起業支援等を行うMAKOTOグループの参画も得た。町内の名所である齋理屋敷の中にワーキングスペースを作り、起業家誘致を推進。その後、地域おこし協力隊を活用した官民連携による起業家支援「まるまるまるもりプロジェクト」を開始。

町との交流のきっかけづくりと町の情報連携等、支援のハブ機能に注力し、民間と協働しながら更なる発展に取り組む。

## 移住起業に関連する主な取り組み

情報/PR

## 「まるまるまるもり」プロジェクト

コミュニ  
ティ支援

地域おこし協力隊の事業スキームを活用しながら、「町の資源、環境に対してビジネスアイデアを持つ起業家」を町外から募集し、起業家が町に暮らしながら新たな仕事を創出する官民連携プロジェクト。官民連携で運営している点が大きな特徴。起業家の卵が求める内容に合わせて、専門事業者による事業化のアドバイス、デザイン会社による仕事づくりのためのブランディング企画などのサポートを受けられる。また、丸森町から月々20万円程度の地域協力活動への報償があり、最大3年間支給により生活のベースをサポートする。

資金支援

## 主な移住支援制度・取り組み

情報/PR

## 総合的なプロモーション（ワンストップ窓口、SNS・マス広報、関連施策運動等）

コミュニ  
ティ支援

○移住相談：丸森町へ移住を検討する方のワンストップ窓口となる「まるもり移住・定住サポートセンター」を平成28年4月に開設。町内案内、移住支援制度の説明、住まいや就業に関する相談対応、空き家情報の公開等、相談者一人ひとりのニーズに合わせた対応を行う。コロナ禍で県外から丸森町に行くことが難しい方のために、オンライン移住相談も開催。

○協働のまちづくり：丸森町の8地区に各住民自治組織、いわゆる「小さな拠点」を設置。丸森町の山間部である筆甫地区の取り組みは全国から視察に訪れる。実際に内閣府主催の「小さな拠点」づくり全国フォーラムでも度々登壇。

○町のPR（一例）：丸森町の公式Facebook運営、TBC（東北放送）ラジオでは毎月第1・第3金曜日に10分間「元氣！まるもり」の放送を、町が主体的に実施。

これら様々な取り組みを町と住民が共に行い、丸森町としての魅力発信に繋げている。

資金支援

## しあわせ丸森暮らし応援事業補助金

他機関  
連携

住宅取得奨励事業、住宅リフォーム支援事業、新生活応援事業、空き家再生支援事業、家財道具等処分・清掃支援事業、上滝地区宅地分譲地購入助成事業等、丸森町の居住者及び移住検討者の暮らしを補助。

## 主な起業支援制度・取り組み

情報/PR

起業サポートセンター「CULASTA」  
（丸森町起業支援推進事業）コミュニ  
ティ支援

町内の有形文化財「蔵の郷土館・齋理屋敷」の蔵を改装し、ワーキングスペース「起業サポートセンターCULASTA」を開所。丸森町起業支援推進事業で実施する同センターは、若者世代の就業機会を確保し人口流出を防ぐため、起業希望や関心がある方を対象に、事業プランや収支計画、専門家紹介などをワンストップでアドバイスを行う。町民の方向けの起業サポートと、町外の方向けの起業、移住サポートとの両輪で、地域産業の活性化を目指す。

情報/PR

## 「まずやってみるゼミナール」

資金支援

「CULASTA」主催のゼミナールの卒業生は、登録免許税の軽減等の優遇措置が受けられるほか、「CULASTA」担当者が3ヶ月間伴走しビジネスプランを組み上げていく「3ヶ月サポートパック」の支援を受けられる。これまでに60名以上が参加。

他機関  
連携

登録にかかる登録免許税の軽減や、担保、第三者保証人なしの創業関連保証の枠が1,000万円から1,500万円への拡充等、複数のメリットがある。

## 自治体概要

人口941,748人（令和4年1月1日現在）。人口減少・高齢化率が非常に進んでおり、人口減少率・高齢化率が全国でもワースト。地域を支える人材が減っている状況を解消するためにも、全国トップレベルの子育て・教育環境や、災害・犯罪が少ない安全安心な生活環境をアピールした移住施策として、Webを中心に首都圏に向けて大々的なプロモーションを展開。また、地域に根差したローカルベンチャーの立ち上げを支援し、「地方をチャレンジの場」と捉える人材を誘致するとともに、地域の活性化を創出するため、移住と起業を絡めた「ドチャベン（土着ベンチャー）」事業を実施。

## 移住起業に関連する主な取り組み

### 地域に根差した起業・移住支援事業（ドチャベン）

情報/PR

資金支援

地域資源を活用した起業による移住を支援することを目的として、現地でのフィールドワークやメンターによる伴走型支援及び起業家応援プログラムを実施。ビジネスプランコンテスト上位チームには賞金総額100万円を授与。

## 主な移住支援制度・取り組み

情報/PR

### 秋田県移住・定住総合ポータルサイト「秋田暮らしはじめの一步」の一新によるプロモーション



資金支援

### はじめての秋田暮らし応援事業

雪国特有の費用も一部助成し、上限10万円として現金を支給。移住者の約8割が活用している。

資金支援

### 「リモートワークで秋田暮らし」推進

リモートワークにより、県外のオフィスにおける業務に就きながら、秋田県に移住する社員やその所属企業を支援。

他機関  
連携

### あきた移住促進協議会

県内各市町村、県庁内各課、ふるさと定住機構、商工会議所等とあきた移住促進協議会を運営。

### 【今後の予定】

- LINEにAIチャットボットを連携した相談システムの導入
- 県出身の大学生と県内企業のマッチング強化
- 女性活躍に取り組む県内企業へ奨励金等の支援制度

## 主な起業支援制度・取り組み

資金支援

### 起業促進事業費補助金

①女性若者応援枠：  
女性は年齢制限なし、男性は40歳未満を対象に補助金限度額100万円（補助率1/2）で支給。移住者は、限度額150万円。

②地域課題解決枠：  
年齢制限なし、補助金限度額200万円（補助率1/2）、社会的事業性が特に高いと認められる場合は更に200万円を上乗せ。

③ふるさと起業家応援事業：  
事業者から申込受け、審査後、目標上限200万円をクラウドファンディングで募集。

コミュニ  
ティ支援

### 「秋田県地域おこし協力隊ネットワーク」の発足

地域おこし協力隊の起業相談にも対応できる体制を整備。

コミュニ  
ティ支援

### 起業家交流フェスタの実施

県内創業・起業家同士による相互交流を図り、新たな人脈づくり、事業発展、新しいビジネス創出を目指すイベントを年1回開催。

他機関  
連携

### 商工団体・企業立地事務所・あきた企業活性化センター等との連携

### 【今後の予定】

- 起業促進事業費補助金に若い起業家応援に向けた「大学連携枠」の設定



## 自治体概要

人口138,686人(令和3年12月末日現在)。石巻市は東日本大震災における最大の被災地の一つであり、約17万人(震災前)から約14万人(現在)に人口が減少。人口減少に対する抑制や他都市からの移住がミッションとなっており、新しい石巻を一から作れるというコンセプトを基に、これから起業しようとする方をターゲットとして取り組む。

東日本大震災後、ボランティアの中から移住・定住(Iターン、Uターン等)、起業する方々(ローカルベンチャー)が生まれ、現在の同市に繋がっている。震災後のベンチャーにおいて、創業5年~9年を超える事業者は50%を超え、年商1億~5億円の企業群も生まれている(「石巻ローカルベンチャー白書2021」)。また、市としての各種取り組みに加えて、震災以降、石巻を拠点として独創的な取り組みや対外発信を担う石巻観光協会、一般社団法人イトナブ石巻、一般社団法人ISHINOMAKI2.0および合同会社巻組で構成される中間支援組織「コンソーシアムハグクミ」の存在も大きく、移住支援・創業支援の垣根を越えて、石巻でチャレンジする人々を増やす活動に精力的に取り組んでいる。

## 移住起業に関連する主な取り組み

情報/PR

## コンソーシアムハグクミ(~令和2年度)

コミュニ  
ティ支援

石巻拠点の一般社団法人石巻観光協会、一般社団法人イトナブ、一般社団法人ISHINOMAKI2.0、株式会社巻組による共同事業体。石巻への移住・ローカルベンチャーの推進を図るため、地域活躍支援事業、地域交流・定着支援事業、空き家活用事業を展開するほか、移住者の住まいや仕事の相談窓口となる移住コンシェルジュを設置し、多岐に亘る事業を展開。市からの委託事業を経て、現在は各社において各事業を進める。また、2016年以降、国内10以上の自治体が連携・参加する「ローカルベンチャー推進協議会」の石巻事務局も務め、脱退した現在も民間事業者ベースで継続して連携している。

他機  
関  
連  
携

## 主な移住支援制度・取り組み

情報/PR

## 石巻市移住定住サイト「いしのまきを選ぶ」

コミュニ  
ティ支援

一般社団法人ISHINOMAKI 2.0と連携し、石巻移住定住サイト「いしのまきを選ぶ」を運営。移住コンシェルジュの相談窓口を設置し、おためし移住も推進。令和3年度移住・定住推進連携事業の一環として「みやぎおかえり体験」事業とも連携し、潜在的なU・Iターン希望者に、オンライン交流会や先輩移住者との交流会などを提供し、石巻市との接点を創出する。

資金支援

## 定住促進住宅取得等補助金

移住し家を購入・改修した世帯に補助金を交付する制度を創設。購入の場合、市外から移住し、住宅を取得した場合に最大150万円を補助。また、リフォーム支援としては、対象経費の50%を補助(限度額50万円)

情報/PR

## Reborn-Art Festival

リボーンアート・フェスティバルは、石巻市を主な舞台とした、「アート」「音楽」「食」の総合芸術祭。東日本大震災の被災地で「Reborn-Art=人が生きる術」をキーワードに掲げ、2017年に開始。実行委員長は音楽プロデューサーの小林武史氏。Reborn-Art Festivalを通じて、アーティストが石巻へ移住し活動するケース等も多く、石巻市の情報発信源となっている。

## 主な起業支援制度・取り組み

資金支援

## 石巻市地域おこし協力隊[地域課題提案型]

石巻市の課題に対して自らが取り組みたい事業を提案し、起業及び移住定住に繋げる「地域課題提案型」の地域おこし協力隊を推進。

情報/PR

野生のススメ(旧石巻版松下村塾)  
(~令和2年度)コミュニ  
ティ支援

コンソーシアムハグクミが推進。石巻でチャレンジをする起業家を輩出するためのスタートアップ支援講座。事業計画ブラッシュアップやブランドイメージづくり、資金繰りに必要な事業計画書作成方法等のレクチャーと併せてコーディネーターが事業立ち上げを並走支援。

情報/PR

## とりあえずやってみよう大学(~令和2年度)

コミュニ  
ティ支援

コンソーシアムハグクミが推進。「とりあえずやってみよう」という建学精神のもとオンラインで開校するセミナープログラム。石巻のユニークな起業家たちや第一線で活躍するクリエイターたちが講師となり、「とりあえずやってみる」人を輩出することを目指す。

# 株式会社アドリブワークス

ミッション

スタートアップを「ひらかれたもの」にして  
人々が「豊かな人生」を選択できる社会を作る

企業概要

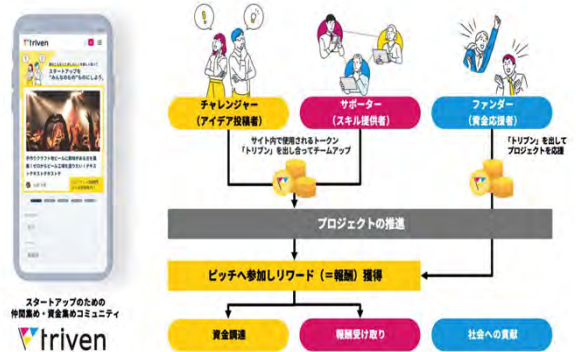
<< 所在地 >> 兵庫県神戸市／愛媛県今治市    << 事業概要 >>
 

- ・ triven(トリブン) 運営事業
- ・ 新事業開発支援事業
- ・ 共創プロダクト製造小売事業

<< 設立 >> 2018年  
 << H P >> <https://adlibworks.co.jp/>

## ■地方創業の一步を踏み出しやすくするオンラインサービス「triven(トリブン)」

創業アイデアを投稿する「チャレンジャー」と、スキルを提供する「サポーター」、資金を提供する「ファンダー」といった3種の人物をマッチングするスタートアップのための仲間集め・資金集めコミュニティ。投稿されたビジネスアイデアに興味・関心のあるメンバーに対し、生まれた利益だけでなく、役割や責任を分け合う仕組みで、気軽にトライ&エラーができる環境を提供。また、全国の加盟 coworkingスペースを自由に使用する権利や、優秀な人材を直接リクルーティングできるスカウトメールなど、スタートアップに必要なあらゆるサービスを選択し利用することが可能（月額サブスクリプション制）。「起業」を、限られた人だけが取れるアクションではなく、誰もが好きな場所で、好きなことを仕事にできる、ニューノーマル時代に適した「新しい働き方」として、地域や会社の垣根を越えることを目指している。



### ■起業支援（具体事例）

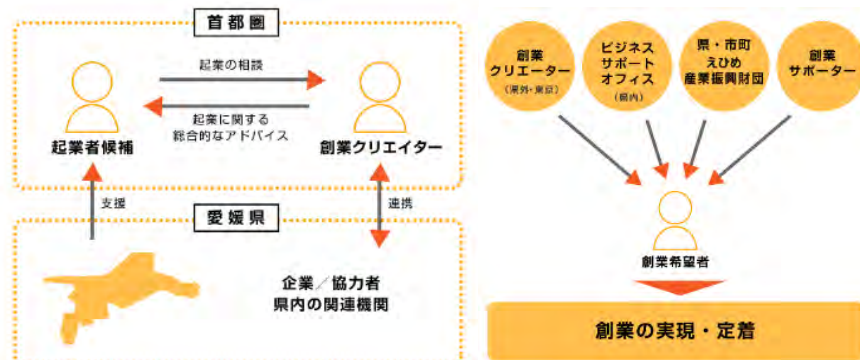
#### ➤ 『NOROSIスタートアップハブ』（神戸市・渋谷区との官民連携事業）

上述「triven」を基盤とした企画。東西の地域特性を活かし、スタートアップが交わる場と機会を提供。参画自治体・企業が新しい挑戦へのバックアップ役を担い、実証実験のサポートを行う。令和4年度からは、神戸・渋谷の枠組みを超え、新たに全国の自治体・企業が複数参画予定であり、地方創業のプラットフォームとして運用される。



#### ➤ 『愛媛グローバル・フロンティア・プログラム』（愛媛県からの事業受託）

上述「triven」を基盤とした企画。創業希望者が愛媛に集い、地域に眠る資源を活用することで、世界に通用する課題解決型のビジネスの創出を目的とした起業家育成プロジェクト。



その他、同様にtriven(トリブン)を活用し、埼玉県や日本航空、小田急電鉄、神戸新聞社等、複数の自治体及び企業と協業することで、地方×創業の取り組みを実施している。

移住起業  
支援事業  
(一部抜粋)

# 非営利活動法人ETIC. (エティック)

## ミッション

Entrepreneurial  
Training for Innovative  
Communities.

## 企業概要

<< 所在地 >> 東京都渋谷区  
 << 設立 >> 1993年 (2000年法人化)  
 << 従業員数 >> 124名 (うち専従50名)  
 << H P >> <https://www.etic.or.jp/>  
 << 事業概要 >> 多様なセクターと連携しながら、実践型インターンシップや起業支援プログラム、先輩起業家や事業パートナーと繋がるコミュニティ、キャリアに関する情報発信などの機会を提供

### ■ローカルベンチャー協議会

地域の新たな経済を生み出すローカルベンチャーの輩出・育成を目指す団体。2016年9月、岡山県西粟倉村とETIC.の呼びかけに賛同した8つの自治体により、内閣府の地方創生推進交付金に「広域連携によるローカルベンチャー推進事業」として採択されたことをきっかけに発足。自治体が拠出金を負担し、事務局をETIC.が受託運営している。



未知は未来に、笑顔を増やす。

百々の時代、未知の時代だからこそ、意欲ある挑戦の積み重ねが、新たな未来の可能性を切り拓きます。地域を舞台に個々に取り組みている本気の人たちが、一緒に学びあい、ともに新たな挑戦を遂げ、未来への道筋をつくるコミュニティ。それが私たちローカルベンチャー協議会です。

### ■ローカルベンチャーラボ

地域起業を目指す者を6か月かけてトレーニングするプログラム。参加者自身が取り組みたいテーマを軸に地域資源を活用しながらビジネスを構想し、また、そのためのマインドとスキルを身につけ、事業構想を具現化する実践のための場を提供している。プログラム終了後は次のアクションに踏み出せるよう、地域や起業との連携ネットワークやコミュニティづくりなど、ビジネスの土台を築くサポートも実施している。



### ■Wワーク・副業で会社を辞めずに地域に貢献する仕事が見つかるサイト「YOSOMON！」

自分のスキルや経験を活かし、会社を辞めずに地方企業の課題解決に参画できるプロジェクト紹介サイト。地域への移住や定住に縛られない新しい働き方を可能とし、例えば副業による月に1度の現地訪問や、週2~3日のリモートワークなど、これまでの既成概念に囚われない新しい地域への関わり方を提案している。マーケティングや販売促進、商品企画、経営企画など、様々な経営課題に直面している地方企業をフィールドに、スキルや経験を活かして活躍できる機会がプロジェクト単位で掲載される。また、全てのプロジェクトは、実行者の顔が見える形で募集されており、実行者の思いへの「共感」によって、ヒトの力が集まり、課題が解決されていく世界を目指す。

(引用) 「非営利活動法人ETIC.」公式HP (<https://www.etic.or.jp/>)

(引用) 非営利活動法人ETIC. 「YOSOMON！」 (<https://yosomon.jp/>)

## ミッション

自治体と共に地方から日本をおもしろく

## 企業概要

《所在地》	宮城県仙台市	《事業概要》	自治体の課題解決事業
《設立》	2018年		1) 創業支援
《従業員数》	10名		2) 地域おこし協力隊制度の活用支援
《HP》	<a href="https://mkto-will.jp/">https://mkto-will.jp/</a>		3) 官民連携型オープンイノベーション推進
			4) 中小企業支援
			5) 自治体職員向けキャリア支援

### ■創業支援

まちの税収、雇用を支える地域の起業家を育てるための、ビジネススクール、創業相談、地域のニーズに応じた各種プログラムを提供。創業相談対応や起業・創業セミナーの実施、起業家支援プログラムの企画運営、拠点施設の立ち上げ・運営等を通じて、地方での操業を支援。地方に特化した起業支援ノウハウを活かし、地域起業家を着実に増やすことを目指す。

### ■地域おこし協力隊活用支援

人口が減少する中で地域が活力を保つためには、地域のために活動するプレイヤーをいかに増やすかが重要になるという考えのもと、創業支援ノウハウを活かして起業型の協力隊を誘致し、起業による定着支援を実施。「地域おこし協力隊」は、外からプレイヤーを招き入れるために有効な制度であり、特に自ら生業をつくることのできる起業家人材を誘致し、任期期間中のビジネスづくりを支援することで、人材も地域もWin-Winの関係を目指す。

(具体事例)

#### ➤ 宮城県丸森町「まるまるまるもりプロジェクト」

宮城県丸森町での移住起業家育成プロジェクト「まるまるまるもりプロジェクト」は、町の資源、環境に対してビジネスアイデアを持つ起業家を町外から募集し、起業家が町に暮らしながら新たな仕事を生み出すことで、より自分らしい、より丸森町らしいライフスタイルを創り出すプロジェクト。丸森町、株式会社MAKOTO WILL及び株式会社ラナエクストラクティブが共同運営し、「移住&仕事づくりサポート」を実施している。

<支援の特徴>

- ベンチャー支援の専門家による事業化サポート
- 移住だけでなく、自分らしい仕事づくりを同時につくるライフスタイル創生プロジェクト
- 丸森町から月々20万円程度の地域協力活動への報償あり。  
最大3年間支給で生活のベースをサポート。
- 本格的なクリエイティブディレクションを取り入れた事業の見せ方・伝え方のサポート。

抱えていた課題と提供したサービス



### ■官民オープンイノベーション推進

課題が山積している地方において、自治体と民間企業が手を携えて地域の課題解決に取り組む官民連携の必要性が高まっていることを背景に、官民連携により地域課題を解決するオープンイノベーション型のプログラムを企画から実行までの伴走支援を実施している。

(具体事例)

#### ➤ 福島県郡山市「社会起業家加速化支援」事業

行政だけでは解決できない地域課題を解決するためには、新たな発想を持ったベンチャー企業や起業家のチカラが必要であり、また、事業の成長を加速させる支援も必要だという地域の抱える課題に対し、福島県郡山市「社会起業家加速化支援」事業では、こおりやま広域連携中枢都市圏から地域課題を抽出。その課題を解決しうる事業を行っている企業を募集、審査し、各自治体とマッチングを実施した。

<主な支援内容>

- 地域課題を抽出するためのワークショップ（自治体職員向け）
- 企業の募集、広報活動
- マッチング精度向上のための事前面談
- マッチング後のキックオフミーティング実施
- 活動期間中の進捗フォロー

## 移住起業支援事業 (一部抜粋)

(引用) 株式会社MAKOTO WILL HP (<https://mkto-will.jp/>)

(引用) 丸森町役場「まるまるまるもりプロジェクト」 (<https://marumarumarumori.jp/>)

(引用) 丸森町役場「「まるまるまるもり」プロジェクト 移住起業家が活躍中!」 (<https://www.town.marumori.miyagi.jp/work/detail.php?content=125>)