

未来を創る創業者と高校生の挑戦

夢や、やりたいことを仕事にする創業。市は、皆さんの思いを形にするため、創業塾などさまざまな支援を行っており、これまで144人が新たな一步を踏み出しています。

今月は、実際に創業した方に、創業のきっかけや創業して感じたことなどの話を聞きました。また、北海道岩見沢緑陵高等学校情報コミュニケーション科の課題研究の授業で行った取り組みを紹介します。この取り組みでは、生徒が創業者と関わりながら、創業者が抱える課題に対して生徒ならではの視点で解決策を提案しました。

問合先 商工労政課 ☎ 35-4519



岩見沢産キタノカオリを使用したパン屋さん

Boulangerie 縁屋

代表者 中條 未来

所在地 4条西4丁目7

電話番号 51-6167

創業令和6年3月

営業時間 午前10時から午後6時（土・日曜日、祝日は午後5時まで）

定休日 月・火曜日、ほか不定休有り

※インスタグラムに営業日カレンダーを掲載しています。



Instagram
をチェック！



テレビでも紹介された人気No.1のクロワッサンやデニッシュなどさまざまなパンを販売しています♪

緑陵生が周知活動をお手伝い！

課題研究発表会 優良賞

～課題研究5班が行った三つの取り組み～

縁屋さんの課題…学生のお客さまが少ない



●校内販売を実施

校内でアンケートを行い、需要のあるパンを販売しました。私たちは販売の補助や袋詰め、プライスカード作成、品出しなどを担当しました。「学校生活の思い出の一つに縁屋のパンを」という中條さんの熱い思いから、現在も安価な値段で販売していただき200個のパンが毎回ほぼ完売します。

●イベント用の新商品の開発

岩見沢の特産品であるタマネギを使用した『いわみマドレーヌ』、だるま屋商店とコラボした『だるま型おからベーグル』、『だるま屋の油揚げフォカッチャ』を開発しました。覚えてもらえる商品になるように、試作を重ねました。

●イベントを企画

空知信用金庫にご協力いただき、『緑陵まるしぇ in 空知しんきん』を行いました。販売時の声掛けから会計まですべて自分たちだけで行い、商品説明など大変なこともありましたが、1時間半で完売することができました。

～活動の成果と思い出～

商品開発や販売活動を通して、いろいろな人とのつながりを実感しています。活動すべてが楽しく、空知信用金庫での販売は、お金の計算や商品説明を瞬時に行うのが難しかったけど、将来に生きる経験で、地域の人と交流する良い経験になりました。



課題研究5班

と思ってスタートすると精神的に安定すると思います。また、オープン直後は特需でそれなりにお客さんは来てくれますが、数ヵ月たつと激減します。特需が過ぎても同量の仕入れを続けると商品のロスにつながるため、売れ残った際の処理方法などを考えておくとよいと思います。

当店では、ロスを減らしつつ、次の営業につなげるため、サンプルとして商品を配り、味に自信を持っているので、多くの方には大雪でお客さんが少なく、とても大変

売り上げは欲張ることをせず、見込みを低く設定していましたため、おむね想定通りで推移しています。ただ、創業1年目の冬は大雪でお客さんが少なく、とても大変

27歳から32歳の間で独立しようと決めていました。独立することを見据えて、勤めていた三つのパン屋さんでは、各店の仕込みや販売方法などを勉強しました。予定していた年齢になり、地元岩見沢に店舗を見つけたため、創業を決意しました。

小さく始めて徐々に大きく

私は、製菓の専門学校を卒業し、東京のパン屋さんに勤めていましたが、もともと27歳から32歳の間で独立しようと決めていました。独立することを見据えて、勤めていた三つのパン屋さんでは、各店の仕込みや販売方法などを勉強しました。予定していた年齢になり、地元岩見沢に店舗を見つけたため、創業を決意しました。

描いた夢を実現



代表の中條さんに話を聞きました



約半年間、高校生と一緒に活動し、とても楽しい経験になりました。活動の成果として、緑陵高校の生徒に当店が認知され、生徒さんや生徒の保護者を通して、お客様が増え、つながりができています。当店は、今後も岩見沢のお客さまを大切にし、地域密着の営業をしていきたいと思います。

3月で創業から2年になります。これまでお店を維持することで精一杯でした。一方で、学生のお客さまが少ないので課題です。これからは、お店のことをもっと知つてもらえるよう周知活動に力を入れながら、設備のグレードアップやスタッフの雇用なども考えていきたいです。

3月で創業から2年になります。これまでお店を維持することで精一杯でした。が、少しづつお客様も増えてきました。一方で、学生のお客さまが少ないので課題です。これからは、お店のことをもっと知つてもらえるよう周知活動に力を入れながら、設備のグレードアップやスタッフの雇用なども考えていきたいです。

創業を考えている人へ

飲食業では、1年目はお客様が来ない

だつたのを覚えています。創業当初から広く事業を行うと継続することが大変だと考え、間口を狭めて始めたので、思ったよりも時間に余裕が生まれ、少しずつ事業を拡大することできました。

維持から発展へ

3月で創業から2年になります。これまでお店を維持することで精一杯でした。が、少しづつお客様も増えてきました。一方で、学生のお客さまが少ないので課題です。これからは、お店のことをもっと知つてもらえるよう周知活動に力を入れながら、設備のグレードアップやスタッフの雇用なども考えていきたいです。



市職員が出演して説明します
2月13日(金)
午後5時40分



市や関係機関で行っている

創業前から創業後までの 切れ目のない支援

創業前の支援

- 機運醸成の取り組み
- ワンストップ相談窓口
- 創業塾
- 創業者の体験談を広報いわみざわ、市ホームページで紹介

創業後の支援

- 中小企業融資制度
- プレミアム建設券の発行
- 補助金などの申請支援
- 経営無料相談
- 事業承継サポート
- 奨学金返還支援

創業企業などへの就職促進

- 合同企業説明会
- 共済金給付、福利厚生事業
- 技能者養成、技術向上
- 通年雇用の促進
- UIターン就職の支援

創業企業などの魅力発信

- 職業体験
- キャリア教育
- 匠の技紹介教室
- 広報いわみざわ、市ホームページでの企業紹介

それぞれの詳しい支援内容は、市ホームページをご覧いただくか、お問い合わせください



ID: 3196

岩見沢には、今回紹介した方以外にも、夢に向かって挑戦し、創業を実現した魅力的な創業者がたくさんいます。これから創業を考えている方は、市の創業支援事業を利用することで、融資金利の引き下げや登録免許税の減免などの支援を受けられる場合があります。手続きには時間がかかることがありますので、まずはお早めにご相談ください。市は、これからも皆さんの創業への思いを応援していきます。



農家直送×毎日精米！ランチや昼飲みも♪

食事とお酒 笑

代表者 松井 千晴

所在地 5条西4丁目5

電話番号 070-2280-0545

創業 令和6年4月

営業時間 昼営業：午前11時30分から午後2時30分

夜営業：午後4時30分から8時

※水曜日は、昼営業のみ。

定休日 土・日曜日、祝日は予約営業のみ

QRコード
Instagram
をチェック！



ゆったりとした雰囲気のお店です。自家製チャーシューが自慢のとりめんや、ボリューム満点オムカレーはいかがですか！

業を営んでおり、会社勤めを44年間する傍ら、私も何ができるかと考えていました。これまで飲食業に携わることはありませんでしたが、料理を作るのが好きなので、家庭料理のお店を始め、自分が育った岩見沢の街なかの賑わいに少しでも貢献できればと思い創業を決意しました。



代表の松井さん
に話を聞きました



緑陵生が広報活動をお手伝い！

課題研究発表会最優秀賞

～課題研究7班が行った四つの取り組み～

笑さんの課題…若いお客さまが少ない

●インスタグラムの改善

これまで写真のみで行っていた投稿を販売期間、料理名を明記する形式に変更し、お店までの道案内や料理の動画投稿も始めました。

投稿前にグルメ系YouTuberの裸電球さんから伝わりやすい話し方や動画の工夫ポイントの講義を受けて効果的な動画を目指しました。

●ホームページの作成

授業で習ったアプリを使用し、自分たちで作成しました。

笑さんの料理写真がたくさん載っていますので、ぜひご覧ください。



ホームページ

●ポスターの作成

店内の温かいイメージに合う色を使ったデザインとし、まなみーる市民会館、であーる岩見沢、生涯学習センターいわなびに掲示しました。

●グルメ系YouTuberとのコラボ撮影

裸電球さんとコラボし、笑さんの紹介動画を撮影しました。

料理のインサート動画や撮影、食レポを体験し、YouTube 1本の動画として公開されています。



YouTube

～活動の成果と感想～

これらの活動を通して、Instagramのフォロワー数を約150人増やすことができました。一緒に活動していただいた松井さんの姿を見て、松井さんのように、自分のやりたいことで創業することも選択肢の一つだと感じました。



課題研究7班

街なかに定食を食べられるお店が少なく、需要があると思って始めましたが、思つた以上にお客さんの入りが悪かったです。私が会社員として働いていた頃は、外で昼食を吃べるのが当たり前時代だったので、今の情勢にとても驚いています。昼食を抜く人も居ると聞き、体を壊してしまわないか心配です。健康への投資だと思つてしまつかりとご飯を食べてほしいと思います。

偏る客層、苦しい物価高

4月で創業から2年になりますが、若いお客様が少なく、広報活動ができるいないことを課題に感じています。また、物価の打撃を受けており、創業当初から仕入

私も緑陵高校の卒業生ですが、当時に比べて皆さんとでも眞面目で、パソコンを使いこなす姿を見ても感心しました。活動を通して、幅広い年齢層の方に知つてもらうことができ、ポスターやInstagramを見たと言つて来店される方も増えてきました。お声掛けいただきたびに徐々に周知されているようになります。皆さんが作ってくれたホームページを維持していくのは大変だと思いますが、皆さんの活動を見て元気をもらつたので、引き続き頑張ります。



緑陵生との活動成果をこれからも

創業前の準備と、資金がとても重要だと思います。最初の1年は、自分の給料が捻出できないほどでした。運転資金も含めて十分に用意した方がよいです。

創業を考えている人へ

創業が倍近くになっています。小幅な価格改定を2度行いましたが、物価の上昇率には到底追いつけていません。美味しいものを腹いっぱい安く食べてほしいという思いがあり、米油を使うなど、材料は妥協しないので、大変苦労しています。これからは、お客さんが飽きないよう定期的なメニューの更新にも取り組んでいきたいと思います。

賑わいの創出を担う創業



代表の松井さん
に話を聞きました

岩見沢には、今回紹介した方以外にも、夢に向かって挑戦し、創業を実現した魅力的な創業者がたくさんいます。これから創業を考えている方は、市の創業支援事業を利用することで、融資金利の引き下げや登録免許税の減免などの支援を受けられる場合があります。手続きには時間がかかることがありますので、まずはお早めにご相談ください。市は、これからも皆さんの創業への思いを応援していきます。