

○黒澤 今回、移住者・起業されたですね、お二人のトークセッションということで、司会進行を務めさせていただきます秩父商工会議所の黒澤と申します。

簡単に私の方の自己紹介からさせていただきますと、商工会議所、皆さんあまりお馴染みないと思うんですけども、企業のあらゆる経営相談に無料で対応する相談窓口でございます。昨年、秩父管内の起業者・創業者は、実は28名ということで、過去の商工会議所の創業件数の中で最も多かったというのが、昨年の秩父市の創業件数であります。後押ししたのがこの起業支援金でありまして、起業支援金を使ってたくさんの方が開業されていますけれども、実は今回の高沢様、吉田様については起業支援金を活用していないんですけど、移住して、そのあとのビジネスを継続的にサポートしているということで今回パネラーとして登場いただきました。では、さっそく高沢様の方から自己紹介をお願いしたいと思います。チーズ工房を営んでいらっしゃると思いますので、スライドでチーズ工房の様子もご紹介できますので、よろしく願いいたします。

○高沢 よろしく申し上げます。秩父やまなみチーズ工房の高沢と申します。Zoomでお話するのに慣れていないので、お聞き苦しいところがあればご容赦いただきたいと思います。

事業の内容なんですけども、一昨年、2018年の10月に、秩父市の下吉田、吉田というエリアでチーズ工房を開設・開業いたしました。

いわゆるナチュラルチーズの製造販売ということで、秩父産のミルクを使って、チーズを作っております。それを工房併設の店舗及び秩父エリアを中心とした飲食店さん、それから小売店さんに卸販売をしているというのが事業の内容になります。

そもそもなぜ秩父というエリアを選んだかということなんですけども、これはもう至ってシンプルでありまして、私の妻が、今住んでいるところなんですけども、秩父の小鹿野町出身ということに尽きます。私自身は東京生まれで東京から出たことがなかったんですけども、結婚して、年に何回か秩父に来る機会が当然ありまして、その中で、リタイアしたら秩父に転居したいなと漠然と思っていました。それでまあ新しい仕事、生活を始めるという段でどこでやろうかということで、ある意味迷わず秩父を選択したと。そういう意味ではちょっと、当初計画よりも何年か前倒して秩父に転居してスタートしたということになります。

でまあ、転居してどうなったかという、仕事のことあるんですけども、まあ生活面を含めてなんですけども、ちょうど今月で転居してまる3年になります。仕事面もそうなんですけども、あとで仕事のところで、事業のところでの話にあるんですけども、やっぱり地域の方々に支えていただいて、事業を継続できていることを日々実感しておりまして、非常にいい意味で地域のネットワークの中に入れていただいて、参加させていただいていると日々感じております。それでもう一つは、生活ということでは言わせてもらいますと、今コロナで、東京の通勤電車のこととか話題になっていることも多いかと思うんですけども、通勤の満員電車のないというのはですね、生活の上でもいろいろなエネルギーの上でも非常に大きいなと思っております。東京にいるときは、自転車で駅まで行って3路線乗り継いで1時間くらい片道かかって

通勤をしていたんですけど、今は車で 10 分前後で来れるということで、その面でも仕事もしやすいし、生活もしやすいかなと思っております。とりあえず以上です。

○黒澤 はい。高沢さんありがとうございます。続きまして、マルメデザインの吉田様、よろしく願いいたします。吉田様の紹介スライドもありますので、お願いします。

○吉田 マルメデザインの吉田と申します。主な仕事内容はグラフィックデザインでありまして、ロゴであったりショップカードであったり、商品のラベルであったりとか、こういう（投影資料中の）やまなみチーズ工房さんの看板であったりとか、いわゆる平面デザインといった感じですかね。グラフィックデザインを中心に活動しております。

もともと僕は大阪のデザイン会社に 10 年くらい勤めてまして、それをちょっと何か違うジャンルのもので試してみようかなと思って、デザイン会社をやめようと思ったタイミングで、秩父の知人の方から紹介していただいて移住したという形なので、秩父で起業してっていうよりは、はじめは秩父に移住して会社員をしておりました。その内容としては、インテリア雑貨の販売であったりとか、家具の販売をネットショップでやってたんですけど、その過程で、移住して 2 年くらい経ってから店舗ができて、そこから店舗勤務があって、その時によりやく秩父の周りを見れた形でありまして。はじめ僕が移住してきたときは、友達とかも全然いなかったんで、埼玉の中でもかなり田舎だなんていうのもあんまり知らずに来てしまったんで、もともと住んでいた大阪と比べると、大阪にあって当然なものが当然のようになくて、仕事自体はすごく楽しかったんですけど、プライベートの時に何をしたらいいのかっていうのが、その当時あんまりつながりもなかったんで、わりと寂しく過ごしてまして。結構毎週のように東京に行っちゃってたんですけど、さっき言ったように店舗ができて、秩父市の番場通りっていうところにインテリアショップとカフェバルを合わせたような複合施設ができたんですけど、そこでイベントマネージャーをするうちになんか秩父の人ともつながって、いろんな方とも知り合って、秩父自体を知ることができたのかなと思っています。

創業に至る過程についてはまたあとでお伝えするんですけど、移住してどうだかっていうと、知り合いとかコミュニティとのつながりができる前までは、すごく寂しかったんですけども、そのへんとのつながりが 1 個できるところからどんどん広がって行って、そこからいろんな出会いもできたり、つながりもできたので、ようやく楽しめるようになったのかなと思っています。という感じですかね。以上です。

○黒澤 はい、ありがとうございます。高沢さんも吉田さんもですね、共通してうまく地域の人のネットワークをお使いになられて、今、元気におやりになっているのかなっていう印象印象を持ちました。

じゃあ、この後はですね、お二人とも起業されているということで、創業に至る準備のことについてお尋ねしたいと思うんですけども、まず創業に至る準備をどのように行ってきたのか、

その過程の中でよかったこととか苦勞したことがあったら教えていただきたいと思います。では、高沢さんのほうからよろしく願いいたします。

○高沢　そうですね、もともと創業といいますか、何かを自分で始めようと計画をしていたわけではなくてですね。53歳ぐらいまで会社に勤めていて、やめて何しようということになったものですから、もともとの準備がそんなにあったわけではありませんでした。それで、何しようかというところで、チーズ工房を始めようということに決めましたので、やっぱりそういう意味では、一番はチーズを作るうえでの技術の習得、製造技術そのものもそうですし、衛生管理とか包装の仕方も含めた技術の習得というのが、創業準備の中では最初に着手したことですし、本日に至るまで試行錯誤を続けているというところでもあります。紹介とかもあって、北海道のチーズ工房で修行する機会をいただけたので、そこをメインにして、帰ってからいろいろなところで研修させてもらってですね。とりあえず開業に向けた準備の一つができたと思っています。そういう意味では技術の習得が一番最初であり、一番大きかったかなと思います。

それから、それ以外ではやはり製造するうえでは機器類、設備が必要になりますので、そんなに数がある業種ではないので、やっぱり機器類がどうしても高額になるので、その部分でできるだけ安価に調達する部分であるとか。あと建屋ですね。最初は建物は借りてと思っていたんですけども、いろいろな創業準備をする中で、今の場所で自分で建物を建ててということになったんですけども、そういう意味では、設備にも関わりますけれども、建物の設計であるとか、効率的なただけになるべく安価に抑えたいとか、そのへんは苦勞といえど苦勞かと思えます。ただやっぱり、皆さんどんな業種でも同じかもしれませんが、チーズ工房なんかはやっぱり作った後に、そこをもっと大きくしておけばよかったとか、こういう能力をもっと持つておけばよかったとかはみんなどうも後悔するらしいんですけども、私の場合も例外ではなく、やってみたら、意外にここの処理能力が足りなかったとか、そういうのが後になってわかったりしたものですから、やっぱりそこはもうちょっと慎重にやっておけばよかったなど、よく準備すればよかったなという風にいまだに思っているところです。

あと、創業の準備の中で、いろいろなところから支援をいただいたんですけど、黒澤さんを中心に商工会議所からいろいろご支援いただきまして、そもそも秩父で始めると決めて、どこでやるかも決まっていなかった段階で、黒澤さんにご相談をして、いろいろ地域の企業さんなどもご紹介いただいて、話し合いの中で今の場所に決めていったんですけども。そういうスタートからですね、融資の問題も含めてポイントポイントで最初の段階から、いろいろご支援をいただきました。

それとあと、これも商工会議所の支援ですけども、創業塾という連続講座がありました。それに参加させていただいて、今でも教科書はときどき見てるんですけども、ああいう形で系統立てて学べたっていうこと、それとポイントポイントでご指導いただけたっていうのが、創業準備の段階では非常に心強いものだったなと思っております。

○黒澤 はい。高沢さんありがとうございます。今、高沢さんからご紹介あったんですけども、創業の際にどこに出店するかとか、どこでビジネスをやるかっていうのが決まらなかったときにですね、最初ご本人はおそらく街中の空き店舗を借りて創業したいということだったんですけど。ご相談いただいた中でですね、秩父は主要五酒の地酒を造っている日本唯一というほどの地酒の地域で。ワイナリーが私の創業支援先であったものですから、ワイナリーのそばにチーズ工房を作ってみたら面白いんじゃないかっていうことで、街中からかなり離れた場所なんですけど。結果としてロケーション的にも、もの凄いはまったような気がしますし、そんな中で創業準備から一緒に考えていって何をすればいいんだろうかということで、ほんとに、試行錯誤しながら私もちよっとね、その場所が当たらなかつたらどうしようっていう一抹の不安もあったんですけども、でも、高沢さんのイメージを表現する一番いい場所はどこかなんて考えていくと、現在の創業場所にあたってですね。その時に地権者の方であるとか、要は場所を借りるにあたって地域の方がすごい協力してくださったりとかですね、そんな地域じゃないかと思います。

あと高沢さんから創業塾のご案内があったんですけども、今年も、9月から全5回で創業塾をやる予定です。後ほど秩父商工会議所のホームページで詳しい日程等を公表したいと思うんですけども、(コロナの影響で)今は通うのが難しいんですけども、充実した勉強の機会というのが受けられます。(受講料を)1,000円いただくことになってしまうんですけども、ぜひ活用していただくといいんじゃないかと思います。では続きまして吉田さんよろしく願います。

○吉田 はい。僕の場合は創業に至る準備ということなんですけど、僕はもともとグラフィックのデザインなので、基本的にパソコンが1台あったらできてしまうので、そういったところで場所をどこにしようかっていうのはあまり考えませんでした。もともと先ほどお伝えしたようにインテリアショップでインテリアの販売を行って、そこで僕がイベントマネージャーっていう職種についたんですけども、そこでいろんなイベントをやるうちにいろんな人とつながっていくこともあって、例えば東京で活動しているデザイン会社の方とか、そういういろんな人と1年間でも何百人という人と会っているうちに、たまたま前職が副業を許可していただいたので、技術としてはグラフィックデザインを活用できたので、そういった人たちと関わる時にグラフィックでロゴを作ったりとかチラシを作ったりとかっていう活動は細々としてたんですけど。いろんなイベントとかをするうちにグラフィックとかを活用した方が、この地域とつながり、いろんなことができるなっていうのは、考え出しまして。インテリアを販売するっていうのも楽しかったんですけど、その地域にとって僕ができることが何かなって考えたときに、秩父地域っていうのはやっぱりあんまりでデザイン会社とかももちろんあるんですけどあんまりたくさんなく、デザインとかも特に重んじられてる場所ではもともとそんなになかったんで、ここをこうしたらいいなっていうのがすごくたくさん集まってきて、そのうちにちよっと、これならちよっと独立してみようかっていうところで独立したんですけども。だか

ら、創業にあたってする準備っていうのはもともと、パソコン1台買ったぐらいではありますね。なので、決意とかそういうものよりは、生活していく上で、どんどんいつの間にかグラフィックのデザインの方に移行していったっていう形だったので、僕の中ではすごく自然に独立したのかなと思ってます。当時、創業塾とか商工会議所さんとかの存在をあんまり知らなくて、何か支援とかが、こんなにいっぱいあったのかって今すごくたくさん知って、ちょっと残念だなと思いつつ、うらやましいなと思っております。

○黒澤 はい、ありがとうございます。ここで、今の説明に関連して、高沢さん、創業準備のときにですね、実はこのお二人は起業支援金を活用してないんですけど、活用していない背景には、起業支援金の制度ができる前に起業したっていうですね、そういうふうな事情がございまして。ただ、高沢さんの場合は別の補助金を活用されてますので、ちょっとその辺をご説明いただけますか。

○高沢 私が創業の時に使わせてもらったのは、農林水産省が、国内の乳製品の製造、チーズの製造に支援をする助成金というのが、ちょうど私が創業する前後から始まりまして、それを使わせてもらいました。建物とかそういうものに対する2分の1の助成ということで、なかなか支援制度について不慣れだったものですから手間取ったんですけども、いろいろお手伝いいただいて、それは非常に大きなあれ（助け）になりました。

○黒澤 はい。ありがとうございます。かなり大きな補助金だったんですよね。ちょうど起業するタイミングで農林水産省系のチーズ工房に対する補助金がまさにぴったりのタイミングで出てきたところについては、もの凄いラッキーだったんですね。ですから、当時はまだ起業支援金はなかったんですけども、それ以外の支援制度を使って開業されたのが、高沢さんです。

吉田さんについては開業時点にそれほど当初コストがなかったものですから、パソコン1台ぐらいでも起業できるっていうですね。対照的な形になるんじゃないかなと思います。吉田さんちょっと、「どうやってイベントマネージャーの職を得たのですか」というご質問いただいているんですけど、いかがですか。

○吉田 はい。僕が前働いてた施設っていうのが、インテリアショップとカフェ&バルが、融合した施設だったんですけど、その3階にギャラリースペースというか、レンタルスペースがあったんですよね。それが時間貸しでいくらでっていう、プロジェクターとかが設置できる、イベントが開催できるハコ（スペース）があったんですけど。それができたけど、3階にあるっていうのもあってなかなかお客さんも集まらなくて知名度も上がらなかったんで、あと、秩父市の番場通り（店のある場所）っていうところが観光客の方はすごくたくさん来られるんですけど、地元の方は車で通り過ぎちゃうっていう。オープン当初はあんまり知名度も高くなく、

だから知名度あげるためにイベントを企画したりであったりとかそういうのが必要だなんていう話になりまして。そこで僕が関西出身っていうのもあってお話し好きなのところもあったりするので、そのインテリアショップの店員をしながら、お話ししてるうちに何かイベントやりましょうよみたいな話になって、どんどんイベントをやっていくうちにいつの間に（イベントマネージャー）になってたっていう感じですかね。

○黒澤 はい、ありがとうございます。じゃ、ちょっと次に進めたいと思うんですけども。これまでの話っていうのは、実際事業をやるまでの準備のお話だったんですけども、実際、創業してから現在に至るまでで、創業してよかったことであるとか、創業後に受けた支援なんかがあったらちょっとご紹介いただきたいんですけども。また高沢さんの方からよろしくお願いします。

○高沢 創業してよかった、もしくは秩父で創業してよかったなっていう一つは、先ほども話したこととも多少ダブるんですけども、やっぱり私が始めるときに本当にチーズって売れるんだらうかという、どれぐらい売れるのか全然ある意味わからなかったんですけども。そういうときにですね、飲食店さんでも秩父産ということで取り扱うよと言ってくださったり、あと、地元の百貨店さんでも販売の場所を提供してくださったり、ある意味新参者なんですけれどもそういうのを支えてくださるっていう。いろんなところで支えていただきまして、何とかスタートすることができてきました。これは本当、なかなかないことなんじゃないかなという、そういうエリアのそういう支援と言いますか、新規に参入した者を支えてくださるっていうのは、この秩父の非常にありがたいというか、ここで創業してよかったなと思うところでもあります。

このエリアの中だけでも、近くの果物屋さんとか酒屋さんとか、お蕎麦屋さんとかですね、相互にお客さんを送客するっていう、うちの方からはなかなか送客はできないんですけども、（他の店から）あそこにチーズ工房があるよって紹介していただいて、お客さんがこちらに見えるっていうこともあって。そういうつながりっていうのはすごい強い地域ではないんじゃないかなと。それがもう秩父であってよかったなというのが一つです。

それともう一つ製品の面でも、秩父を切り口にしたチーズづくりというのを意識してやってるんですけども、牛乳もちろん100%秩父産なんですけど、それ以外でも秩父にはたくさんいい水もありますし、それから野菜とかですね。吉田には、フルーツ街道ということで観光農園さんがいっぱいあります。そういう食材の豊かさっていうのもありますし、先ほど黒澤さんも言われたように秩父には主要五酒が全部そろっていると。しかも、私どもがチーズ工房をやっている吉田には、目の前にワイナリーがあり、すぐ近くに秩父麦酒さんがあるということで。そういう意味では本当に食が豊かでチーズを作っていく上で、そういうものを利用したチーズづくりができるという意味でも、環境的にはいい場所だったなと思っています。

それとあとやっぱり、これからちょっと何とか（コロナが）落ち着いていけば近くのマイク

ロツーリズムというんでしょうか、近くでの観光客が首都圏から（来る）っていうものを見ると、そういう意味でも、ポテンシャルっていうのは、秩父っていうエリアはまだまだあるのかなと思っております。

それから創業してからの支援ということで言いますと、やっぱり先ほども申しあげましたポイントポイントで商品開発の方向であるとか、営業の方向であるとか、それから融資のことであるとか、そういうのを黒澤さんからご指導いただいているっていうのも、非常に大きい支援です。それからこれは支援という言い方で括っていいのかわかりませんが、例えば、一人で全然そういうつながりがない場所で仕事してたらこれはないだろうなと思うのは、例えば農業委員会とか、黒澤さんから声をかけていただいて、出かける機会をいただくんです。そういう場でいろいろごあいさつするとその後、いろんなところで意外に仕事がですね、どんどん話が進んでいくというか。そういう機会をいただいたのは、営業したり商品でコラボレーションしたりする上で、すごく大きいご支援だったなというふうに思っています。

○黒澤 ありがとうございます。続きまして吉田さん、創業から現在に至るまでよかったことであつたりとか、その後に受けた支援なんかがあつたらご紹介いただきたいんですが、よろしくをお願いします。

○吉田 はい。創業してよかったことって言うと、秩父っていうのは多分東京とか大阪とかに比べるとかなり田舎なんですけど、その分一人一人の活動がすごい注目されるというか、地域に与える影響が大きいのかなと思ってまして。例えばなんですけど、やまなみチーズ工房さんができたことで、「チーズ工房ができるらしいよ」みたいな噂が街中に流れてちょっとどよめいたりとか、「クラフトビールができるらしい」とかっていうので、一つ何かできると街自体が変わるっていうのを、僕が移住して5、6年ぐらいなんですけど、わりと目の当たりにしてきてまして。カフェができただけで街全体が注目するっていうか、何かそういうところもあるのかなっていうのがあつて。僕はもともと大阪でデザイン会社で働いてたんですけど、そういったところで仕事していたときに、僕がした仕事っていうのも良くも悪くも歯車の一部というか、僕がやったことを街中で見るこつていうのはもちろんあるんですけど、大阪とか、東京とかは、でっかい海に一滴の水を垂らすような感じなので、波紋もくそも見えないなみたいところはあつてなんですけど。（秩父では）例えば街に看板ができたりとか、文化が変わるとこまでは言わないんですけど、一人一人が自分がやったことで何か変わつてののかなっていうのはすごい実感しやすい土地なのかなって思うんですよね。例えば、お仕事させてもらったことで街に看板ができて、それを見たよとかっていうふうに街の人に言ってもらえたりとか、自分がやった実感を感じやすい土地だなと思ってます。

創業後に受けた支援としては、黒澤さんに紹介していただいた持続化補助金を申請させていただきまして、自分の会社の紹介であつたりとかに使えるものだったので、会社案内であつたりとか事業拡大のための特殊プリンターであつたりとかを支援していただきました。以上です。

○黒澤 はい、ありがとうございます。小規模事業者持続化補助金という、開業した後の方でも活用できる補助金みたいなものがございまして、高沢さんも実はそれを使って販路開拓の取組もやっています。看板なんかもですね、補助金を使って吉田さんが看板をデザインしたっていうことで、ビジネスマッチングがそこに生まれたみたいなこともございました。

お時間の方が大分たってきましたので、ここでお二人に今後のビジョンとか思いですね、秩父で起業した後で今後何を指すかみたいな話をちょっとまとめていただきたいんですが。高沢さんよろしくをお願いします。

○高沢 そうですね。これからということかというと、まずやっぱりコロナの中で今いろいろ大変な状況なんですけど、これに負けないですね、事業継続していけるように頑張りたいというのがやっぱり今一番です。

その上でやっぱり、先ほどの話にあったお酒を使ったチーズとかですね、そういう新しい商品を作っているんですけども、あと和風の調味料を使ったタイプのものとかですね、この秋までに出したいなということで、何種類か今準備してるんですけども。やっぱり秩父であったり、埼玉の県北のエリアだったり、そういう食材を生かしたチーズづくりというのはやっぱり、もっともっと進めていきたいなと、そこで特徴のあるものを出していきたいなと思っています。それと、牛乳をもらってる牧場があり、それから私どものチーズの製造から出たホエー（乳清）という廃棄物を養豚場の豚に飲んでもらっているんですけども、例えばそういう連携の中でも新しい商品とか、新しいブランドだとか、そういうものを生みだせないかなと。地域で協力しながらそういう新しいものも出していけたらいいなというふうに思っています。

いずれにしてもやっぱり製品の品質だと、おいしいとか安心安全とか、そういうところがとにかくベースになると思うので。そこは着実に日々の作業だと思うんですけども、進めていきたいなというふうに思っています。以上です。

○黒澤 はい。ありがとうございます。吉田さんいかがですか。

○吉田 はい。僕の方は、デザインをご依頼いただいて打ち合わせをしてるときとかに、例えばロゴを作ろう、名刺作ろうとかっていう話をしているときに、例えば、商品開発というか、販売戦略とか、どうやって売ろうとか、そもそもこの店のコンセプトって何だろうみたいなところからお話しさせていただくことがすごく多くてですね。ロゴを使ってショップカードを作るとかっていうのは全然楽しいんですけど、今後はできればそういった根っこからつながるといって、一緒にその店とか新商品のコンセプトを考えたりとか、そういう販売戦略という感じですかね。商品開発とかブランディングとかに関われるような、そういった仕事増やしていけたら、もっともっと関わりしろが増えてくるのかなと思って、それはちょっと意識しております。

○黒澤 はい。ありがとうございました。用意していた時間がそろそろ、終了に近づいてきた



んですけれども。私の方でお二方の話を聞いて、秩父で起業する良さっていうのをまとめてみたいと思うんですけれども。

まず、非常にですね、地域を挙げて応援してくれるところじゃないのかなっていうのを、私も常々肌で感じておりました。移住者に対して非常に理解ある地域ですね。例えば、高沢さんが起業されたときにですね、チーズ工房をすごい期待感を持って周りも見てたと思うんですけれども、「ぜひうちの店でそのチーズを使わせてください」であったりとか、高沢さんが仰っていたように「販売する場所を百貨店の中で使っていただいているんですよ」とか、どちらかというと商売敵ではなくて、身近な感じで、うまくパートナーとして取り組んでいただいているというのが特徴な地域じゃないかなと思います。

吉田さんについてはですね、非常に特殊な、デザインを勉強されてきた方ですね。むしろ吉田さんに開業していただいたことによって、いろんな方の、例えば高沢さんところの看板のデザインをしていただいたりとか、秩父のおもてなし観光公社さんみたいなところとうまくタイアップしながら、新しいデザインというところで秩父のまちおこしに貢献されていただいたりとかですね。完全に、移住者っていうよりも、確実に秩父のまちおこしのキーパーソ的な感じで活躍していただいている。そういった方がどんどん秩父で起業していただいたりすると、吉田さんも途中、一軒一軒店ができると街が変わっていくっていうお話をされていましたがけれども、商工会議所としてもですね、様々な能力であったり特徴をお持ちの方が秩父に集まってくるっていうのは非常に歓迎すべきことであって、それをサポートするのが我々の役割じゃないかと思います。今回の起業支援金のご紹介が産業振興公社の小松田さんの方からあったんですけれども、起業支援金もそうですし、開業した後のサポートであったりとか。今正直言ってコロナでとても大変な企業が出てきてしまってるんですけれども、そういったところの金融のご相談であったりとかそんなことも含めて、なるべく事業者が元気になるようなサポート体制っていうのがしっかりしてるのが秩父の特徴ですし、秩父商工会議所も全力で応援していきたいと思います。よろしくお願いたします。