

「地方での起業」こそが、最強のビジネスモデルである！

地方起業の 教科書

2020年8月8日(土)刊行

株式会社あさ出版(代表取締役:佐藤和夫、所在地:東京都豊島区)は、中川 直洋 著『地方起業の教科書』を2020年8月8日(土)に刊行いたします。

「コロナショック」の影響で「東京のもろさ」が浮き彫りに

ニトリ(北海道)、ユニクロ(山口)、しまむら(埼玉)など、大きく成長した会社には「地方発」が少なくありません。それは東京よりも地方のほうが、圧倒的に魅力的であるからです。

本書では、「地方起業」のメリットを伝えるとともに、地方で起業するうえで必要な考え方から事業計画の立て方を図版などを使い、分かりやすく解説しているため、実際に起業を考えている人が、実践的に学ぶことができます。

「コロナショック」により東京特有の「高い家賃」「高い人件費」などが重荷となり、「固定費」の安い地方での起業が注目されている今、「地方起業」を考えているすべての人に読んでいただきたい1冊です。

書籍名:地方起業の教科書

刊行日:2020年8月8日(土) 価格:1,500円(税別)

著者名:中川 直洋 ページ数:167ページ

ISBN:978-4-86667-231-1

【目次】

はじめに

第1部 マインドセット編

第2部 基礎編

第3部 実践編

第4部 行動編

付録 ワークシート集

おわりに

【著者プロフィール】 中川 直洋 (なかがわ なおひろ)

公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト代表理事、総務省地域力創造アドバイザー、(株)ゴーゴーカレグループ副社長、弥蔵舎(株)代表取締役、社会起業大学 講師、三重県明和町観光大使

三重県出身。みずほ証券(旧 勸角証券)を経て、2002年ワタミ(株)へ入社。執行役員社長室長として創設者渡邊美樹氏の秘書を10年間務める。さらに営業推進本部を立ち上げ、インバウンド事業など新規事業に携わる。

2010年からみんなの夢アワードの総合プロデューサーとして、ソーシャルビジネスや社会的事業などの育成に取り組む。現在は地方創生への取り組み、全国でビジネスセミナー・コンテストを展開。企業顧問も多数契約。



東京に比べ地方が「利益」を出しやすい理由

※本書より一部抜粋要約

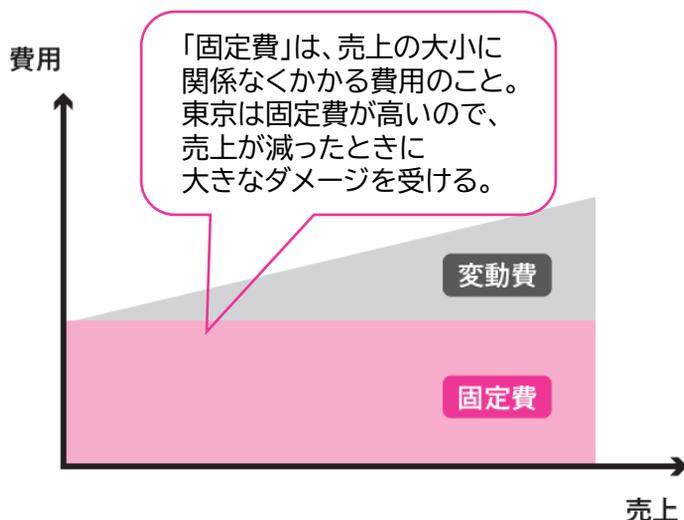
「地方の持つポテンシャル」とは、具体的には何なのか。「東京の飲食店」と「地方の飲食店」を対比しながら考えていきましょう。

居酒屋をはじめとする外食産業にとって、東京はとてつもない市場です。とにかく儲からない。材料は高いし輸送費も高い。家賃もどんどん上がっていく。アルバイトの獲得競争も熾烈で、人件費も高くなるばかり。水道光熱費も高い。そのうえ参入障壁は低く、競合店はどんどん増えてしまう。このような環境の中で利益を出すのは、至難の業です。

一方地方では、家賃も人件費も、東京と比べたら信じられないほど安く抑えられます。お店で出す食材も地元のものですから、材料費もやはり安く済みます。

「東京」と「地方」。どちらが利益を生み出しやすいか、つまり「儲けやすいか」は明らかでしょう。

	東京	地方
材料費	高い	安い
配送費	高い	安い
家賃	高い	安い
人件費	高い	安い
水道光熱費	高い	安い
競合他社	多い	少ない



地方で成功するためのビジネスモデルと「ワークシート」を掲載

本書では、「もしも自分が地方起業をしたら、何が起こるのか」「何をしなければいけないのか」を体感しながら学んでいけるように地方起業のプロセスを確認しながら読み進めることができます。

また「起業家として必要な要素」が詰め込まれているワークシートが付録としてついているので、書籍の内容を復習しながらビジネスやアイデアを落とし込むことで、実際の起業計画にも活用することが可能です。

書き方例 ビジネスパートナーを見つけるワークシート

相手方(個人?企業?自治体?国?)
・地元の〇〇陶芸工房

その相手と組みたいのはなぜ?

- ・地域活性のために外国人観光客にも対応した陶芸コースを行っていて、英語が堪能な数少ない工房だから。
- ・食材を仕入れる農家さんとも、私たちのカフェ開店予定の場所とも近い場所にあるから。

どのような協働が考えられる?

- ・午前は農家さんにお邪魔して野菜の収穫体験をし、お昼はその野菜を使って、器やお箸を選んで食べられる当カフェでお茶漬けを楽しみ、午後は、家に帰ってからもお気に入りの器でお茶漬けを食べられるように、陶芸体験を行える特別ツアーを設計。

書き方例 「転」(2)：開業前の費用計画を立てる

○ 売れるために「必要なモノ」は?

必要なモノの名前	必要なモノの量(個、本、袋)①	値段(円)②	必要なお金(円)①×②
どんぶり	200 個	1 個あたり 100	20,000
レンゲ、はしなど	200 個	1 セットあたり 200	40,000
手袋	50 箱	400	20,000
ゴミ袋	50 袋	1,000	50,000
ユニフォーム	10 着	2,000	20,000
合計 (=販売費)			150,000 円