

事業創造で、幸せな社会を。



地方イノベーション ～強い地方こそが日本の明日を創る～

住民による住民のための持続的地方創生を考える委員会
一般社団法人日本経済調査協議会

(2018年11月13日)

NSGグループ 代表
(株)アルビレックス新潟 取締役会長
池田 弘

1. NSGグループの概要

1) 設立 1976年11月

1976年、宮司を務める古町愛宕神社の境内の中に、学習塾、カルチャースクール、5ヶ国語の語学の学校、資格取得の講座の4部門からなる民間教育機関を設立したことがNSG（新潟総合学院）グループのスタート。



創業当時の校舎
現在NSGはグループの本部が置かれている



古町神明宮・船江大神宮（合祀）



古町愛宕神社

2) 本部所在地 古町本部 〒951-8063 新潟市中央区古町通2-495
 東堀本部 〒951-8065 新潟市中央区東堀通1-494-3

3) NSGグループ経営理念

人々の幸福と豊かさを実現するために
社会のニーズに合った事業の可能性を追求し
地域社会・国家・国際社会の発展に寄与する

4) 所属法人 57法人 (他支援法人55法人)

(株) NSGホールディングス、(学) 新潟総合学園、(学) 新潟総合学院、(学) 国際総合学園、(学) 大彦学園、(株) NSG教育ネットワーク、(株) NSGアカデミー、(株) クレアル、(株) 中条スイミングスクール、(株) Dream Advance、(株) チアリー、(医) 泰庸会、(医) 愛広会、(福) 愛宕福祉会、(福) あたご共生会、(福) 上越あたご福祉会、(株) はあとふるあたご、(株) ベスト・ケア、愛宕商事(株)、(株) 愛宕ファシリティーズ、(株) エデュースホールディングス、(株) サーティファイ、(株) ウイネット、(株) アイ・シー・オー、(株) アイ・シー・オースポーツマーケティング、(株) ITPホールディングス、(株) 国際総合計画、(株) リビングギャラリー、(株) リビング保証システム、(株) アンドクリエイト(株) クレイズプラン、(株) ゼルコバ、(株) 東港ゴルフガーデン、(株) イタリア軒、(株) 日本フードリンク、(株) ライフプロモート、(株) アグリライフ、(株) 和僑商店ホールディングス、(株) 和僑商店、今代司酒造(株)、(株) 峰村商店、越後味噌醸造(株)、(株) 小川屋、(株) ラグーナホールディングス、(株) ニイガタスタイル、(株) ザ・ミンツ、(株) ハバダッシュリー、(株) ジェイ・エス・エス、カレトモドットコム(株)、(株) 事業創造サポート、事業創造キャピタル(株)、(株) 事業創造コンサルティング、(株) NSGキャピタルコンサルティング、NSBコンサルティング(株)、(株) ビューティープロデュース、(株) ヒューマンブレイン、(株) NSGインターナショナル



2. 「新潟を『世界一幸せな』まちに！」 するためのNSGグループの取り組み

<4つのキーワード>

ひと

教育



地域で活躍する人材を育成

あん
しん

医療・介護・福祉・保育



すこやかに暮らせる社会をささえる

しごと

事業創造



魅力的な職場を創り
地域の発展に貢献

まち

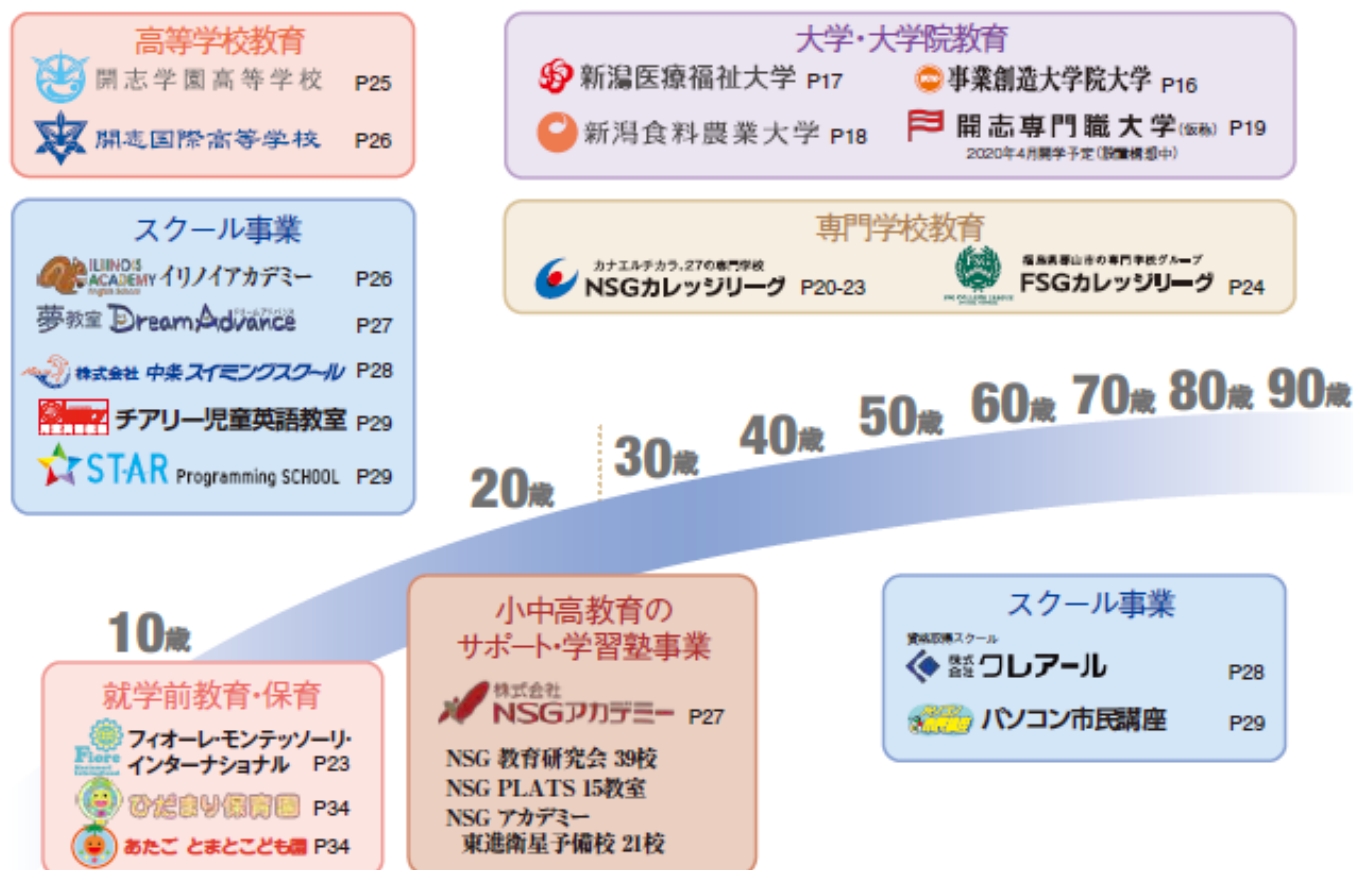
スポーツ・文化



スポーツや祭りを通じてまちの
魅力を創造

1) ひと 「教育」 ～地域で活躍する人材を育成～

(2) あらゆる分野の教育事業を展開し、人々の生涯にわたる学びの場を提供



学生、生徒、受講生、全てを合わるとその総数は4万人以上

1) ひと「教育」 ～地域で活躍する人材を育成～

(2) 魅力づくりの戦略は「ナンバーワン」「オンリーワン」

東京に負けない魅力的な学校は流出を抑制し、県外からも学生が入学

ナンバーワン



資格試験や簿記などの検定の合格率で日本一の成績を上げることや、全国的なデザインコンテストやコンクールで最優秀を目指す。

オンリーワン



他の場所にはない、新潟でしか学ぶことができない分野の、非常に特色ある学校を展開

(3) 海外の一流校と提携し国際水準の教育を展開 ～留学生を呼び込み,居ながらにして国際社会を体験

(4) 実践行動学

NSGグループの海外提携校



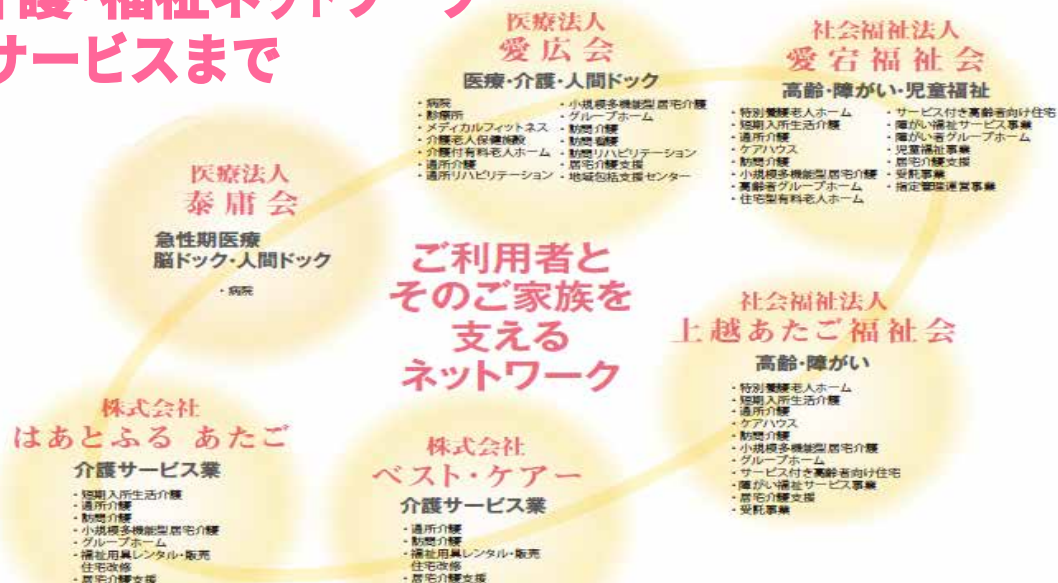
NSGグループの開発した人間力向上のためのオリジナルのプログラム。

海外の提携校は24カ国、178校、
グループ全体の留学生数は1000人以上（2017年度）

2) あんしん「医療・介護・福祉・保育」～すこやかに暮らせる社会をささえる～

(1) NSGグループの医療・介護・福祉ネットワーク 施設サービスから在宅サービスまで 幅広くサービスを提供

- 入所施設 40ヶ所
(病院、老人保健施設、特別養護老人ホームなど)
- 通所施設 39ヶ所
(通所介護や通所リハビリテーションなど)
- 居宅施設 35ヶ所
(グループホームや小規模多機能居宅ホームなど)



全てを合わせると195事業
新潟県内+首都圏でも事業を展開

全ての施設の定員の総数は5417名
年間1万5千人以上の高齢者を、
ケアさせていただいています

(2) 安心して子育てができる社会を実現 保育サービスの展開

認可保育所、 小規模認可保育所	(福)愛宕福祉会、 (株)マイキャリアクラス(支援法人)
認定こども園	(福)愛宕福祉会
企業主導型 保育施設	新潟医療福祉大学※、NSGカレッジリーグ※、 FSGカレッジリーグ、(福)愛宕福祉会※ ※2018年開設
託児所、院内保育所	(医)泰庸会、(医)愛広会
プリスクール	フィオーレ・モンテッソーリ・インターナショナル

3) しごと 「事業創造」 ～魅力的な職場をつくり、地域の発展に貢献～

(1) NSGグループの多角化を通じたしごとづくり

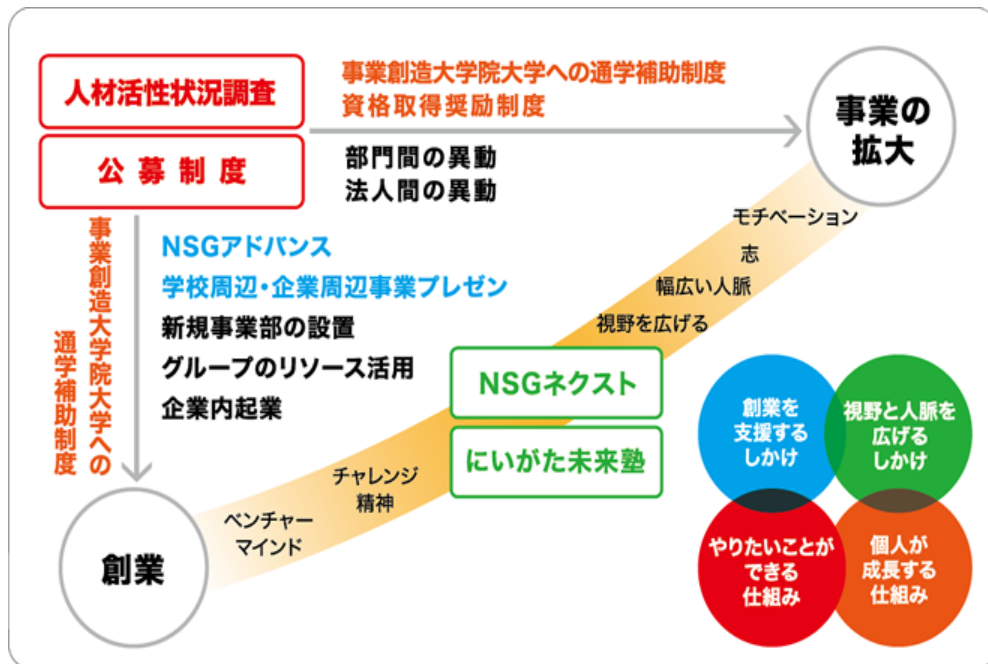
地域社会のニーズに応え
事業領域を拡大。

グループとその支援法人を合わせて113社を数え、10,000人の雇用をつくり出した。



3) しごと 「事業創造」 ～魅力的な職場をつくり、地域の発展に貢献～

(2) 職員・社員のチャレンジを応援する、起業家、経営者育成の仕組みとしかけ



個人の成長をサポートする仕組み

- ・ **資格取得奨励制度**（資格取得を奨励する制度で、受験料の負担や報奨金の支給、スキルアップの講座受講を補助）
- ・ **経営者能力開発制度**（事業創造大学院大学への通学を補助する制度）

創業を支援するしかけ

- ・ **学校周辺・企業周辺事業プレゼン**（自分が従事している事業・分野における新規事業のアイデアをプレゼンする機会。）
- ・ **NSGアドバンス**（起業志向の職員・社員たちが自身のアイデアを発表、アイデアのブラッシュアップを図り、起業を目指す）

職員や社員がやりたいことに挑戦できる仕組み

- ・ **人材活性状況調査**（現在の職場への改善提案や組織全体への提言の他、個々人の異動配置、勤務地の要望を自己申告）
- ・ **公募制度**（グループ各社の部門長などの役職者、グループ内で手掛ける新規事業担当者、M & A案件の企業の経営者などを募り、自由に応募できる制度）

視野と人脈を広げるしかけ

- ・ **にいがた未来塾への参加**（新潟をどう活性化させるか、若手社員が自身のビジョンを考え直すきっかけ。）
- ・ **NSGネクストへの参加**（20代・30代の社員を対象とした「NSGのDNA」を体感するための研修会。）

3) しごと 「事業創造」 ～魅力的な職場をつくり、地域の発展に貢献～

(3) 起業家支援によるしごと創り

新たな事業の立ち上げを目指す起業家の育成やその支援を通じて、地域活性化に取り組んでいます。その一環として、グループ内部だけでなくグループの枠を超えて、幅広く創業の志のある人を支援する仕組みを整えている。

異業種交流会501

新たな企業の育成や事業創造を目指す起業支援組織

生涯に500社の設立に関わったとされる 渋沢栄一を1社でも上回る、501以上の企業を育成すべく発足。

毎月起業家や経営者、各分野の専門家をゲスト講師に招き例会を開催。起業や新事業の創造を目指す企業や個人を支援。経営指導、人脈の紹介、出資なども含め積極的に支援。

池田弘の起業塾

起業を目指す方を募集・支援する窓口

起業・創業(特に新潟県内を中心とした)を目指す方を募集・支援する取り組みです。ウェブサイトを通じて事業アイデアを募集し、実現可能性の高いものには、事業化に向けたアドバイスとともにNSGグループの様々なリソースを活用し多方面からの創業支援を行っています。

にいがた未来塾

新潟の未来について若者が集い、学び、論じ合う場

新潟を活性化するために活動するもう一つの会。各界の識者や論客、経済人をゲストに招き、様々なテーマについて講演頂き、ディスカッションする。

個性ある地域として新潟が発展し、「新潟モデル」として良きお手本となる。そんな志で活動しているのが、にいがた未来塾。

3) しごと 「事業創造」 ～魅力的な職場をつくり、地域の発展に貢献～

起業家支援によるしごと創り

新たな事業の立ち上げを目指す起業家の育成やその支援を通じて、地域活性化に取り組んでいる。グループ内部だけでなくグループの枠を超えて、幅広く創業の志のある人を支援する仕組みを整えている。

異業種交流会501

新たな企業の育成や事業創造を目指す起業支援組織

生涯に500社の設立に関わったとされる 渋沢栄一を1社でも上回る、501以上の企業を育成すべく発足。毎月起業家や経営者、各分野の専門家をゲスト講師に招き例会を開催。起業や新事業の創造を目指す企業や個人を支援。経営指導、人脈の紹介、出資なども含め支援。

池田弘の起業塾

起業を目指す方を募集・支援する窓口

起業・創業(新潟県内中心)を目指す方を募集・支援する取り組み。ウェブサイトを通じて事業アイデアを募集し、実現可能性の高いものには、事業化に向けたアドバイスと共にグループの様々なリソースを活用し多方面からの創業支援を行う。

にいがた未来塾

新潟の未来について若者が集い、学び、論じ合う場

新潟を活性化するために活動する会。各界の識者や論客、経済人をゲストに招き、様々なテーマについて講演頂き、ディスカッションする。個性ある地域として新潟が発展し、「新潟モデル」として良きお手本となる。そんな志で活動しているのが、にいがた未来塾。

新潟ベンチャーキャピタル(株)

地方創生新潟1号ファンド

経済産業省より産業競争力強化法第17条第3項に基づく「特定新事業開拓投資事業計画」として認定を受けた日本初の地方ファンド。「地方創生新潟1号投資事業有限責任組合」の投資家である有限責任組合員(法人)は、租税特別措置法の規定に基づき、企業のベンチャー投資促進税制の適用を受けることが可能。

事業創造キャピタル(株)

NBCエンジェルファンド1号

NBCエンジェルファンドは、創業間もないエンジェル税制対象企業を投資対象とするファンド。NBC会員を中心とした個人投資家から出資を募り、創業・新事業創出を支援する目的で創出された。

数社が上場準備中

数年以内の上場を視野に準備活動を行う企業が数社現れている。また、ユニコーンを育てる検討を行うプロジェクトを開始した。

3) しごと 「事業創造」 ～魅力的な職場をつくり、地域の発展に貢献～

(4) 企業再生による地域活性化

経営難に陥った地方の経済や文化を支えてきた老舗企業や、後継者不在で存続が危ぶまれたりした老舗酒蔵・味噌蔵などの企業再生を手がける。

今代司酒造

明和4年(1767年)創業
全量純米仕込み



峰村醸造

明治38年(1905年)創業
味噌、漬物の製造



ホテルイタリア軒

明治7年(1874年)創業
老舗ホテル



伝統を生かしつつリブランディング
企業再生により雇用の維持や拡大につなげる

4) まち「スポーツ・文化」 ～スポーツや祭りを通じて「まちの魅力を創造」「地方発の海外展開」

(1) スポーツによる地域活性化

地域密着型のビジネスモデルを独立採算で幅広いスポーツに展開

サッカー：アルビレックス新潟



アルビレックス新潟レディス



アルビレックス新潟シンガポール アルビレックス新潟バルセロナ



チアリーディング



レーシング



バスケットボール



野球



陸上



スキー・スノーボード



(2) アルビレックスグループが 第2回日本サービス大賞「地方創生大臣賞」受賞



日本で唯一、7種目のスポーツでジュニアからトップチームまでを整備し、世界レベルの選手を輩出するなど新潟のブランディングにも貢献。

(3) 五輪等世界で活躍する選手を輩出

- 平野歩夢/開志国際高校(卒業) (スノーボード：ソチ、平昌五輪)
- 富田せな/開志国際高校(卒業)、全日本ウインタースポーツ専門学校 (スノーボード：平昌五輪)
- 藤森由香/チームアルビレックス新潟、全日本ウインタースポーツ専門学校(卒業) (スノーボード：トリノ、バンクーバー、ソチ、平昌五輪)
- 久保倉里美/アルビレックスランニングクラブ(現役引退) (陸上：北京、ロンドン、リオデジャネイロ五輪)
- 酒井高德/ハンブルガーSV (2014・2018WC)
- 上尾野辺めぐみ/アルビレックス新潟レディス (201・2015WC)

4) まち「スポーツ・文化」 ～スポーツや祭りを通じて、「まちの魅力を創造」

(4) 祭りを通じて地域活性化

祭りは老若男女が参加し、日常にはない新しい交流が生まれ、参加した人々の間に一体感を生じさせる。

①にいがた総踊り

約300年の昔、新潟に四日四晩踊り明かす祭りがあった。2002年に伝統を後世に伝えようと新潟商工会議所と数名の若者たちの声から立ち上がり、現在では、新潟市内に集う踊り子は新潟県全市町村と全国16都道府県から250チーム、1万5000人、20万人を動員。



②明和義人祭

240年前の歴史上の出来事「明和騒動」にちなんだお祭り。その出来事とは、藩が新潟湊に課した重税に苦しむ町人が自ら立ち上がり藩に代わり町政を行った、自主・自立の精神に満ちたもの。新潟市の上古町で、江戸の義人を慰霊しその精神を伝えようと2008年より行われている。



地方イノベーションの進め方

【従来の地域振興策】

公共事業 ⇒ 国、自治体の財政が厳しくなり手厚い支援が期待できない

大企業の工場誘致 ⇒ グローバル化によるものづくりの拠点の海外移転



【地域の中核企業によるイノベーション】

チャレンジ精神溢れる者たちが、地域で事業を次々と持ち上げる

特に地域の中核企業の力を使って地方イノベーションを進める

・地域の中核企業が地方イノベーションのカギを握るのは、**ある事業を起こし、それを継続させている実績**がある。

・地域の中核企業の経営者は、事業のことをはじめ、会計、税制など様々な面において一定のノウハウがある。**地方イノベーションの即戦力**や、**チャレンジする若者のサポート役**となる。

地方イノベーションの方向

①既存事業の強化

提供している製品やサービスの質や付加価値を高めるイノベーションによって、事業を拡大かつ安定的なものにしていく。

②企業内での新規事業や子会社・関連会社の起ち上げ

事業規模を大きくしたり、成長が止まっている状況を補完することを目的に、従来の事業とは異なる新規事業を起ち上げる。

③第二創業

これまでの事業が立ち行かなくなっていて、まるっきり異なる業態に変革する。

いずれのパターンも、イノベーションを成功させるには人財が必用。
特に②③はノウハウのないことへの挑戦、経験やスキルのある人材を外部から取り込むことでうまくいく可能性が高まる。

地方イノベーションを実践するためには

「強い思いを持っている人」が新しい事業を生み出す

- ・経営者としては未熟であるが、逆に経験がないゆえに**それまでの常識に捉われない、自由な発想**を持っていることもある。
- ・どんな事業でも、最初からずっと順調にいくことはほとんどない。**予期せぬ困難な状況**を乗り越えるためには、何が何でもこの**事業を成功させる**という**「強い思い」**が必要。



どうやって人財を育成するか

強い思いをもったリーダーを発掘もしくは**外部から呼び込み、チャレンジの場を与え、実践を通して成長**させる

NSGグループの職員・社員のチャレンジを応援するしくみ



個人の成長をサポートする仕組み

- ・**資格取得奨励制度** (資格取得を奨励する制度で、受験料の負担や報奨金の支給、スキルアップの講座受講を補助)
- ・**経営者能力開発制度** (事業創造大学院大学への通学を補助する制度)

創業を支援するしかけ

- ・**学校周辺・企業周辺事業プレゼン** (自分が従事している事業・分野における新規事業のアイデアをプレゼンする機会。)
- ・**NSGアドバンス** (起業志向の職員・社員たちが自身のアイデアを発表、アイデアのブラッシュアップを図り、起業を目指す)

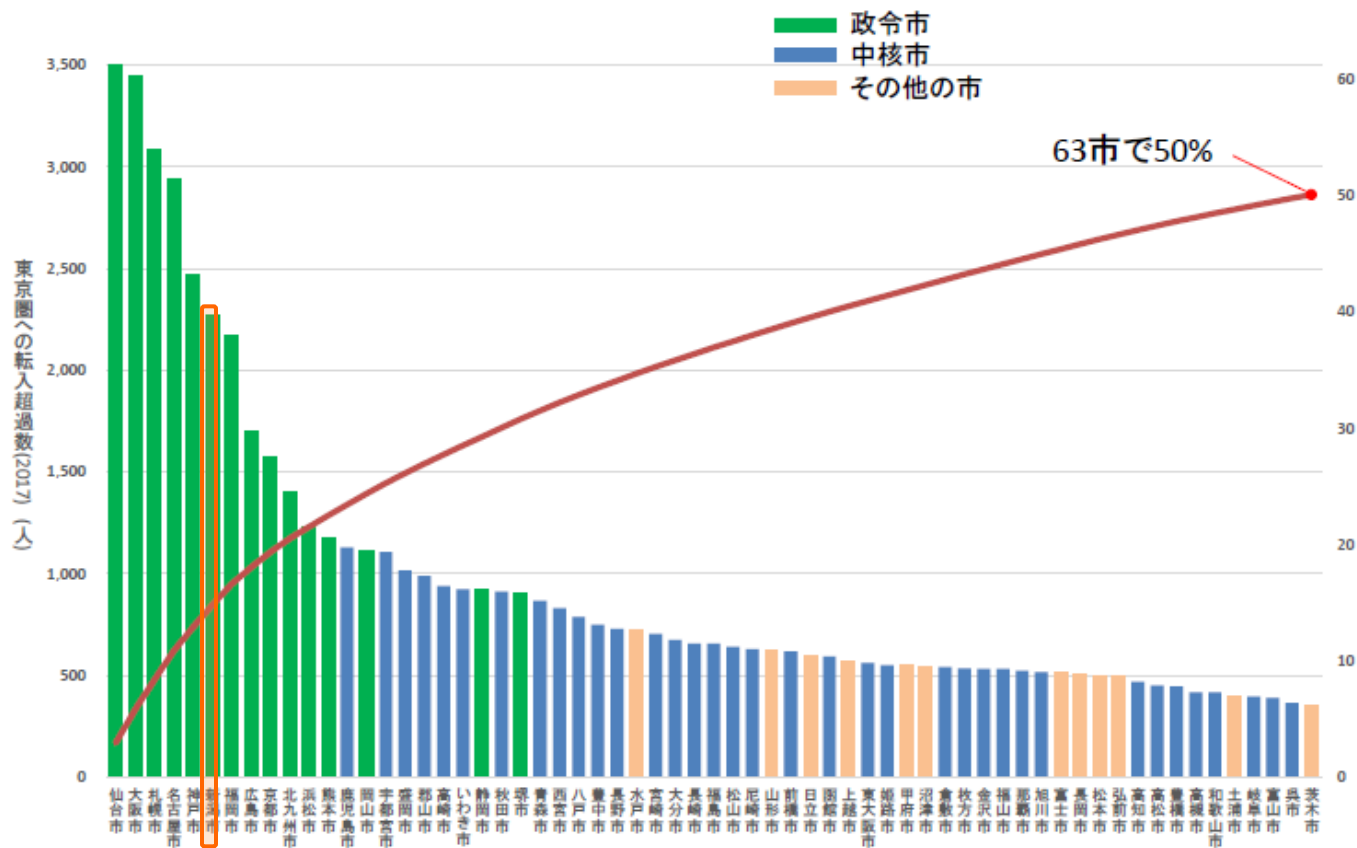
職員や社員がやりたいことに挑戦できる仕組み

- ・**人材活性状況調査** (現在の職場への改善提案や組織全体への提言の他、個々人の異動配置、勤務地の要望を自己申告)
- ・**公募制度** (グループ各社の部門長などの役職者、グループ内で手掛ける新規事業担当者、M & A案件の企業の経営者などを募り、自由に応募できる制度)

視野と人脈を広げるしかけ

- ・**にいがた未来塾への参加** (新潟をどう活性化させるか、若手社員が自身のビジョンを考え直すきっかけ。)
- ・**NSGネクストへの参加** (20代・30代の社員を対象とした「NSGのDNA」を体感するための研修会。)

【参考①】 東京圏への転入超過数 市町村別内訳と累積割合
(2017年 上位63市)

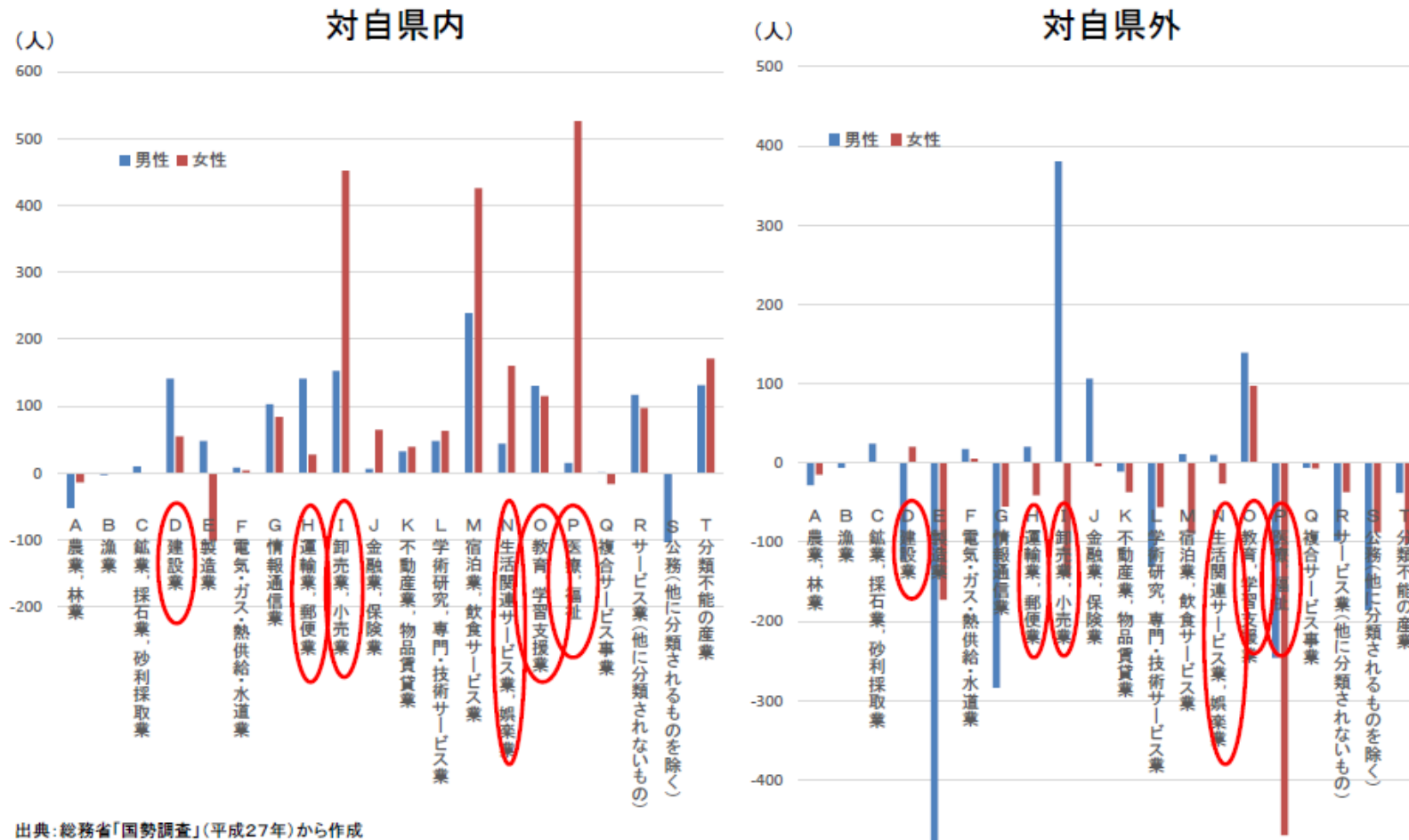


資料:住民基本台帳の人口移動のデータ(日本人人口)に基づき、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局において作成。

※第1回地域魅力創造有識者会議 「資料2 地方創生に関する現状について」より

政令市、中核市等上位63位で、東京圏への転入超過数の50%を占める

【参考②】 新潟市の産業間人口移動の状況



出典:総務省「国勢調査」(平成27年)から作成

※第4回地域魅力創造有識者会議 「資料1 都市の産業・雇用構造と都市機能の強化」より

新潟市の中核的産業は、自県内からは人を集めるが、「教育、学習支援業」を除き、他県へは人を出している。

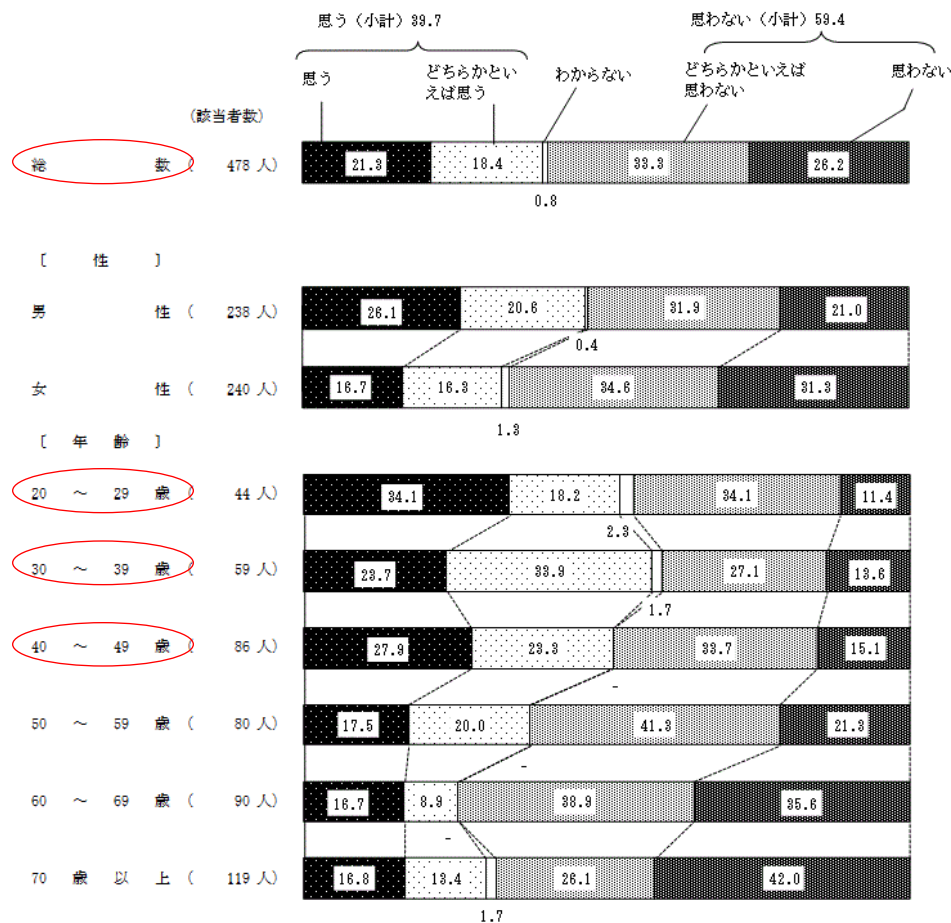
【参考③】 地方への移住の意向

20代～40代の過半数は「地方に移住しても良い」

居住していると思う地域を「都市」、「どちらかといえば都市」と答えた方を対象に、「あなたは、地方に移住してもよいと思いますか？」と尋ねた結果、

「思う」「どちらかといえば思う」の合計が20代から40代において**50%以上**であった。

全ての世代の合計においても**約4割**の方が地方移住に前向きな意向を示した。



※内閣府政府広報室平成26年10月
「人口、経済社会等の日本の将来像に関する世論調査」より

【参考④】 都道府県別社会増減数および移住希望の状況

新潟県は全国3番目に人口流出が多い

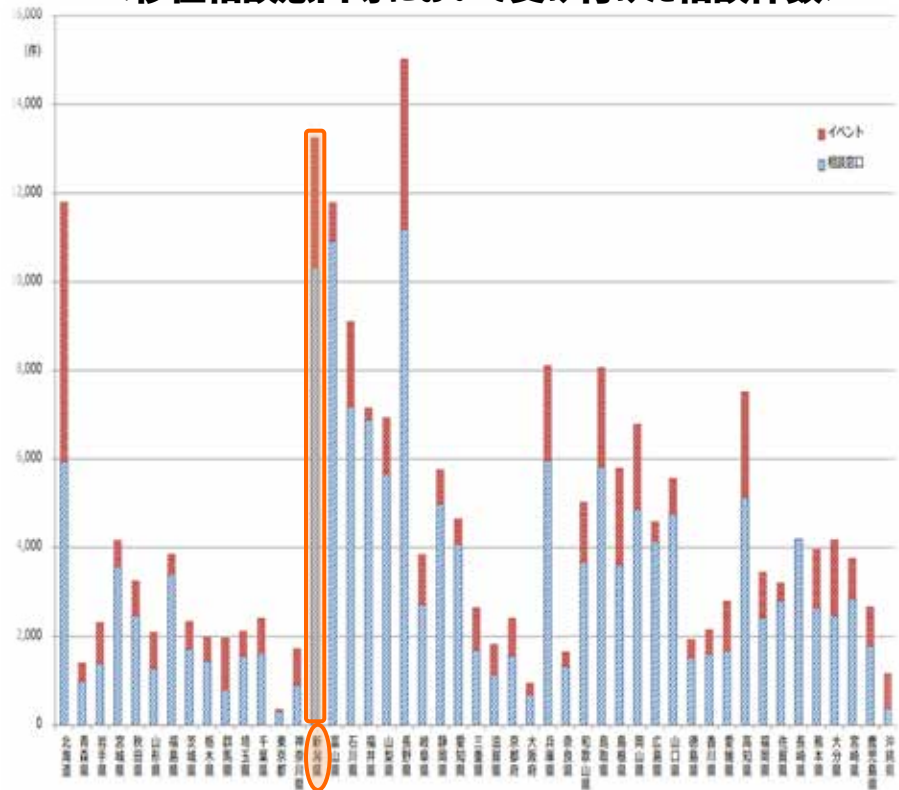
新潟県は全国2番目に
移住相談件数が多い

平成28年(1月1日～12月31日)都道府県別社会増減数,平成29年1月1日住民基本台帳人

	都道府県名	平成28年 社会増減数	平成29年 人口		都道府県名	平成28年 社会増減数	平成29年 人口
1	青森県	-5,922	1,323,861	25	山梨県	-1376	844717
2	熊本県	-5,801	1,798,149	26	徳島県	-1362	764213
3	新潟県	-5,512	2,300,923	27	鳥取県	-1132	575264
4	長崎県	-4,913	1,392,950	28	島根県	-754	696382
5	福島県	-4,625	1,938,559	29	栃木県	-671	1991597
6	秋田県	-4,248	1,029,196	30	岡山県	-101	1927632
7	宮崎県	-3,820	1,119,544	31	香川県	-48	997811
8	北海道	-3,724	5,370,807	32	富山県	25	1074705
9	鹿児島県	-3,666	1,668,003	33	石川県	90	1153627
10	和歌山県	-3,649	984,689	34	茨城県	395	2960458
11	岩手県	-3,567	1,277,271	35	滋賀県	716	1420260
12	山形県	-3,448	1,118,468	36	沖縄県	833	1467071
13	奈良県	-3,028	1,380,181	37	群馬県	966	1998275
14	愛媛県	-2,875	1,405,325	38	宮城県	982	2319438
15	静岡県	-2,696	3,756,865	39	京都府	1173	2569410
16	山口県	-2,649	1,408,588	40	広島県	1353	2857475
17	岐阜県	-2,573	2,066,266	41	福岡県	10646	5126389
18	兵庫県	-2,420	5,606,545	42	大阪府	11827	8861437
19	高知県	-1,999	732,535	43	愛知県	21922	7532231
20	大分県	-1,884	1,176,891	44	神奈川県	24579	9155389
21	三重県	-1,860	1,841,753	45	千葉県	27736	6283602
22	長野県	-1,764	2,126,064	46	埼玉県	27982	7343807
23	福井県	-1,684	794,433	47	東京都	113542	13530053
24	佐賀県	-1,597	837,977				

※総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」を基に作成

＜移住相談窓口等において受け付けた相談件数＞



※総務省「平成28年度における移住相談に関する調査結果」より

[参考⑤] 中央と地方の所得格差

地方圏の平均所得は東京23区の63.2%

地域区分	平均所得 (円) ※	東京23区を 100とした場合	東京圏を100 とした場合	3大都市圏を 100とした場合
東京23区	4,627,051	100 %	119.6 %	126.2 %
東京都	4,377,722	94.6 %	113.1 %	119.4 %
東京圏(1都3県)	3,870,337	83.6 %	100.0 %	105.5 %
名古屋圏(愛知・岐阜・三重)	3,421,725	74.0 %	88.4 %	93.3 %
大阪圏(大阪・京都・兵庫・奈良)	3,375,053	72.9 %	87.2 %	92.0 %
3大都市圏(東京・名古屋・大阪圏)	3,667,135	79.3 %	94.7 %	100.0 %
地方圏(三大都市圏以外)	2,925,113	63.2 %	75.6 %	79.8 %
全国計	3,323,822	71.8 %	85.9 %	90.6 %

「H28年度市区町村課税状況等の調査(総務省)」を元に算出

※課税所得/納税義務者数 注) 東京圏・名古屋圏・大阪圏の範囲は、「まち・ひと・しごと創生本部の定義による」

地方圏の平均所得は、東京23区と、比べて4割近く少ない
 東京圏(1都3県)と比べて2割5分近く少ない
 3大都市圏(東京・名古屋・大阪圏)と比べて2割近く少ない

[参考]

新潟県で所得が最も多い新潟市の平均所得は2,942,586円で地方圏平均とほぼ等しい。

人財を外部から呼び込む特色ある採用活動

<新卒採用>

事業家・起業家・経営幹部候補を目指す「経営者養成コース」と各事業を推進するプロフェッショナルを目指す「ゼネラリストコース」の2コースを設け、志向に合わせてコースを選択できる『グループ一括採用』を実施し、今年度は17名が入社（それ以外に専門職132名が入社）。なお、**グループ一括採用は初任給を高め**に設定。

<キャリア採用>

2010年からグループ各社の幹部候補や起業を志す方を対象とした「**起業・ゼネラリスト採用**」をはじめた。この採用で入社された方のうち、62%がU・I・Jターンで、**実際に経営者や創業者になった事例も多く生まれる**。

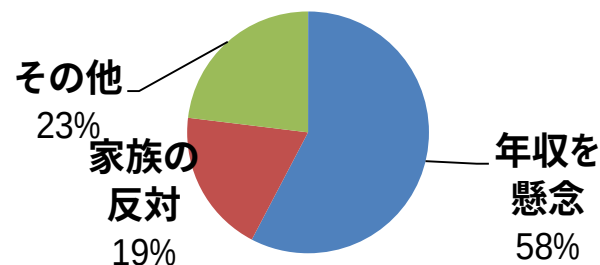
Uターン・Iターンの幹部候補者採用時に直面した課題

毎年500人～1000人の応募の中から、20人～25人程度のキャリア総合職が入社している。直近3年間では、合計64人が入社。その内Uターンは9人、Iターンは28人。選考、入社の過程においてUターン・Iターン者の辞退が26件あった。

※所得格差（2～4割）を半減するような年俸を提示しても「辞退」を阻止できないのが現状。

多数の応募があるが賃金格差等の要因で満足できる採用結果となっていない。

Uターン、Iターン者採用
における辞退理由



「まちひとしごと創生基本方針2018」より抜粋

III.各分野の施策の推進 1.わくわく地方生活実現政策パッケージ (1) UIJターンによる起業・就業者創出（6年間で6万人）

◎移住支援策の抜本的拡充

・東京圏（一定の要件を満たす地域）から東京圏以外の地域へのUIJターン者が、起業や中小企等への就業を行った場合に、これらの者の移住に伴う経済負担や中小企業等の採用活動に伴う費用負担等を軽減するため、地方創生推進交付金や雇用関係助成金を活用した必要な支援を検討する。その際、関係府省や先進的な地方公共団体の移住関連施策の効果検証を踏まえ、エビデンスに基づいたものとする。このうち起業については、各種金融機関からの資金融通と連携して取り組む。あわせて、これらのUIJターン者の住まいの確保を、ニーズに応じて地方公共団体や金融機関等との連携により支援する。

起業家支援の実践例（1）

(株)和僑商店ホールディングス
代表取締役 葉萁正幸

リブランディングによる事業再生イノベーション



起業家支援の実践例 (1)

(株)和僑商店ホールディングス
代表取締役 葉葦正幸

- ・おむすび屋「銀座十石」を引き継ぎ、(株)和僑商店を設立
- ・事業スタート当初は苦戦し、倒産の危機も
- ・仕出し弁当のデリバリー事業を展開
- ・日本の発酵食品に欠かせない糀に着目し、古町糀製造所を開業



おむすび銀座十石 古町糀製造所



リブランディングによる事業再生イノベーション ～250年続く酒蔵の再生



和モダンにリニューアルし、数年で売り上げを倍増

起業家支援の実践例（1）

(株)和僑商店ホールディングス～日本の伝統、老舗を蘇らせる

伝統素材や事業継承した老舗企業に対し、コンセプト立案、デザインディレクション、ビジネスフロー構築などを指導し、蘇らせるスキームを構築。支援した傘下企業の事業活動を管理する(株)和僑商店ホールディングスを設立。

(株)和僑商店

おむずびから始まり、糀、酒、味噌と広がりを見せ米と発酵を中心に事業展開しています



今代司酒造(株)

創業1767年（明和4年）の全量純米仕込の酒蔵。酒蔵は多くの観光客でにぎわう。



越後味噌醸造(株)

1934年（昭和9年）創業の新潟県央地域の旧吉田町にある、木桶が並ぶ伝統ある味噌蔵。



峰村醸造 (株)峰村商店

創業1905年（明治38年）の味噌・漬物製造業。発酵技術を活かし、だしをはじめ発酵調味料の企画販売も手がける



(株)小川屋

1893年（明治26年）創業の、鮭、鰯の加工・販売を得意とする新潟の老舗。



起業家支援の実践例 (2) (株)フュージョンズホールディングス
(株)フュージョンズ代表取締役 佐藤洋彰

ローソンの国内最大級のメガフランチャイジー

株式会社 フュージョンズ
佐藤洋彰 社長のケース

起業家支援の実践例 (2)

(株)フュージョンズホールディングス
ローソンスタッフ(株)
(株)フュージョンズ
代表取締役 佐藤洋彰



- ・静岡県出身の青年が19歳の若さで起業
- ・東京の大学を退学し、兄、友人と新潟に乗り込み創業
- ・3人で始めた会社は現在700名以上、売上高74億円 (2018年3月末見込み)
- ・2004年にローソンのフランチャイズ店1店舗から始め、現在1都3県で45店舗を展開。ローソンのフランチャイジーとして日本最大級の規模に発展



ローソンの国内最大級のメガフランチャイジー

新潟県、東京都、埼玉県、神奈川県に
45店舗のローソンを展開
世界進出も目指す

創業当時から、個人経営から企業経営への移行という業界の方向性を見越して、周囲がまだ1店舗しか経営しない中で、多店舗経営を見据えた組織・仕組みを作り上げてきた。



・ハノイ2カ所、ホーチミン2カ所にローソンのレジ研修拠点を展開。
来日前の学生に語学、文化、レジの研修を行い、WEB面接を実施。

起業家支援の実践例 (2)

ローソンのメガフランチャイズ事業をコアに、周辺事業に挑戦

ローソン本部と合併で人材の研修、紹介、派遣を行う(株)ローソンスタッフを設立。佐藤氏が代表に就任



- ①全国のローソンのアルバイト応募受付センターの運営。
- ②**全国14拠点、海外4拠点に研修所を展開し、人材不足の解消に挑戦**

特例農業法人(株)ローソンファーム新潟の設立に参画



ローソンファーム新潟は、国家戦略特区の規制緩和制度を活用し、全国で初めて設立された特例農業法人。

コンビニの経営管理システム「job'zシステム」を開発・販売



自社が多店舗経営を実現させたノウハウを詰め込んだ「job'zシステム」を開発し、全国のコンビニエンスストアオーナーに向けて販売。

起業家支援の実践例 (3)

(株)ファンタジスタ
代表取締役 栗原弘樹

専門学校教員が自ら起業し、卒業生の働く場を創造

株式会社 ファンタジスタ
栗原弘樹 社長のケース

起業家支援の実践例 (3)

(株)ファンタジスタ
代表取締役 栗原弘樹



専門学校教員が自ら起業し、 卒業生の働く場を創造

- ・ NSGグループの新潟コンピュータ専門学校の教員として勤務。
- ・ 卒業生の活躍の場を新潟に創るために教員を退職し、同校で非常勤講師を行いながら創業準備。
- ・ 教員時代の教え子を中心としたスタッフ7名と共にCGプロダクション「株式会社ファンタジスタ」設立
- ・ CG制作会社のほとんどが東京に集中する中、新潟に本社を構えることをハンデとせず、新潟から東京と戦う。

エンターテインメント・デザイン分野に特化した3DCG制作事業

アニメ、映画、遊技機等エンターテインメント分野のCG映像を多数制作。

特にここ3年VRコンテンツに力を入れており、集英社・少年ジャンプ関連のVRコンテンツ制作に企画から参画。国内各地に加え、イギリス、フランス、アメリカ、韓国、タイ、インド等世界各地のイベントに展示している。



テレビアニメ
「爆丸～バトルブローラーズ」



VRデスノート・脱出ゲーム



ジャンプ・ミュージアム



起業家支援の実践例 (3)

マンガ・アニメのメディア事業でグローバル展開を図る

マンガの海外プロモーション 「マンガプラネット」



- ・海外マンガファンへのダイレクトマーケティングの場となるFacebookページ
- ・日本のマンガ作品／マンガ情報を英語で配信
- ・ユーザ（「いいね！」）数 73万人（グローバル版 70万、インド版 3.7万）
- ・ユーザの99%が外国人アニメ／マンガファン
- ・大日本印刷（DNP）とファンタジスタで共同運営

電子書籍配信・販売「mixPaper」



「誰でも」「すぐに」「0円から」電子書籍の作成、配信、販売ができるWebサービス

スマホアプリ開発 「mixPaper」と連動したアプリを中心に各種電子書籍アプリ、動画プロモーションアプリ、GPSと連動したマップ系アプリ等の開発。

インディーズ電子出版レーベル 「FANTASISTA PUBLISHING」



インディーズコミック（オリジナルの同人マンガ）を中心に募集し電子書籍サービmixPaperにて販売。

起業家支援の実践例（4） **アルビレックス新潟シンガポール**
代表取締役 是永大輔

29歳でアルビレックス新潟シンガポール代表に就任

アルビレックス新潟シンガポール
是永大輔 社長のケース

起業家支援の実践例(4)

アルビレックス新潟シンガポール
代表取締役 是永大輔



新潟から世界へ アルビレックス新潟シンガポール

- ・2004年からSリーグに参加。日本国外のサッカー
トップリーグで唯一日本人主体で運営する。
- ・是永社長はサッカーメディアの編集長から
2008年にアルビレックス新潟シンガポール代表に
就任した。
- ・マレーシアやミャンマー、カンボジアなどアジア
各国での事業展開を行う。
- ・チアダンスなどのスクール事業等も展開している。

シンガポールリーグ史上初の四冠を達成

シンガポールでのサッカーのレベルアップへの貢献と、選手の国際経験の充実化を図ることを目指し国内ト
ップリーグのSリーグに参加。アルビレックス新潟や、JAPANサッカーカレッジ在学者や卒業生から選抜されたメ
ンバーが主体。また他のJリーグチームから若手の育成先として選手の派遣を受け入れも行っている。2016年
、2017年はシンガポールでのリーグ戦とカップ戦すべてで優勝を果たした。



起業家支援の実践例(4)

世界各国で事業活動を展開

アルビレックス新潟バルセロナ

- ・サッカーを通し世界で活躍する若者を育てることを目的とし、スペインカタルーニャ州4部リーグに参加。
- ・サッカーと語学、そして現地研修を組み合わせた新しい形の留学プログラムで高いレベルの語学教育やプレーの指導、**リーガ・エスパニョーラ試合会場での取材研修などを現地で体験する。**



サッカー・チアダンススクール事業

- ・シンガポール、マレーシア、タイ、ミャンマー等、アジア各国でサッカースクール事業を展開。
- ・女の子が行うスポーツスクールが少ないシンガポールでチアダンススクールを開始。**サッカースクールの上回る勢いで生徒数を増やしている。**



シンガポール・スペイン・ミャンマー ・マレーシア・香港、5か国で展開

スポーツ事業だけでなくウェルネス・ヘルスケア事業も展開。**アルビレックスシンガポールグループは世界5か国で事業を展開している。**



事業創造で、幸せな社会を。

NSG
GROUP

— ご清聴ありがとうございました。 —