

アフターコロナ「リビング・シフト(住み方の変化)」で注目のビジネス

# 改訂版 地方起業の教科書

2023年7月19日刊行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は、中川 直洋 著『地方起業の教科書』を2023年7月19日(水)に刊行いたします。

地方での起業こそが、最強のビジネスモデルである

メディアでおなじみの、ひふみ投信 藤野 英人氏、面白法人カヤック 柳澤 大輔氏、東京証券取引所、地方自治体と共に、地方で起業し、きちんと稼ぐ方法を教えている公益社団法人 ジャパンチャレンジャープロジェクトが、授業で教えている田舎で稼ぐ新しい働き方をまとめました。

本書のワークシートに記入するだけで、低コストで高利益を得るための方法、経営計画の立て方を学ぶことができます。

新型コロナウイルス感染症が5類移行し、人の移動が多くなり、「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:改訂版 地方起業の教科書

刊行日:2023年7月19日(水) 価格:1,650円(税込)

著者名:中川 直洋 ページ数:146ページ

ISBN:978-4-86667-629-6

## 【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

## 【著者プロフィール】

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

内閣府地方創生推進局 地方活性化伝道師

総務省 地域力創造アドバイザー 淑徳大学 地域創生学部 客員教授 株式会社百笑のくらし

取締役 面白法人カヤック 顧問

1964年生まれ。三重県出身。2002年よりワタミに入社、ワタミ創業者渡邊美樹の執行役員社長室長として10年間秘書を務める。2019年独立し、レオスキャピタルワークスの藤野英人氏、面白法人カヤックの柳澤大輔氏らと公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトを立ち上げる。

「いざ鎌倉! JAPAN CHALLENGER AWARD 建長寺」や東京証券取引所で開催する「JAPAN CHALLENGER GATE」をプロデュース。

地方創生の祭典「JAPAN CHALLENGER AWARD」を全国で展開し、全国の地域起業家や社会起業家を300名以上発掘サポートするほか、起業体験プログラムなど全国の教育機関で起業教育を展開している。

ナカガワナオヒロとして音楽デビュー「1964-2020」をリリース。



# 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

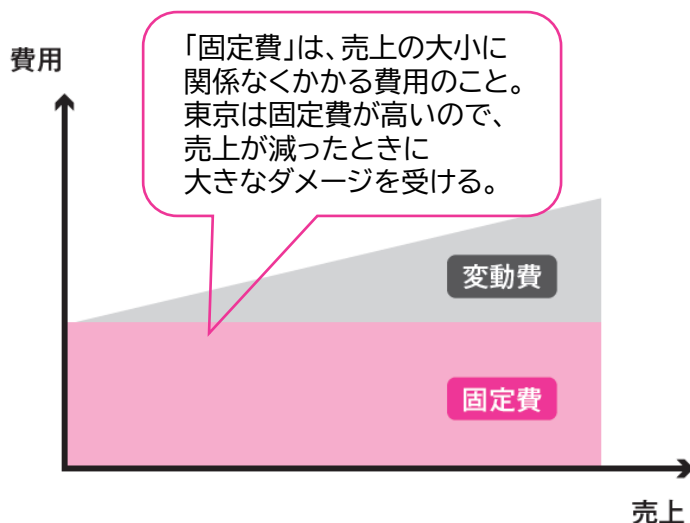
「地方の持つポテンシャル」とは、具体的には何なのか。「東京の飲食店」と「地方の飲食店」を対比しながら考えていきましょう。

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、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?

- ・地域活性化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

書評・著者インタビュー等のご検討をいただければ幸いです。情報掲載、画像提供の問い合わせ

古垣(フルガキ)TEL:03-3983-3225 090-4424-6911 [furugaki@asa21.com](mailto:furugaki@asa21.com)

株式会社あさ出版 東京都豊島区南池袋2-9-9 第一池袋ホワイトビル6階