

受賞から 1年を振り返って

「いわてビジネスグランプリ」は、財団法人いわて産業振興センターが県内の事業者を対象に、新たな事業の創出とその発展を図るため平成17年度から開催している事業。これから新しく起業する事業者などを対象にしたスタートアップ部門と、経営革新による新たな展開を目指す事業者を対象にしたイノベーション部門の二つがあり、これまで2回の開催で4社がグランプリを受賞している。平成18年1月の第1回受賞者のトラベルマーケット社長北田耕嗣さんとホップス社長工藤昌代さんに、受賞からこれまでの1年を振り返っていただいた。

第1回スタートアップ部門グランプリ受賞

株式会社トラベルマーケット 社長 北田耕嗣さん

旅行業と飲食業を融合した新業態が評価

ビジネスグランプリに応募したのは、第三者の視点で客観的な評価が得られる良い機会になると思ったからでした。私が起業前に経験していたのは旅行業界だけ。開業することはすでに決めていましたが、自分のアイデアやプランが果たして市場なり一般の方々に受け入れていただけるものなのか、開業前に確かめられたらと考えたのです。今回これまで多くのベンチャー企業を見てこられた審査員の方々から評価をいただいたことは自信につながりました。

受賞のメリットは多々ありました。マスコミに記事やニュースとして取り上げていただいたことは大きな宣伝になり、当社の新しい業態やサービスを多くの方々に知っていただくことができました。県の外郭団体から評価を受けたということで金融機関や公的機関などとの交渉がスムーズになったり、「大手さんやこれまでの旅行代理店に比べてどうなの?」と不安をお感じになるお客様にも、安心してご利用いただける信用の後押しにもなりました。

事業はおかげさまで順調に進み、1年が過ぎました。店舗のトラベル&カフェ「journey」のお客様からは「パンフレットを見ながら気兼ねなくゆっくりと過ごせるし、その場ですぐに専門家と相談できるのですごくありがたい

というお声を頂戴しております。リラックスした雰囲気の中でお客様のご要望とスタッフの経験をマッチさせながら、オーダーメイドの旅をアレンジして差し上げるというのが当社のコンセプトの一つ。「ありきたりの旅行プランじゃないね」という言葉がうれしいです。ここで待ち合わせをし、お食事をしながら楽しそうに相談するグループも増えております。

これから取り組んでいきたいのは、岩手の魅力をもっと他県や海外に発信し、岩手を盛り上げていくこと。当社に事務局を置き、同じ考えを持つ県内各地の方々ネットワークを結びながら「フィールドいわて」という組織を結成し、その窓口を東京に設置する準備を進めています。岩手にはまだ点として埋もれている観光資源がたくさんあります。それを結びつけていけばさらに輝かせることができます。そして「journey」を県外から来られる方の身近な観光案内所や旅好きの人たちのコミュニティースペースにしていくことも目標。岩手の人にはなかなか外に旅行しないといわれています。外を旅することは、岩手の魅力の再発見につながります。岩手の人には、もっと旅に出ていただくお手伝いをしていきたいと考えています。(談)



事業プラン

新業態「トラベル&カフェ事業」

旅行業と飲食業との融合により、新たな価値を創造する。岩手発ビジネスモデルとして、地場に密着した旅行及びくつろぎスペースを提供。

企業概要

平成17年11月設立。
盛岡市本町通2-1-34トールカンマンション本町1階
TEL.019-622-5252
<http://travelmarket.jp/>
代表取締役 北田耕嗣

財団法人いわて産業振興センターが主催となつて、新たな事業の創出とその発展を図るため、新規性・将来性・成長性等を評価、審査しビジネスプラン実現のためにバックアップする事業。グランプリ決定までの主な経過は右記のとおり。詳細は、いわて産業振興センターのホームページ <http://www.joho-iwate.or.jp/info/ibg>

- 1、応募資格
 - 【スタートアップ部門】
 - ・県内で1年以内に起業を目指している方、もしくは創業3年以内で、自らの創意工夫により事業の発展を目指す県内の事業者。
 - 【イノベーション部門】
 - ・創業3年を経過し、自らの創意工夫により新たな事業展開を目指す県内の事業者。
- 2、審査方法
 - 「新規性・独創性」「事業成長可能性」「市場性」等を考慮して、書類審査、1次審査、最終審査（プレゼンテーションを一般公開）を経てグランプリ等を決定し表彰する。グランプリ受賞者には部門ごとに50万円を助成する。

(お問い合わせは新事業支援グループ TEL.019-631-3825)

第1回イノベーション部門グランプリ受賞

株式会社ホップス 社長 工藤昌代さん



消費者の視点で厳選した商品を 生産者のこだわりと共に伝える新サイト

プレゼンテーションでは、みなさん素晴らしい発表をされていたので、まさか弊社がグランプリを受賞するとは思っていませんでした。ですから、受賞が決まった時には正直おどろきましたし、とてもうれしく思いました。

そもそも今回の応募には、二つの目的がありました。一つはたくさんの方々の前でお話をさせていただくことで、PRになるということ。もう一つは、目線を変えたショッピングサイトとはいえ、斬新な切り口というところまでいっていないのではないかと考えていましたので、現段階のこのプランに対して、内輪ではないところからの反応を知ることができたらいいなと思ったのです。

私どものプランである「 magariya.net」のセールスポイントは、消費者の視点から見て納得できるものだけをご紹介し、同時に生産者のこだわりもしっかりと伝えるサイトだということ。そして大手ショッピングサイトでは、商品に掲載してもらおうのに例えば毎月数万円という料金が発生しますが、弊社では無料でご紹介しているという違いがあります。いわば大手は不動産業で、弊社は商品を仕入れて売れたぶんだけマージンをいただく商店のようなもの。取材して原稿を書いてデザインや制作

する料金も基本的には一切こちら側の負担で、生産者にはリスクがありません。広告料なども今のところはいたっていないと思います。プレゼンテーションでは、このようなサイトの特徴と商店ふうのやり方の両方を見ていただきたいとお話をさせていただきましたが、グランプリ受賞というかたちで評価をいただけたことは、とても良かったなと思っています。

グランプリ受賞後は、柱の業務であるホームページの企画制作やそれに伴うプログラミングのほかに、このようなサイトも作れる会社だということを広く知っていただく良いきっかけになりました。「こんなサイトを立ち上げたいんだが」「ショッピングサイトのセミナーをお願いしたい」といったお話もけっこう入ってきました。

また去年は、宮古市の(株)中洞牧場と北海道の有名菓子店とのコラボレーションでプリンを新開発して「 magariya.net」の独自商品として販売いたしました。これはとても大きな反響とご好評をいただきました。これからもこのようなかたちで企業コラボをしながら、「あっ、これは magariya の商品だね」と言われる独自の商品を、確実に一つずつ開発していけたらいいなと思っています。(談)



事業プラン

magariya.net

東北の人・もの・風景を紹介するショッピングサイト。消費者の知りたい情報と共に、本質を追求する作り手同士のコラボレートを実現しながら商品を提供。
<http://www.magariya.net/>

企業概要

平成8年11月設立。
盛岡市上太田蔵戸32-5盛菱ビル2階
TEL.019-656-3561
<http://www.hops.co.jp/>
代表取締役 工藤昌代