



広報せき

Seki Gocoro

2026
04

No.1782



関市公式
Instagram

起業・創業に向け、
ともに考え、ともに走る

株式会社 金五郎
まつらたつや
松浦竜也さん

巻頭
特集

関市で挑戦しよう

Maru Sand
むらい
村井さやかさん



Seki Gocoro 04

SEKI City Community Magazine

TOPICS

物価高騰対策 水道基本料金の免除を延長
(8月請求分まで) 7P

令和8年度 市職員採用試験
～明日の関市をあなたの手で～ 8-9P

INFORMATION 14-37P



関市で挑戦しよう

起業・創業に向け、ともに考え、ともに走る

照会先 商工課(☎23-6752)

本市では、地域の経済が持続的に発展するため、新たな活力を生み出し、そして挑戦しやすいまちづくりを目指しています。その実現のためには、市内における**企業や事業所、起業家**の増加が必要不可欠です。

『新しい事業でまちを盛り上げたい』『自分のアイデアで社会に貢献したい』

そんな熱い思いを抱く市民の皆さんの『一歩』を力強く後押しするため、市では**起業・創業支援**に力を入れています。その中心となるのが、伴走型で相談できる支援拠点 **関市ビジネスサポートセンター** 通称『**Seki-Biz** (以下、セキビズ)』です。

今回の特集では、まちの活性化を目指し、市民の皆さんの**起業・創業**を後押しするセキビズを中心に行う支援策と、夢を叶えた起業家たちにインタビューしました。

私たちが皆さまを
全力でサポート
します!

セキビズ
センター長
すぎやま
杉山さん

ともに考え、ともに走る。

私たちセキビズは、中小企業や個人事業主、起業家などの成長や成功のため、外部の専門家などと協力して、目標達成に向けて継続的に「伴走支援」する公共産業支援拠点です。あらゆる事業のお悩みごとに、成果が出るまで継続的に対応します。

次ページから市やセキビズの主な取組を3Stepに分けてご紹介します。

セキビズ ☎23-3955

セキビズについては
こちらから



Step1 起業・創業への「はじめの一歩」

あなたのアイデアを、確かな事業計画へ

『起業に興味はあるけれど、何から始めようかな…』そんなあなたの不安を解消するのが、**セキビズによる 起業・創業プログラム**です。事業計画の立て方、資金調達、マーケティング戦略など、ワークショップ形式から開始し、個別相談を重ねていきます。漠然としたアイデアも具体的なビジネスプランへと形にし、**関市ビジネスプランコンテスト**にも挑戦する一助になります。



あなたの夢にチャレンジできます

『いきなりお店を持つのはハードルが高い…』『起業前にプレ営業をしたい』そんな起業前の人のために、**本町チャレンジBASE**があります。

市の中心市街地で、自分の商品やサービスを実際にお試し販売などできるチャレンジショップです。お客様の反応を直接肌で感じながら、本格的な起業に向けた貴重な経験を積むことができます。



Step2 夢を形に! 関市ビジネスプランコンテスト

関市ビジネスプランコンテスト(以下、ビジコン)は、新事業に取り組む意欲ある起業家や事業者の発掘・育成を通じて、本市の経済が持続的に発展することを目的に開催しています。このコンテストは、自身のビジネスプランを『ブラッシュアップ』する絶好の機会です。アイデアをより具体的に、実現可能なものへと高めることができる点は大きな魅力です。

ビジコンの道のり

- ① エントリー開始
- ② エントリーシート提出
- ③ 1次審査書類提出
- ④ 1次審査(書類審査)
- ⑤ 2次審査(プレゼン審査)
- ⑥ 結果発表・表彰
- ⑦ 奨励金交付申請
- ⑧ 事業の実施



▲プレゼン審査の様子



▲令和7年度 ビジコン入賞者

入賞おめでとうございます!
これから夢を叶えてくださいね!



セキビズ
おおひら
大平さん

関市の起業・創業支援を活用して夢を形にした起業家たちに、なぜ関市を選び、どのような支援を受けられたか、話を伺いました。

趣味から本業へまずは挑戦



まつうらたつや
松浦竜也さん

令和5年度
関市ビジネスプラン
コンテスト入賞者

犬山市から移住

Q. 事業内容を教えてください
A. 軽自動車「ジムニー」の内装パーツを中心とした木工製品の製造販売を行っています。

Q. 起業のきっかけは？

A. 私の趣味がソロキャンプでして、車中泊などを楽しむ中で「車内

の木工製品が少ない」と感じ、自分で作り始めたことがきっかけです。当初は副業でしたが、自分のブランドを持ちたいという思いや、販売が好調だったことから本業にする決意



従業員 西尾裕哉さん

をしました。ジムニーは、モデルチェンジの周期が長いことやジムニー購入者はアウトドアを好む人が多いと分析し、この事業に商機を見出しました。

Q. なぜ関市で起業を？

A. 木材の仕入れ環境が良いからです。飛騨や中濃の国産材はもちろん、輸入材が集まる愛知へのアクセスも良く、自分の目で見て木材を選べる利点があります。

また、アウトドア用品に不可欠な金属加工ができる企業が多いため、将来的に地元の刃物企業などとコラボしたいという構想もあり、関市に移住して起業しました。

Q. 市の起業・創業支援を受けて良かった点は？

A. ビジコンですね。職人仲間にビジコンのことを教えてもらい、参加を決意しました。ビジコンの良

さは、頭の中にある起業への「夢」を文字に落とし込み、数値化することで「現実的な経営戦略」に変えられる点です。「なぜ売れるのか」を論理的に整理できました。

もしビジコンに参加していなければ、ただ夢を語るだけで終わっていたかもしれません。現在は、セキビスでSNS活用の支援なども受けています。

Q. これから起業する人へ一言

A. まずは挑戦することが大切です。経営にはピンチもありますが、追い込まれば打開策やアイデアは必ず生まれます。関市にはセキビスのような相談窓口が身近にあり、都会よりも手厚い支援がすぐに受けやすい環境があります。ここは本当にスタートアップしやすいまちだと思いますよ。

Step3 起業 ～夢を叶えたチャレンジャーたち～

20代からの夢を 関市で叶えました

むらい
村井さやかさん

令和6年度
関市ビジネスプラン
コンテスト入賞者



Q. 事業内容を教えてください

A. 今年1月末に店内で飲食ができるサンドイッチ店「マルサンド」をオープンしまして、そこでサンドイッチの製造、コーヒーなどの飲料も販売しています。

Q. 起業のきっかけは？

A. 20代の頃から「いつか飲食店をやりたい」という夢を持っていました。以前はフリーのデザイナーをしていましたが、一念発起して飲食の世界へ。ハンバーガーショップやパン屋などさまざまな

現場に飛び込み、経験を積みました。その中で、夏場でも冷たいサンドイッチの需要が高いことや、コロナ禍でのテイクアウト需要を感じ、「サンドイッチをメインにしたお店」という構想が固まりました。

Q. なぜ関市で起業を？

A. 以前、岐阜市でマルサンドを営業していた際、関市から足を運んでくださるお客様が多かったんです。そのため、次のステップアップとして新たな拠点を考えた時、自然と関市が候補に挙がりました。ちょうどビジコンの開催時期と重なったことも後押しになりましたね。さらに、本町で出会った大家さんや近隣の人が温かく応援してくれたこともあり、関市での起業を決めました。

Q. 市の起業・創業支援を受けて良かった点は？

A. 何よりビジコンへの参加が大きかったです。頭の中にあっただお店のステップアップに向けた漠然としたイメージを、事業計画書として文字に起こすことで、客

観的に整理できました。

セキビズには、事業計画のブラッシュアップからSNS活用までトータルでサポートしていただき、一人では難しかった「夢を形にすることができました」。

Q. これから起業する人へ一言

A. 関市は起業・創業支援に熱いまちだと思います。セキビズのような相談拠点があり、補助金や地域経済応援券(せきpay)やせきチケ)など、起業家を後押しする環境が整っています。そして何より、商店街や地域の人々が温かい。夢があるなら、ぜひ関市で一步を踏み出してほしいです。

