

いわき事業承継

正月荘 鈴木華奈子さん



sons 前内孝さん



戦いたい、守りたい、
企業・ひと・技
応援ファンド

佐々木刃物店 佐々木崇志さん



山田屋醸造 青木貴司さん

木村ミルクプラント 木村俊太郎さん



いわきの「後継ぎ」5人に聞いた、事業承継の今

インタビュースタッフ



一杯のコーヒーを通じて 届けたい先代の思い

たんだと思います。

事業承継って、後継者が受け継がれる事業をどう解釈するかが重要だと思っています。自分達でも解釈できないようなことをやっても、それはお客様にもわかってもらえないですしね。先代との意見の食い違いも、結局は解釈の違いだと捉えています。

意見が衝突すること自体が悪いわけではありません。最終的に自分達のサービスを届けるお客様、つまり消費者を想像できていないことが問題だと思っています。もし意見が合わなかったとしても、お店に来てくれる人がいれば、そのサービスはお客様に求められている、ニーズがあるという証になります。



sons でも、ご両親が焙煎したコーヒー豆が販売されている

sons | 箭内 孝さん

会社の理念をどう伝えていくのか。後継者の箭内孝さんが出した答えは「自分達の店を新たに立ち上げる」というものでした。コーヒー豆の焙煎と販売を行う「ヤナイコーヒー」の2号店として、閑静な住宅街の一角に2020年11月にオープンしたコーヒースタンド「sons」に伺いました。



日常に溶け込んだコーヒースタンド

高校卒業後は東京で働いていました。もともとざっくりとですが、いわきに戻って何かをやりたいと考えていたんです。10年くらい都内のイタリアンやカフェなどの飲食店で働いていて、そのうち5年はコーヒーに関する仕事をしていました。

たぶん、地元を離れて都会で働いている人達は、一度は「このままここにいていいんだろうか」と悩むタイミングがあると思います。自分もそのタイミングで、今後の生き方やどこで暮らしたいかを考え始めました。

私にとって地元は、自分のアイデンティティを形成した場所です。残りの人生、自分の時間をどう使っていくかを考えた時に、やっぱり地元で自分のできることをやっていきたいと思っただけです。直前まで家業に入ろうとは思っていませんでした。小さい頃から当たり前にあつたコーヒーが、自分のできることで地元貢献する最短距離だと思いました。

戻って家業に入りましたが、両親と一緒にお店に立つというよりは、間借りやイベント出店をしようと考えていました。両親と同じことをするのはなく、違うアプローチをしたかったです。すると、ちょうどそのタイミングでコロナが始まって、イベントがな

分達の意見も積極的に取り入れていこうと思っています。

様々なアーティストや事業者をよんだイベントや、作品を展示・販売するポップアップの開催など、やりたいことはたくさんあります。でも、結局私達のお店は主役じゃないんです。コーヒーを飲む時間って、1日のわずかな時間です。コーヒースタンドがないまちだってありますから。目指すのは、なくても大丈夫だけど、あつたらんかいよいよねという存在ですね。

両親が運営するヤナイコーヒーとの架け橋となる場所、そしてまちなかをめぐるきっかけとなるようなお店を今後も目指していきたいと思っています。

どう解釈し、誰に届けるのか

新しいお店を立ち上げるにあたり、両親にも事業計画書を見せて相談に乗ってもらっていました。一筋縄ではいかなかったですね、衝突もたくさんありました。地元で長く商売をやってきた立場でアドバイスをしてくれてい

くなり、外にも出づらくなってしまいました。そうだったら、自分の居場所は自分でつくるしかない、お店を立ち上げることにしました。もともとお店をつくらうと思っていたわけではなく、結果的に「sons」を立ち上げたというわけなんです。

お店を始める時は、まずはとにかく周知が大切だと考えていました。自分達でもクラウドファンディングをやろうと思っていたんですが、たまたま、商工会議所の方に声をかけていただき、「企業・ひと・技」応援ファンドに挑戦しました。

最終的にやっていきたいことは、まのテンポをよくすることなんです。思います。活気をよくするということほど大げさなものではなくて、何気なくお店に立ち寄ってもらうことで、1日のテンポがよくなったり、お店がお休みの日でも、コーヒー豆を好きな場所で淹れて飲むことで、その日のリズムが少しよくなったりするといった、豊かな1日を過ごすきっかけにつながったらいなと思います。まの人の1日のどこかに、sonsがあることで「なんか調子がいいな」と思ってくれる方が増えたら嬉しいですね。



箭内孝さん

1991年福島県いわき市生まれ。高校卒業後と共に上京し、飲食店やコーヒー専門店などで働く。その後、家業へ加わるために2020年7月にいわき市へUターン。2020年11月よりヤナイコーヒーの新店舗、コーヒースタンド sons (サンズ) を小名浜にオープン。

sons (サンズ)

〒971-8169 福島県いわき市小名浜南君ヶ塚町 15-21
TEL : 0246-85-5144
MAIL : sons.yanaicoffee@gmail.com
営業時間 : 木曜日~月曜日 10:00-18:00 定休日 : 火曜日、水曜日



木村ミルクの 新たな「顔」となるために

あるべき姿との葛藤

た。これまでの商品パッケージを一新し、木村牛乳の新しい顔となるデザインをつくっていた時に、クラウドファンディングの話をいただきました。クラウドファンディングへの挑戦は、製造の現場を知った自分、そして木村ミルクプラントの次のステップとしてぴったりでした。新しいパッケージを広く周知したいと考えていたので、広報戦略の一手にもなりましたね。

目標金額の50万円を大きく上回り、たくさんの方にご支援いただきました。さらに新たな事業を展開しようというところで、実店舗での販売イベントもスタートさせました。お店に来てくれたお客様に、その場で商品に対する意見が聞けたのがとてもよかったです。最初はうちの駐車場で行っていたイベントが、だんだん広がっていった。最終的には近くの中学校の駐車場を借りるまでに規模が拡大しました。

売り上げも目に見えて伸びていたのに、社員のモチベーション向上にも確実につながっていたと思います。たった3時間で商品が完売し、売り上げが60万円に達する日もありました。せっかくイベントをやっているんだからと、地元でキッチンカーを運営する人達にも声をかけて、出店していただきました。クラウドファンディングが起爆剤になり、多方面に輪が広がっていったと感じています。



牛乳にまつわる物語がぎゅっと詰まった新しいパッケージです

もちろん、私が一人で成し遂げたわけではありません。自分の立ち位置は球の蹴り出し、つまり新しい企画ややってみたいアイデアを社内提案する立場だと思っています。「こういうのをやってみたいんですけど」と提案すると、お金はどうするのか、他にもっとやるべきことがあるんじゃないかと、人手は足りるのかと、他の社員からフィードバックをいただきます。中には厳しいコメントもありますが、問題点に気づき解決の糸口を探すきっかけになっているのでありがたいです。

木村ミルクプラント | 木村 俊太郎さん

いわき市内の至るところで目にする本物志向の牛乳瓶。コクのある牛乳を長年作り続けている「木村ミルクプラント」の4代目、木村俊太郎さんは、大学卒業後実家へと戻り、事業承継の下地づくりに励んできました。順調に思えた承継で、木村さんが口にしたのは後継ぎとしての葛藤でした。



新しい「顔」から、輪が広がっていく

牛乳はそんなに好きというわけではないんです(笑)。でも、昔から家業を継ごうと思っていました。幼少期、周りには木村牛乳を知っている人しかおらず、どこにいっても木村牛乳のところの息子だって言われていました。プレッシャーを感じるというよりは、客観的にうちの会社はいわきで有名なんだと認識していましたね。また、うちの牛乳を好きな人はみんないい人達ばかりだったんです。そんな彼らの姿を見て自分は家業が好きになったんだと思います。

ですが、大学進学で地元を離れてからは、実は都内で就職活動をしていました。大手の会社から内定もいただいていましたしね。でもなんだかんだで、結局家業に入ることにしました。震災後、低迷を続けていた会社が気がかりだったのもありますし、ちょうど自分がやりたかったマーケティングや新商品開発に力を入れるタイミングだったというのが決め手でした。

入社してからはまず、製造現場でみっちり商品づくりに取り組んできました。現場を知らない、商品売ったり新商品を開発したりなんてできないと思っていました。徐々に現場に慣れていき、やりたかったマーケティングの方にも力を入れていきました。会社で新しい事業を始める時のコツだと思っています。

今後の展望としては、自分が家業を好きになったきっかけでもある「木村牛乳」を飲んでいる人や愛用している人達のコミュニティをつくっていきたいと考えています。もちろんそれだけでは会社が成り立たないので、工場を効率化して行って、OEMなども積極的に行っていきたいです。そこで利益をあげて、その利益を、木村ミルクを支えてくれる地域に還元するところまでやりきりたいと思います。まずは、ここ草野からその輪を広げていけるよう頑張ります。

地域に根付いた会社を目指して

家業を継ごうと考えている人にお伝えしたいのは、私が会社に入社してからは現場に入ったように、ベースとして自社を知ることが大事だということです。会社の文化を学んでからでないと、必ずどこかで歪みが出てくると思いますしね。

いくら世の中で効率化が求められていても、これまでのやり方が急に変わったら現場は混乱します。今まで働いてきた社員へのリスペクトを忘れないという意味でも、できることからやっていくのが大切ですね。それが、



木村俊太郎さん

1995年福島県いわき市生まれ。明治大学経営学部卒業後、家業である木村ミルクプラント株式会社へ入社。現在は製造業務をこなす傍ら、マーケティングや自社のイベントプロデュースを担当する。デザインを一新した新パッケージは、「おいしい東北パッケージデザイン展」で優秀賞受賞。

木村ミルクプラント

〒970-0101 福島県いわき市平下神谷字宿 135

TEL : 0246-34-2542

MAIL : info@kimura-milk.co.jp

営業時間 : 月曜日~土曜日 9:00-16:30 定休日 : 日曜日



それぞれのらしさを活かせる
「後継ぎ」を目指して

正月荘 | 鈴木 華奈子さん

いわき市平大町にある、江戸時代から250年続く割烹料亭「正月荘」。料亭と地域をつなぐ新たな試みに挑戦するのは、女将の鈴木華奈子さんです。「後を継ぐ立場になったからこそ老舗ならではのやりがいと難しさに気づけた」と、女将になってからのこれまでを振り返ります。



事業を通じた自分なりの親孝行

ひとりっ子で兄妹がいなかったの
で、自分は後を継ぐ運命なんだと小さい頃から思っていました。いつ戻っても大丈夫なようにと、飛び込みの営業や社長秘書などさまざまな経験を積みました。その後実家に戻って女将になるべく母のもとで修行しました。

女将になってからは、料理に合うお酒や福島県の地酒を楽しんでもらいたいという思いから、お酒のスペシャリストである「酒匠」をお店に配置したりと、新しい取り組みを積極的に行っています。クラウドファンディングに挑戦したのは、新型コロナウイルスが流行して、次なる新たな打ち手を考えていたタイミングでした。

そこで挑戦したのは、屋外に「料亭ガーデン」とよばれる飲食デッキを新設するプロジェクトです。実は、社長である父がずっとやりたいと言っていたアイデアを形にしようということから、このプロジェクトが始まったんです。たしか5、6年ほど前から、もともと普通の庭だったこの場所をテラス席にして、外でビールが飲めたら最高だよなと言っていました。新たな取り組みを考えていた時に、ふと、父のこの言葉を思い出したんです。

ずっと、社長が喜ぶようなことを具
体化してあげたいという気持ちが私の

次から次へといろんなアイデア持ってきてなくていいですから」と社員達に言われるようになりました(笑)。ぶっちゃけ話をしてくれるのも、なんだか嬉しいですね。

みんなのやりたいことを形にする。振り返ると、女将になってから大切にしてきたのは、自分らしさ、その人らしさを忘れないということだったのかもしれません。この軸を忘れずに、これからもどんどん挑戦していきたいと思えます！これまで大事にしてきた日本の文化と和食を守り、時代の変化にあったものを取り入れながら継承してまいります。

中であつたんだと思います。普通の家庭だと、温泉旅行に連れて行ってあげるのが親孝行だと思うのですが、両親がやりたかったことを形にすることや、いわきでうちを知らない人に知ってもらえることが、私なりの親孝行だと思っていたのかもしれないですね。

ただ単に社長のやりたいことを形にするのではなく、ああでもないこうでもない社員と相談しながら、自分達のやりたいことをかけ合わせていきました。それで誕生したのが、料亭と地域をつなぐ料亭ガーデンです。私は、やるとなったら誰もやっていないことをやりたいタイプなので、とにかくオリジナル리티を意識しました。

スイーツと6種類の茶葉から選べるオーガニック紅茶やオリジナルのブレンドコーヒーが楽しめる「和フタメニュー」は、いわきの料亭で特別なお茶会ができると、女性に人気のコースとなりました。敷居が高いという料亭ならではの壁も、1回乗り越えろとみんなりピーターになってくれました。

当初はクラウドファンディングに猛反対していた両親でしたが、行動ですと決めてやり続けた結果、認めてくれるようになりました。ここでしっかり結果を出せたこと、そして自分達の取り組んでいきたい方向性を定められたことが、今につながっていると感じています。



厨房では、シェフとメニューについて話す時間を大切にしています

変わらず見守り続けてくれる仲間

母のそばで10年修行を積んだ後、女将として独り立ちしましたが、やはり両親との関係が一番難しかったですね。考え方や価値観の違いによくぶつかっていました。それについては、事業承継をする後継ぎは、辛抱してコツコツとやり続けるしかないのかなと思っています。投げ出さずにやり続けられ、おのずと結果がついてきて、最終的には親も認めざるを得なくなってきましたすしね。

あと私の場合、ちょっとした相談は社員に乗ってもらっていました。両親から私に代替わりしても、社員と同じ

自分らしさを大切に事業承継

今後は、一緒に働く社員に、もっと目を向けていきたいですね。部署によって勤務時間もバラバラなので、その場に適した細やかなフォローができるかどうか重要です。みんなに楽しく働いてもらうために、居心地のいい場所をつくることを大事にしたいと思えます。

私は新しいことをどんどんやっています。最近では「女将についていくの、本当に大変なんですから。



鈴木華奈子さん

1983年福島県いわき市生まれ。フェリス女学院大学卒業後、都内のIT会社へ営業として入社。その後人事や社長秘書を務め、2008年にいわき市へUターンし、家業に入る。現在は、割烹料亭正月荘の女将を務め、料亭ガーデンをはじめ、既存の料亭のイメージを一新する企画を打ち出している。

割烹料亭 正月荘

〒970-8026 福島県いわき市平字大町 33-1
TEL : 0246-23-3104
MAIL : info@syougatusou.com
営業時間 : 10:00-21:00 受付時間 : 9:30-18:00



「承継」が まちとつながる きっかけに

佐々木刃物店 | 佐々木崇志さん

「家業に入ってから、よりまちに目を向けるようになりました」。そう語るのは、いわき市内で金物・刃物を扱う数少ない個人商店の1つ、「佐々木刃物店」の4代目を務める佐々木崇志さん。刃物の魅力と同時に地域の文化もつないでいきたいと、まちの未来を見据えています。



結果的に、自分に合う仕事だった

父と同じく、刃物の販売店である「日本橋木屋」で10年間修行して、その後こっちに帰ってきて家業に入りました。幼少期から明確に継ぎたいという意志があったわけではありませんでした。私が就職する時はちょうど就職氷河期のタイミングで、父の勧めもあり、いったん父と同じ道を進んでみようと思ひ、木屋で働くことを決意しました。いわきに戻ってきたきっかけは2つあります。1つ目は、会社（木屋）で学べるものは全て吸収したという自負があったことです。私は探究心が強くマニアックな人間なので、一度興味がわいたものに対して、それを深く掘り下げていくスピードも人より早い方だと思っています。

イベントで一緒になった刃物専門のメーカーの人に、自社では学べないような知識を自分から聞きに行くことも多々ありました。接客を担当していたので、お客様が求めている情報をわかりやすく伝えるために、刃物全般に関する知識をどんどん蓄えていきました。それが、普段の仕事にすごく役立ちました。今振り返ると、仕事に対する責任感が強かったからこそその行動だったと思います。刃物に興味があったというよりも、自分の身近にあったものが刃物だったという感じですね。

その人にあつた「選択肢」を

地元に戻ってきて家業を継ぐ前に、刃物とは全く関係のない仕事に就いていました。その期間に、会社の経営状況やお金の流れを、一歩引いた立場から知ることができたのがよかったです。

そもそも自分に事業を受け継ぐ意志があるのかどうか、両親が知らない可能性だってありますから。もし、自分の代で終わりだと思って事業を縮小していたら、2代目で継承した時に、また一から事業を拡大していかなければならず、人によっては最初にぶち当たる大きな壁になるかもしれません。

刃物業界のように、肉体労働を伴い人の技術に依存する仕事であればなおさら、事業を大きく方向変換するのは難しいと思います。会社の体力と自分の体力を見定めて、計画を立てることが大切だと思いますね。

ここ数年で、少しずつお店の商品展示の棚を新しくする準備を進めています。今の棚は昔の店舗の時からずっとあったものでだいぶ古くなっているのと、品物があまり置けないことが課題でした。お店に来てくれたお客様に、少しでも多くの選択肢を出してあげられたらいいなと思っています。まずは棚のリニューアルに取り組みしていきたいです。



佐々木崇志さん

1985年福島県いわき市生まれ。東京にある刃物店の老舗、日本橋木屋で10年修行をした後、いわきにUターン。現在は、佐々木刃物店の4代目として店を営む。店舗だけでなく、市内の商業施設に向き、出張刃物研ぎや庖丁研ぎ教室を行なっている。

佐々木刃物店

〒970-8026 福島県いわき市平字三町目 20-8
TEL : 0246-25-2941
MAIL : iwaki.sasaki.knife4hop@gmail.com
営業時間：平日・土曜日 9:00-18:00 日曜日・祝日 10:00-17:00

2つ目は、都会での暮らしより、いわきでの暮らしが自分に合っていたためです。人混みが苦手なのと、自然豊かで新鮮な魚が食べられる場所に住みたいと思っていました。魚が好きで、包丁を使って自分で捌いて食べていましたしね。コロナになってからは、店舗販売品の理解を深めるため、販売している道具を実際に使って、趣味で園芸を始めました。道具を使って、自分の暮らしをよりよくしたいと思ったこともいわきに戻るきっかけになったと感じています。

地域のお金の流れを要するきっかけ

戻ってきて取り組んだのは、必要の見直しです。代々、いわきの平地区でお店を構えていたので、近隣の方には「佐々木刃物店」を知ってもらえていたが、いわきの南部の人達への周知はあまりできていない状況でした。

そこで、私は外に出向き、スーパーで出前包丁研ぎを始めました。もちろん業界や業種によって、取り組むべきことは変わってくると思うのですが、事業承継を考える時に、必要の見極めを初めに行くと、自分のやるべきことも定まってくると思います。

クラウドファンディングは、自分の代から新しく始めたサービスの周知になりましたし、目標金額も無事に達成



父の背中を追いかけて「研ぎ」の技術を磨いてきたという崇志さん

することができました。そこで、集まったお金で、古くなった機材の買い替えと店内の改装を実施しました。お店の利益をあげるとともに、地域のお金の流れを変えたいと考えていて、クラウドファンディングではそのどちらの目的も実現することができました。地域に落ちるお金が増え、まち全体の景気がよくなりますよね。すると、めぐり巡って自分の会社にもいい影響が届いてくると思うんです。実際に購入した機械も、震災後、双葉の方に新しく工場を建てたメーカーのものを選びました。振り返ると、事業承継が自分がまちとつながるきっかけになっていたと思います。



いい商品をつくること。商売の基本は今も昔も変わらない

「、これだけで1日があつという間に終わってしまうのです。お客様からの注文に応えるだけで精いっぱい。休日なんて1年に数えるほど。新たな事業展開や商品開発に思いを巡らす余裕もありません。そうこうするうち、変わり始めていた社会構造に対応できなくなっていました。売り上げが下降曲線を描き始めたのです。」

「、これだけで1日があつという間に視野が狭くなってしまうと思います。だから、自分を俯瞰するためにも、第三者の意見に素直に耳を傾けるよう心がけました。そんなスタンスでいたところ、クラウドファンディングに誘われ、新商品「防災お味噌」が生まれました。これは災害時に役立つ備蓄用の味噌で、反響が大きく、初めて九州のお客様ができました。自身の強みを生かした次なる一手を、第三者とのやり取りの中で打つことができたのです。」

事業承継は、ゆるやかな起業



「父も80歳を越え、数年前から「山田屋醸造」の承継の準備を進めています。うちは法人ではないので、個人事業主である父名義の設備を引き継ぐことになるのですが、承継にはお金がかかるんです。これって、意外と知られていないのではないのでしょうか。」

「、事業承継の意義や効果だけでなく、取り組むべき実務の部分も早いうちから知っておくに越したことはないかと思えます。私もこれから経験していくことを発信していきたいですね。」

「、事業承継の意義や効果だけでなく、取り組むべき実務の部分も早いうちから知っておくに越したことはないかと思えます。私もこれから経験していくことを発信していきたいですね。」

山田屋醸造 | 青木 貴司さん

「山田屋醸造」は明治時代に創業以来、味噌醸造元のある平の久保町を中心に、地域の食卓を支え続けてきました。苦渋の決断の末、家業を継いだのは5代目の青木貴司さんです。事業承継の捉え方が広がったことで、後継ぎとして背負っていた肩の荷が、少しおりましたといいます。



自分の中の大きな決断

家業に入ってから、東日本大震災、台風19号と2つの大きな災害に遭いました。大規模災害の被災というのは本当に大変なことでしたが、それと同じくらい、いや、それ以上に家業を継ぐという決断は、私にとって大きな出来事でした。

「今から20年ほど前、私は地方紙の記者として事件やスポーツの取材に奔走していました。子どもの頃から目標にしていた職業で、やりがいを感じていました。記者として5年目を迎えた頃で、自信も生まれていましたし、独立してスポーツライターの世界で挑戦してみようか、という野心も芽生えていました。」

「それでも家業を継ぐという決断をした背景には、両親の姿がありました。当時の私はいわゆる『夜討ち朝駆け』の生活スタイルだったので、深夜に帰ってくると蔵にまだ灯りがついていて、朝早く起きるとすでに蔵から蒸気が上がっていたんです。代々続いてきた山田屋醸造の仕事は、この広い世界のなかで自分にしかできないのではないかと、心の底から思うようになりました。とはいえ、決断した後も葛藤はしばらく続きましたけどね。」

「家業は気楽にできるだろうと高をくくっていました。しかし、「つくる」「売」をされてきた取引先の飲食店を紹介するということ企画なのですが、動画の編集って意外に厄介なものだと、やってみて気づきました。かなりの時間も要します。でも、記者時代に培った伝えるコツや心構えがとても役立つと感じています。」

「このように、まずは自分ができることを探す。そして、継続する。ピンチをしのぎ、チャンスを引き寄せる術は自分にあるのかもしれない。たくさんの方々に支えていただいたこれまでに感謝しながら、商品やお店を通じて地域に貢献できるよう、引き続き自分達にできることを頑張っていこうと思います。」



青木 貴司

1973年福島県いわき市生まれ。大学卒業後、地方紙記者として5年間、勤務。家業を継ぐべく2002年に退社。味噌づくり・醤油づくりを一から学び、みそ技能士1級を取得。また、しょうゆのもの知り博士としても、小学校に赴いて出前授業を開催している。

山田屋醸造
〒970-8026 福島県いわき市平字久保町 24
TEL : 0246-22-3637
MAIL : yamadaya-1893@flute.ocn.jp
営業時間：月曜日～土曜日 8:00-18:00 定休日：日曜日

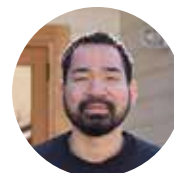
いわき市事業承継インタビューブック

本冊子は、いわき市で事業承継を考えている「後継ぎ」達の声聞き、インタビュー集としてまとめたものです。いわきで事業を続けてきた老舗や、地域に根差した事業を行なってきた屋号を、未来に引き継ごうとする後継者達の声伝え、魅力あるいわきをつくっていかうという思いから発行されたものです。

interview

sons 箭内孝さん

一杯のコーヒーを通じて届けたい先代の思い



木村ミルクプラント 木村俊太郎さん

木村ミルクの新たな「顔」となるために



正月荘 鈴木華奈子さん

それぞれのらしさを活かせる「後継ぎ」を目指して



佐々木刃物店 佐々木崇志さん

「承継」がまちとつながるきっかけに



山田屋醸造 青木貴司さん

事業承継は、ゆるやかな起業



企業・ひと・技 応援ファンド

企業・ひと・技 応援ファンドは、いわき市産業創出課、いわき商工会議所、いわき産学官ネットワーク協会、いわき信用組合の4者が連携。事業承継やポストコロナの新事業を行ういわき市内の事業者を、クラウドファンディングを通じて支援しようという取り組みです。いわきの将来を担う若き後継者達を、クラウドファンディングで応援しましょう！



運営

いわき市産業創出課

いわき商工会議所

いわき産学官ネットワーク協会

いわき信用組合

