

中野から世界へ、世界から中野へ。

Connect

NAKANO

INBOUND & OUTBOUND
8+

8社の
中野企業
事例集



世界とconnectする中野企業事例集





中野から世界へ、 世界から中野へ。

From Nakano to the world,
from the world to Nakano.



中野区の「グローバル企業」8社の 事例を集めました。

2020年東京オリンピック・パラリンピックの開催に向けて、インバウンドの増加が見込まれています。こうした流れをチャンスととらえ、外国人旅行者など海外需要を積極的に取り込もうとチャレンジする中小企業は確実に増えています。

このたび、インバウンド対応や海外展開など、グローバルな視点で経営を行っている中野区内の企業の好事例を集めました。取り組みを考えている皆様のご参考となれば大変幸いです。

2018年12月 東京商工会議所 中野支部

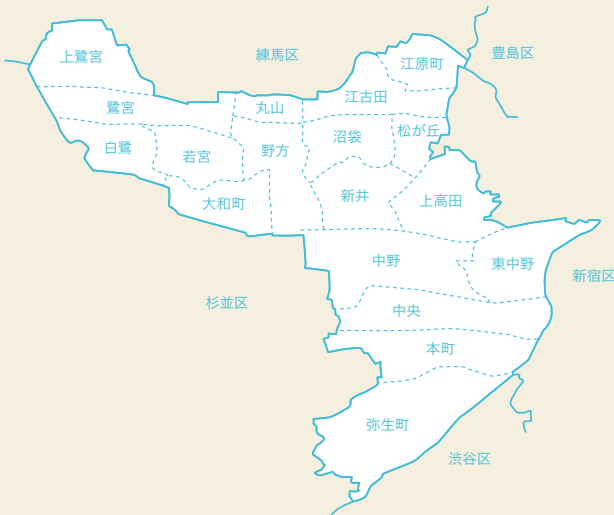
グローバル化が ますます進む 中野区

渋谷区や新宿区といった大繁華街を有する区に隣接している中野区。人口密度が高く、産業としては卸売業・小売業が最も比重を占めています。外国人登録者数はここ10年で約3倍に増えており、グローバル化の加速が街全体の活性化に大きく貢献しています。

1 位置と面積

中野区は、23区の西方に位置し、東は新宿・豊島、西は杉並、南は渋谷、北は練馬の各区に接しています。中野区の面積は15.59km²で、東京都の総面積2,191,00km²の約0.71%、区部面積626.79km²の約2.49%にあたり、23区中14番目の広さです※1。

※1：中野区ホームページ「中野区勢概要 平成29年度版(2017年度版)」より引用

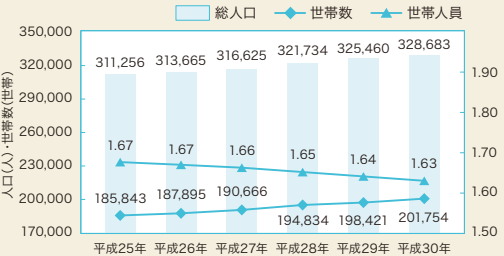


2 人口

総人口は328,683人で、若干増加傾向にあります。人口密度は1km²あたり21,083人で、23区でも1、2を競う高い値です。世帯数は201,754世帯で、単身世帯が多いため、1世帯あたりの人員は平均で1.63人となっており、東京都の1.92人や区部の1.85人と比べても低い値です。人口構成は、30歳台が最も多く、総人口の18.3%占め、次いで20歳台と40歳台が16.3%となっています※2。

※2：住民基本台帳人口(平成30年1月1日現在)

◎人口等の推移(各年1月1日現在)



3 道路状況と交通量

区内の幹線道路は、北から新青梅街道、早稲田通り、大久保通り、青梅街道、方南通りなどが東西に、東から山手通り、中野通り、環七通り、中杉通りなどが南北に走っています。特に環七通りは1日の交通量が7万5千台を超え、しかも、その約16%、1万2千台を超える大型車が走り、騒音発生状況に大きな影響を与えています※3。

※3：中野区自動車騒音振動交通量調査結果。山手通りは平成27年度、環七通り、青梅街道は平成28年度

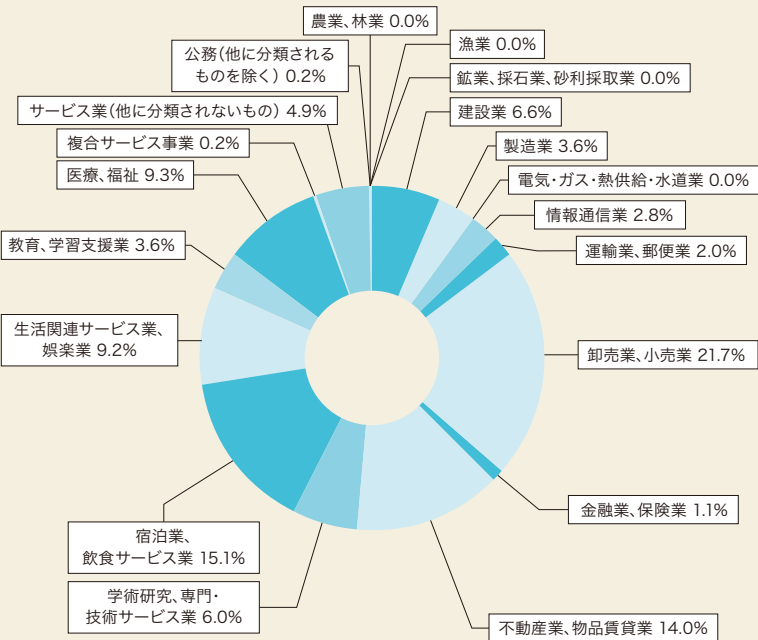


4 産業

中野区の事業所数は、平成21年に14,367社であったものが平成26年には12,917社となっており、事業所数としては減少しています。事業所のうち従業員4人以下が62.6%を占めており、23区平均の53.7%と比べると、規模の小さな事業所が多いことが大きな特徴といえます。

事業所の内訳としては、卸売業・小売業が21.7%と最も多く、次いで宿泊業・飲食サービス業15.1%、不動産業・物品賃貸業14.0%、生活関連サービス業・娯楽業9.2%など第3次産業が大きな比重を占めています※4。

※4：経済センサス基礎調査



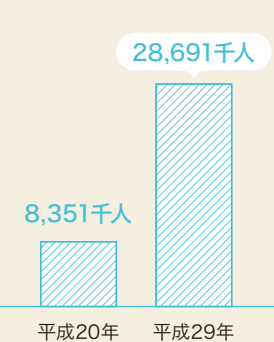
5 外国人数の推移

平成20年の訪日外国人旅行者数は8,350,835人であったものが、平成29年には3倍以上の28,691,073人に急増しています※5。また、中野区の国籍別外国人登録者数をみると、総数では、平成20年は11,040人であったものが、平成30年には17,956人に増えています。特に中国人、ベトナム人、ネパール人の増加が顕著です※6。

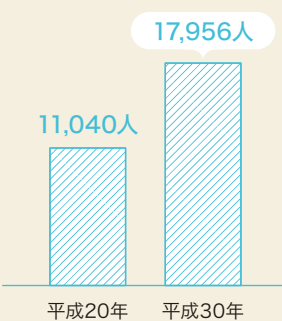
※5：日本政府観光局「訪日外客数」

※6：中野区統計書

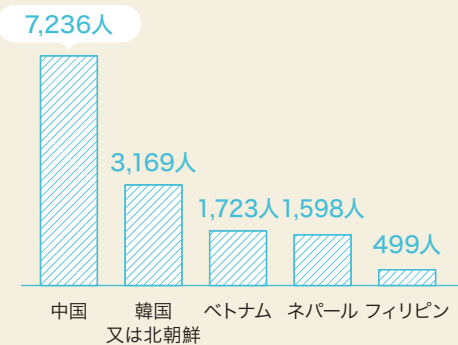
◎訪日外国人旅行者の推移



◎中野区における外国人登録者数:総数



◎中野区における平成30年 外国人登録者数:国籍別(上位5か国)



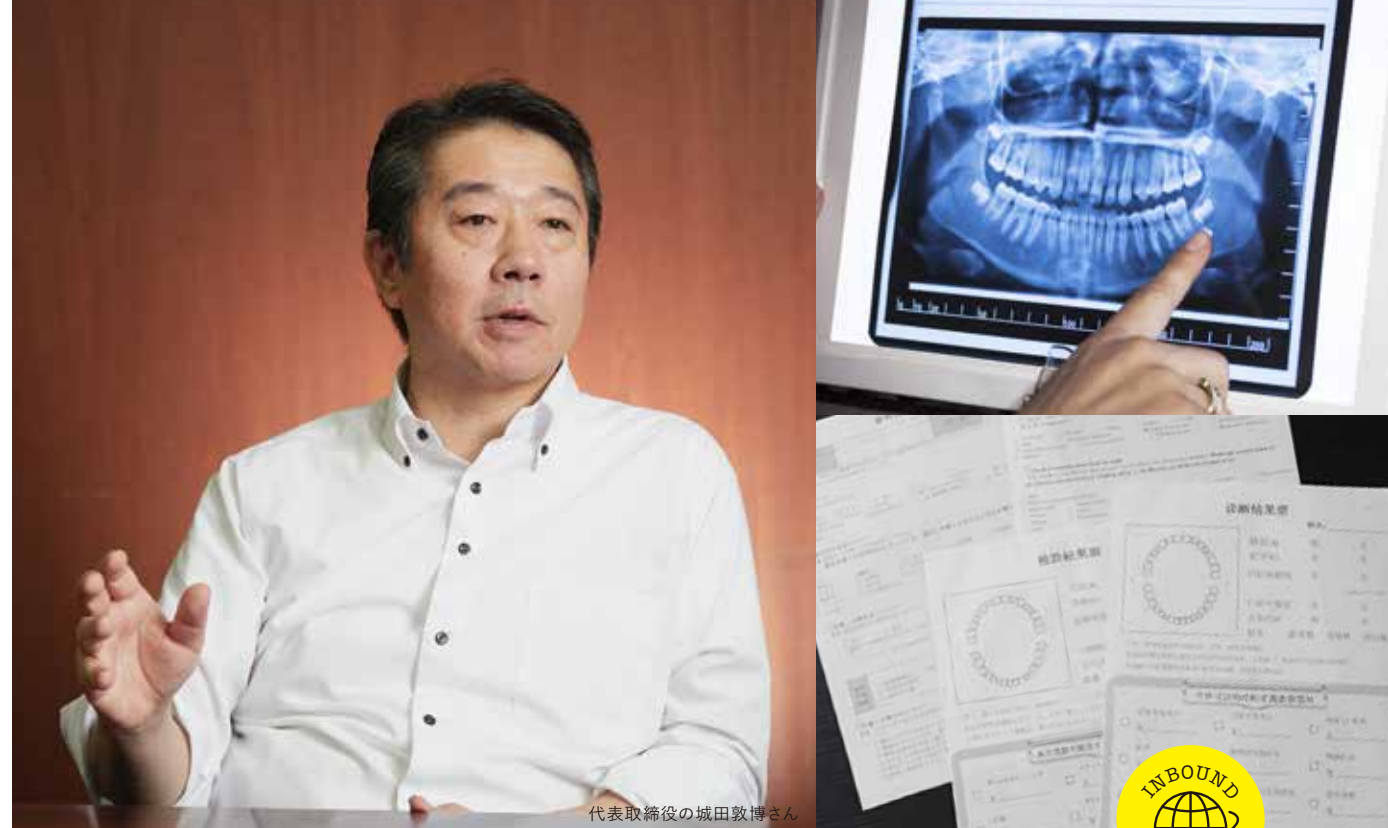
歯科領域における 医療ツーリズムの 活性化を目指す

日本の歯科医院に中国という 新たな市場を開拓

ジャパンクオリティ株式会社は、優れた技術力と高い信頼性を誇る日本の歯科医療を海外からの観光客にサービスとして提供する、国内でも少ない医療ツーリズム企業です。創立は2016年になります。現在日本における歯科医院は限られた商圏の中で、お互いのシェアを奪い合っている状態です。経営的に将来を見据えた場合、現状をブレイクスルーする新たな機軸が必要となり、インバウンドによる歯科サービスは、新たな市場として大きな期待が寄せられています。

Webサイトで 中国人観光客を集客

ジャパンクオリティ株式会社では、中国人観光客をターゲットに事業を展開しています。現在、社員が5名、ア



代表取締役の城田敦博さん



ルバイトが2名いますが、そのうち4名が中国人という体制で臨んでいます。ビジネスモデルとしては、本サービスの加盟している日本全国の

歯科医院情報を掲載したポータルWebサイト「CHANT(ちゃん)」を運営。そこをプラットフォームに中国人観光客を集客し、日本国内の各歯科医院へと誘導する仕組みとなっています。CHANTには、加盟いただいた歯科医院の特徴や診療内容やアクセス方法などを掲載。観光客には、事前にCHANTで行きたい歯科医院を検索して予約を取っていただくことが可能です。また、サイト運営だけでなく、中国からの観光客を待ち受ける日本の歯科医院に、スムーズな治療環境を提供するために様々なツールを用意しています。

〇複写式問診票

複写式で、1枚目は中国語、2枚目は日本語となっています。中国からのお客様は問診票に沿って1枚目を記入していただき、日本人の歯科医は2枚目を見れば問診内容が確認できる様式となっています。

〇音声ガイドスタブレット

「受付」「プロフェッショナルケア」「オフィスホワイトニング」など、歯

01 | ジャパンクオリティ株式会社

日本の優れた 歯科医療を観光客に サービスとして提供

中国からの観光客を日本の歯科医院へと誘導。
日本の歯科医院には中国人観光客との
スムーズなコミュニケーションを可能にする
各種ツールを提供。

CORPORATE DATA

ジャパンクオリティ株式会社

◎所在地: 中野区野方5-27-11 ◎電話: 03-5356-9151
◎代表: 代表取締役 城田敦博 ◎業種: 医療ツーリズム

各種問診票も
中国語に対応



科治療におけるコミュニケーションメニューを選べば、中国語の音声の流れます。

〇緊急コールセンター
万が一のトラブル発生時も万全のサポートができるよう、歯科に特化した外国人スタッフによるコールセンターを設置しています。

これらの様々なツールは、ただ単に観光客にとって母国語のコミュニケーションが取れるだけではなく、帳票類の仕掛けがあったり、タブレットの音声ガイドシステムなどで、スムーズな診療を実現しています。

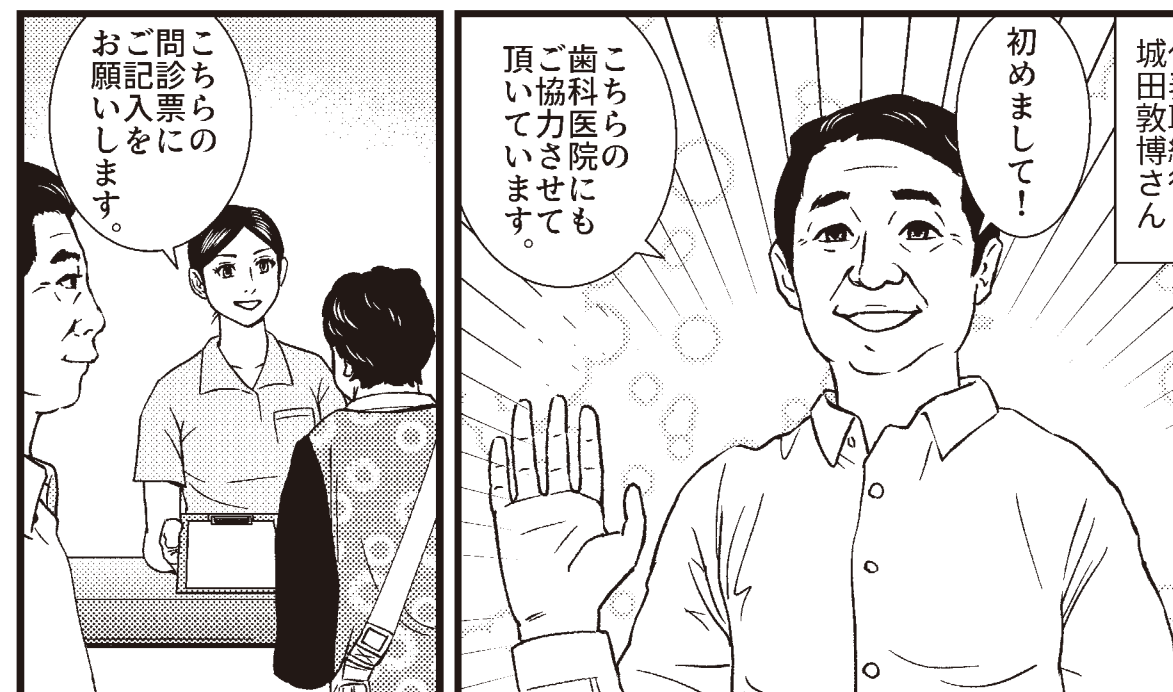
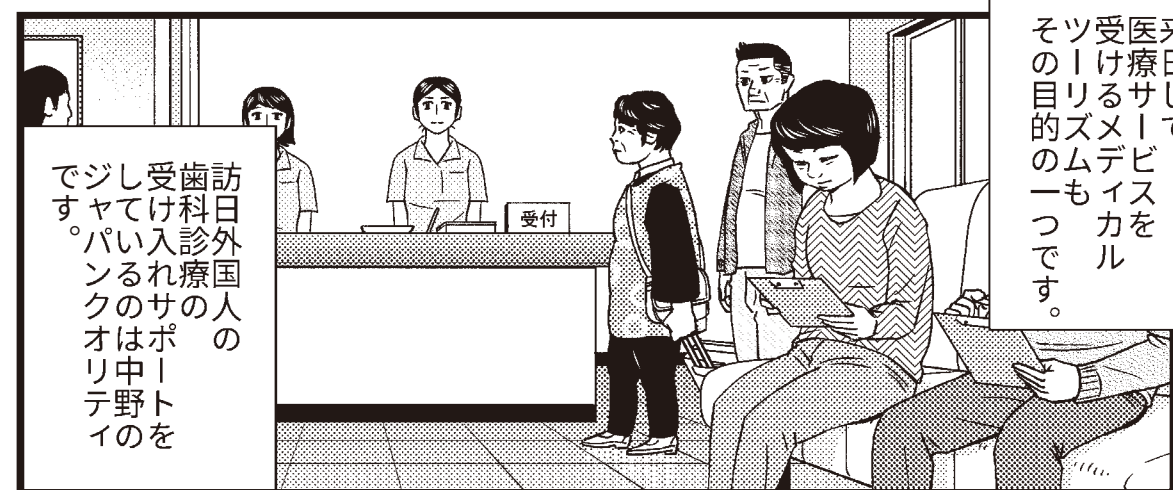
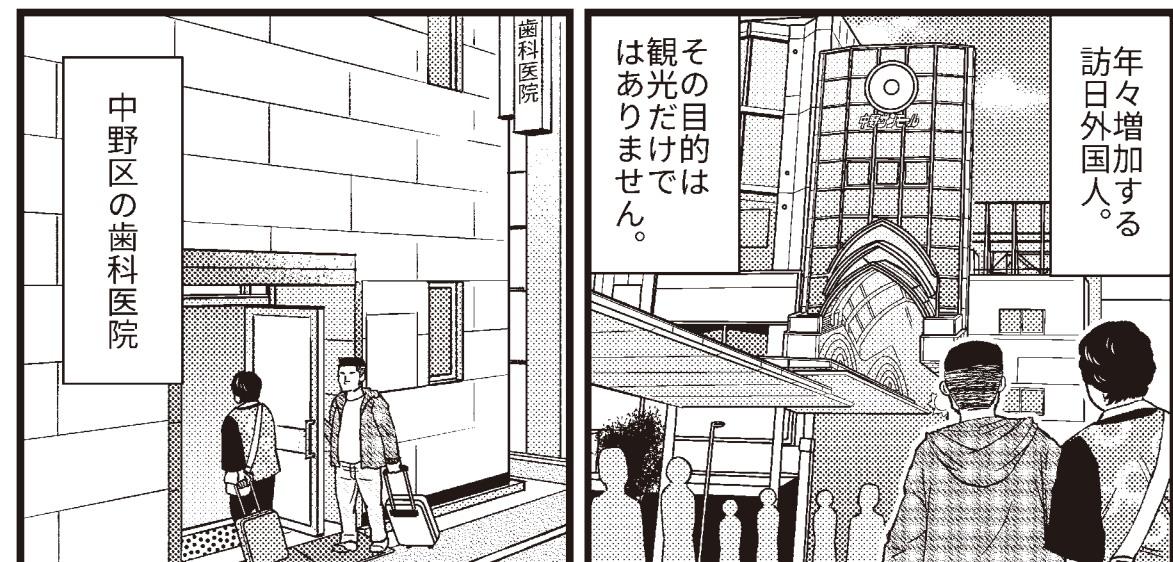
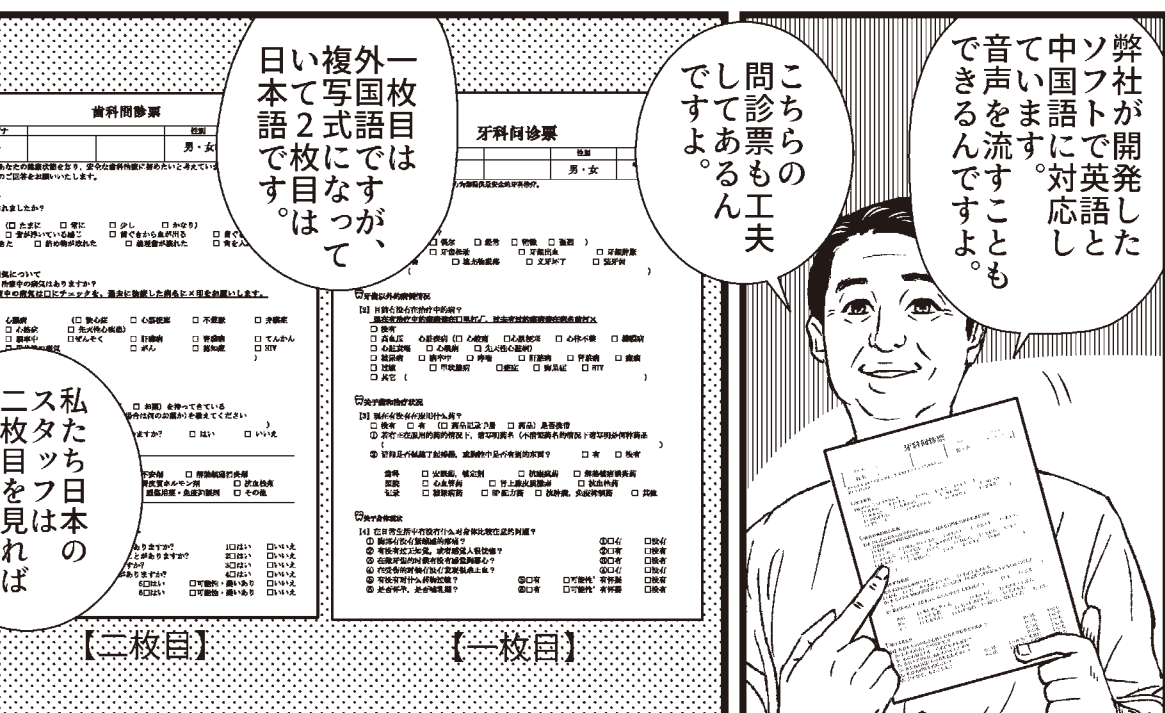
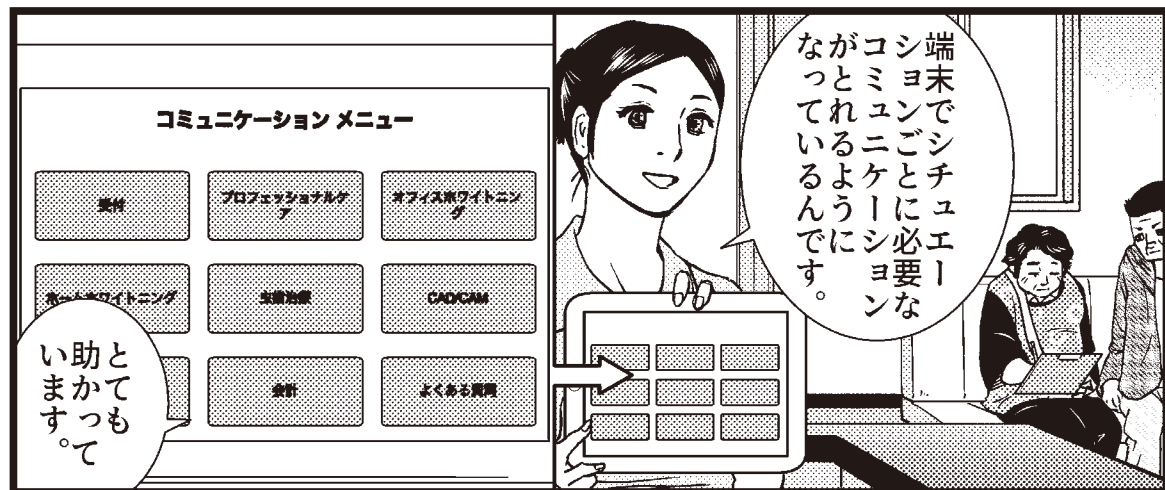
歯科における医療ツーリズム の定着化を図る

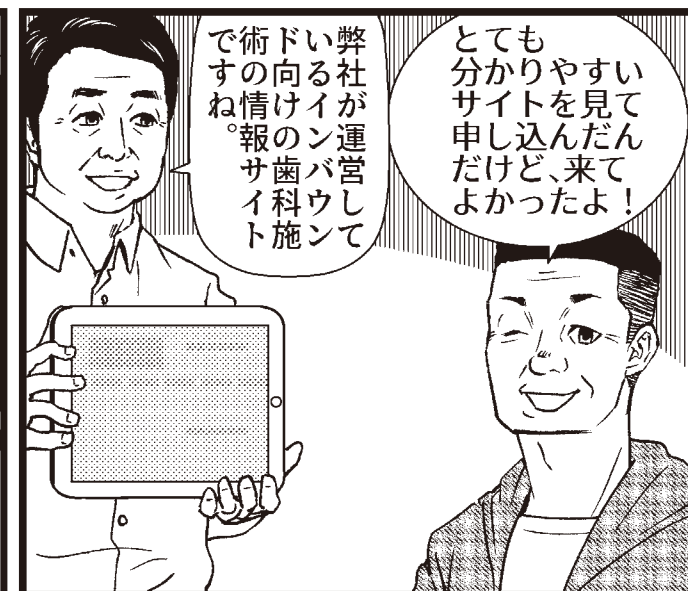
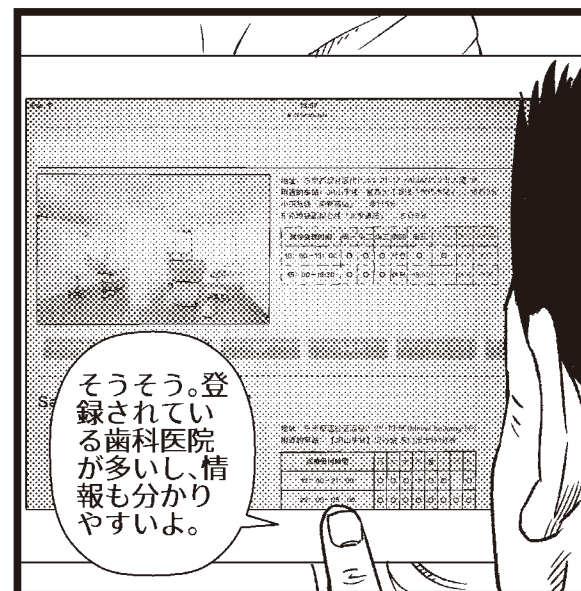
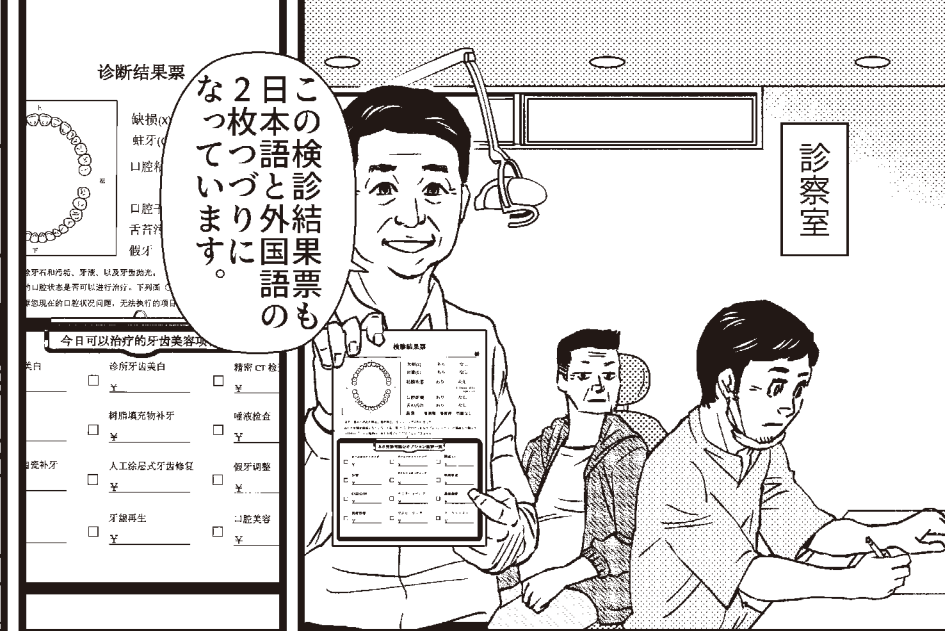
現在、中国の4社の旅行代理店と業務提携しプロモーション活動を行っています。集客数はまだ十分ではありませんが、いかに集客力を上げるかが課題となっています。ジャパンクオリティ株式会社は今年で創業3年目を迎え、国際医療コーディネーターの資格が取得できるようになります。この資格があれば、医療滞在ビザの身元保証機関となれるため、より積極的なプロモーションが可能となり、大幅な集客

力アップが期待できます。また、日本人歯科医を中国のクリニックに送り込むというアウトバウンド施策も展開しています。現地では「優れた技術を持つ日本人歯科医の診療が受けられる！」と話題になり、多くの集客を実現しています。

今後は、東京オリンピック・パラリンピック開催までを一つの目標にビジネス展開を図っていく予定です。中国を起点に、歯科における医療ツーリズムをアジア全体へと拡大できるように、今後も積極的なアプローチを仕掛けていく予定です。







言わずと知れたサブカルチャーの聖地、中野ブロードウェイ。開業は1966年、高級マンションと商業施設を併設したユニークな施設としてスタートしました。1980年に漫画古書販売の「まんだらけ」が入居。その後同じようなタイプの店舗が次々に集まるようになり、「サブカルの発信拠点」としての色あいが強まりました。また、サブカルチャーだけでなく、高級時計を多数扱う「ジャックロード」のようなまったくタイプの異なる店舗も入っており、その「カオス」が中野ブロードウェイの魅力となっています。

海外からのお客様が増えたのは2013年頃、中国人観光客による「爆買い」ブームのときです。当時はジャックロードを筆頭とする高級時計を販売する店舗が集客を牽引しました。やがてサブカルチャー目的の観光客がアジアや欧米などから幅広く来店するようになりました。現在、中野ブロードウェイの来店数は土日祝日で5〜6万人、平日では2〜3万人で、約半数が外国からの観光客となっています。

ストレスを少なくするだけでなく
より楽しんで
いただくことに注力

計画を販売する店舗が集客を牽引しました。やがてサブカルチャー目的の観光客がアジアや欧米などから幅広く来店するようになりました。現在、中野ブロードウェイの来店数は土日祝日で5〜6万人、平日では2〜3万人で、約半数が外国からの観光客となっています。

コミュニケーションツールの多言語化



海外からのお客様への対応としては、店内の各種情報発信ツールの多言語化が挙げられます。現在ガイドブックとしては2種類あり、一つは日本語のパンフレットで、もう一つは中野ブロードウェイだけでなく中野サンモールや新井薬師などを含めて紹介する英語のパンフレットです。中野ブロードウェイに特化した英語のパンフレットがないため、英語版のパンフレットを現在制作しています。海外からのお客様を意識して、表紙には今世界で人気のeスポーツのイメージを展開する予定です。また、Webサイトや館内放送、店内に6機設置しているタッチパネルは、すべて日本語、英語、中国語（簡

体・繁体）と多言語化を実現し、外国人でも迷わずにスムーズに買い物ができるようサポートしています。

自撮りやGARAPON®観光客を楽しませる

今後の展開としては、中野ブロードウェイが中心になり、中野駅北口エリア全体のインバウンドの活性化を考えています。例えば、エリア内の商店街と連携し飲食店への集客を目的としたキャンペーン展開や、新井薬師の十二神将を観光客向けに前面に打ち出す観光施策など、様々なプランを検討しています。それらを中野ブロードウェイが基点となり情報発信を行うことで、街全体をくまなく回遊していくことで、中野の街の新たな魅力を発見するきっかけを中野ブロードウェイが提供していこうと構想を練っています。また、ベトナムやタイなどのアジア各国の都市と積極的な連携を図り、ネットワークを構築し人材の交流を行うなどの海外への展開も視野に入れています。



専務理事・事務局長の金子義孝さん



02 | 中野ブロードウェイ商店街振興組合

多言語化対応を行うことでスムーズな買い物をサポート

来店者の約半数が外国からの観光客となっている

中野ブロードウェイ。

情報発信ツールの多言語化を推進することで、快適な買い物環境を提供。



ガイドブックも多言語で作成！

CORPORATE DATA

中野ブロードウェイ商店街振興組合

◎所在地：中野区中野5-52-15 ◎電話：03-3388-7004
◎代表：専務理事・事務局長 金子義孝 ◎業種：商店街振興組合

アニメ・漫画・ゲーム関連
グッズショップ

最近ではアジアや
ヨーロッパからの方が
多いですね。

休日には外国人観光客を含め
5万人以上の来館者が
あるそうです！

高級時計ショップ

5、6年前は
中国からの観光客の
「爆買い」がブーム
でした。

そのときは高い時計が
よく売れたんですよ。

2017年より
館内放送を
英語や中国語で
開始しました。

Welcome to
Nakano Broadway!
Nakano Broadway features
five floors...

それに合わせて
インバウンド事業を
いろいろ始めたん
です。

外国語の
パンフレットも
作ったんですよ。

ありがとう
ございます！

わかり
やすく
いいね！

これも好評
なんだけど……

中野ブロードウェイ商店街
振興組合 専務理事・
事務局長の金子義孝
さんです。

こんにちは！

あつ
手を振って
いる人が
いますね。

中野駅北口
中野ブロードウェイ。
国内外にサブカルチャーの
聖地として名高い場所です。

仕事中はいつも
赤いブロードウェイ
ジャンパーを
着ています。
よろしくね！

一階メインストリート

外国の方も多く
見かけますね。

金子さんと
一緒に
中に入って
みましょう。

本格的に取り組み
始めたのは10年くらい
前からですね。

中野ブロードウェイは
インバウンドに力を
入れているのです。



ワンダフル！

絵の中に
花火が
上がった！



金子さん
今年で84歳です。
発想が若い！

★ラン

新しい技術もどんどん
取り入れていかなきゃね



期待しててよ。
アハハハ！

もっとグローバルに
やっていきたいね。
世界の都市とも
タイアップしたり
してね。

今後の抱負を
お聞かせ下さい。



こっちのコーナー
見てよ！

プレゼント用のAR
対応カレンダーなの。
スマホをかざすと絵が
動くよ！

記念写真の人気スポット
中野ブロードウェイ城です。

※「拡張現実」のこと。
実在の風景にバーチャルの
視覚情報を重ねる技術。



刷っても
刷っても
足りない。
アハハハ。

なぜか日本語表記の
ミニパンフレットの方が
出るんですよ。
お土産にいいのかなあ。



まんだらけ「変や」

変や

ここが有名な
「まんだらけ」
ですね。

好調に見える
中野ブロードウェイも
大変な時期が
あったそうですね。



まんだらけSPECIAL 3

次々と店舗を展開
してブロードウェイ内に
若く新しい客層を
開拓していったんです。

その頃空き店舗に
古本屋売買の
店として入ってきたのが
「まんだらけ」。

2階だけでも
50店舗近く入れ替わって
しまってたね…。

一番大変だったのは
バブルがはじけた
30年前くらいかな。



取締役副社長の
大月亮太郎さん

**新品とアンティークを
一緒に扱うユニークな店舗**

中野ブロードウェイで高級ブランド時計の販売を行うジャックロード。創業はおよそ30年前の1987年に遡ります。当初は、衣料品や雑貨をアメリカのガレージセールやフリーマーケットで仕入れ、それを輸入して販売していました。そのうち、アンティーク時計を扱うようになりましたが、これがブームに乗ってヒット。アンティーク時計は品数が少ないため、現行品の中古を少しずつ増やしていき、やがて新品も取り扱うようになります。現在ではおよそ7割が新品を占めています。

**海外のお客様も
安心して
買い物が楽しめる
環境を提供**

す。同じ店舗の中にアンティーク時計と新品の時計が並んでいるという、他にはあまりない、ユニークなラインナップが特徴となっています。

**通訳として
外国人スタッフを積極採用**

ジャックロードは、業界に先駆けてWebサイトに力を入れてきた経緯があり、以前より海外からたくさんお問い合わせがありました。そんな中、インバウンドのブームが起こり、一気に海外からの集客に火が付きましました。世界中からお客様が来店しますが、中国からが一番多く全体のおよそ8割を占めます。中国ではブランド時計の価格設定が高いため、日本までの旅費を含めてもジャックロードの方が安く購入することができま

す。海外からのお客様への万全のサポートとして、2010年頃から通訳スタッフとして外国人スタッフを採用しています。始めは派遣スタッフを採用していましたが、それでは専門知識がなかなか身につかないため、正社員としての採用を進めるようになりました。現在、中国人5名、韓国人2名の合計7名の外国人ス

タッフを通訳や翻訳を行う人材として正社員採用しています。

**SNSでのきめ細かい対応が
集客に大きく影響**

外国人スタッフの主な仕事は、通訳による日本人販売員のサポートになります。お客様1人につき平均接客時間はおよそ1時間。その中で行われる商品説明やお客様からの質問について通訳などを行います。当社の取扱商品は高額なため、お客様も確認することが多く、通訳の存在はとても重要です。

また、店頭での接客時の通訳以外の時間は、中国版「WeChat」と呼ばれている「WeChat(ウィチャット)」を始め、FacebookやTwitterなどのSNSの翻訳作業を行っています。商品の内容や在庫の有無、取り置き依頼、成田空港から中野ブロードウェイまでのアクセス方法など、お問い合わせは様々です。SNS上での拡散が、店舗の評価につながり、集客に大きく影響するため、スピーディで的確な対応が求められます。特にWeChatの場合、1日に数十件以上の問い合わせがあるため、優れた翻訳能力と併せて高いコ

ミュニケーション能力も求められています。

海外からのお客様に対するプロモーションとして、スマホを駆使したクーポン発行キャンペーンなども行っています。これは、来店いただいたお客様が店頭で商品を購入する際、ジャックロードのWeChatアカウントを登録すると、アプリでクーポン券が発行されるといいう仕組みで、アプリを起動してスマホを上下に振ると、抽選で最大で5000円のクーポン券が発行されます。割引によるお得感だけでなくゲーム性もあるため、お客様は楽しみながらキャンペーンに参加されています。

**外国人スタッフによる信頼感
で集客力アップ**

海外からのお客様に対する確かな接客やSNSでの万全の対応により、「ジャックロードなら品質も対応も安心」といった評価が、アジアを中心に世界各国に広がっています。これからジャックロードでは外国人スタッフによる信頼感をフックに、顧客満足度をさらに高め、より一層集客力を高めていこうと考えています。



03 | 株式会社ネクストウエンティワン(ジャックロード)

外国人通訳スタッフによる きめ細かい対応が 顧客満足度を高める

接客時の通訳やSNSの翻訳作業など、
通訳の専門スタッフとして採用されている
外国人スタッフのきめ細かい
対応が店舗の人気を支える。

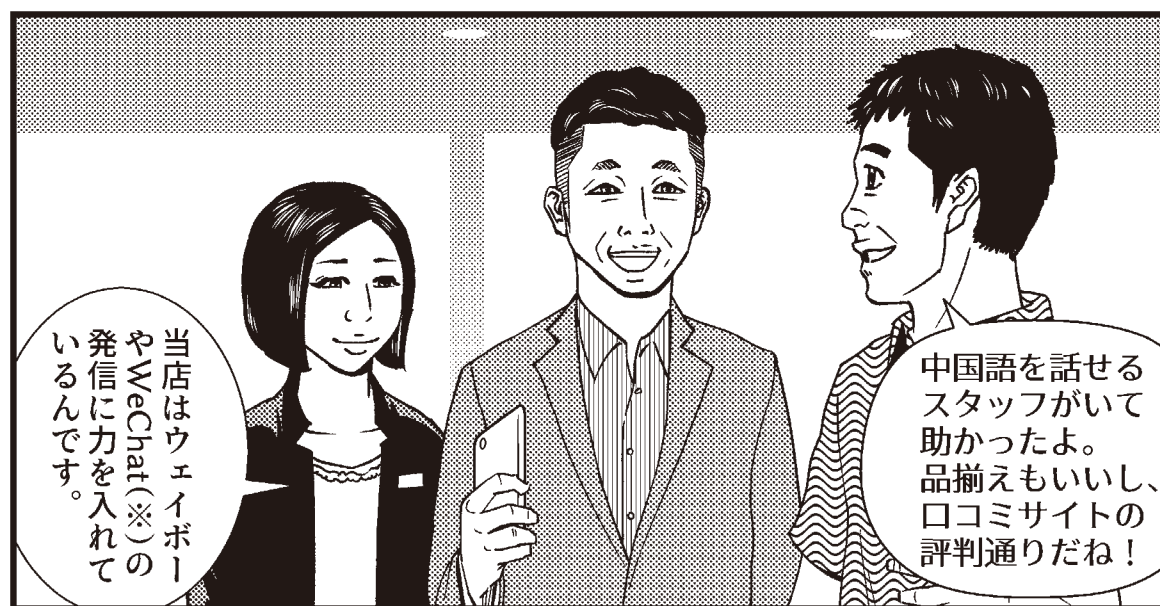


CORPORATE DATA

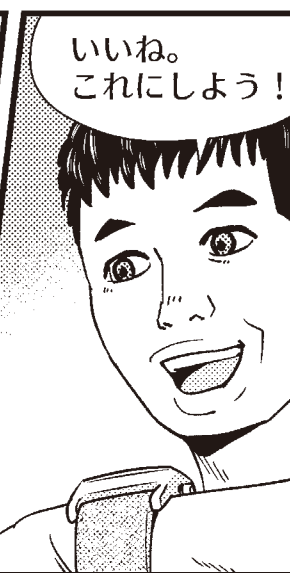
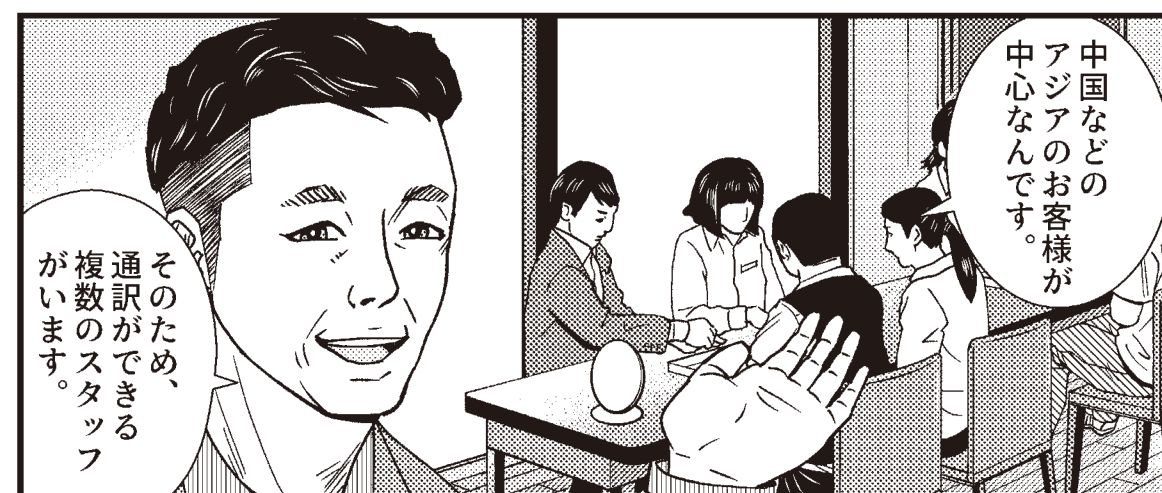
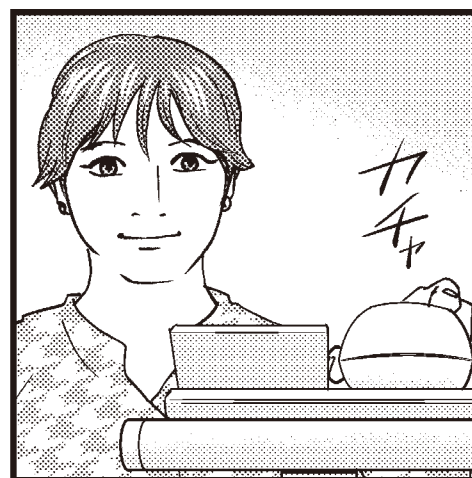
株式会社 ネクストウエンティワン(ジャックロード)

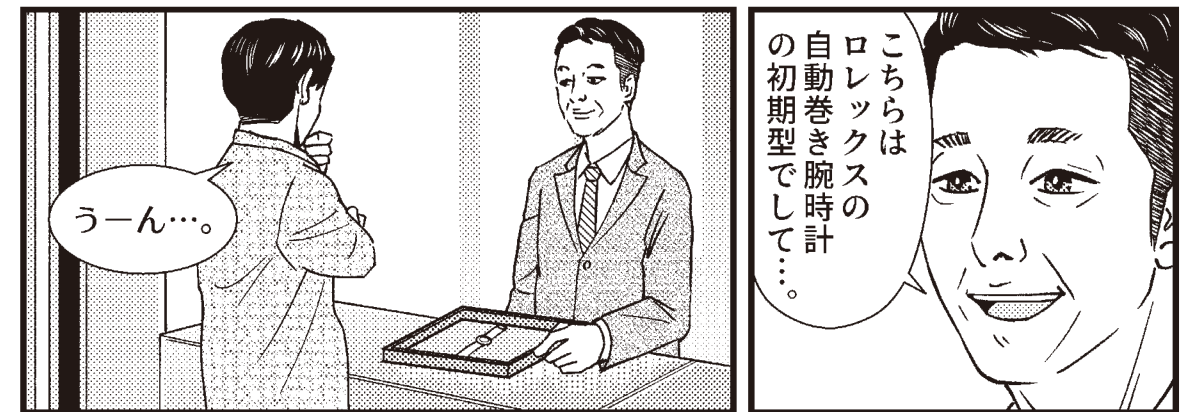
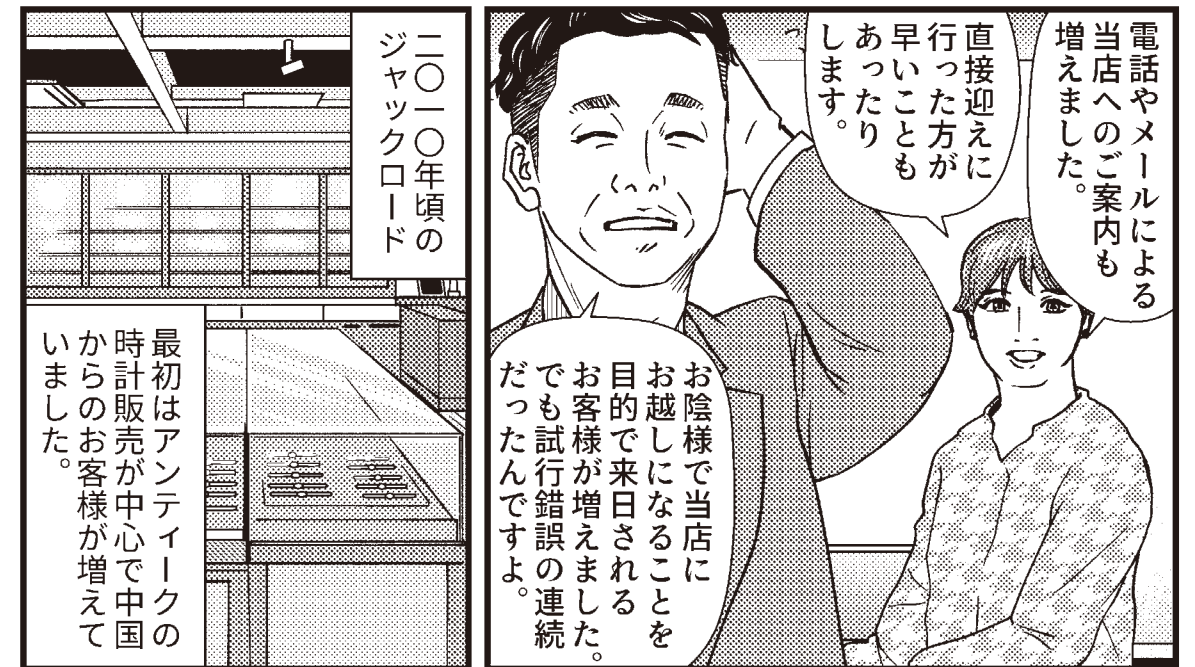
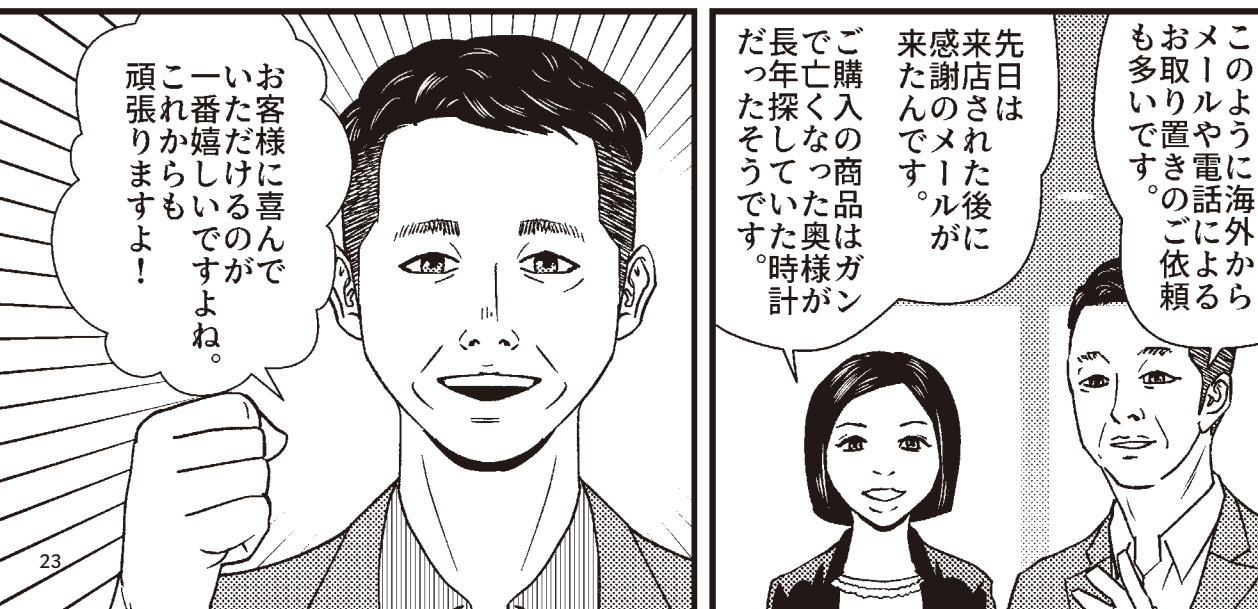
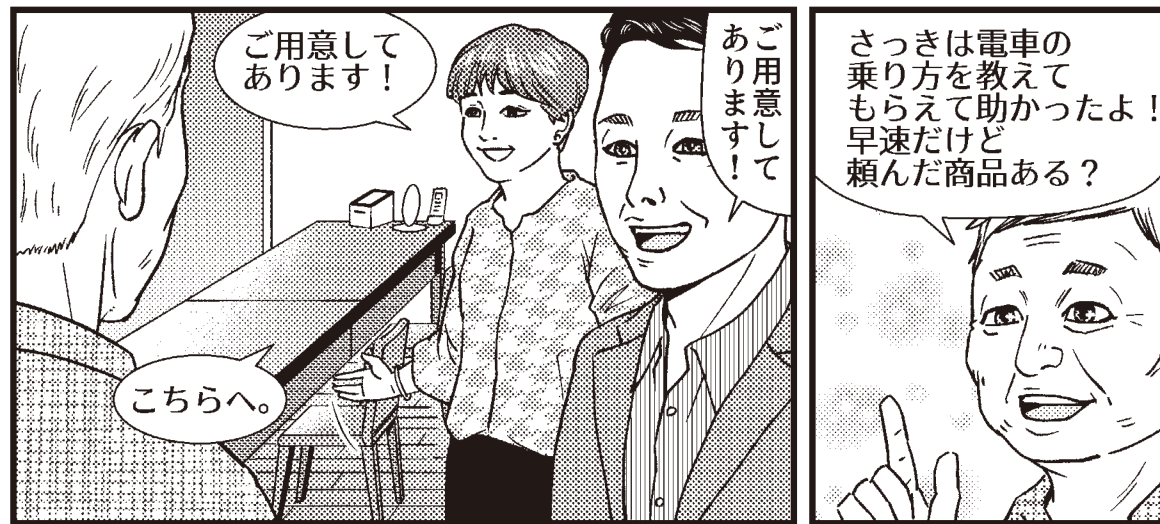
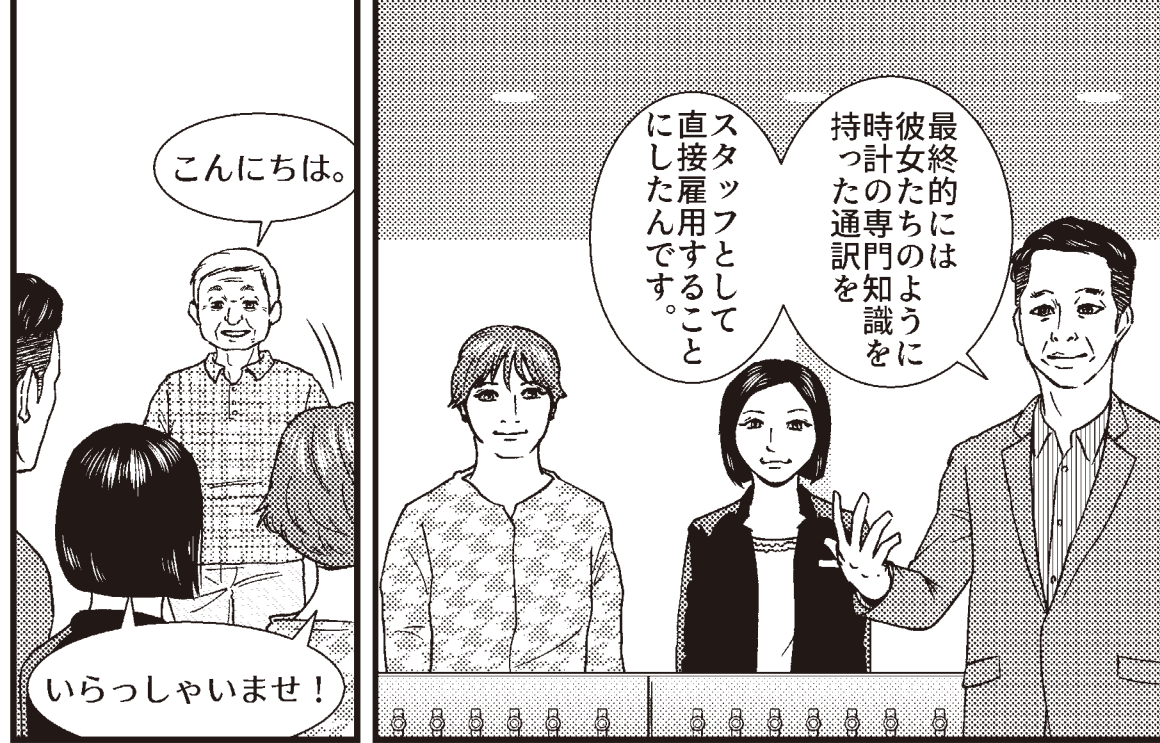
◎所在地: 中野区中野5-52-15 ブロードウェイ3F ◎電話: 03-3386-9399

◎代表: 代表取締役 大月浩司郎 ◎業種: 販売



※中国版のSNSやメッセージアプリのこと。





中野駅南口から中野通り沿いに歩いて約 3 分のところにある、ケバブカフェ エルトウルル。トルコ人のゲルズ・ムハメット・アリさんが「日本に本場トルコの最高のケバブを届けたい」という想いで、2016 年 11 月に開業しました。現在はお兄さんと 2 人で店舗を運営しています。

敬虔なムスリムであるアリさんがこだわったのは、ムスリムが安心して食事を楽しめるよう「ハラールフード」にすることです。ハラールとは「許されている」を意味するアラビア語で、イスラム教の教えで食べてよいとされている食べ物をハラールフードと呼びます。イスラム教では豚肉とアルコールは全面的に禁じられており、日本で生活するムスリムにとって食事はとても大変なこと。

ムスリムの方はもちろん、地域社会の皆様にも愛されるお店

オールハラール対応の安心でおいしいケバブを提供

どんな食材が使われているのか分からないため、ハラール対応の食事がどうか見極めるのは一苦労です。そこでアリさんは、調味料の一つひとつ、すべての食材を細かくチェックしてオールハラール対応を実現。一般社団法人ジャパン・ハラール・ファンデーションよりオールハラール認証を取得しました。

プレイヤールームを設け、礼拝場所に困るムスリムに開放

そして、もう一つのこだわりはムスリムの礼拝室「プレイヤールーム」を設けたことです。ムスリムにとって礼拝することは生活の一部であり、1 日 5 回の礼拝は欠かせません。日本には礼拝のための環境がないため、ムスリムにとっては食事同様とても苦労しています。したがって、アリさんにとっては、お店の中にプレイヤールームを作ることには当然のことでした。お清めのための洗面台は低い位置に設置し、女性や子どもでも容易に使えるようにするなど、工夫が施されています。お店を利用する方に広く開放しており、ここで礼



オーナーシェフのゲルズ・ムハメット・アリさん



04 | ケバブカフェ エルトウルル

本場トルコの最高のケバブを日本の皆様届けたい

オールハラール対応とすることで、安心して確かな品質のおいしいケバブを提供。ムスリムだけでなく、地域の皆様や欧米からの観光客にも愛される名店。

SHOP DATA

ケバブカフェ エルトウルル

◎所在地：中野区中野3-33-14 ◎電話：03-6382-8895
◎代表：ゲルズ・ムハメット・アリ ◎業種：飲食業



オールハラールでボリュームも満点！



記となっています。そして、それぞれのメニューには使われている具材を記載。もちろん、こちらも日本語と英語の併記。オールハラール認証を取得していますが、具材を気にする方も多く、分かりやすく記載しています。また、それぞれのメニューには番号がつけられており、その番号を言えば簡単にオーダーできるようなっています。デリバリーは、海外で認知度の高いウーバーイーツを利用し、観光客のホテルからのオーダーにも対応しています。

変わらぬおいしさをこれからもずっと

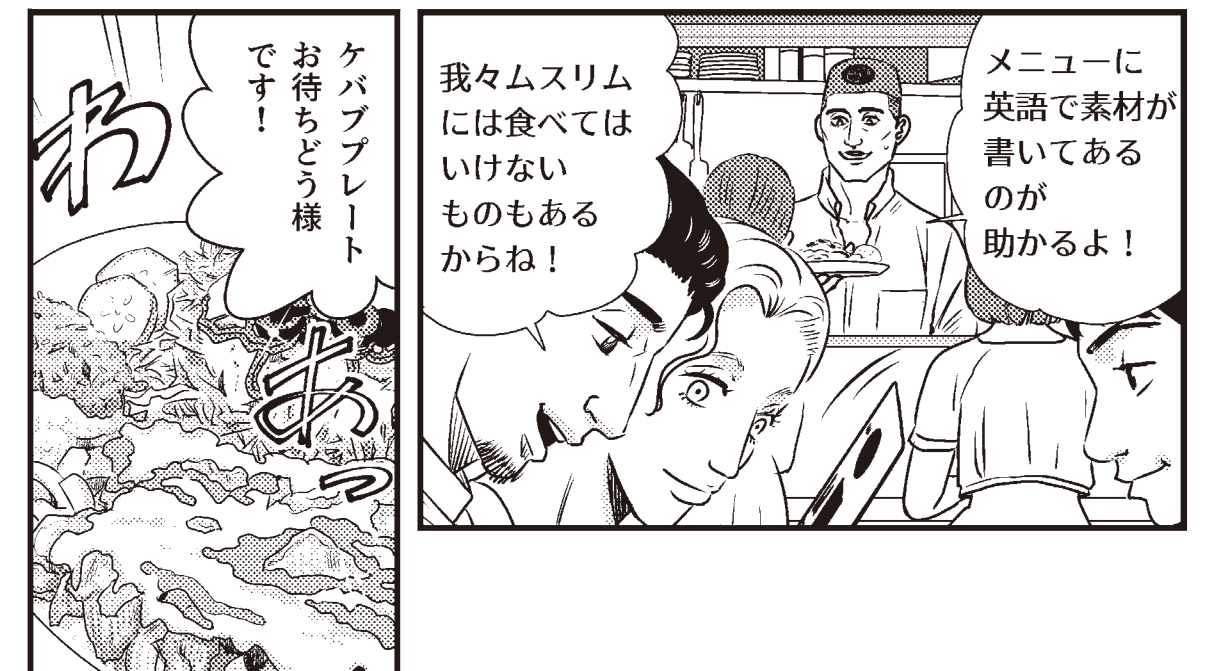
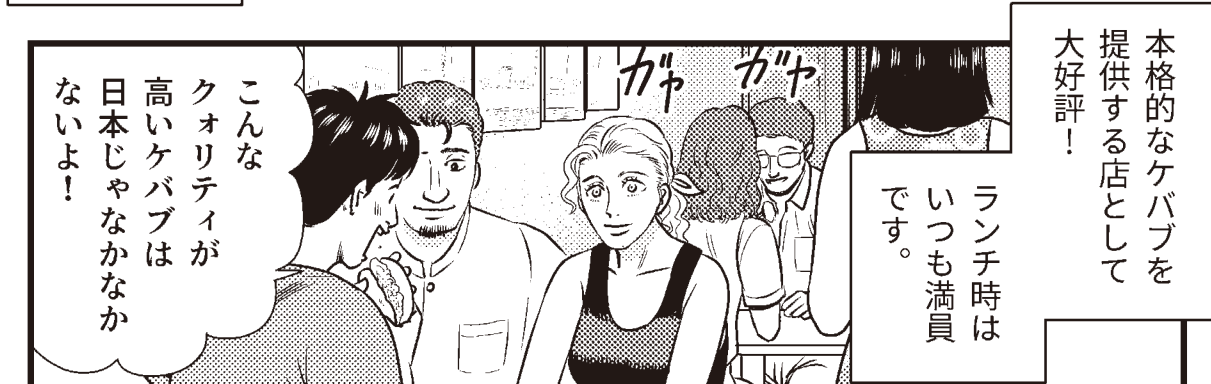
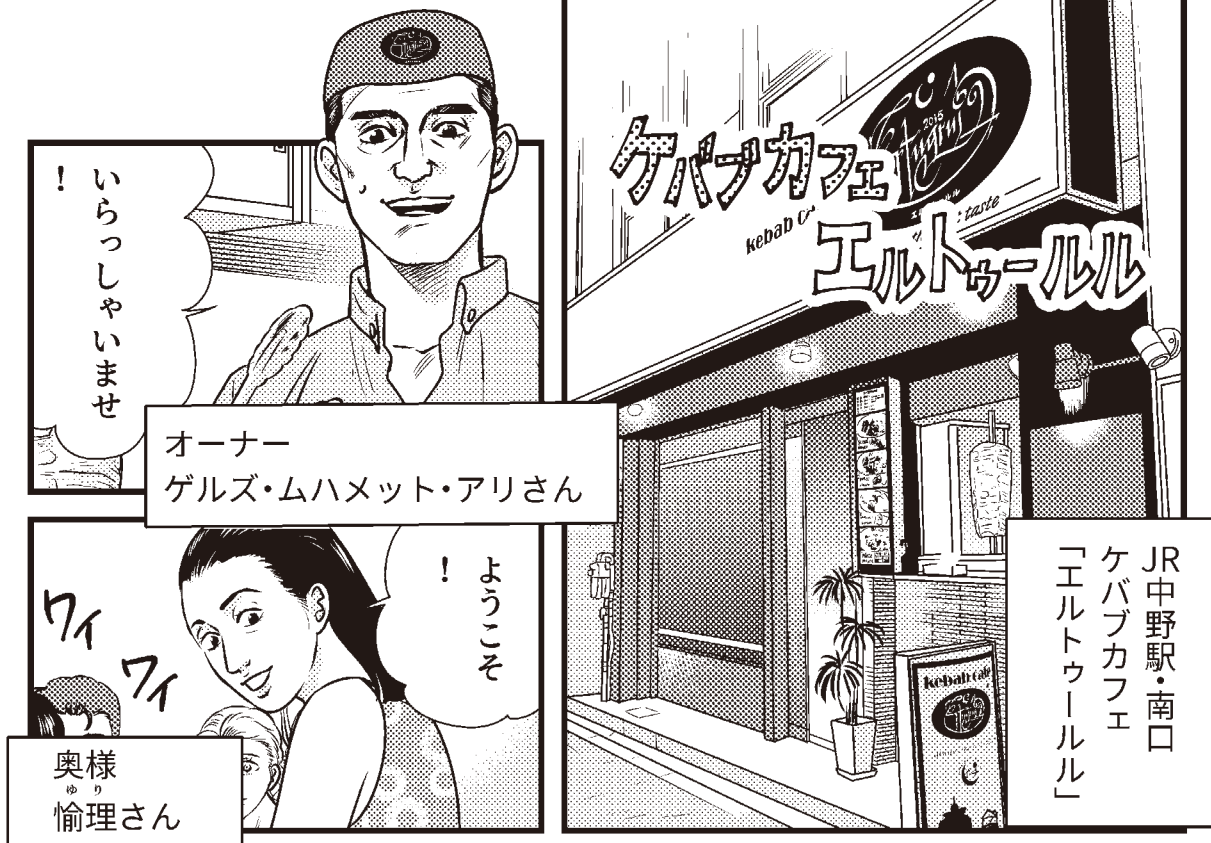
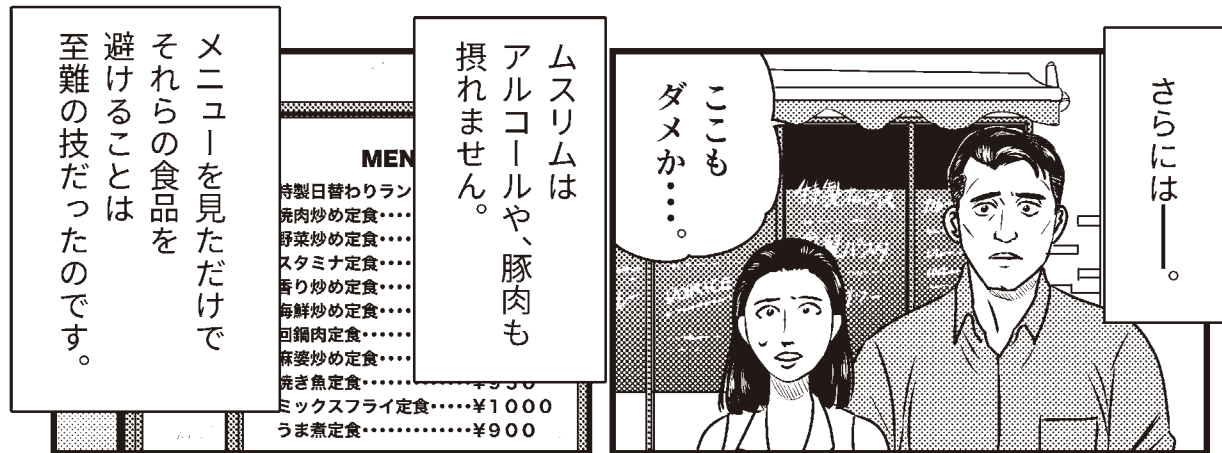
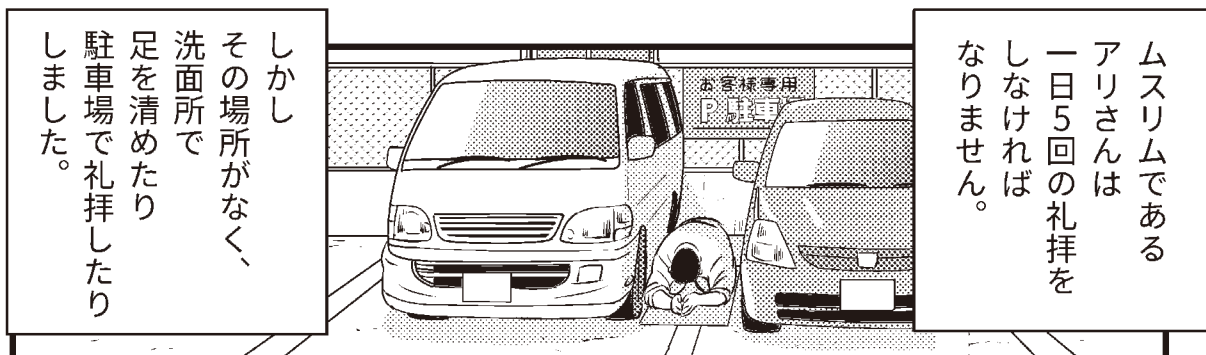
今後の展開としては、現在評価されているこの味わいを、変わらず提供することが大切だと考えています。現在 1 店舗での展開ですが、2 店舗目の出店も考えているとのこと。どこに出店するかも重要ですが、同じ味わいをいかに提供できるかが一番の課題です。アリさんのこだわりだからこそ実現した安心で確かな品質。ここケバブカフェ エルトウルルは、本場トルコの最高のケバブが楽しめます。



アリさんと奥様の愉理(ゆり)さん

具材をメニューに記載することで安心感を提供

拝をしてから別の場所に出かけるなど、近隣のムスリムの行動拠点としても機能しています。お客様は、地域にお住まいの方や中野で働いている方、またヨーロッパやアメリカなどの海外からの観光客など、ムスリム以外の方が半数以上を占めています。オールハラールであることは、ムスリムだけでなくすべての方にとって安全で確かな品質の証です。アリさんはオールハラールを前提としながら、常に本場トルコの本物のおいしさを追求。その味わいは高く評価され、リピーターや口コミによる集客がとて多くなっています。





入り口のプレートには
アリさんのメッセージが
書かれている。

私たちは成功するために、夢を持ち、
チャレンジする事を始めました。
それは常に最高の味をお客様へ提供すること
であり、それが成功に繋がると考えます。
私たちは「エルトゥール」に来店された
お客様に至福を感じていただきたいと思います。
どうぞ日本で最高のケバブをお楽しみください。



自分の店を
作るんだ!!

そんな店を!



もっとムスリムも
日本人も楽しめる
店が必要なんだ!

これじゃ
ダメだ...



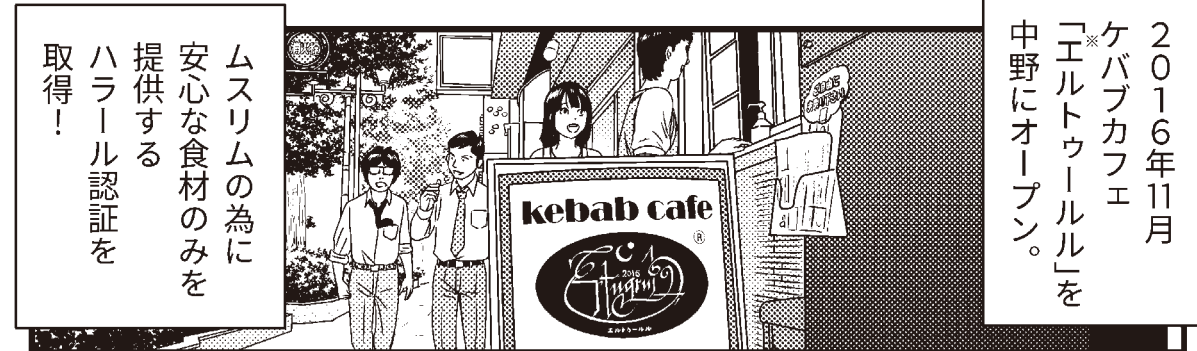
ムスリムの
為の場所を
ありがとう!



今度は
友達を
誘って
きますね!



おいしい
ケバブでした。
ごちそうさま!



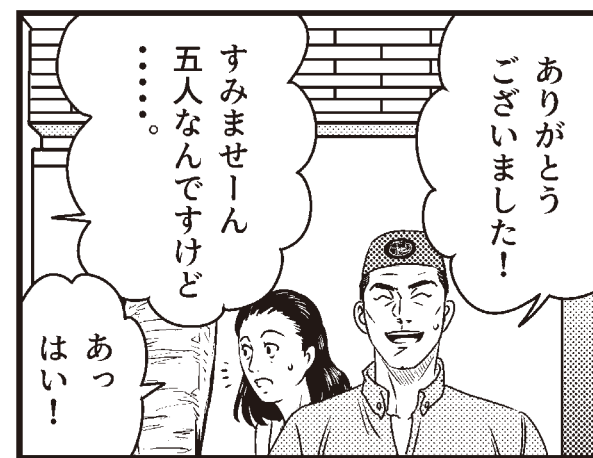
2016年11月
ケバブカフェ
「エルトゥール」を
中野にオープン。

ムスリムの為に
安心な食材のみを
提供する
ハラル認証を
取得!

※1890年和歌山沖で難破したオスマン帝国(のちのトルコ)の船名。日土友好のシンボルとされる。



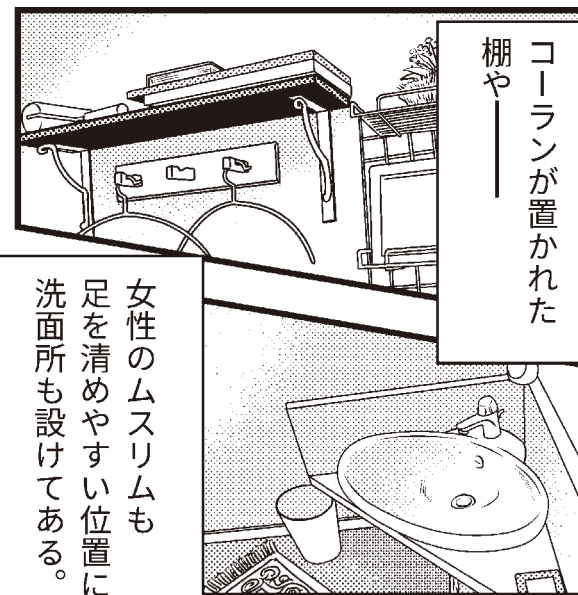
!!
いらっしやいませ
エルトゥールへ



すみません
五人なんですけど
.....

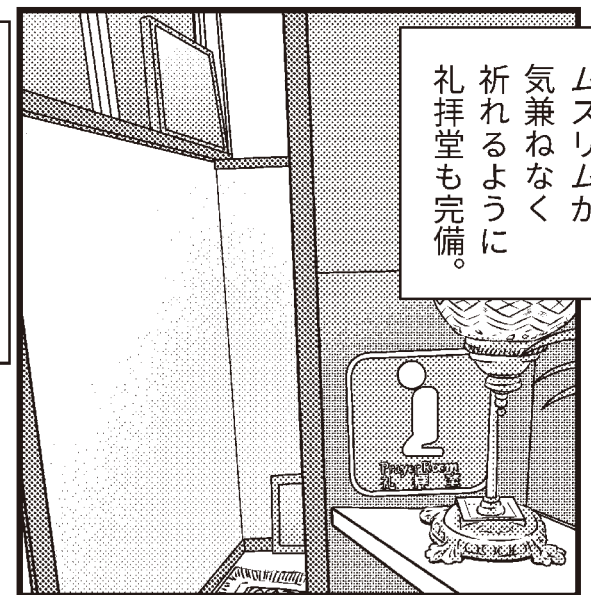
ありがとう
ございました!

あっ
はい!



コーランが置かれた
棚や——

女性のムスリムも
足を清めやすい位置に
洗面所も設けてある。



ムスリムが
気兼ねなく
祈れるように
礼拝堂も完備。

**相部屋を基本とする
リーズナブルな宿泊施設**

やどやゲストハウスは、外国人バックパッカー向けのゲストハウスです。ゲストハウスとはホテルと異なり、歯ブラシ、バスタオル、シャンプー、石鹸などのアメニティを極力省いた安価な素泊まりの宿泊施設のことです。ドミトリと呼ばれる相部屋があり、宿泊者同士がコミュニケーションをとれる交流スペースがあることが特徴です。

2002年に、6人が泊まれる小さなゲストハウスからスタートし、徐々に規模を拡大し、現在では中野駅の南口と北口に1件ずつ運営しています。南口のゲストハウスには5つのフライベートルームと2つのドミトリがあり、北口のゲストハウスは3部屋すべてがドミトリで展開しています。宿泊客は基本的には海外からのバックパッカーになります。施設内での会話や表記は基本的に英語。宿

やどやゲストハウスには世界中から様々な人がやってきます。そして、交流スペースでコミュニケーションが始まります。アートやカルチャーについて、また世界で起きている大きなニュースについて、バックパッカーが自分の意見を述べ合う、刺激的な時間が毎日繰り広げられています。人との出会いを楽しみにしている人が多く、昨日までまったく知らなかった人同士がここで話が盛り上がって、翌日一緒に遊びに出掛けることもよくあるといえます。

やどやゲストハウスでは宿泊される方に中野の街をより楽しんでもいただくために、サブカルの発信拠点である中野ブロードウェイ、のんびりとした街歩きに最適な新井薬師や哲学堂公園、そして缶ビール片手にごろごろしながら穏やかな時間を楽しむ中野四季の森公園など、様々なスポットを紹介しています。また夜には、路地裏に

えています。

文化の違いで大変なことも、楽しいことも

宿泊は基本的に相部屋となるため、運営にはそれなりの苦労が付きものです。酔っぱらってしまつて他のお客様に迷惑をかける方がいたり、いびきのうるさい方がいたり。また、文化や生活の違いで問題が起こることもしばしばあります。例えばゴミの分別がされていなかったり、トイレになんでも流してしまつたり。世界中から様々な方が来るので、苦労もいろいろとあります。ご利用されるお客様にはその状況を十分に理解いただいています。

スタッフの皆さんの努力もあり、利用客からはたくさんの方の満足の声をいただくといえます。ホテルとは違い最小限の設備で運営しているため、スタッフとお客様で作る環境がそのままゲストハウスの価値となるため、「ここ

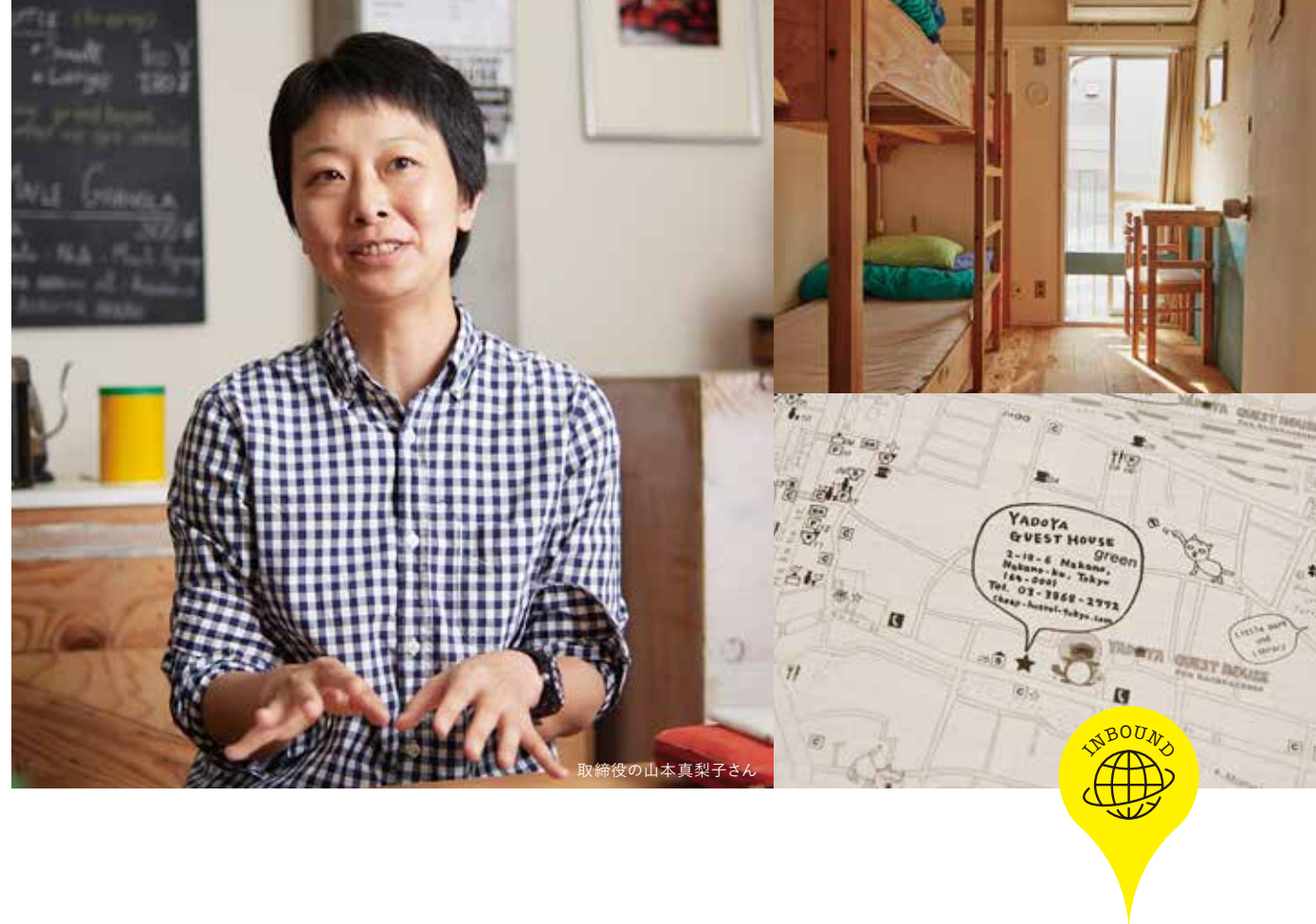
世界とつながる
ネットワークが
ここ中野にある

泊数は平均すると3〜4泊、中には2〜3週間と長期の宿泊をされる方もいます。

ある個性豊かな飲み屋さんで地元の
人に紛れてコミュニケーションを楽
しむことをすすめています。中野の街
を通して日本文化を体感し、より深く
より広く日本文化を理解することで、
日本をもっと好きになってほしいと考
えています。

世界につながるネットワーク
拠点としてのゲストハウス

ゲストハウスを始めて10年以上が経っており、世界中のいろんな国に知り合いがいることになりました。やどやゲストハウスはそのネットワークを何らかの形で活かせないかと検討中しています。中野にあるゲストハウスが一つの拠点となつて、世界中の人をつないで、何かを生み出せないか。様々な可能性を模索中とのこと。今後の展開に目が離せません。

05 | 株式会社ワールドグループ^o (やどやゲストハウス)

世界中の バックパッカーが 集まるゲストハウス

自然とコミュニケーションが生まれ、
フランクで市民レベルの国際交流が始まる、
にぎやかで楽しくて豊かな空間。

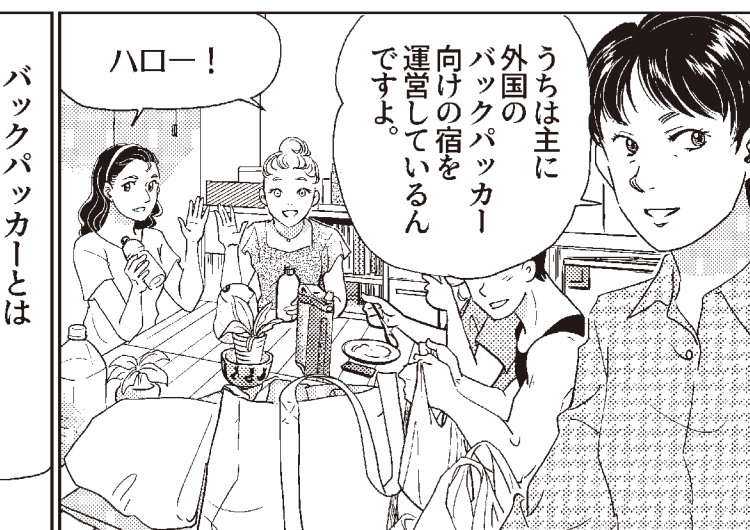
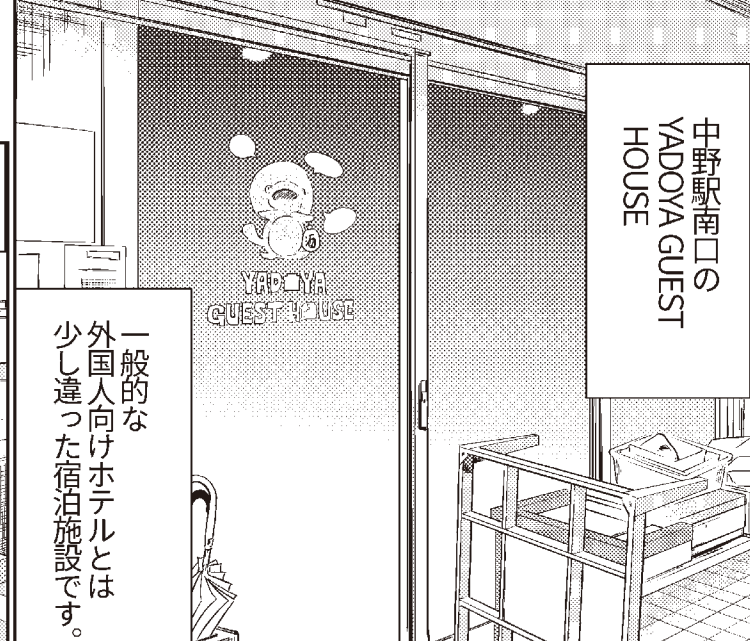
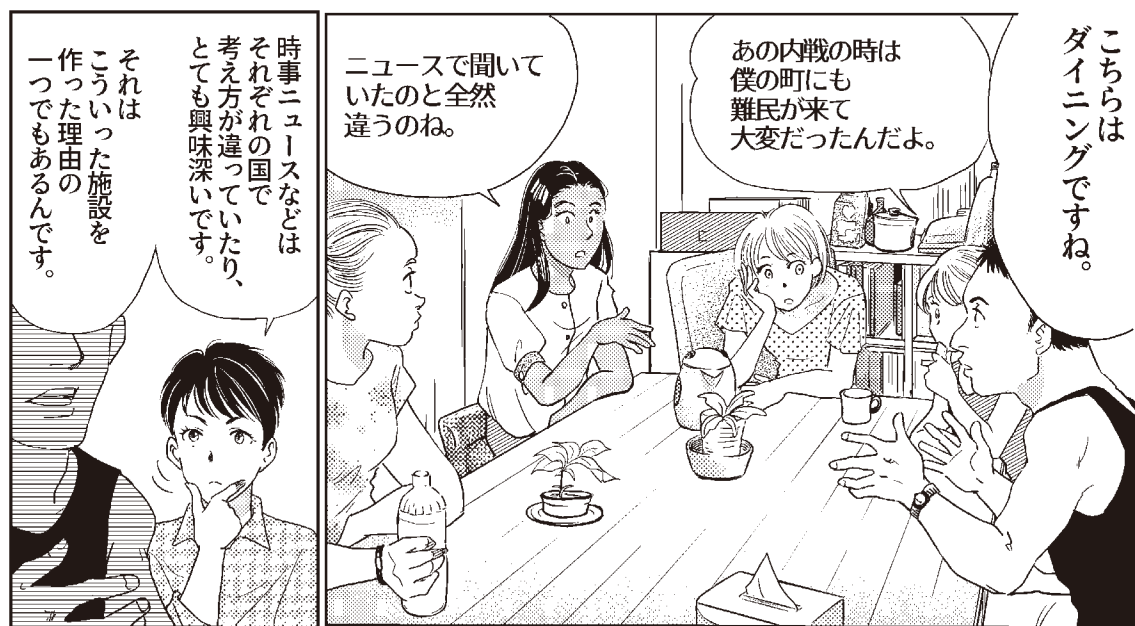
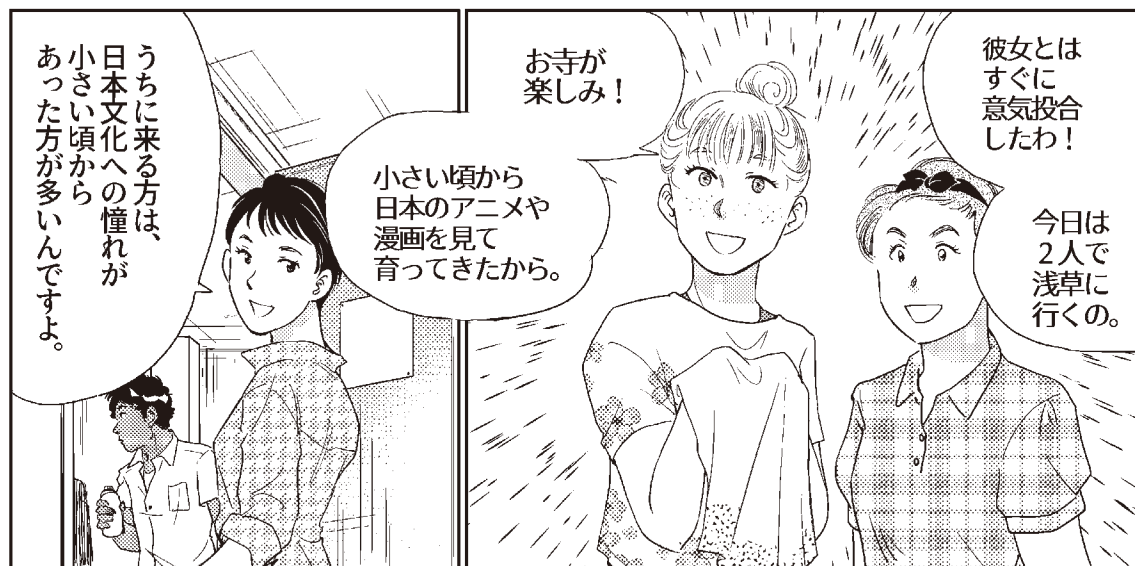
CORPORATE DATA

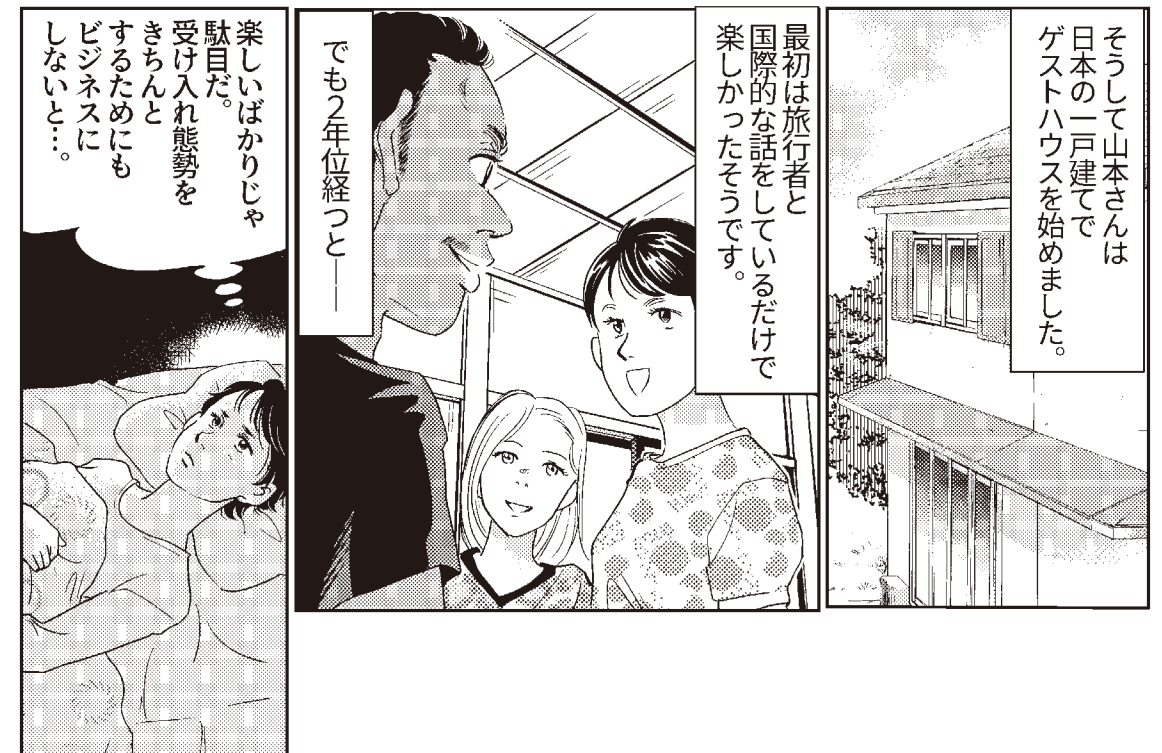
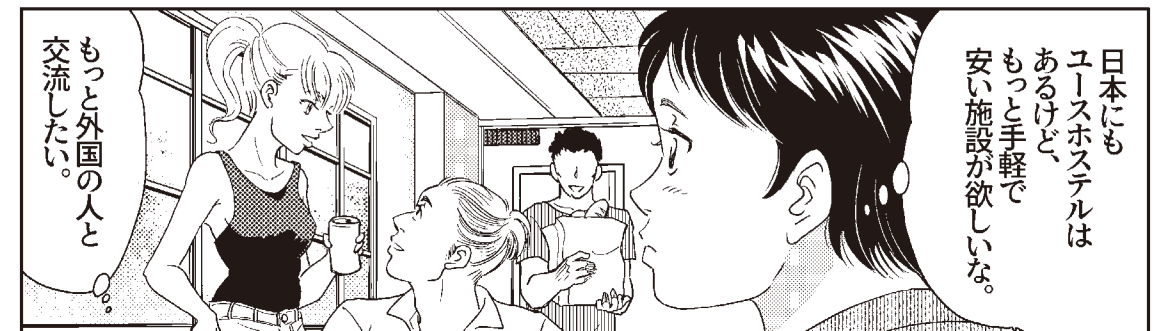
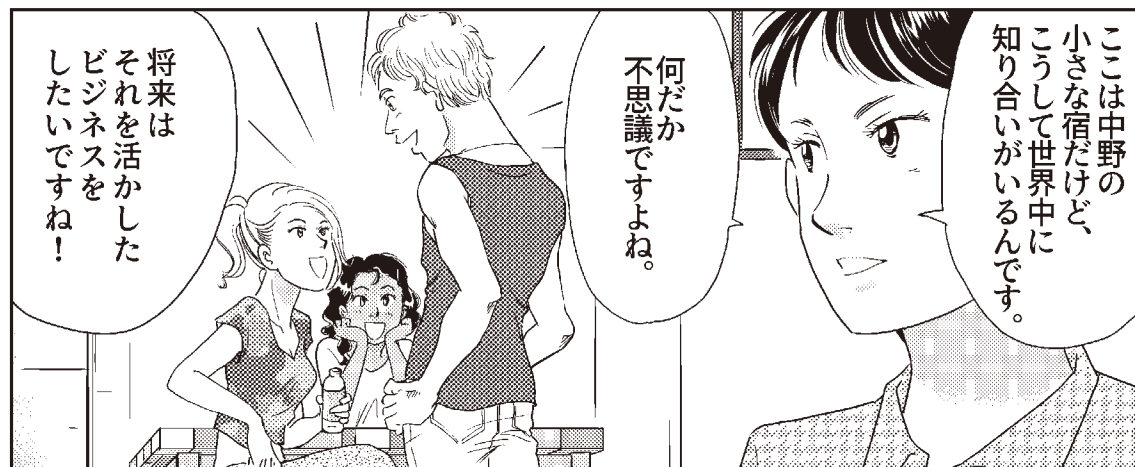
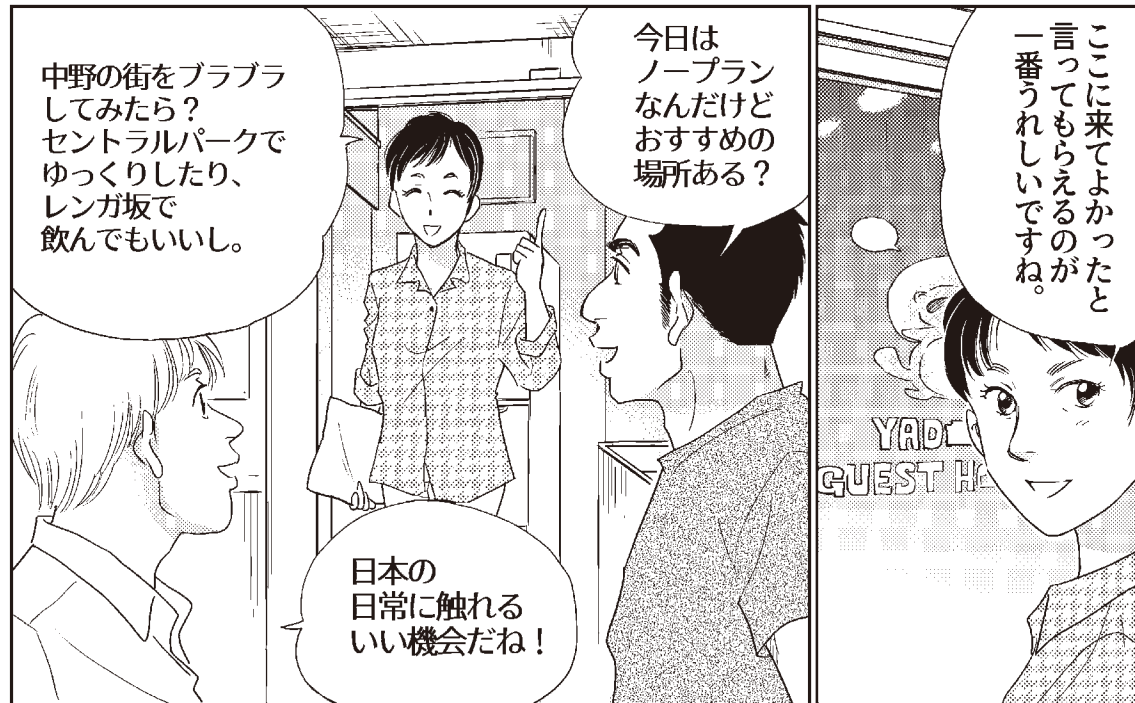
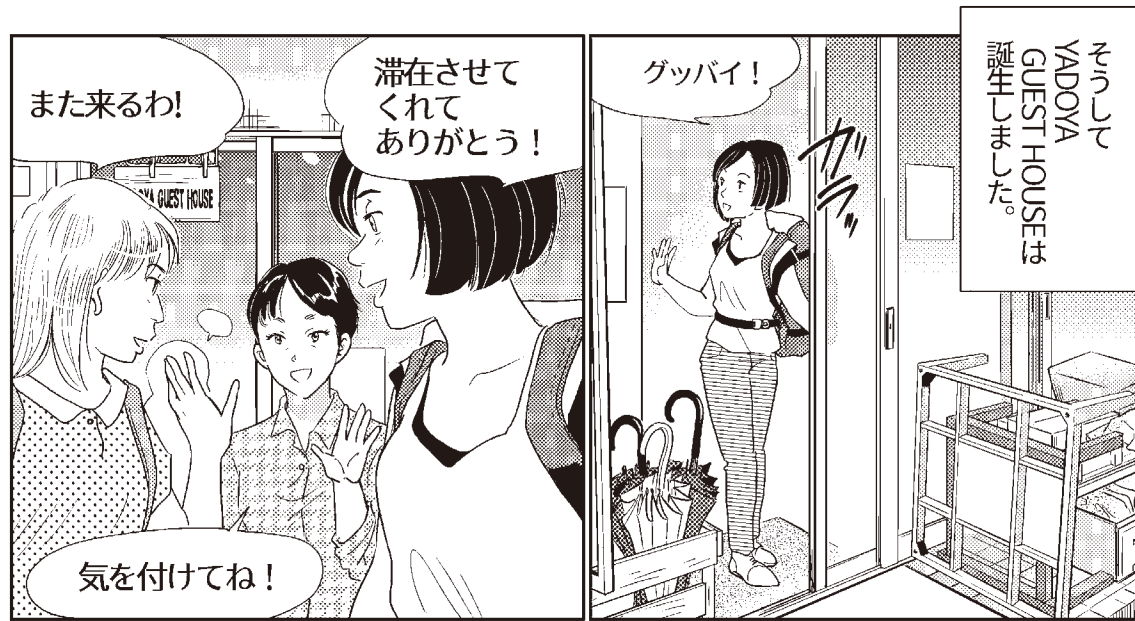
株式会社ワールドグループ(やどやゲストハウス)
 ◎所在地:中野区中野2-18-6 ◎電話:03-3868-2772
 ◎代表:代表取締役 澤畑明豪 ◎業種:旅館業

交流スペースや
イベントも充実！



に滞在させてくれて、ありがとう！」
 といってもうらことが何よりも励み
 になります。





**外国人に受け入れられるよう
能楽をカスタマイズ**

主な活動としては、日本国内および海外での能公演・講演等イベントの企画・プロデュースを行っています。来日された観光客や学生に向けては、

能楽の魅力がより伝わるように、開演の前には英語での解説を実施するとともに、本来1時間30分程ある内容を1時間程度にコンパクトに短縮します。またチャールズ・ブレイケンズのクリスマスキャロルを下敷きにしたオリジナルの能楽を作るなど、スムーズに能楽の世界に入ることのできる工夫を行っています。このように外国人向けにカスタマイズされた能楽は大変好評を博しています。また、これらの公演を通して能楽に興味を持ち、もっと能楽のことを知りたいてご希望の方には、大学などの授業を利用して能楽の世界を解説する講座を行っています。講座では、能楽の歴史的背景や文化の説明だけではなく、実際に使う装束や面を持参し、直に見て触れていただくなど、実体験を通じた日本文化の伝達に尽力しています。

**独自のスタンスで
能楽の魅力を伝える**

**能楽に触れて
いただくことで
日本文化をより深く
理解していただく**



代表取締役の梅若幸子さん



06 | Umewaka International 株式会社

能楽を通して 日本文化を広める

外国人に楽しんでいただけるよう
能楽をカスタマイズして
公演をプロデュースするなど、
能楽の魅力を世界に伝える。

外国人向けの
能楽イベントも開催！



**その国の文化との共通点を
フックに公演をプロデュース**

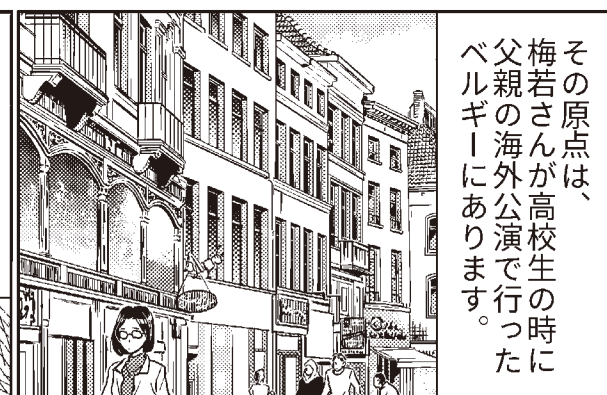
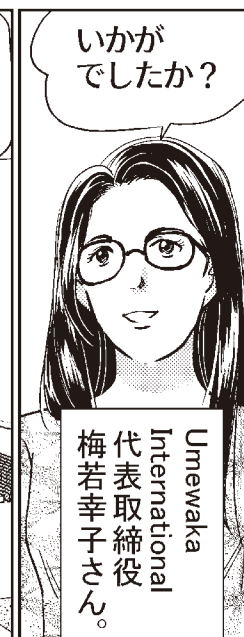
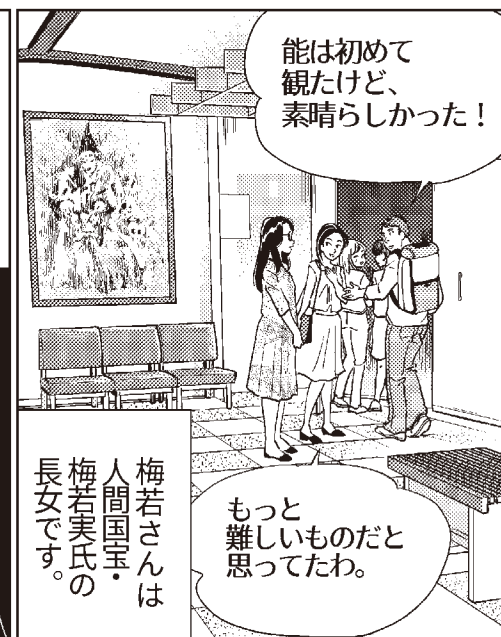
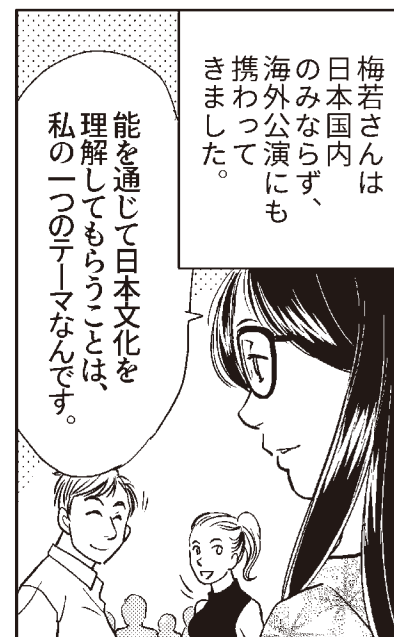
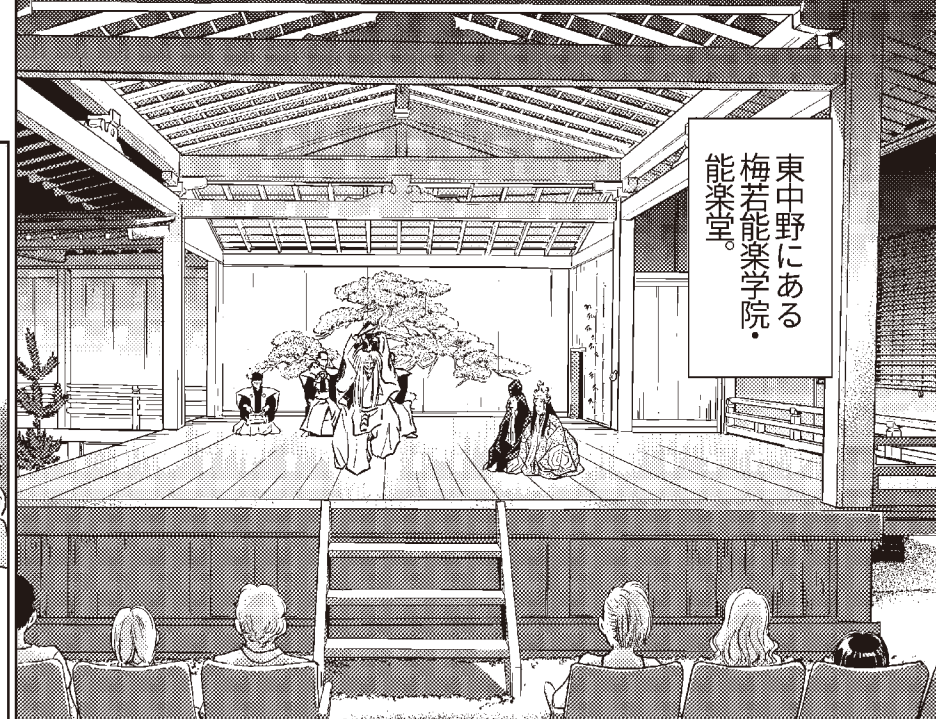
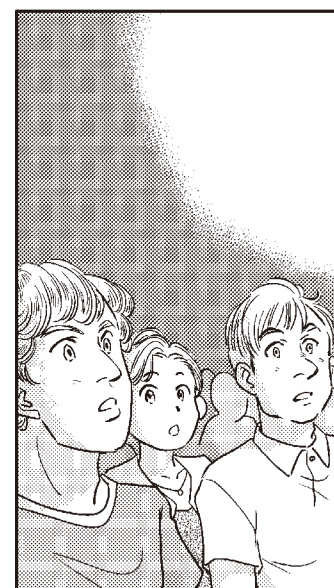
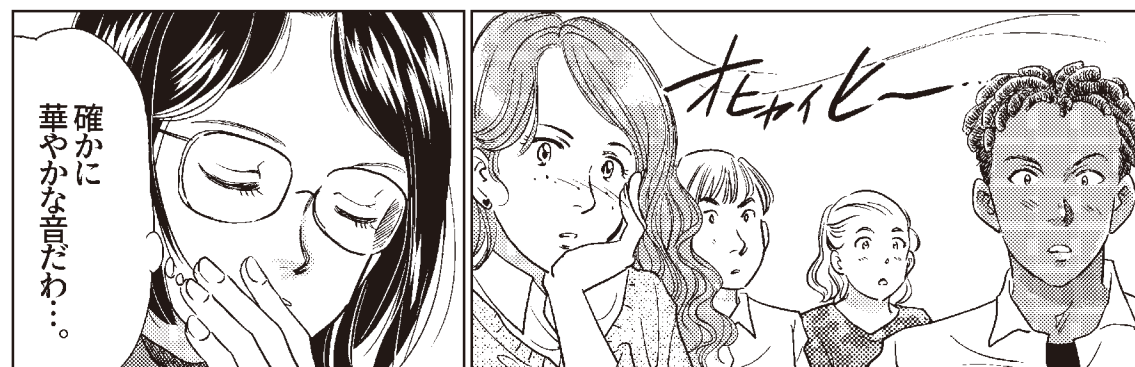
能楽を海外に持つていき、能楽を通して日本文化を広める活動も行っています。国ごとに演目を最適化することで、海外公演を次々と成功させています。例えば、カンボジアの世界遺産アンコール・トムで公演を行った際には、カンボジアに伝わる伝統舞踊である「アプサラの舞」と能楽の「羽衣」のストーリーの類似性に着目し、「羽衣」をリメイクして公演を行いました。日本の伝統芸能そのままを公演せず、その国の文化と能楽との共通点を見つけ、その共通点をフックに公演をプロデュースしていきます。アメリカではスペクタクルなもの、ヨーロッパではストイックなものなど、国ごとに受ける作風は異なりますが、根幹にある喜怒哀楽

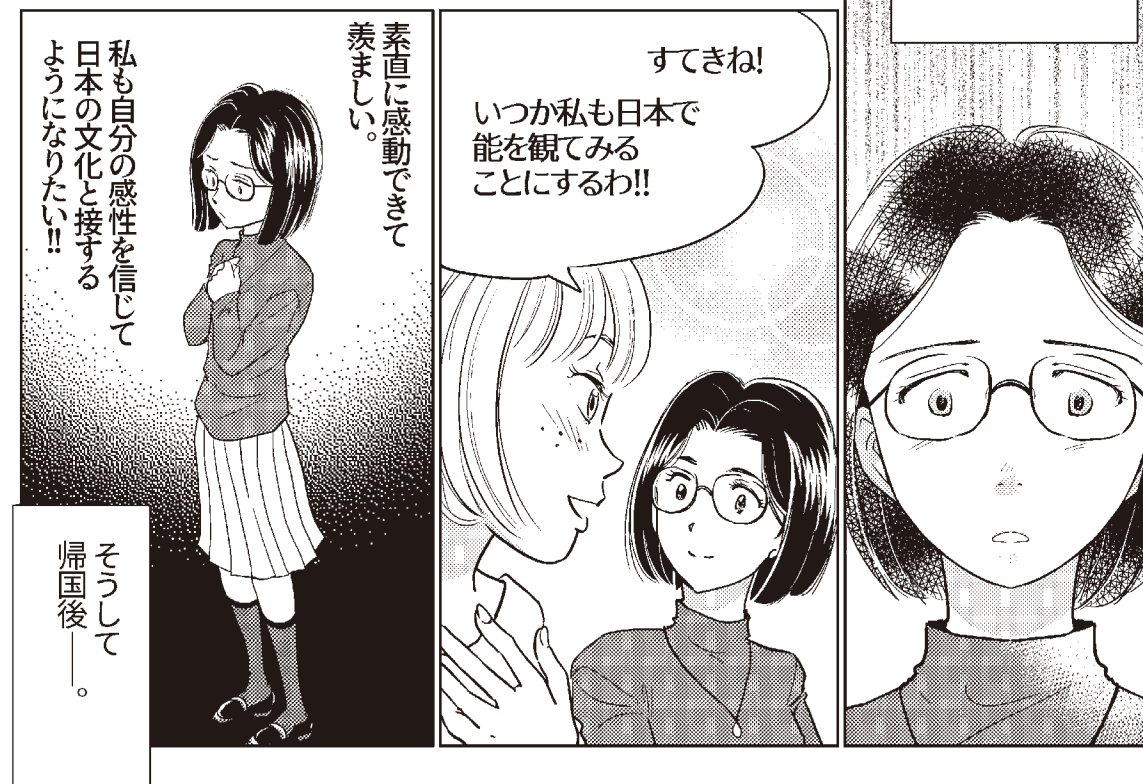
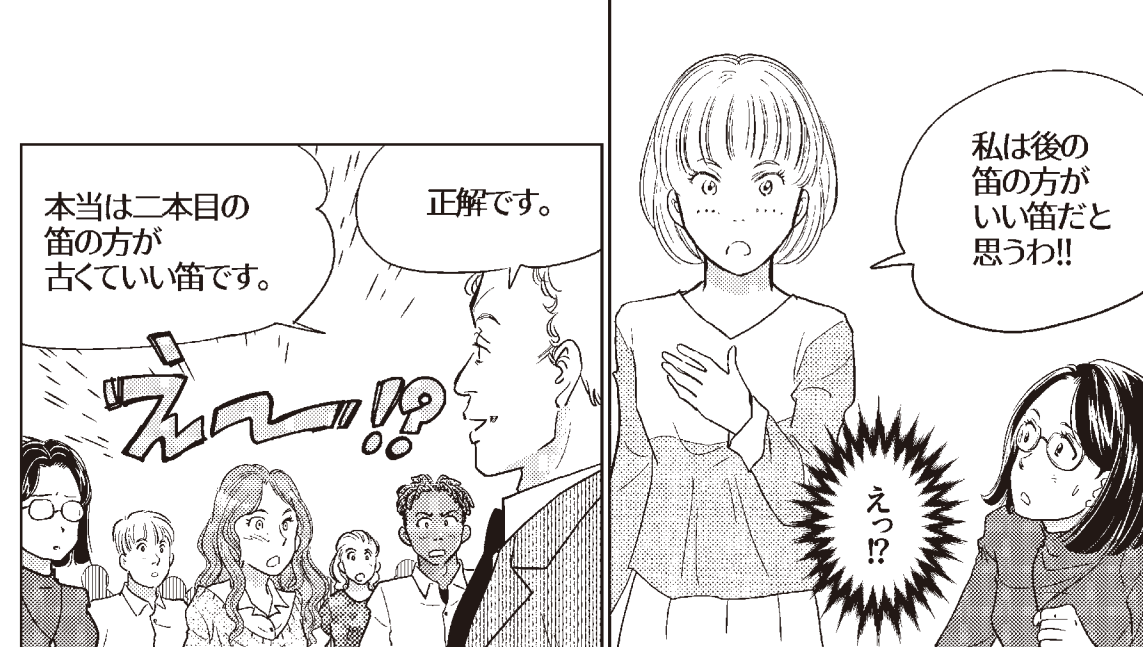
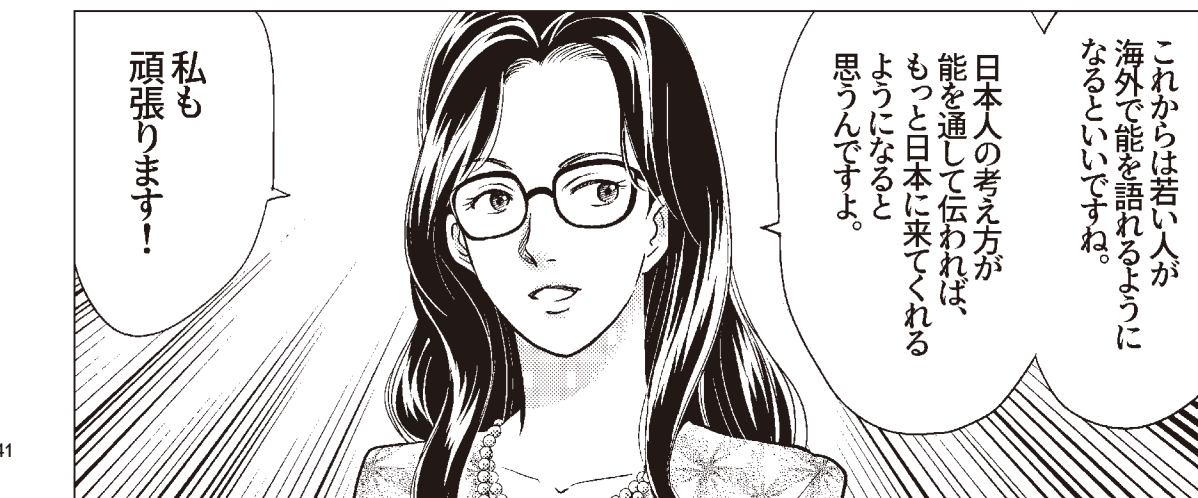
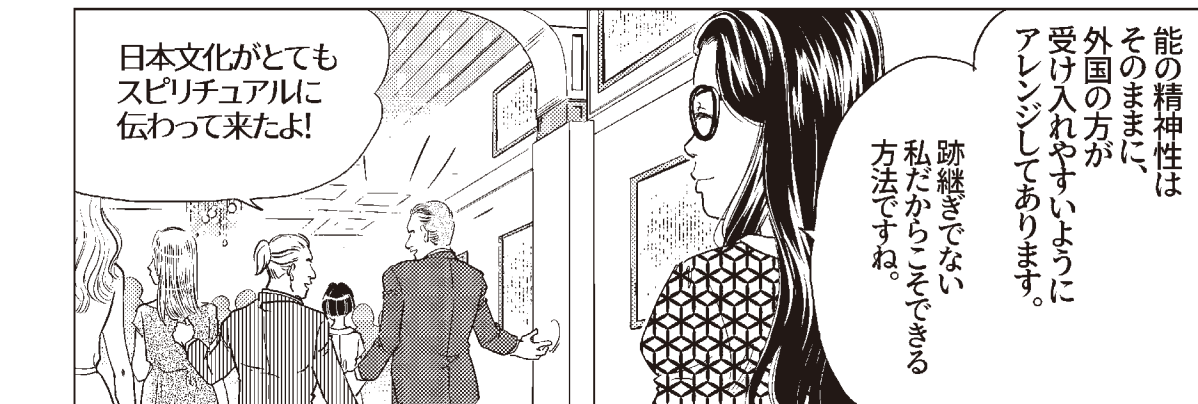
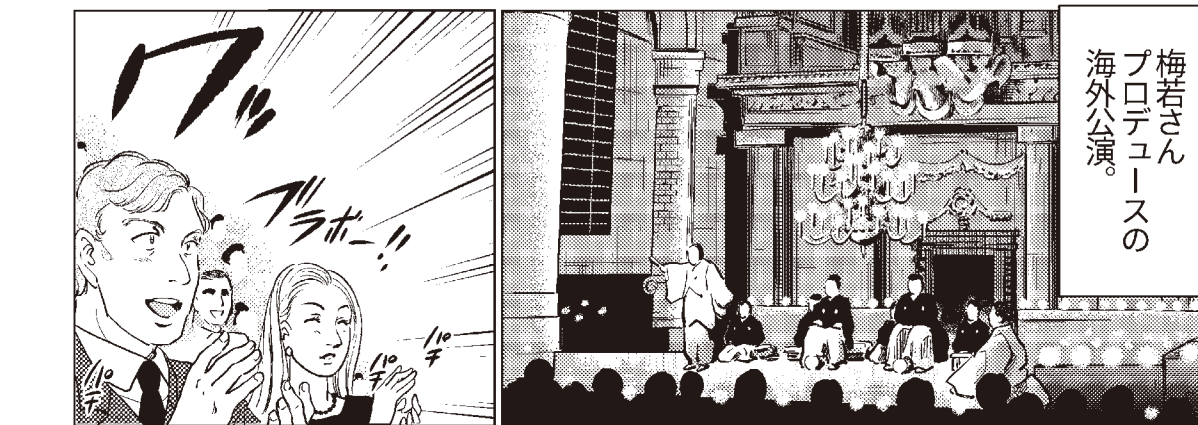
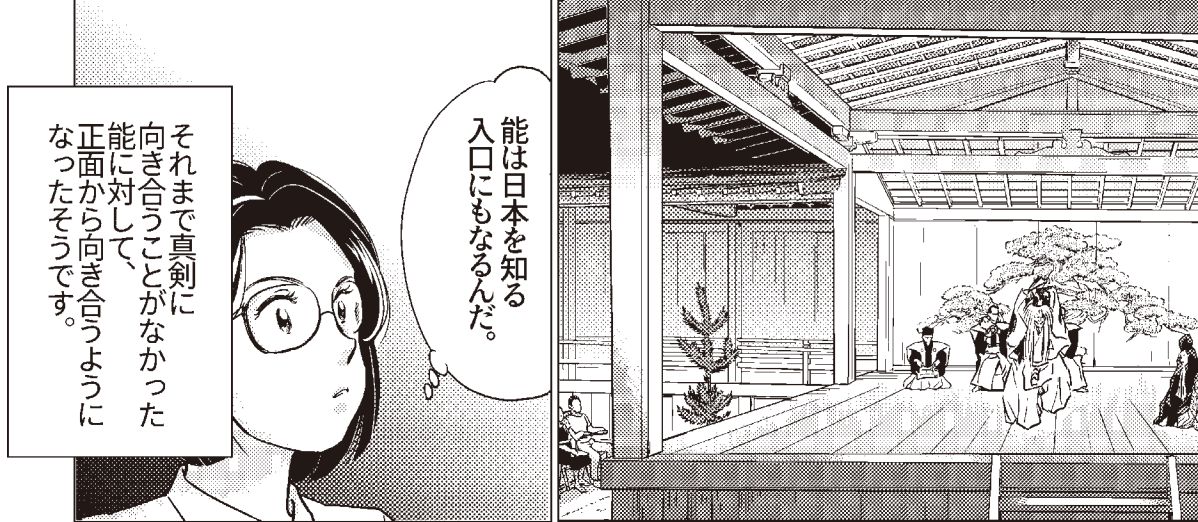
などの精神性は世界どの国でも共通のものがあります。そこに訴えかけるコンテンツを開発することで、世界で高い評価を獲得しています。

**日本人が能楽を通して
日本を深く理解するように**

梅若さんがこのような活動をやっていると思うようになったきっかけは高校生のときに遡ります。ベルギーでの能楽公演に同行した際、現地のベルギーの方が日本人である自分よりも深く能楽に感銘を受けていることに衝撃を受け、「自分は日本人として、能楽のことをもっと愛し、もっと勉強し、能楽の素晴らしさを幅広く伝えなければならぬ」と考えるようになったといいます。梅若さんの活動は外国人に対してだけではなく、能楽のことを十分に理解していない日本人に向けての活動でもあります。日本人が能楽を通して日本の文化を深く理解するように。日本人が日本をもっと好きになるように。そして外国人が日本のことをますます好きになるように。梅若さんはこれからも活動を続けていきます。







インド西ベンガル州ダージリン地方で最も長い歴史を持つマカイバリ茶園。その茶園で採れる紅茶の日本総代理店が有限会社マカイバリジャパンになります。設立は2000年、その設立のプロセスはともユニークです。当時の茶園主4代目のラジャ・バナジーが日課にしている瞑想中に「日本の販売パートナーとしての『Right Person』(適任者)が来る」というお告げを聞きます。そして、そこに訪れたのが当時大手商社を退職し新たなビジネスを始めていた石井吉浩さん。現在、インド・ニューデリー代理店社長。ラジャ・バナジーの考え方にすっかり共鳴。ラジャ・バナジーから日本の総代理店を任せられることになり、奥さんの洋子さんが社長となり日本法人を設立。それが、有限会社マカイバリジャパンの始まりです。

生産者と消費者
お互いの顔が見え、
心が通うために
ラジャ・バナジーとの
衝撃的な出会い

マカイバリ茶園は、総敷地面積が670ha、東京ドームの約145倍。その3分の1(270ha)が茶畑で、残りの3分の2(400ha)が原生林のまま残されています。茶園は4つの山にまたがり、7つの村からなっています。680人のコミュニティ(マカイバリ茶園ではそこで働く人のことを従業員と呼び、コミュニティと呼びます)と、その家族1700人が茶園の敷地内で暮らしています。茶園は、1972年から化学肥料を一切使用しない、有機農法の最高峰といわれるバイオダイナミック農法という手法で栽培しています。経営の根幹には、サステイナブル(持続可能)とホリスティック(全包括的)の考え方があります。短期的な利益だけを求めることなく永続的な利益を追求するとともに、茶園で働くコミュニティや販売パートナーなどビジネスに関わるすべての人の幸福を実現する経営を目指し、それを実践しています。1994年には国際フェアトレードラベル機構に「フェアトレード紅茶農園」として加盟し、生産者の支援も

積極的に行っています。
日本とインド・ダージリンの
架け橋として
有限会社マカイバリジャパンはマカイバリ茶園の経営理念に共鳴し、単なる販売代理店として機能するだけではなく、その理念を具現化すべく様々な活動を行っています。その代表的な活動が、生産者と消費者のお互いの顔が見えて心が通うことを目的とした「架け橋プロジェクト」になります。これまでに、ボランティアで白内障の治療・手術を行う「白内障キャンプ」、水不足が深刻な地域に水運搬用の車両を寄付する「生活上・災害プロジェクト」、そしてマカイバリ茶園での農業体験を行うエコツアー「茶園ツアー」など、様々な取り組みを行っています。
現在、代表の洋子さんと長女で専務取締役の道子さんが中心となってビジネスを展開。国内の高級ホテルにおいて5000円で提供されるマカイバリ茶園の高級紅茶の飲み放題のサービスや、アイスクリームメーカーが提供する限定のスペシャルブレミアムアイスクリームにマカイバリ茶園の



インド経済の成長とともに
マカイバリ茶園は、日本の市場が求めている安全性や信頼性に加え、サステイナブルやホリスティックといった、今や世界の市場社会が求めている優れた付加価値を有しています。吉浩さんが現地法人を設けることで現地と密接で良好なリレーションを構築し、インド経済とともに成長してきた有限会社マカイバリジャパン。これまでのノウハウを最大限に活かして、インドとの連携をうまく活用することで、さらなる発展を目指しています。



左から次女で「Happy Hunter」のオーナーである石井博子さん、母親で代表取締役の石井洋子さん、長女で専務取締役の石井道子さん



07 | 有限会社マカイバリジャパン

ビジネスに関わる すべての方の 永続的な幸せを目指す

自然との調和を目的とするインドマカイバリ茶園。
その茶園主の理念に深く感動し、
日本においても、
その理念を実現するべくビジネスを展開。

CORPORATE DATA

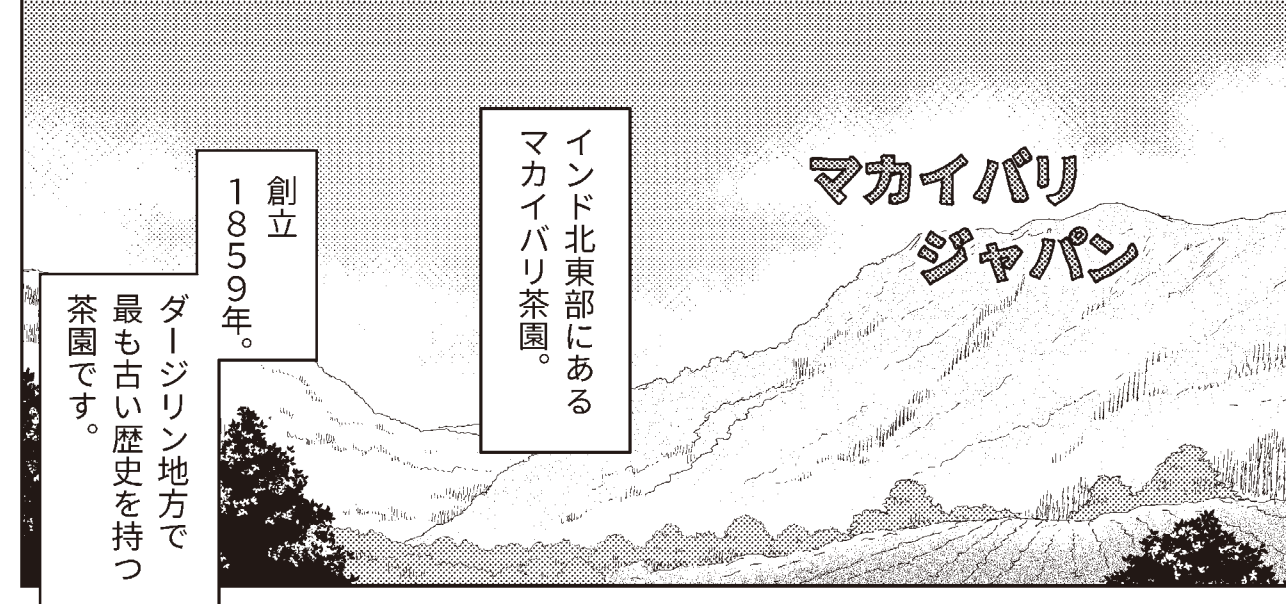
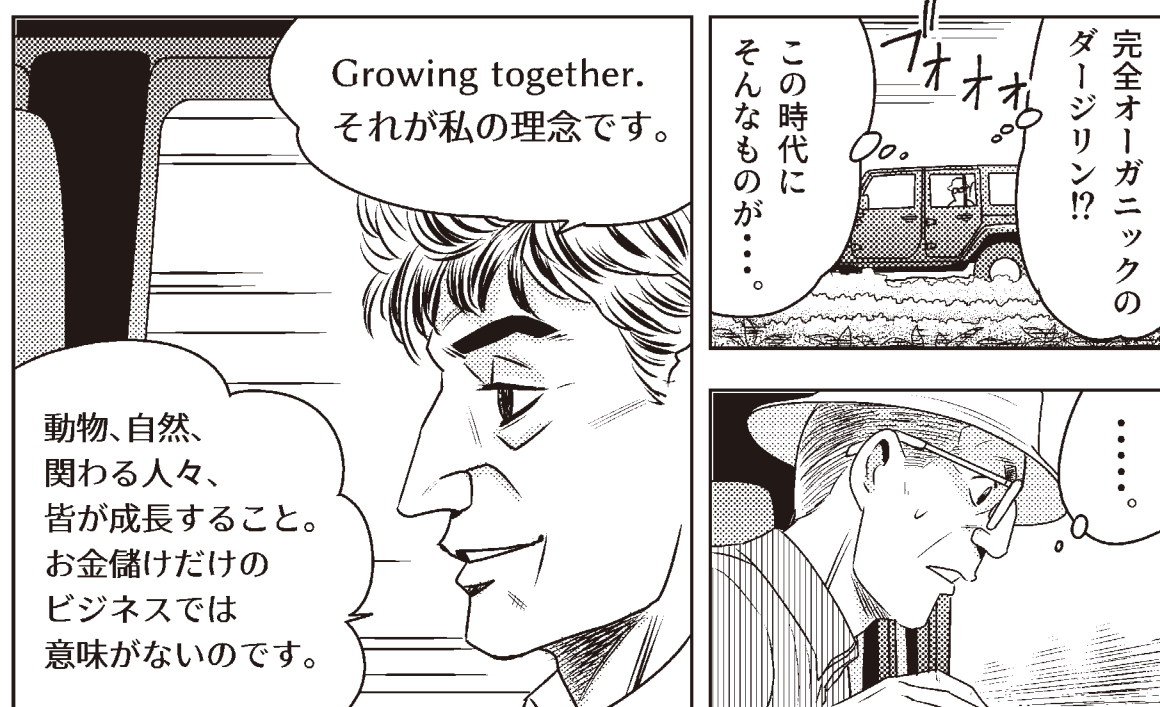
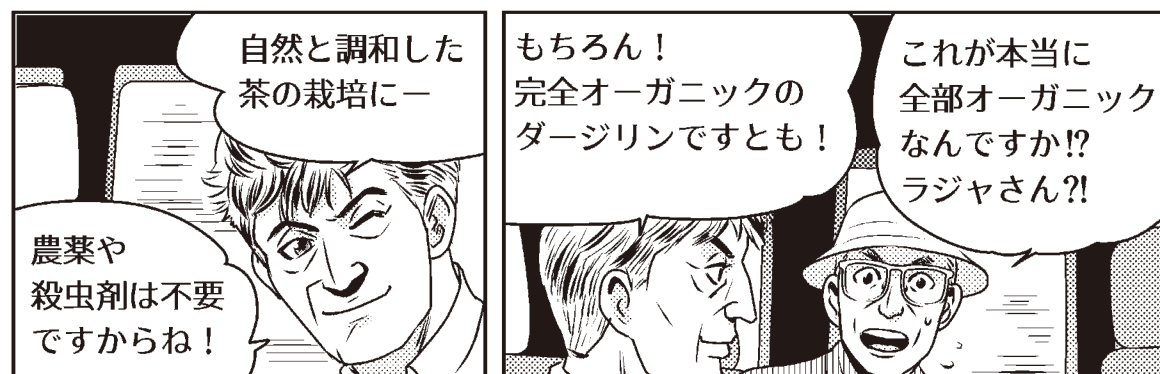
有限会社マカイバリジャパン

◎所在地: 中野区沼袋4-38-2 ◎電話: 03-5942-8210
◎代表: 代表取締役 石井洋子 ◎業種: 販売業



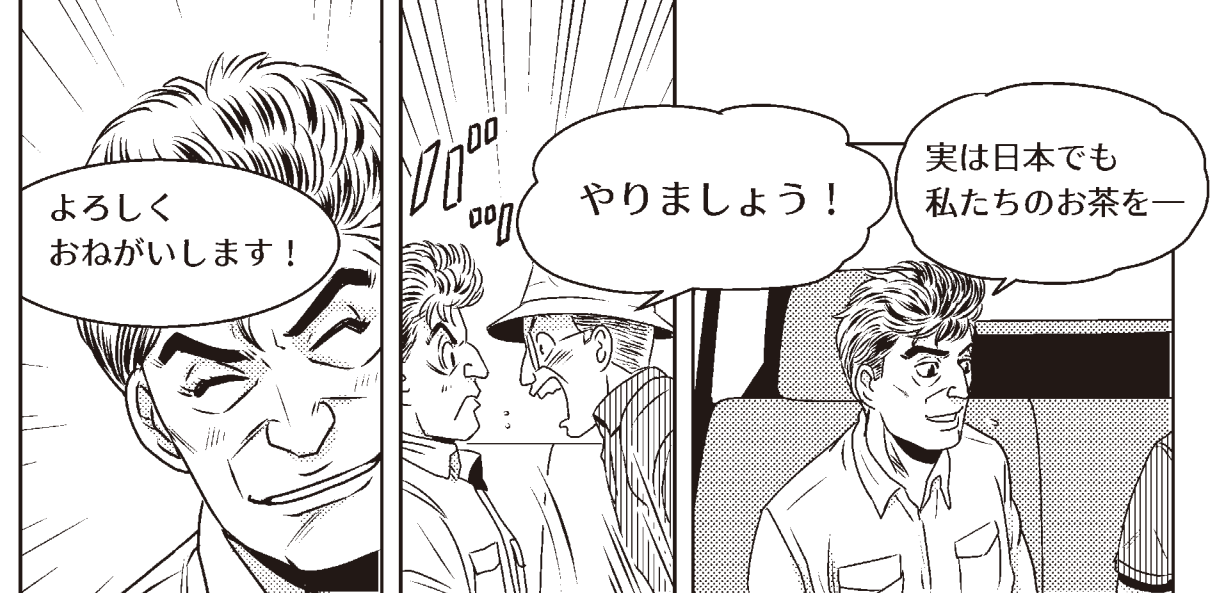
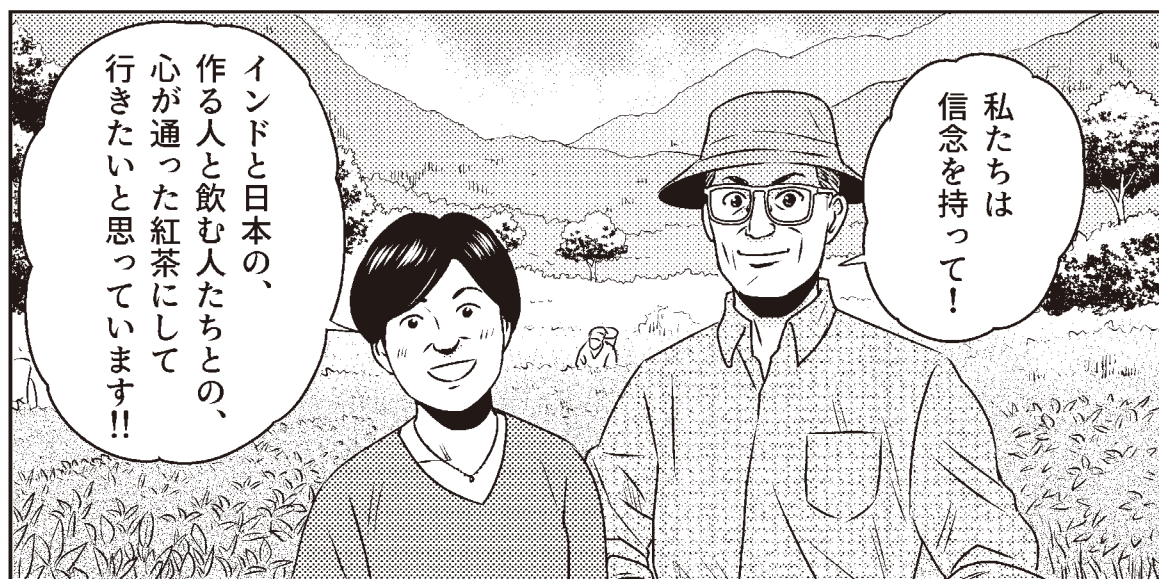
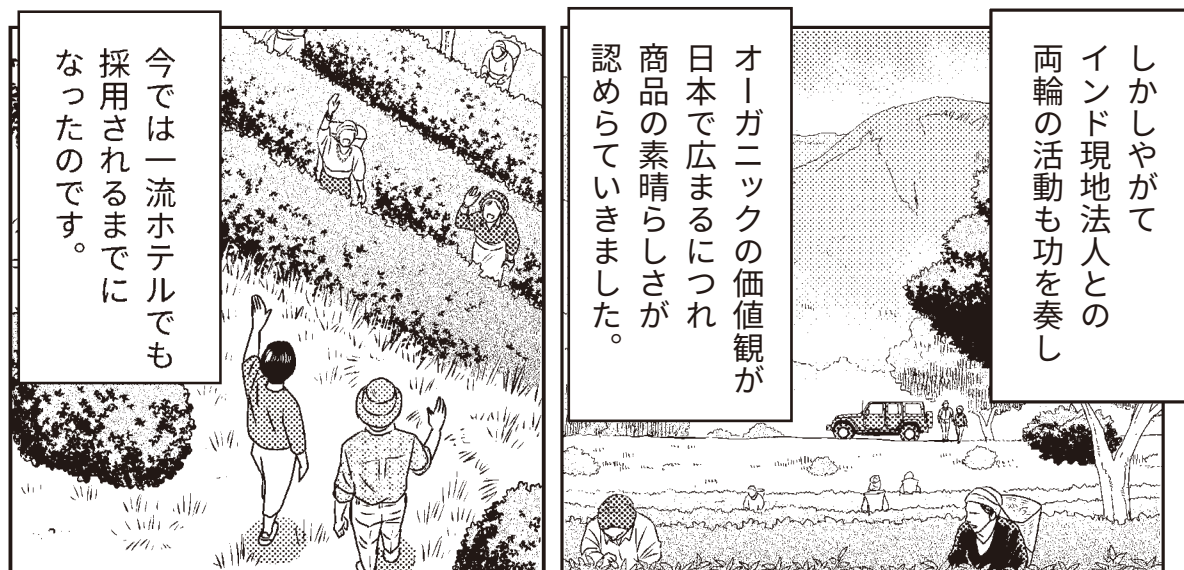
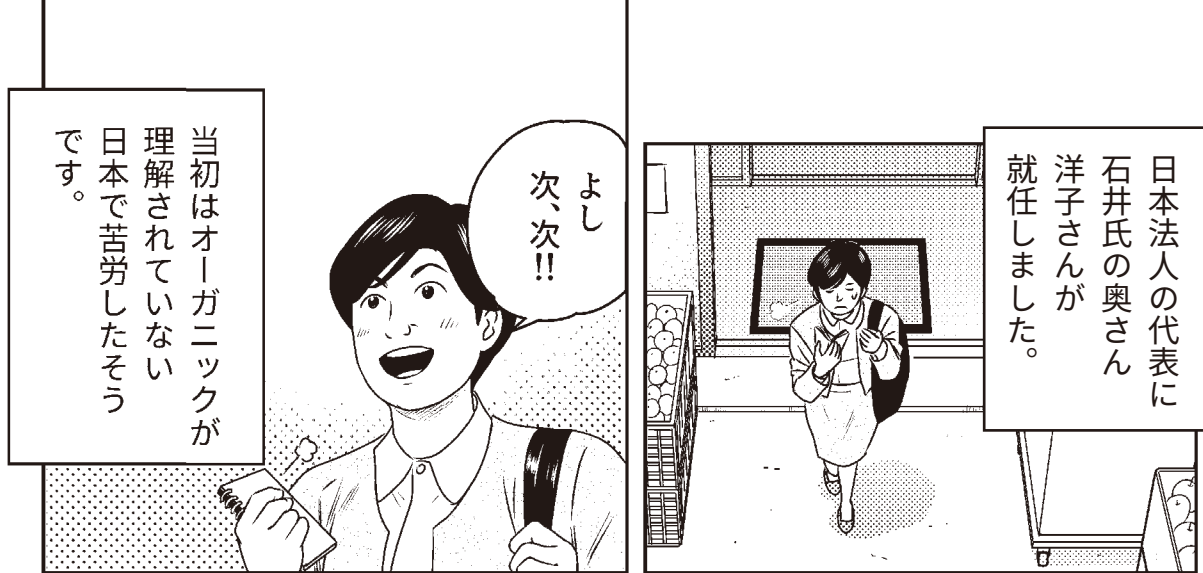
ダージリン地方で
最も長い歴史の紅茶

紅茶が採用されるなど、徐々に取扱量を拡大しています。また、次女の博子さんがオーナーとなって、マカイバリ茶園から買いつけた紅茶やインド雑貨を取り扱う喫茶＆セレクトショップ「Happy Hunter」を首都ニューデリーで展開しています。



※マカイバリ茶園では、従業員と呼ばず、コミュニティーと呼びます。





株式会社清和光学製作所は、レンズを用いた特殊精密光学機器や産業装置など、光学技術をコアに多角的な事業を展開している光学機器メーカーです。創業は1947年、鈴木製作所として、顕微鏡の開発・製造から始まり、ファクトリーオートメーションで使うモニタースコープや半導体、液晶の生産ラインで使う最高度の光学技術を有する露光・検査装置など、産業装置の開発・製造へと事業を拡大してきました。

常にその時代の技術革新に敏感に反応し、世界に通用する技術の開発を続ける株式会社清和光学製作所。最大の強みは自社開発のレンズにあります。創業当時の顕微鏡製造で培った独自の技術と職人の技。世界のどの企業にも引けを取らない『メイド・イン・

ここだけは絶対に
負けないという
ポイントを絞り込み
世界と戦う

『メイド・イン・中野』の
高性能レンズ

アイデアとスピードで
アドバンテージを獲得

中野』の高性能レンズを武器に世界の
市場で戦っています。

海外進出は創業当初から行っていますが、メインの市場が徐々に海外へとシフトしていったため、2000年頃からより力を入れるようになりました。代表取締役社長の岡崎伊佐央さんは、当時は営業の最前線として海外へ赴き、アグレッシブな商談を行ってきたといいます。初めての商談の場で、クライアントの課題を解決するアイデアを得意のマンガ(ラフスケッチ)でスラスラと描いてみせ、しかも金額まで提示。アイデアとスピードで、商談を有利に進め、名だたる大手クライアント相手に数々のサクセスストーリーを生み出しました。今では、エビデンスやシミュレーションのデータなどが求められ、当時のままの方法論では通用しませんが、アイデアとスピードは今でも株式会社清和光学製作所に息づいています。

目指すのは、
グローバルニッチNo.1

現在、アメリカ・韓国・中国・台湾・ドイツ・シンガポールと6ヵ国10拠点に100%子会社を展開しています。国内には3つの工場を持っていますが、海外の大手メーカーとの取引のためには、BCP(Business continuity planning:事業継続計画)が前提となるため、3工場でリスク分散を行うなど、国際基準に準拠した経営体制を整えています。

今後の海外戦略としては、「グローバルニッチNo.1」を掲げています。これは幅広いメジャーなフィールドで戦うのではなく、限られたニッチなマーケットに絞り込んで戦うという戦略

「遊び」を上手に
ビジネスに巻き込む

海外での様々な経験を重ねた岡崎さんは海外でビジネスを成功させるためには、「遊び」も必要だといいます。ビジネスのためだけの行動範囲から少し枠を広げ、現地の文化に直に触れ、現地の人と交流する。肌で感じることに、それにより、なんらかのひらめきが生まれ、それが新たなビジネスチャンスを生み出す。光学エンジンという強みと戦略的なビジョン、そして「遊び」の感覚を携えて、株式会社清和光学製作所はさらなる発展を目指しています。



代表取締役社長の岡崎伊佐央さん



SEIWA半導体露光装置



08 | 株式会社清和光学製作所

世界の市場で 存在感を発揮する 光学機器メーカー

独自の最先端技術と
中野で作り出される光学エンジンを武器に
世界の市場で戦う、
中野生まれ、中野育ちの光学機器メーカー。

CORPORATE DATA

株式会社 清和光学製作所

◎所在地: 中野区弥生町4-12-17 ◎電話: 03-3383-6301

◎代表: 代表取締役社長 岡崎伊佐央 ◎業種: 光学機器の設計、製造、販売



自社開発の
レンズが最大の強み!

中野区弥生町にある
清和光学製作所

こんにちは！

代表取締役社長の
岡崎伊佐央さんです。

どうぞ
こちらへ。

弊社は顕微鏡を
はじめとして数々の
光学製品を
独自開発して
きました。

弊社の強みは
大手メーカーの部品を
使うのではなく自前で
開発するところに
あります。

その開発を担って
いるのが設計室です。

それは……
こういうことで
解決できるのでは。

設計のツールが
変わっても重要なのは
「発想者」であることです。

今はパソコンで
3Dデータを作成してますが
以前の私はスケッチを描いて
いたんですよ。

他社が競合できない位の
スピード感と独創性が
大切なんです！

部品製作
工場です。

弱ったな……
なにかいい方法は
ありませんかね？

岡崎さんが営業を
やっていた頃——。

……

なるほど！
それで
いきましよう！

設計をコピーされても
簡単に作れない技術が
あることが勝負どころ
なんです。

技術者の手加減で
良しあしが決まる
部品も多いんですよ。

とはいえ今は
世界競争の
時代です。

弊社も海外の
現地法人を
6社作りました。

でも
最初から
上手くは
いきません
でしたよ
……。

ニューヨークー。
世界進出を目指し
やって来た20代の
岡崎さん。

ある日――
強盗に絡まれた
そうです。

なんだ
お前ら？

何を
するんだ？

放せ！

ぎゃっ！

二度と海外なんて
来るものか……！！

しかしのちに
再び渡米し
現地法人を
作ったのです。

他の光学メーカーにも
同じ経験をした人が
いたんです。

自分だけ
へコたれちゃ駄目だと
思いましたね。

目指すは“^{ニッチ}隙間”の
トップになることです。

国によって求めるものが
違います。
現地に行つてそれを肌で
感じるのが大切なんです！

数多くの国々に
行きましたからね。

そこは
負けませんよ！！

株式会社 清和光学製作所
白 本社 / 東京工場 (FAB1)

5E OM
CLEAR
FLASER
FAB 1

中野と深く 関わりながら 中野を世界へと 発信していく。

明治大学国際日本学部
佐藤郁ゼミ



明治大学国際日本学部専任講師の佐藤郁先生とゼミの学生

世界的な視座と 日本の視座で理解を深める

明治大学において「国際化・先端研究・社会連携の拠点」と位置づけられている中野キャンパス。その中野キャンパスに国際日本学部があります。日本の魅力を世界的な視座から理解し、世界に向けて発信することができると、そして世界の事情を日本の視座から理解し、日本への教訓を取り出して、日本に向けて発信することができるとの育成を目指しています。

国際日本学部で観光学を専攻分野として教鞭をとっている佐藤郁先生は、中野を巻き込んだとてもユニークなゼミを展開しています。

「地元」中野との関わりを 深める 明治大学生

佐藤郁ゼミでは、ツーリズムを通じて「世界の中の日本」「日本から見た世界」についての考察を行っており、キャンパスがある中野に深く関わりながら、学生の目線



中野区の観光情報サイト「まるっと中野」

中野に触れ、中野の魅力を分析し、中野を世界へと発信していくという試みを行っています。主な活動の一つが中野区の観光情報サイト「まるっと中野」の記事の連載。自分たちで取材先を見つけ、取材を行い、それを英語と日本語で記事化して世界に向けて発信しています。

地域社会や地元の産業と積極的に関わろうとする大学のゼミはそれほど多くはありません。そうした中、佐藤郁ゼミは、活動の一つひとつが確実に社会とのつながりを持ち、それを世界に向けて発信しているところが特徴的です。

2018年度秋学期は、東京丸の内線にある国内外のツーリストの方々への総合案内所、東京シティアイ（運営：TBコミュニ

ケーションデザイン）のサポートを受け、外国人観光客向けの中野の観光ポスターを施設内に展示するプロジェクトを行っています。学生たちは4つのグループに分けられ、グループごとにテーマを設定し、ポスターを作っています。コンペ形式で展示されるポスターが決定するため、学生も真剣。中野を訪れている外国人にインスタビューを行い、グループ内でディスカッションを重ね、PRする上でのコンセプトを策定し、ビジュアルを開発していきます。最優秀作品となったポスターは、1月中旬頃から東京シティアイで展示される予定です。



学生による中野の観光ポスター案のプレゼンテーション風景

「世界とconnectする中野企業 事例集」

2018年12月発行

発行	東京商工会議所 中野支部「世界とconnectする中野企業 事例集」WG	
WG委員	佐藤 郁	明治大学国際日本学部専任講師
	赤星義彰	東京商工会議所中野支部 中野区の産業活性化等に関する委員会 委員長
	洲崎光江	中野工業産業協会 事務局次長
	金子義孝	中野区商店街振興組合連合会 理事
取材・編集・制作	ジーアイ・マーケティング・パートナーズ株式会社	
マンガ原稿	有限会社マンガヴィジョン(マンガスクール中野) マンガシナリオ担当:山岡英仁	
マンガ作画担当	 田中つかさ	 田辺 崇
	(中野ブロードウェイ商店街振興組合) (株式会社清和光学製作所)	(ケバブカフェ エルトゥールル) (有限会社マカイバリジャパン)
	 木村 聡	 谷沢 直
	(ジャパンクオリティ株式会社) (株式会社ネクストウエンティワン)	(株式会社ワールドグループ) (Umewaka International株式会社)

<https://www.tokyo-cci.or.jp/nakano/connect/>