

平成30年（2018年）厚木市が発行した創業事例集「あつぎ起業スクール 修了生その後」に掲載されました。

# プラチナ世代の力で 地域課題を解決



いわさき まさあき  
岩崎 正昭 さん

## 第1期生(平成20年度修了)

**商号** (同)ロコムテック  
**創業日** 平成28年6月16日  
**創業時の年齢** 74歳  
**所在地** 厚木市みはる野  
**E-mail** mk@locomtec.jp  
**電話番号** 046-206-8577  
**事業内容** 地域公共サービスの  
事業化の企画と支援

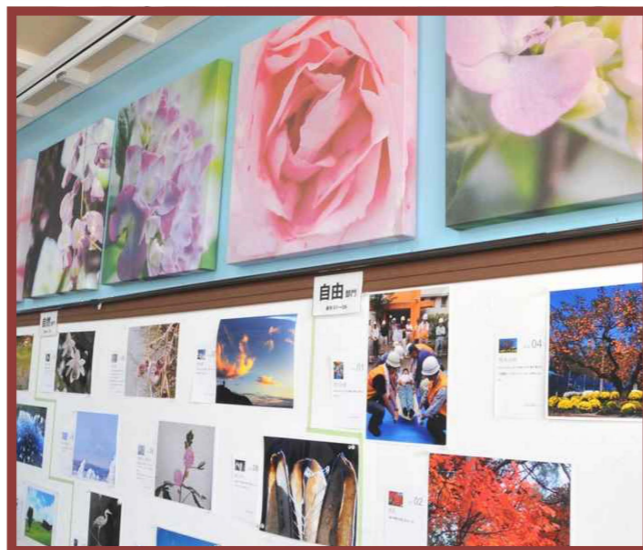
岩崎正昭さんは、定年退職された後、荻野地域を中心に地域公共サービスを充実させる活動とともに、定年退職したプラチナ世代が活躍できる場の創造に取り組んでいます。

## 地域公共サービスの事業化

私は、地域の課題を解決し、暮らしを豊かにするため、行政では手の届かない地域公共サービスの事業化に取り組んでいます。

例えば、このTobioギャラリーは、団塊の世代の交流の場「ティーサロンおぎの」を前身として、UR都市機構と東京工芸大学、そして地域住民が「厚木市市民協働事業提案制度」を利用して立ち上げた地域住民の街づくりの拠点の場です。UR都市機構のチャレンジ制度を利用し低額でテナントを借り受け、東京工芸大学が費用負担して、設備

と内装工事、学生の作品をパネルにして飾る等、協働で作りました。このギャラリーは、地域住民がコーヒーを飲みながら集い、それぞれのキャリアを生かして地域に貢献するための交流を図る場になっています。



## 合同会社という選択肢

現在は市からの負担金、来店者からのお気持ち代（寄付金）と収益事業で運営していますが、負担金は3年が期限ですから、以後自主運営になります。しかし、運営団体であるコミュニティカフェ荻野は、非営利一般社団法人ですので自由な運営に難があります。そこで私は支援団体として、営利目的で定款により自由に事業ができ、簡単に設立できる合同会社ロコムテックを設立しました。

また、個人活動ではなく、合同会社を設立した理由は、法人には継続性があり社会的信用を得られます。事業の契約締結、借入やクレジットカード作成に有利です。将来は、地域のために働ける方がそれぞれ合同会社を設立し、事業を分担し連携していければと考えています。

## 地域で働く場が必要

起業のきっかけは、地域公共サービスの充実ですが、長寿社会を年金だけに頼るのは難しく、生活レベルを下げざるを得ません。豊かな生活を目指すには、継続的に収入を得ることが大事になってきます。そこで、自分が住んでいる地域に働く場が必要だと考えたのも起業のきっかけの一つです。

## 起業を目指す方へ

自分の好きなことにチャレンジするといと思います。自分は何が得意なのか。得意分野を見つけて、課題にチャレンジしてください。起業スクールでは、たくさんの起業の事例を学ぶことができます。例えその時に参考にならなくても、いつか思い出して参考になるときがあると思います。

## 地域課題を解決

この会社は、「仲間づくり」、「メンバーの得意領域を生かす」と「財源づくり」の3つの要素を組み合わせ、この地域で求められているサービスを企画、そして実行していくことを目的としています。

現在、弊社では、地域課題でもある空き家の管理を行っています。空き家を管理するには、年間で20数万円の費用が必要で、家主には負担です。私たちは生活給ほどの人件費は必要としないため、年間6万円で家主から空き家の管理を受託しています。



最初に取り組んだ協働提案事業である  
地域住民乗り合い交通「森の里ぐるっと」

