

あなたの個性で“カラフル”な街に！



# 起業を 考えている人たちへ

～先輩起業家13人からのメッセージ～

# はじめに

昨今、経済環境の見通しが不透明で厳しい状況が続いている中、地域中小企業の廃業は増加の一途を辿っています。総務省統計局の「事業所・企業統計調査」から開業・廃業の動向を見てみると組織や事業形態を問わず、昭和61年以降に開業率と廃業率が逆転し、特に今般は廃業率が際立って目に付くようになっています。このような現状を踏まえ、当所では、以下の3点を目的として、山口県地域中小企業総合経営支援事業の助成を受け、平成24年度宇部市創業事例集を発刊する運びとなりました。

- (1) 創業予定者への情報提供
- (2) 既創業先の広報支援
- (3) 創業相談窓口としての商工会議所の紹介

当所では地域総合経済団体として、新たな事業の創出等を促進し宇部地域の活性化を図り、創業件数の増加を目指すため、平成14年度から平成23年度までの10年間、山口県及び日本商工会議所からの委託を受け、起業塾を開催してきました。この10年間、同塾の総受講者数は363名に上り、このうちの約1割が創業し、地域経済の担い手として誕生しています。

本事例集は、創業者の実際の体験談だけでなく、創業に必要な情報や起業塾の紹介なども掲載しており、創業予定者のバイブルになることは必須です。創業を現在検討しておられる方々や既に創業しておられる方々まで、本事例集を活用されることで、少しでもお役立ちになれば幸いです。

最後に、本事例集作成にご協力いただいた皆様に、感謝の意を表すとともに、心より御礼を申し上げます。

平成25年1月 宇部商工会議所

# 宇都市創業事例集

## 起業を考えている人たちへ

（先輩起業家13名のメッセージ）

はじめに

商工会議所案内

起業塾・中小企業支援センター

04

01

ジユエルズネイル  
[ネイル施術、ネイルスクール]

甲斐 裕紀さん



06

上田カイロプラクティック  
[ベストコンディショニングトレーナー]

上田 健二さん



08

株式会社  
ジー・プラネット  
[ウェブコンサルタント、日中貿易、  
中国語会話、印刷、看板、店舗各種デザイン]

山本 剛さん



18

お菓子工房  
サニープレイス  
[焼き菓子とケーキの店]

堀尾 恭さん



20

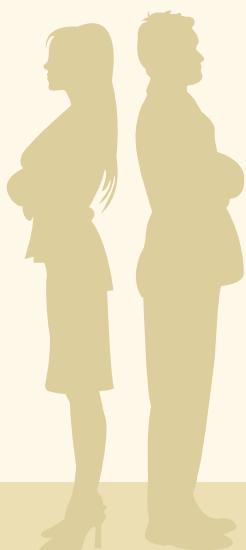
URANA家  
[手相占い、占い教室]

新保 保さん



22

vol.2



株式会社グアットコーポレーション  
「長州スタジアム」

【スポーツカフェ、居酒屋】

永谷 文孝 さん



10

庵(いおり)  
【小規模なお葬式専門】

杉田 紀代子 さん



12

不動産コンサルタント  
なびつく  
【不動産取引】

藤井 江利子 さん



14

合同会社サポーテンターぴっころ  
「ひろ君の家」  
【障害施設・多機能型事業所】

金子 絵里子 さん



16

正木行政書士事務所  
【相続手続き、遺言書作成の専門家】

正木 大介 さん



24

UBE心理カウンセリング・オフィス  
**flow**  
【臨床心理士によるこころの相談機関】

近 文彦 さん



26

エステ アムーる  
【エステ、化粧品の販売】

宮野 春代 さん



28

カフェ&ダイニング  
シェリ工  
【カフェ、雑貨、占い、リラクゼーション】

松山 春美 さん



30

創業お役立ち情報

創業のチェックポイント／事業計画書の作成  
事業形態／営業許可申請／各種届出／公的融資制度

取材を終えて 創業成功のポイント

36

32

考え方、行動しよう、変化しよう、乗り越えよう

# 宇部商工会議所

## ——元気な「宇部」の創造——

商工会議所は商工業の発展を通じて、元気な宇部を創るために、日々さまざまな取り組み、支援を行っています。

市内二千六百の会員企業によって組織される宇部商工会議所。皆さんの身近なお店の壁にも、きっと商工会議所の会員証が掲げられていることでしょう。

しかし、宇部の皆が毎年楽しみにしている、新川市まつり、花火大会、宇部まつり、実はこれらも宇部商工会議所が他の機関と連携して主催しているということをご存知でしょうか。

事業をされていない方にとって、商工会議所はあまり馴染みのない機関かもしれません。

### 地元企業の育成支援

新製品・新技術の奨励、地元購買や地産地消の推奨、個店の新規顧客獲得支援など、様々な地元企業育成活動を行っています。

### 経営全般の支援

経営に関する相談・指導をはじめ、事業資金の借入についてのアドバイスや経理・記帳指導及び税務決算指導、各種講習会・セミナーの開催、専門家相談窓口の開設、創業支援などを行っています。

### 共済・福利厚生の支援

割安な各種保険の取り扱い、労働保険の事務代行、健康診断の受診料一部補助、従業員の表彰、独身男女を対象としたカップリングパーティーなどを行っています。

### 広報活動・支援

地域経済の動向や会員紹介などを掲載した会議所報を毎月発行、会員企業の方へ出演いただけるラジオ番組の放送などを行っています。

### 人材育成・労働環境整備支援

若者の市内定住促進を目的としてインターンシップ制度の支援や就職フェアの開催や各種検定の実施などを通じて人材育成を支援しています。

### 国・県等への陳情・要望活動

地元企業からの要望を国・県等へ届け、改善を求める陳情要望活動を行っています。その内容は産業・経済の活性化、税制改正、山口宇部空港の機能拡充、宇部港湾の整備など多岐にわたります。

# 「起業塾」

H24年度  
起業塾の風景

宇部商工会議所にて。  
総勢29名の方々が参加！

講師のお一人、磯本 真氏  
(ジー・シー・マネジメント代表)

ビジネスプランコンテスト  
12名が発表されました。

宇部商工会議所では、宇部市内における創業者数を増加させるため、平成14年度から平成24年度までの11年間、山口県及び日本商工会議所からの委託を受け、起業塾を実施してきました。平成23年度までの受講者数は延べ363名で、このうち約1割の方が起業塾を契機に創業されています。

## 平成24年度 起業塾概要

【期間】7月7日(土)～9月29日(土)まで計10回(延べ34時間)

※【水曜】18～21時 または【土曜】13～17時

【対象】創業予定の方(H24年度は既開業の方はご参加いただけませんでした)

### 講義概要

- ・自分自身の棚卸(自己分析)
- ・起業までの流れ
- ・創業テーマの強みと弱みを考える
- ・開業資金の調達について
- ・失敗しない起業のため考えること
- ・戦略策定の考え方(事業規模、販売価格など)
- ・数値計画の作成(売上と利益、損益分岐点など)
- ・創業計画書の作成(実践)など

\*次回開催が決まり次第、宇部商工会議所ホームページでお知らせする予定です。

# 「中小企業支援センター」

個別  
対応

相談  
無料

秘密  
厳守

宇部商工会議所内に設置された、宇部地域中小企業支援センターには、各分野のエキスパートが在籍し、中小企業・創業予定者の不安や疑問にお答えします。経営全般のご相談以外に、創業を考えているが、何から始めたらいいのかわからないという時も、商工会議所職員や各専門家が、ビジネスプランの作成を一から丁寧に指導します。

ご相談は無料、予約制です。創業への近道、商工会議所・中小企業支援センターをぜひご活用ください。

相談内容によって、最適なコーディネーターをご紹介します。  
事前にご予約の上、お越しください。

ご予約・お問合せ **0836-31-0251**

(宇部商工会議所・中小企業相談所)

### 相談内容

- (1) 創業に関わる諸手続について聞きたい。
- (2) 創業計画書を作りたい。
- (3) 法人の設立方法を教えてほしい。
- (4) 従業員を雇用する際の留意点を教えてほしい。
- (5) HPやfacebook、ブログの活用方法を教えてほしい。
- (6) 帳簿の付け方や税金の申告方法を教えてほしい。



### 在籍コーディネーター

ITコーディネーター、税理士、中小企業診断士、司法書士、社会保険労務士、行政書士、年金コンサルタント、産業カウンセラー、デコレーター、ラッピングコーディネーター

\*詳細は、宇部商工会議所HPにてご覧いただけます。

# ジュエルズネイル

甲斐 裕紀さん

昔ながらの人情が残る新天町名店街。そのアーケードの一角に甲斐さんのサロンはある。「誰にでも気軽に来てもらえるお店にしたかった」という甲斐さんの言葉通り、店も、甲斐さんもこの商店街の温かな雰囲気に溶け込んでいる。



## 30歳までに

甲斐さんが起業を考え出したのは、26歳の頃。意外なことに、元々ネイルが好きで仕事にしようと決めたわけではなかったという。

「30歳までに何かしたい。まずそう思って…、それから何をしようかと考えたというのが本當だと思う」と、当時を振り返りながら飾らぬ言葉で語ってくれた。

自分に何ができるかと考えた時、最初に美容師を思いついたが、美容院はすでにまわりに沢山ある。そこで、当時はまだ宇部にあまりみられないかったネイルサロンはどうかと思った。

しかし、そもそもそれまでネイルをしたことがないかった甲斐さん。まずはネイルというものを知るために、カルチャースクールに通うこととした。甲斐さんの座右の銘は「努力に勝てる才能なし」。熱心にネイルの勉強に取り組むその姿に、スクールの講師も開業を勧めてくれたという。ネイルの道に進むことを決めた甲斐さんは、勉強に打ち込むため、勤めていた大手樹脂メー

カーを退社。博多と小野田、2つのネイルスクールを掛け持ちで受講し、2年かけてJNAネイリストの資格を取得した。

## 起業塾で学ぶ

06年には宇部商工会議所の起業塾を受講する。「起業塾に通う前は起業というものがまだ漠然としていて、何が不安かといえば「分かっていないことが不安」という感じでした。でもそれは受講によって徐々に無くなりましたけど、逆に具体的な数字を知つたら、今度はお金に関する不安が大きくて、怖いなあとと思いましたね」

何事もアクティブにこなす甲斐さんだが、決して勢いだけで突き進んでいるわけではない。起業塾では、3年、5年、10年と事業計画を立てたが、開業3年後に当時の講師と一緒にそれを読み返した時、ほとんど青写真通りに進んでいたことに、自分でも驚いたという。

それは甲斐さんが大切なポイントでは立ち



甲斐 裕紀 Kai Yuki

1975年、山口県美祢市生まれ。  
大学卒業後、大手樹脂メーカーに就職、技術部員として勤める。第一子を出産後、起業を決意し、復職半年後に退社。2006年には起業塾を受講し、翌年開業。ネイルだけに留まらず、ブライダルプランナー、ブリザーブドフラワーアレンジの資格をとるなどして事業を展開中。その明るく、親しみやすい人柄にリピーター客も多い。

## 甲斐さんに 3つの質問!

### 質問1 昔から手先が器用だったのですか？

うーん、特に器用だったというわけではないのですが不器用ではないかな。絵を書くことは好きでしたね。

### 質問2 創業資金はどうやって準備しましたか？

起業塾に行ってみて、思ったより費用がかかる事に気がついたので、ネイルの勉強をしながらアルバイトをして、自己資金のみで開業しました。

### 質問3 最近のお気に入りの作品を見せてもらえますか？

付け外しができる  
ネイルチップなら、  
Oしさんにも  
OKです♪

事業所名 ▶ nail salonジュエルズネイル

開業 ▶ 2007年5月

開業資金 ▶ 200万円

従業員数 ▶ 1名

事業内容 ▶ ネイル施術、ネイルスクール、ブライダルコーディネート、ブリザーブドフラワーレッスン

#### ◆開業にあたって利用した制度・機関

起業塾(宇部商工会議所 2006年)

市中心街地空き店舗対策事業費補助金(宇部市) → 改装費の半分(上限50万円)

#### ◆起業にあたって取得した資格・許認可

JNAネイリスト技能検定1級

止まり、きちんとした考え方をもつて行動してきたことの証ともいえる。

### 前へ前へ

宇部でもネイルサロンが増えていくんだろうと思っていた甲斐さんは、とにかく早く開業して、「あのサロン、昔からあったよね」と言われるようになりたかった。

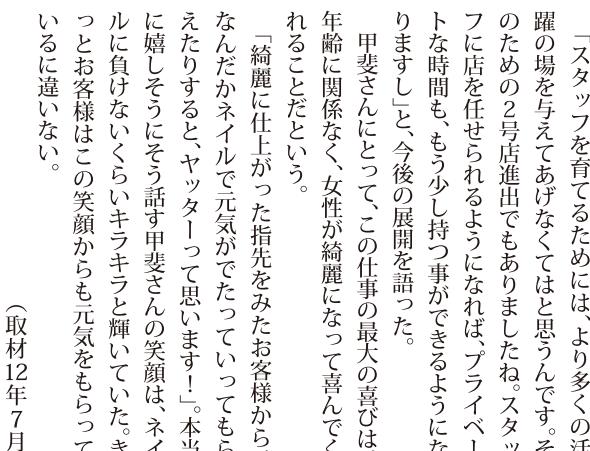
起業塾を修了して1年たたない、07年5月、nail salonジュエルズネイルをオープン。09年にはスポーツクラブのベースに2号店をオーブンさせる他、ブライダルプランナーやプリザーブドフラワーの資格を取得するなど、興味のある分野に積極的にチャレンジし続けている。

まるで順風満帆に思える開業ストーリーだが、実はネイルの勉強を始めた時、甲斐さんは妊娠中だったという。妊娠、出産、子育てと、女性が様々な面で「あきらめ」を選択してしまうステージで、甲斐さんは前へ前へと進んで来た。約の段階で急遽条件が変わってしまった。

開業当時、息子さんはまだ保育園の年長。そのため、小学校入学後は、放課後にお店で一緒に過ごせるようにと、店の奥に別室がある店舗を探した。しかし候補になっていた店舗は、契約の段階で急遽条件が変わってしまった。

そんな時、現在店舗を構えている新大町名店街の会長が声を掛けてくれた。甲斐さんが商店街の中にあるNPO法人でボランティアをしていたのが縁だという。

「困った時はいつも人の縁に助けられているよう思います」と甲斐さん。いつも誰かに助けてもらえるのは、甲斐さんの人柄ゆえだろう。家族の理解と協力も大きかった。保育園が休みの時は、車で1時間以上かけて実家のご両親が子供の面倒を見に来てくれたという。その息子さんも現在は小学校4年生になり、甲斐さんの仕事の良き理解者の一人となつた。



### 周囲の理解と協力

妊娠中だったという。妊娠、出産、子育てと、女性が様々な面で「あきらめ」を選択してしまう

ステージで、甲斐さんは前へ前へと進んで来た。

### 開業5年目を迎えて

ジュエルズネイルは12年5月で開業5年目を迎えた。

会社に勤めていた頃は「一社員」でしかなかった自分が、今は一人の「店長」として認められていると感じている甲斐さん。これからはスタッフの育成が課題だ。

「スタッフを育てるためには、より多くの活躍の場を与えてあげなくてはと思うんです。そのための2号店進出でもありましたね。スタッフに店を任せられるようになれば、プライベートな時間も、もう少し持つ事ができるようになります」と、今後の展開を語った。

甲斐さんにとってこの事業の最大の喜びは、年齢に関係なく、女性が綺麗になって喜んでもれることだという。



#### nail salon ジュエルズネイル

【所在地】 宇部市新天町二丁目1-16  
(新天町アーケード内)

【営業時間】 11:00~19:00(予約優先)

【定休日】 木曜

【TEL】 0836-32-3180

<http://www.rak3.jp/home/user/jewels/>



### アドバイスをお願いします! “起業を目指す人へ”

「いつか起業したい」ではなく、「いつまでに起業する」という明確な目標を持つことが大切だと思います。私の場合、「30歳までに」という思いがあったので、そのためにはいつまでに何をしなくてはいけないと考えて進むことができました。

JNAネイリストの資格試験は半年に一回。順調にステップアップしていっても、1級を取得するには2年の勉強期間が必要です。ネイルサロンは比較的手軽に開業できますが、それでも技術を身につけるには最低でもその位はかかると覚悟して取り組む必要がありますね。

# 上田 カイロプラクティック

上田 健二さん

カイロプラクティック。それはギリシャ語で、手(カイロ)、技術(プラクティス)を意味する。上田さんは、カイロやトレーニングで人々をベストコンディションに導くサポートをしている。自分の思いを実現し、努力し続ける上田さんは、生き活きと輝いている。



## 自分が目指すものを

上田さんは、子供の頃から少林寺拳法や空手をしてきたスポーツマン。高校卒業後は、専門学校でスポーツトレーナーとしての基礎知識を学び、スポーツクラブに就職した。

しかし、スポーツクラブといえど、会社組織。トレーナーという仕事を目指して就職したものの、勤めていくうちに現場から離れて管理職になる。いつまでも現場でトレーナーをし、現場のスペシャリストになりたかった上田さんは、自分がやりたいこと、会社員としての仕事との間に徐々にずれを感じていた。

そんな中、上田さんはトレーナーとしての知識を高めるため、働きながら小倉にあるカイロプラクティックの学校へ通うこととした。深くカイロを学ぶうちに、「カイロとトレーニングを併用すれば、もっと良い方向へ人を導くことができるのではないか」、そう思うようになつていった。

自分の目指すものを見つめたが、今の会社でそれを実現することはできない。上田さんは独立を決意した。

## 若くして開業

開業を決めた当時、上田さんは25歳。色々な人がアドバイスをくれた。「まだ若い。30歳になってから起業しても遅くないのではないか」という意見も多かった。

そんな時、知り合いのある医師が背中を押してくれた。「25歳で独立するのと、30歳で独立するの。その5年間に何があるんだ。5年で一人でも多くの患者を見て、技術を高めていけばいいではないか」。その言葉に上田さんは決意を固めた。

それからは開業に向けてまつしぐらだつた。開業を決意したのが1月、仕事を続けながら開業準備を進め、8月に退社、9月には開業した。

「開業当時は患者さんに、「院長先生はどうですか?」と聞かれたこともありましたね(笑)」。そう語る上田さんからは、これまでの実績に裏づけされた自信と落ち着きを感じられた。



上田 健二 Ueda Kenji

1978年、山口県宇部市生まれ。

子供の頃から少林寺拳法や空手を習い、スポーツに親しむ。カイロとトレーニングで体のコンディションを向上させるプログラムを提案。JAKカイロプラクティック協同組合認定一級カイロプラクター、健康運動実践指導者、山口県体育協会認定スポーツトレーナーであり、元気な2人の男の子の父親でもある。

事業所名 ▶ 上田カイロプラクティック

開業 ▶ 2003年9月

開業資金 ▶ 80万円

従業員数 ▶ 1名

事業内容 ▶ カイロプラクティック、健康運動指導、講習活動

### ◆開業にあたって利用した制度・機関

宇部地域中小企業支援センター(宇部商工会議所内)

### ◆起業にあたって取得した資格・許認可

JAKカイロプラクティック協同組合認定一級カイロプラクター  
健康運動実践指導者

**上田さんに**

## 3つの質問!

**質問1 どうやってモチベーションを維持していますか?**

「やる!」、「や~らない」の切替をしています。やるときはとことんやりますが、連休の時などは仕事から完全に離れてリフレッシュしています。

**質問2 開業して気づいた失敗点はありますか?**

屋号を間違えたなと思っています。当時は、カイロプラクティックか整体院しか思いつかなくて(笑)もっと総合的に体のコンディションを良くすることをイメージする名前がよかったかな。

**質問3 特に得意な施術、「こんな症状ならお任せ!」ということがありますか?**

腰痛ですね。  
その場しのぎではない、腰痛にならない体作りをアドバイスしています。

腰痛の原因は腰だけにあるんじゃないんですよ。

**アドバイスをお願いします!**

### “起業を目指す人へ”

**とにかく前へ!**

自分がこれだと思ったら、とにかく動く。真似事でも、何でも、やってみたらいい。じっと考えても不安がなくなることはないし、動いているうちに見えてくるものもある。「今日はお腹が痛い、トレーニングやめようかな。でも少しだけ走ってみよう、あれ、意外に走れるぞ」って感じで、動けないとあっても動いたら動けるってこともありますよね。走っても、歩いても、とにかく前に進んだらいいと思います。動きをとめても、動いた実績は残ります。

**上田カイロプラクティック**

【所在地】宇部市東岐波5073-2  
【営業時間】9:00~12:00, 14:00~18:00  
（完全予約制）  
※（土）は9:00~14:00  
※受付最終30分前迄  
【定休日】水曜、日祝日  
【TEL】0836-58-4867(FAX兼用)  
<http://r.goope.jp/k-en/>



### 仕事の三つの柱

上田さんは、開業してからも、スポーツチームや大会のトレーナーを続けていたが、意外なことに、業界的にトレーナーというものは無償の場合がほとんどで、上田さんも仕事の傍らボランティアとして携わっていたという。

しかし、プロの仕事をする以上、有償で行うべきという先輩の言葉がきっかけで、開業3年目頃にはトレーナーを事業として行うようになった。「後輩たちのために、トレーナーをして仕事をするという道を示したい」という思いもあったという。上田さんは、06年の兵庫国体以来、毎年国体にトレーナーとして帯同している。

現在は、中学校のストレッチ指導などを行うようになり、カイロ、トレーナー、講習活動の3つの柱を中心に、プロアマ、老若男女問わず、健康で快適な生活を手助けする事業を

展開。活動的な上田さんにとって、施術院内の仕事だけでなく、こうした外での活躍の場を持ったことは、ここまで事業を続けてこられた一因でもあつた。

### 開業10周年

開業当時の不安を尻目に、上田カイロプラクティックには市外から多くの患者が通っている。06年には、実家の敷地内に新たに治療院を建て、経理などの事務関係を奥様が担当、上田さんは本来の自分の仕事に専念するようになった。

12年9月で開業10年目を迎える同院。「これからは、悪かったものを直すだけではなく、そうならない体を作る、つまり整える手技＝カイロ、維持するトレーニングというプログラムを更に強化していきたいです。それが、開業を志した本来の目的でありますね」と、進むべき道を見据える。

初心を貫き、まっすぐに走り続ける上田さん。インタビューを終えた後は、なんだかスポーツの後のようにならやかな気分だった。

（取材 12年7月）



# 「長州スタジアム」 株式会社 グアットコーポレーション

永谷 文孝さん

宇部で唯一のスポーツカフェ「長州スタジアム」。起業を決めた時は、「そんなものが宇部で受け入れられるのか?」と心配する人達ばかりだった。しかし、「誰もやらないことだからこそやってみたかった」という永谷さん。そんなチャレンジ精神旺盛な起業家たちがこの街を盛り上げてくれている。



永谷 文孝 Nagaya Fumitaka

1974年、山口県宇部市生まれ。  
スポーツ、とりわけサッカーをこよなく愛するグアットコーポレーション社長。現在は長州スタジアムを一人で切り盛りし、2店舗目の長州酒屋B E C Oのフォローもするという多忙な毎日を送る。オフタイムの楽しみは子犬の散歩という一面も。

事業所名 ▶ 株式会社 グアットコーポレーション  
開業 ▶ 2007年11月(法人化2010年1月)  
開業資金 ▶ 670万円  
従業員数 ▶ 8名(うち居酒屋B E C O 8名)  
事業内容 ▶ スポーツカフェ、居酒屋

#### ◆開業にあたって利用した制度・機関

起業塾(宇部商工会議所 2005年)

#### ◆起業にあたって取得した資格・許認可

飲食店営業許可、深夜酒類提供飲食店営業届出

## ゼロからのスタート

「起業したきっかけは離婚でしたね」。永谷さんは少しごんやりとした様子で語り始めた。それもそのはず、訪問した午後1時は永谷さんにとつては朝なのだ。

永谷さんが営むのはスポーツカフェ。スポーツを観戦しながらお酒を楽しみ喜びを共有する場だ。営業は20時から深夜遅くまで。普通の人が起き始める頃、永谷さんは床につく。

高校卒業後、東京の大学に進学した永谷さんは、渋谷の居酒屋でアルバイトをしていた。その居酒屋は、独立開業を推奨する楽コープレーションという会社が経営する店だったため、学生だった永谷さんも、いつか自分も店を持ちたいと考えるようになつた。

その後永谷さんは東京で音楽業界に就職するが、夜は居酒屋でアルバイトをしながら経験を積み、24歳で宇部に戻つてからは、開業に向け、様々な職に就いて資金を貯めていた。だが、31歳の時に離婚。貯金がゼロになつてしまつ。

## スポーツカフェで開業

人生のターニングポイントに立つた永谷さんは、一念発起し、起業塾の門を叩く。しかし、必要な開業資金がわかつた時点で、「こうしてはいられない」という思いに駆られ、途中で受講を辞め、居酒屋での仕事を就く。

そこからはとにかくがむしゃらに働いた。仕事を覚え、貯金に励み、わずか2年間で開業資金を250万円貯めたという。

の大会、渋谷のスクランブル交差点は興奮したサポーターであふれかえった。そして、その興奮の渦の中に、永谷さんもいたのだ。自分もそんな感動を共有する場を作りたい、そう思った。

しかし、スポーツカフェはそれまで宇部にまったく存在しないもの。周囲からはもちろん猛反対されたが、逆に「ないものに挑戦すること」に永谷さんは魅力を感じたという。

永谷さんは、日本全国を巡つた。様々なスタイルのスポーツカフェを訪ね歩き、その中から宇部にあつたものは取り入れ、縦密な計画をたてて「長州スタジアム」をオープンさせた。

## 仕事を楽しむ

開業してからは、とにかく一人ですべて切り盛りした。昼夜の逆転した多忙な生活に、開業半年たつた時、過労で倒れて3日間寝込んだこともあつたという。

今も当時と変わらず、いやそれ以上に多忙



な毎日を送る永谷さんだが、その表情に曇りはない。

「日本戦をお客さんと一緒に観戦して盛り上がりしているときなんかは、仕事を忘れて自分が心から楽しinでますね(笑)」と永谷さん。永谷さんにとて、仕事は人生を楽しむ一つの方法であるようだ。

### 今しかやれないことを

しかし、事業は常に順風満帆な時ばかりではない。開業して2年目に、永谷さんは2店舗目を開業したが失敗。わずか1年2ヶ月で閉店となり、多額の損失を出してしまった。現在はその場所で「長州酒場 BECO」という和食の居酒屋を営み、なんとか軌道に乗りそうなどころまで回復したが、融資を受ける際に法人化したこと、今も苦しい経営が続いているという。

それでも永谷さんはへこたれない。「くよくよしてもそれは無駄。失敗を恐れていては始

まらない。借金があるということ、今しかやれないことをやっているという思いがあるのでも、落ち込むとか、そういうのは考えたことがないですね」

自分の判断で事業を開拓し、社会的な責任を自覚するようになつたという永谷さん。自分で決めたことに言い訳はしない。

「とにかく今はBECOを軌道に乗せることが目標。そのため、青年会議所に入会して人脈を広げるなど、コツコツやっているところです。将来的には多店舗経営化を進めて、会社を大きくし、楽コーポレーションのように、独立を促せる会社にしたいと考えています。飲食店以外の分野、例えば、農業や福祉にも関心がありますね。本当は10億あつたらサッカーチームを作りたいですが(笑)。まるで夢のようであるけれど、永谷さんならやるかもしれないと思わせる何かがある。

「明日は明日の風がふく」が座右の銘だとい

### 質問1 会社名の由来はなんですか？

グアットとは、「ぐあ～っと」人生を切り開こうという気合の意味です。自分の人生を自分で打開できる人材を育成したいという考え方でつけました。結局、商売は、「人間力」だと思っています。  
最後に、サッカーが好きなので、字画を吉数の中でも11(イレブン)画になるようこだわりました。  
(グアット←11画です！)

### 質問2 仕事をする上で一番大切にしていることは？

絶対、帰る時には「楽しかった」と思って欲しいと考えています。

### 質問3 ご自身はどんなスポーツやお酒が好きですか？

スポーツはサッカー、お酒はビールと焼酎ですね。店には店名にちなんで「長州侍」という焼酎を入れています。あと、スポーツ選手の名前がついたカクテルも作っています。

宇部ブランド「長州侍」

強いクセとまろやかな口当たりの芋焼酎。なんと市民団体が地域活性のために作ってるとか！



### アドバイスをお願いします！ “起業を目指す人へ”

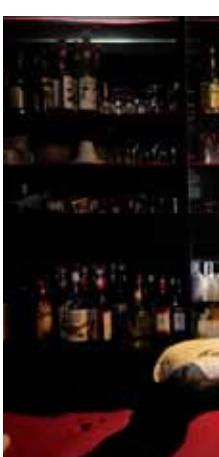
お金があったら事業を起こせるし、会社も設立できます。しかし、創業してからが本当に大変で、経費を抑えて利益を上げていかないといけません。まずは本人の熱い想いがすべてを動かします。自分を信じ、考えを実行した方が眞の起業家ではないでしょうか。不安と期待がありますが、なりたいヤツがなるし、やりたいヤツがやる。人のため、世のためになるなら、やればいいじゃないですか！

その時を全力で駆け抜け、一度しかない人生を思い切り楽しんでいたのだった。  
(取材12年7月)

**グアットコーポレーション**  
<http://guatto.jp/>

■長州スタジアム  
【所在地】宇部市松島町17-4 GAYAビル2F  
【営業時間】20:00～翌1:00(試合によって異なる)  
【定休日】不定休  
【TEL】0836-21-0895

■長州酒場 BECO  
【所在地】宇部市松島町18-3  
【営業時間】18:00～24:00  
【定休日】日曜(祝日は営業の場合有)  
【TEL】0836-33-9377



# 庵 いおり

杉田 紀代子 さん

「この仕事をするためには、これまでの人生があつたのだと思える」。そう語る杉田さんは、今年還暦。同年代が定年を迎える中で、天命とも呼ぶべき仕事を得、今日もはつらつと宇部の街を駆け巡っている。その顔は、使命に燃え、輝いている。



## 葬祭業というもの

杉田さんの仕事は葬祭業。昔であれば、ごく当前であつた、自宅での身内による最後の別れの儀式。「庵」はその原点に戻り、家族のための小規模な葬儀を専門としている。

09年、杉田さんが開業して間もなく、納棺師を描いた映画「おくりびと」がアカデミー賞を受賞した。「映画で主人公の妻が、納棺師の夫に向かって『汚らわしい』と発したように、日本では昔から葬祭業は下層の仕事と思われてきた面があります。ですから、開業して一番大変だったのは人材の確保です。採用面接では、最初にこの仕事に就くことにご家族の理解は得られているかをお聞きしますね」

葬祭業を理解する。古来から死を「忌事」と捉えてきた日本人にとって、それはたやすいことではないのだ。

しかし、杉田さんはこの仕事を心から誇りに思っている。「大切な人を亡くし、最初は心を張り詰めていたらした当家の方々が、お骨になられれた仏様を抱いてほつとしたお顔になられます。

そして心からありがとうございます」といつてください。

## 司会業との出会い

若い頃、杉田さんは多くの仕事を経験した。スナックで働いていた際、あまり体が丈夫でなかった杉田さんに、知人の住職が「いつまでもその仕事はしてもらえないだろう」と司会の仕事を紹介してくれた。人前でパフォーマンスしたり、話したりすることが得意な杉田さんは、ぴったりの仕事だった。

95年、杉田さんは、司会業の門を叩いた。最初はブライダル部門をと思っていたが、件数の多くないブライダルだけで生計を立てることは難しく、また、業界的な年齢のこともあり、杉田さんは葬儀司会のプロを目指すことにした。その後、97年に北九州にある冠婚葬祭の司会派遣を行っている会社に入社。岡山から北九州の会館で、数多くの葬儀司会を務めた後、04年に退社。フリーの司会者として、大小様々な葬儀社の司会やアシスタントを務めた。



杉田 紀代子 Sugita Kiyoko

1952年、山口県宇部市生まれ。  
明るく、活動的で度胸もあり、人前で話すことが得意。若い頃は、実家の時計店、デパート、スナック他、多数の仕事を経験する。人生で幾度となく襲ってくる大病など、様々な苦労を乗り越え、昇華し、天命ともいえる仕事に就く。

杉田さんに

## 3つの質問!



### 質問1 仕事で落ち込むのはどんな時ですか？

今は忙しくて、そんなこと考える暇もないですね。毎晩、「ああ、あの仏様にはもっとこうしてあげよう。あれはもっとこういう風にしたらいいんじゃないかな」と考えながら眠りについて、朝起きたらもうすぐ、「さあ、今日はああしてこうして」と段取りをしています。

### 質問2 ご自宅に仏様と二人きりの夜…怖くはないですか？

よく言われるんですけど、全然そんなことないです。生きている人と夜中に自宅で二人きりのほうが怖いです(笑)仏様は悪さなんかしません。逆に守ってくださいます。私はこれまで見送った何千という仏様方が、背中を押して下さっていると思っています。

### 質問3 仕事以外の楽しみはなんですか？

私は多趣味で(笑)大きな単車も乗りました。宇部の女性で最初に単車の免許をとったのは私なんです。日舞、洋裁、水泳はマスターズ大会にも出ていました。今は時間がなくてどれも中止できませんが、今の仕事は天命だと思っているので、本当に充実しています。

事業所名 ▶庵(いおり)

開業 ▶2009年1月

開業資金 ▶500万円

従業員数 ▶8名

事業内容 ▶葬祭業

### ◆開業にあたって利用した制度・機関

日本政策金融公庫(開業資金400万)  
宇部地域中小企業支援センター(宇部商工会議所内)

### ◆起業にあたって取得した資格・許認可

一般貨物自動車運送事業



葬儀全体を把握する必要のある司会は、遺族とも密接なやりとりを交わす。杉田さんは、長年葬儀に携わるうちに、一部の心無い業者によって、当初の見積もりと異なる高額の料金を請求されたり、事務的な扱いを受けたりする遺族の実情を目の当たりにした。また、儀礼的なことに追われ、ゆっくりと別れを惜しむこともできない、そんな葬儀も多数見送った。

杉田さんの心には、「このままいいのだろうか」という思いが常にあった。

悲しんでいる遺族の方々のお役に立ちたい、杉田さんはその思いに突き動かされ、開業を決意する。56歳のときだった。

## 庵のこころ

杉田さんは「庵」の開業にあたり、「低価格・明瞭な料金・真心込めた小規模な葬儀」を軸とした。価格は、大きな会館や華美な施設を持たないことで、一般的な葬儀費用の10分の1程に抑えることができた。

私たちの仕事は、建物や技術ではなく、ハートが大切。庵では「サービス」という言葉を遣わず、「ケア」と呼んでいるんですが、大切な人を亡くされて悲しんでおられる方が、穏やかに最後の別れができるよう、いかにケアすることができるか。それが何より大事」と杉田さんは語る。

しかし、開業当初は、まだ世間に家族葬というスタイルが浸透しておらず、依頼は月に1~2件程度、まったく依頼のない月が2ヶ月続いたこともあった。それでも杉田さんは動ぜず、神社仏閣や介護施設などを丁寧に回った。

そうして1年目が終わる頃、徐々に電話が鳴るようになっていった。杉田さんの真心込めた葬儀の感動がクチコミで広がつていったのだ。世の中の高齢化、家族の関わり方の変化という社会的要因も後押しした。

3年目の今、杉田さんは多忙を極める毎日

とも密接なやりとりを交わす。杉田さんは、長年葬儀に携わるうちに、一部の心無い業者によって、当初の見積もりと異なる高額の料金を請求されたり、事務的な扱いを受けたりする遺族の実情を目の当たりにした。また、儀礼的なことに追われ、ゆっくりと別れを惜しむこともできない、そんな葬儀も多数見送った。

杉田さんの心には、「このままいいのだろうか」という思いが常にあった。

悲しんでいる遺族の方々のお役に立ちたい、杉田さんはその思いに突き動かされ、開業を決意する。56歳のときだった。

## 天命を知る

順調に業績を伸ばす庵だが、杉田さんに会社を大きくしようという考えはないという。

「私が大切にしている言葉の一つに『慣れても狎れるな』というのがあります。狎れるとは、

あなたとのことです。開業3年目を迎え、仕事にも慣れてくる頃。こういうときが一番危ないんです。お蔭様で事業も順調ですが、欲をださずにこれまでの小さな葬儀を続けていくたいです。その上で、できればいつかはリビング葬ができるような小さなおうちを持てたらと思っています」

今、杉田さんの心は、仕事に対する喜びと、この仕事を出会えた感謝があふれている。杉田さんはまさに「天命」を得たのだ。

杉田さんは、自宅のまわりを見渡しながら、しみじみといった。「ここに仏様をお連れすることで、近所の方々がどう思われるか心配したけれど、アルバイトにきてくれたり、仏様のお迎えの手があるか気遣ってくださったり、本当にありがたいことだと思っています」

「私はまわりの人たちに恵まれている」、この言葉を何度も杉田さんの口から聞いただろうか。周りに感謝する気持ち、人へのいたわり、それが「庵」の、そして杉田さんのカラーなのだ。

(取材12年8月)

**庵 (いおり)**

【所在地】宇都市大字西岐波565-6  
【営業時間】24時間対応  
【定休日】なし  
【TEL】0836-51-0964  
【FAX】0836-51-8226  
<http://iori-s.com/>

## アドバイスをお願いします! “起業を目指す人へ”

私は「ニーズがあってもやり手がない」、いわゆる隙間産業というもので起業しました。悲しんでいる遺族がいる、でもその人達が必要とする葬儀を提供する葬儀社がない。そういう方々のお役に立てるのであればという想いからでした。

世の中の「隙間」を見つけ、起業すれば、きっとニーズはあるはずです。

**起業を決意した後は、諦めないこと、ブれないこと、信念を貫くこと、それが大事だと思います。**

それから、私は本当に仲間に恵まれ、助けてもらっていると感謝しているのですが、人は自分一人では何もできません。人のアドバイスに耳を傾けることも大事です。自分が間違った方向へ行きそうになったとき、軌道修正してくれる人がいるということは、とても心強いです。そういう仲間を、私は「宝」だと思っています。

# なびつく

不動産コンサルタント

## 藤井 江利子さん

二人の子供を育てるため、開業という厳しい道を選んだ藤井さん。「本当に次から次へと色々なことがやってくるんですよ。あつ、こうきたか、と思ったら、こうきたかって(笑)でも、こういう調子でやるしかない。くるものはくる(笑)」と、明るく語る。そのエネルギーな姿は、まわりでも元気にしててくれる。



### バブル時代

藤井さんは、高校卒業後、東京で不動産関係の会社に就職した。

88年、日本はバブル経済を迎える。高価な物件が次々に売れた。「広告を見て片手に営業にまわれば、もうその物件は売れていて、あなたいつの広告持ってきてるのよ」といわれることもあつたり。もう物の価値も、何が正常なのかも分からなくなるような時代でしたね」と藤井さんは当時を振り返る。

忙しさに追われる毎日。ふと電車の中で、「ここまで、私は一体いつ子供を産むのだろう」と思った藤井さんは、会社を辞め、結婚した。

しかし、98年に離婚。二人の子供と共に、実家のある宇部に戻り、不動産や建築関係の職に就いたが、当時は小さい子供を抱えて働くことに、今ほど社会の理解はなく、思つような仕事をすることは難しかった。

「景気が悪いということは、悪いことばかりではないんです。金利が安い、物が安いという

面もあります」。景气回復の兆しはなかつたが、借り入れする度胸があるうちにと、藤井さんは長年携わってきた不動産業で開業することを決意する。当時、子供さんは高校一年生と小学三年生。実家のお母さんが「一人の世話をしてくれた。

### わからないことだらけ

「開業して、まず最初に厚狭の土地を仕入れたんですけど、それが中々売れなくて。といつても、そもそも土地は検討に時間がかかるものなので、今から思うと順調に売れたほうなんですね。でも、大きな金額を動かしたのが初めて、だといふこともある、このまま売れなかつたらどうしようかと不安でしたね」と、8年前に思いを巡らす。

開業当時はわからないことだらけだったといふ藤井さん。一般的に銀行は開業3年経たないと融資を受けられるものではないが、それを知らずに正面から銀行を訪ねたこともあった。

### 女性ならではの視点で

藤井さんがその真価を發揮したのは、中古物件のリフォーム販売だった。男性が多いこの業界は、逆にいえば、女性ならではのセンスを活かすチャンスでもあった。柄のクロス、主婦目線の収納、藤井さんの施すリフォームには他社にはない魅力があった。

リフォームする物件も、他の業者があまり扱わない、中古物件としては少し高額なもの

会社員時代は、売ることだけに集中していればよかつたが、経営者となるとそうもいかない。藤井さんは、開業してから、自分に足りないもののマイナス面をみつめるようになつた。

「資金もなければ、人に誇れるような何かがあるわけでもない。本当に自分は足りないものだらけ。しかも、男性社会のこの業界ですから、工夫しなくては生きしていくことができません」。藤井さんは、暗中模索しながら一歩ずつ前に進んだ。



藤井 江利子 Fujii Eriko

1958年、山口県宇部市生まれ。  
人生の節目毎に仕事を変わりつつも、長く不動産関係の仕事に携わる。その経験を活かし、04年に独立。長引く不況の中、男性社会の不動産業界でたくましく活躍するエネルギーな女性。

事業所名 ▶ 不動産コンサルタント なびつく

開業 ▶ 2004年1月

開業資金 ▶ 600万円

従業員数 ▶ 2名

事業内容 ▶ 不動産取引

#### ◆開業にあたって利用した制度・機関

日本政策金融公庫(開業資金300万円)

宇部市小企業特別資金(開業資金)

中小企業支援センター(宇部商工会議所内)

#### ◆起業にあたって取得した資格・許認可

宅地建物取引業免許、宅地建物取引主任者

藤井さんに

## 3つの質問!

### 質問1 仕事をする上で、一番大切にしていることは何ですか？

お客様に対しても、同業者に対しても、信用が何より大事だと思っています。小さな街でのことですので、おさら誠実な対応を心がけています。

### 質問2 この仕事の「ここが好き！」という点は？

中古物件を探していらっしゃるお客様は、多くの物件を見て中々思うようなものに巡り会えないという方も多くいらっしゃるんです。そんな中、うちの物件をみた瞬間、「これだ！」って思っていただけるようで、本当に喜んでくださいます。中古と思って見にきたら、中古じゃないみたい。そんな風に逆の意味で期待を裏切るのが好きです(笑) そうやって自分のしたことを理解し、評価していただけた時の気持ち。これは、起業しないと味わえないものでした。

### 質問3 柄のクロスはどうやって使うんですか？

例えば、こちらはキッチン。  
主婦が長くいる空間ですから、  
こんな素敵なお柄だったら  
嬉しいですね。



### アドバイスをお願いします！ “起業を目指す人へ”

会社勤めと違い、自分が体を壊してしまったら、そこで事業が継続できないということがないように、いざという時のことを考えていなくてはならないと思います。私の人生は皿回しみたいだなって思うんです。もう載せるところがないくらいあっちもこっちも回してて、あっちを気にしてたら、こっちが落ちて…(笑) けど、落ちる前に回らなくなっていった皿を受け止める方法を常に考えておかないといけないです。

それから自営業には浮き沈み、波があるのが当たり前です。一時のことの一喜一憂せずに取り組むことが大切だと思います。

**不動産コンサルタント  
なびっく**

不動産コンサルト なびっく

【所在地】宇都宮市上宇部2545-2  
リバータウン R201号

【営業時間】10:00～17:00

【定休日】不定休

【TEL】0836-36-9112

【FAX】0836-36-9114

<http://www.navicube.com/>



(取材 12年8月)



を狙い、質の良い物件にしつかりとしたリフオームを施することで、新たな市場を開拓することに成功したのだった。そこには小さな会社である利点もあった。大手の会社ではまず予算があつて、その範囲でリフオームをすることになるが、藤井さんは気になる点は予算をオーバーしても徹底して行つた。

「物件をみた瞬間のお客様の反応を頭に描きながらリフオームしているんです。実際案内して、建物に入った瞬間に「あ！これ素敵」って意図した部分を褒めてもらつたら、でしょでしょ、そうでしょ、って(笑)こんなうちに住みたかったって喜んでもらえたなら、もう、それまでの大変さも、ぜーんぶ吹っ飛んじゃいますね」

身振り手振りを交えながら、表情豊かに語る藤井さん。藤井さんには、今もどこかバブルの、社会が底抜けに元気だった頃の匂いがするようだ。

度となく大きな病氣に悩まされてきたという。薬の副作用で朦朧となりながら、壁にもたれかかって仕事の現場に立ち会つたこともあります。そういうこともあり、2年前から長女の裕子さんが仕事を手伝つていて。今、裕子さんは藤井さんと同じ、宅地建物取扱主任者の資格を取るべく勉強中だ。

藤井さんは、若い感性を持つ裕子さんが一緒に働いてくれることを心強く思う一方、複雑な気持ちも抱えている。

「この世界は奥が深いです。私の場合は他に道がなく、必死だったからなんとかできたけれど、相当な覚悟がなければやつていける仕事ではない」明るく話していた藤井さんの目が、経営者としての色を帯びた瞬間、語られていない陰の苦労があるのだということを感じられた。

藤井さんは次のチャレンジとして、土地の開発事業に着手することを予定している。それはこれまで行つてきた事業と比べ、費用も労力もかかり、資金繰りもまた大変になる。しかし、藤井さんは、事業をする上では、より大きなプロジェクトをまわしていくこう、そういう方向へいくと思う気持ちが大切だという。

長引く不況の中で起業し、事業を開拓させていく藤井さん。その姿はこれから起業を考える人たちを、きっと勇気付けてくれることだろう。

### 次代へのバトン

しかし、そんな藤井さんも、開業してから何度も大きな病氣に悩まされてきたという。それをやつていなかからやつてみよう、今度はたくさんあることに気付いたんです。まだこれをやつてみようって。私にパワーがあると感じてもらえたとしたら、そのせいかなと思ひます」

「50歳を過ぎて、人生が半分終わったなと思ったら、私にはまだまだやつていないうことがたくさんあることに気付いたんです。まだこれをやつてみようって。私にパワーがあると感じてもらえたとしたら、そのせいかなと思ひます」

藤井さんは次のチャレンジとして、土地の開発事業に着手することを予定している。それはこれまで行つてきた事業と比べ、費用も労力もかかり、資金繰りもまた大変になる。しかし、藤井さんは、事業をする上では、より大きなプロジェクトをまわしていくこう、そういう方向へいくと思う気持ちが大切だという。

長引く不況の中で起業し、事業を開拓させていく藤井さん。その姿はこれから起業を考える人たちを、きっと勇気付けてくれることだろう。

# 「ひろ君の家」

**金子 絵里子 さん**

「ひろ君の家」は、障害がある人々に様々な支援を行なう、多機能型事業所。12年に、夏には虫も飛び交う自然豊かな善和の地に移転した。金子さんは「障害がある人たちも、皆の力を借りながら、普通の体験ができるように」との思いで、ひろ君の家を運営している。そこには、自然と多くのボランティアが集まり、心豊かな時間が流れている。



## 普通の体験

残暑厳しい8月の屋下がり、サポートセンターぴっころで、念願の「ひろと祭り」が行われた。「ひろと祭り」は、車椅子の大登君にお祭りを体験させてあげたいと、ボランティアがずっと温めてきた企画だという。

本当は夕方の涼しい時間にできればいいんだけど、そうすると利用者さんが来られなくなってしまうから」。そう言いながら、金子さんはまぶしそうにステージの出演者を見守っていた。

児童デイサービス利用者のダンスの番になつた時、金子さんが声をあげた。「ともくんを椅子に座らせなくていいよ」。音楽がかかると、職員に支えられ、ともくんは楽しそうに踊つていた。

大登くんが炎天下のステージにあがる番になると、車椅子を押す人、日傘をさす人、それぞれがごく自然に大登君をサポートした。

障害がある人も、一緒に集い、ステージを見て笑う。そこには障害を意識しない、穏やかで優しい空間があった。

## 母と子の絆

96年、大登君は未熟児で生まれ、3歳の頃、脳性小兒麻痺の診断を受けた。金子さんは、車椅子の大登くんと一緒に、障害児通園施設「つくし園」に6年間通つた。

金子さんは、大登君一人でのバス通園を何度も相談したが、園の先生からは、「親子の絆がしっかりとしたものになるまでは、母子は離れてはいけない。その代わり、絆ができれば、なんど母子分離ができるから」と言われたという。

小学校にあがる際、金子さんは大登君を養護学校ではなく、地域の学校に入れ、普通の子供たちと同じ体験をさせてあげたいと思った。

「必要であれば、私がずっと一緒に付き添いますからとお願いしたところ、先生方はそれは必要ないですよ、自分たちがいますからと、快く入学を引き受けくださいました」



**金子 絵里子 Kaneko Eriko**

1963年、山口県宇部市生まれ。  
96年、長男である大登(ひろと)君を出産。大登君が2歳の頃、夫は単身赴任となり、以後13年間、実家の助けを借りながら、宇部で大登君を育てる。02年、大登君の入学少し前から、福祉の仕事を始める。08年、同じ志を持つ仲間と合同会社を設立、代表社員となる。

金子さんに

## 3つの質問!

### 質問1 商工会議所を利用したきっかけは何ですか?

事業をはじめるにあたって、何をしたらいいのかまったく分かりませんでした。一緒に事業を立ち上げた人に相談したところ、起業の相談なら「商工会議所」に行けばいいんじゃないと教えてもらいました。

### 質問2 どんな時に商工会議所を利用されていますか?

私も、「どういう風に商工会議所を利用したらいいですか」とお聞きしたら、「困ったときにかく来たらいい。にうちもさっちも行かなくなつてからではどうにもしてあげられないから、愚痴でも何でもいいから相談に来なさい」と言われました。また、事務的なことに手が回らなくて困った時は、会議所内の中小企業支援センターで税理士の先生が無料で相談に乗ってくださるのでとても助かっています。

### 質問3 仕事をする上で大切にされていることはなんですか?

企業理念に、「素直なこころで接します」、「まごころを込めて支援を行ないます」と掲げています。

事業所名 ▶ 合同会社 サポートセンターぴっころ

開業 ▶ 2008年2月

開業資金 ▶ 100万円

従業員数 ▶ 28名

事業内容 ▶ 相談支援事業、在宅訪問介護サービス、在宅障害福祉サービス、デイサービス、生活介護、児童デイサービス、日中一時支援センター、就労継続B型事業所、古着屋、貸スタジオ

### ◆開業にあたって利用した制度・機関

宇部地域中小企業支援センター(宇部商工会議所内)

### ◆起業にあたって取得した資格・許認可

相談支援専門員、ケアマネージャー、古物営業許可(2012年、古着屋)



### 駅員さんの優しさに

「5～6年前に、宇部で初めて障害児のデイサービスを始めた所があつたんですが車椅子の大登は受け入れてもらえませんでした。自分が事業をするようになつてみると、それは子供が怪我をする危険があるからだと理解できるのですが、その時は、障害の中でも分けられるんだと、とてもショックでしたね」。金子さんの心には、障害を持つ者は、待つこと、我慢することばかりだという思いが鬱積していた。

そんなある日、電車の好きな大登君を電車に乗せてあげた時のことだった。「駅員さんに、どこまで行かれますか？」と聞かれ答えたんです。そうしたら降りる駅のホームで、別の駅員さんが、車椅子用のスロープを用意して待ついてくれて。その連携の素晴らしさに、本当に感動しました。あ、優しさがつながっている、そう感じましたね」

この出来事が、金子さんのわだかまりをとき、気持ちを前に向かわせてくれた。「もう不平不満ばかり言うのはやめよう、受け入れてもらえない所がないならば、自分で作ろう。駅で受けた優しさのように、皆で連携して、障害のある人に不自由を感じないサービスを提供できる場所を自分で作ろう」、そう決意した。

### 自宅からのスタート

08年、金子さんは、自宅のリビングを開放して障害児デイサービスを開始した。自宅で始めたのには、障害のある人々を、地域の中で分け隔てせずに受け入れてもらいたいという思いもあつた。

しかし、住宅地での開業に、大きな音のことや、子供の道路への飛び出しなどを気にする近所の

に入つていったという。園の先生が言った、「母と子の絆」ができあがつたのだつた。

金子さんは、園や学校の先生方の接し方から、多くのことを学んだ。

声もあつた。開業2年目、利用者の成長に伴い自宅が手狭になったこともあり、移転を決めた。

「タイミングよく、福祉事業に使わせていただける物件を紹介してもらうことができたんです。デイサービスに使えば、壁なんかもボロボロになるんですけど、それでもいいよと気持ちよく貸してもらいました。ただ家賃が高かつたこともあって、移転から2年目に商工会議所へ相談したところ、それだけの家賃が2年間払えたならということで、借入れをし、今の土地を購入しました」

現在は、自然に囲まれた広々とした敷地に、皆がゆつたりと過ごせる施設が建つている。

金子さんは、最初は借金をせずに自宅で始め、利用者がついてから、少しずつ事業を展開するという着実な方法で事業を大きくしてきた。

### 揺るがない信念

現在、ひろ君の家では、各事業一日10名ずつ、最大40人の利用者を受け入れている。最初5人で始めた事業所も、今は28人のスタッフを抱える大所帯となつた。人数が増えれば、もちろん考えの異なるスタッフもいる。

「でも私はブレなくなりました。以前は、こういう考えもあると聞けば、それもいいかもしれないと思つてしまつていて、今は自分の信念に照らしあわせて判断できるようになりましたね」と、金子さんはまっすぐな目で力強く語つた。

金子さんの次の課題は、ひろ君の家に入所施設を設けることだ。もし自分に何かあつても、大登君がそこで安心して暮らせるようになつたのだからだ。びつこころの事業は、そうやって、大登君に必要なものを考え、一つずつ増えてきたのだといふ。

我が子を思う気持ちが金子さんを強くし、運命を切り開く力となつた。天はその人に乗り越えられない試練を与えない、そう感じた。

（取材12年8月）

合同会社  
サポートセンター ひっころ

【所在地】 宇部市大字善和字下中屋敷 573-1

【営業時間】 8:00～18:00

【定休日】 障害者(児)デイサービスセンターのみ日曜

【TEL】 0836-62-5717

【FAX】 0836-62-5708

490  
善和  
→至阿知須  
スバホテル  
↓至宇部市街地

アドバイスをお願いします!  
“起業を目指す人へ”

経営者は最後の決断をすることが必要となります。決断するということは、もう1つを捨てるということです。

確固たる自分の信念を持って、決断に望む必要があります。私も様々な場面で決断しなくてはいけなくなりますが、その度に自分の信念に立ち戻り、ブレがないか確認しています。夢を持つことは素晴らしいことです。でも、夢は見るものではなく、叶えるもの。やりたいと言うなら、叶えるよう努力することが大切です。叶えて初めて次のステップへ進むことができます。

# 株式会社 ジープラネット

## 山本 剛さん

明るく、誰に対しても親切な山本さん。その考えは、小さなことにどうわざず、常に前向きだ。ジープラネットでは紹介で受ける仕事も多いという。それは、山本さんのそいつた姿勢が、巡り巡って戻ってきたものだ。そして、その山本さんを支えてくれるのが大切な家族の存在である。



### 自分のチーム

宇部駅の改札を出て、すぐ目の前にある2階建てのビル。それが12年に移転した山本さんのオフィスだ。2階のオフィスを訪ねると、奥さんの雪艶(シェアイエン)さんがにこやかに迎えてくれた。

山本さんは起業前、徳山の広告代理店に勤めていた。そこは、まだ広告枠を扱うだけでなく、顧客企業の商品開発やイメージの構築、イベントのプロデュースなど、幅広いプロモーションを行っている会社だった。

山本さんは会社での仕事にやり甲斐を感じていたが、自分の責任で自分の仕事をし、自分の力を試してみたいと、28歳で独立を決めたという。

起業して「自分のチームを作りたかった」と言う山本さんに対して、「この人は自由が好きです」と雪艶さん。すると、山本さんは、「自営業が自由だと感じたことはないですね。ただ、好きなこと、クリエイティブなことをしている、

そう思っています」と落ち着いた口調で語った。経営者という立場は、自由と呼ぶにはあまりにも背負っているものが大きいのだろう。

### 「運がよかつた」

02年、山本さんは、広告やホームページの製作などの事業を立ち上げた。実家の6畳1間からのスタートだった。

開業にあたり、大きな障害というものはなかったが、来月からの給料があるかわからぬという不安定な生活が始まった。そんな時、母親からの「あなたならやるでしょう」という言葉が心強かったという。

「来月の給料があるかわからない」という不安はありませんでした。ただ給料のためには、働くなくてはいけない、それはサラリーマンも同じでしよう。広い目でみれば、サラリーマンも自営業も同じ経済活動をしているんですね」と、山本さん。

開業前は市外で働いていた山本さんに、宇宙での足がかりはなかったが、営業にまわる

と、その月のうちに広告の仕事を取ることができたという。当時、急速にインターネットが普及する中で、ホームページを持つていない事業所もまだ多かったこともあり、比較的スムーズな開業だった。

何か秘訣があつたのかと質問すると、「いや、ただ運が良かつたんですよ」と山本さんは答えた。

### 中国へ

03年、山本さんが、ある食品会社に介護食の企画書を持って訪ねたところ、ちょうど社長のニーズとマッチングし、商談がまとまつた。山本さんは、パンフレットなどの印刷物だけでなく、介護食を配送する車の外装デザインも手がけ、後にこの会社のホームページ作成も受注する。

「その会社が中国に日本人向けレストランを進出させるということで、メニュー表の印刷などを依頼されたんです。それで、社長が中



山本 剛 Yamamoto Go

1974年、山口県宇部市生まれ。

大学卒業後、自動車メーカー、印刷会社、広告代理店で営業畑を歩む。04年に独立、幅広いプロモーション活動を展開する。趣味は釣り・家族旅行・奥さんとのデート。家族を愛し、誰にでも親切な心温かいジープラネット社長。

事業所名 ▶ 株式会社 ジープラネット  
開業 ▶ 2004年10月(法人化2006年8月)  
開業資金 ▶ 100万円  
従業員数 ▶ 3名  
事業内容 ▶ WEBコンサルタント、印刷・看板・店舗・各種デザイン、日中貿易、中国語会話教室

山本さんに

## 3つの質問!

### 質問1 座右の銘を教えてください。

「努力は人をつくり、謙虚は友をつくる」です。

### 質問2 この仕事のやりがいはなんですか？

やっぱりお客様から売上がアップしたと言ってもらえた時が嬉しいですね。会社を盛り上げるためのサービス業だと思っています。

### 質問3 得意とされるサービスはなんですか？

ホームページ製作です。  
社内の優秀な販売促進スタッフが  
一人増えたと感じていただけだと  
思っています。



### アドバイスをお願いします! “起業を目指す人へ”

やりたいことがあつたら、自信をもってやることです。

そして、起業というのは、やらされてやるわけではないですから、責任を持ちながら、楽しくやること。今月どうしよう…とか、マイナスに考えていたらビジネスは頓挫します。やらなければ稼げないというの、自営業もサラリーマンも同じです。心を豊かに、大きく物事をとらえて取り組むことが大切だと思います。

家族を持つことで、山本さんは前向きに考える姿勢をより強くすることができたという。「マイナスに考えると、マイナスな結果しか生まれないんです。大事なのは、心を大きくすることだと思っています。儲けたいとか、そういうことを考えるのではなく、クリエイティブなことをしたいという思いで仕事をすれば、自然と良い結果に結びづきます。この人と仕事がしたい、そう思つてもらえるように、心を大きく、豊かにしていきたいですね。そうすれば運もまわつてくると思います」

国に視察に行く際、一緒に現地の店舗を見に行きました。当時中国はまさにバブル。アジア人のパワーがあふれていた。山本さんは、行くだけで刺激をうけ、得るものがあつたという。そして、山本さんは、この訪中で雪艶さんと出会い、04年に結婚。雪艶さんは、故郷を離れ、日本に移り住んだ。

山本さんの口から淀みなく、流れるようになにか言葉があふれ出た。山本さんは、きっとこのポリシーを常に心に留め、何十回、何百回とかみ締めてきたに違いない。この話を聞いた時、開業当时を振り返って、「運がよかつた」と言った山本さんの言葉が浮かんだ。

事業をする上で、不安なことや大変なことがまつたくなかつた訳ではないと思う。しかし、山本さんは常に明るく、マイナスなことを口にせず事業を進めてきたのだろう。

この前向きな考え方方が、ジープラネットの事業を成功へと導いてきたに違いない。

### クリエイティブな仕事を

山本さんの名刺には、Make business & Creative worksという言葉が書かれている。それには、世の中の変革に対してクリエイティブ(創造的)に対応し、新しいビジネススタイルを提案する、そしてクリエイティブな仕事で顧客をサポートするという思いが込められているという。

雪艶さんの名前は、雪艶さんが生まれた朝、真っ白な雪が朝日を浴びて、キラキラと輝いていた様子から付けられた。「名は体を表す」というが、まさに雪艶さんはその名にふさわしく、純粹な心で山本さんに寄り添い、支えていく。雪艶さんの存在が、山本さんの心をより豊かに、大きくしてくれている、そう感じられるお二人だった。

(取材12年8月)



Make business & Creative works  
**G-PLANET**

株式会社 ジープラネット

【所在地】宇部市西宇部南4丁目8-10  
YAMAMOTOビル2階

【営業時間】9:00~18:00  
(中国語会話教室10:00~20:00)

【定休日】日曜、第2・4土曜  
(中国語会話教室 日・祝日)

【TEL】0836-39-5888

【FAX】0836-39-5878

<http://www.g-planetwork.com/>



ジープラネットの事業は、ウェブ、印刷、デザイン、日中貿易、中国語会話教室など多岐に渡るが、それらを複合して提供されるサービスには、大きな創造性が秘められている。



# サニープレイス

堀尾 恭さん

床波駅のすぐ近く、国道から一本入った旧道沿いにある焼き菓子とケーキの店「サニープレイス」。自然の木をふんだんに使った、ぬくもりある店構えだ。ショーケースには彩り鮮やかなケーキ、そして壁一面の棚には素材を生かした素朴な焼き菓子がずらりと並んでいる。



堀尾 恭 Horio Yasushi

1974年、山口県宇部市生まれ。

大学卒業後、熊本の大手焼酎メーカーに勤めるが、パーティシエの道を志し転職。山口、広島と2箇所のケーキ屋で経験を積み、2010年にサニープレイスをオープン。2012年に結婚し、ご夫婦で仲良く店に並ぶ姿は、まさに「ひだまり」のよう。すいかやゴーヤなど季節の変り種コンフィチュール(ジャム)にも随時挑戦中。

事業所名 ▶ お菓子工房 Sunny Place

開業 ▶ 2010年1月

開業資金 ▶ -

従業員数 ▶ 3名

事業内容 ▶ 菓子製造販売

◆開業にあたって利用した制度・機関

宇部市事業資金融資制度／小企業特別資金(開業資金)

起業塾(宇部商工会議所 2009年)

◆起業にあたって取得した資格・許認可

製菓衛生師、食品衛生管理責任者

菓子製造業許可

**あつたかいお菓子**

「ひだまり」を意味するサニープレイス。お様のぬくもりのような、あつたかい想いを込めたお菓子を作りたい、それが堀尾さんのお菓子作りの出発点だ。お店で扱うお菓子やケーキは、堀尾さんがほぼ一人で、心を込めて作っている。

そんな堀尾さんが、お菓子作りを始めたのは意外にも遅かったという。堀尾さんは大学で微生物の研究をし、卒業後は熊本にある大手焼酎メーカーに勤務していた。

「もともと料理は好きで、一人暮らしを始めてからは、よく作っていました。といつても、男の料理ですが(笑)でも、学生の頃はお金に余裕なんてなかつたので、お菓子作りは社会人になつてから始めたんです」。朗らかにそう話す堀尾さんは、お店の雰囲気そのものだ。

**修行の日々**

この道に入ることを決めた時には、後々は独立を考えていた堀尾さん。ケーキ屋に転職する際にもそのことを伝え、期限を決めて働かせてもらうことにした。

夢への第一歩。しかし、その仕事内容は想像以上に過酷なものだった。

朝は6時前に店に入り、重さ25キロは優にある砂糖の袋を持ち上げる。業務用の器材

最初は趣味で始めたお菓子作り、それも社会人になってからという遅めのスタートだったが、堀尾さんはその魅力に引き込まれていった。

堀尾さんはお菓子作りの道を志し、会社勤めをしながら、通信教育で1年間かけて製菓衛生師の勉強をしたという。

そして、その夢を実現させるべく、28歳でふるさと宇部に戻った。

は一つ一つが大きく、運んだり、洗つたりするだけでも重労働。高温のオーブンによる火傷も日常茶飯事で、夜は9時に上がれば早い方という、長時間に及ぶ肉体労働だ。

「正直ここまでとは思つていなかつたですね。最初は、これ、耐えられるのかと思いました(笑)でも、容易には引き返せない歳になつていましたし、それなりの覚悟をもつて転職しています。始めた歳も遅かつたので、その分必死になつてやりました。お菓子作りだけでなく、手に職をつける仕事では、こんなことで不満を言つてしたり、ちょっとと上から叩かれたりした位でへこたれるような人は、やつていかれないと思います」

甘く、可愛らしいお菓子が作られている裏側には、こんなに厳しい世界があるのだ。堀尾さんは2店舗で計7年の経験を積み、いよいよ独立に踏み切った。



## 起業塾

「2店舗目で働き始めた頃から、どんなお店にしたいかということを考えながら働いていました。3年経つて辞める頃には、もうこの方向で行く」というのを固めていましたね」と、堀尾さん。

自指す店のイメージを持ち、店舗を探していましたところ、父親が商工会議所の「起業塾」

を知り、堀尾さんに参加を勧めたという。

「起業塾に参加してみると、それまで自分で考えていたことじやない知識が、ぱっと一斉に入ってきた。事業計画の立て方も、自分が考えていたよりも、金銭的なこと、売るための方法など詳細に教えてもらいました。この仕事を10年、20年とやっていれば、そういった全体のこともわかるのかもしれない。でも、僕は7年という、この業界では短いスパンで独立したため、「作る」ことについてはそれなりにやってきましたが、

「売る」ということについてそれほど知識があつたわけではなかったので、その点はとても勉強になりましたね」

## 夢の工房を目指して

起業塾を受講した翌年の10年1月、堀尾さんは「お菓子工房サニープレイス」を開業させた。

「開業したら、ほとんどすべてのものを自分一人で作らなくてはならない。それが体力的に辛いですね。特にオープンしたての頃は、大変でした。今もほぼ一人でやっていますが、仕事の要領がつかめて、自分でやることは自分でやり、人にやつてもらえることはやつてももらえるようになって、少し楽になりました。売上を一段階あげるには、もう一人、手を増やす必要があるんですが、それで売上がいきなりボーンと上がるわけではなく、ゆっくり増えていくという感じに

なるでしようから難しい問題です。どこまで自分で一人で頑張れるかですね」と、堀尾さんは、これから10年、20年と続けられるか、それが肝心だと語った。

堀尾さんの夢は、外からガラス越しに工

房の様子がみられるようなお店を持つことだという。通りかかる子供たちが、目をキラキラさせてお菓子作りを眺めている、そんなお店を目指して、堀尾さんは今日も腕をふるつっている。

(取材 12年9月)

堀尾さんに

## 3つの質問!

### 質問1 商品の種類はどのくらいあるんですか?

生ケーキ約20種、焼き菓子約30種です。焼き菓子に力を入れているので、お店の名前も「お菓子工房」としています。出来るだけ新鮮なお菓子をお届けしたいと考えて、少量で仕込んでいるため、お越しの際お求めのお菓子が品切れになっていることもあります。

### 質問2 堀尾さんのポリシーは何ですか?

イベントなどに出店の依頼をいただくこともあるんですが、自分が作ったお菓子を、自分の目の届かないところには出したくないと思っています。

### 質問3 堀尾さんオススメの逸品はどれですか?

うへん、オススメといいますか、地味なんですが、僕はチョコチヤンクッキーが一番好きなんです。こういう大きいクッキーを子供が手にあってほおばって食べる、そんなお菓子を作りたいというのが、僕の原点です。



## アドバイスをお願いします! “起業を目指す人へ”

最初にやりたいと思った気持ちを忘れないことが大切です。

お菓子作りは、努力と根性！まさに体育会の世界です。上から叩かれて、すぐにへこんだり、愚痴をいったり、そんな気持ちでは続けられません。先輩に教えてもらったことは、素直に受け入れることが必要です。もちろん、自分にとって「これは正しい」と思う気持ちは大切ですが、それはそれとして、教えてもらったことはきちんと受け止める。そうすると、いつか「ああ、あの時教えてもらったことはこういうことだったんだ」と気付く日がくると思います。



お菓子工房 Suuny Place

【所在地】宇部市床波1丁目6-13  
※駐車場は向かい花の森を利用可能

【営業時間】9:00~19:00

【定休日】火曜日・第3月曜日  
(クリスマスなどイベント日を除く)

【TEL】0836-51-3217 (FAX同じ)

<http://profile.ameba.jp/sunnyplace7546/>



# URANA家

## 新保 保さん

「占い」。言葉自体は身近でも、その実態については、知らない人がほとんどだろう。占い師は、特殊な力を持つているように思えるが、実はそうではない。占いとはどういうものなのか、そしてそれを仕事にするとということは。新保さんの話には、「こんな起業があつたのか」と目から鱗の連続だった。



### 異色の占い師

新保さんに話を伺ったのは、奥様の麻紀子さんが営む海の見えるカフェ。窓からの柔らかい陽射し、海からの風、そしてコーヒーの香に包まれた心地よい空間は、人々が持つ占いのイメージとは反対のものかもしれない。

昼間は企業に勤め、夕方や休日などに占いをしている新保さん。理系で、男性で、サラリーマンという、一風変わった占い師だ。

新保さんの占いとの出会いもユニークだった。「学生時代、東京で絵の勉強をしてたんです。お金がなかつたんで、公園で似顔絵描きをやってて。そしたら同じような感じで占いをしている人が結構いて、お互い暇だから話しかけたりしているうちに仲良くなつて。それで占つてもらうんですが、これが占い師ごとに自由なことを言うんですね(笑)」

皆があまりに色々なことを言うので、新保さんは逆にそれが何故なのかが気になり、本で調べるようになつた。すると、それまでバラバラだと思っていた発言が頭の中で整理され、占い師たちの言葉に納得がいった。新保さんは、占いというものが意外にもきちんとした体系に基づいていることに面白さを感じ、惹かれていたという。

人と話すことが大好きだという新保さんは、話ぶりは、心から楽しそうで、次々に出てくる興味深い話に引き込まれていく。

### 天気予報図

「占い師を超能力者のように思っている方もいるのですが、占いは天気予報図を見て、天気を予想するようなものなんですね」と新保さん。ただ手相を図として読むだけであればコンピューターによる自動診断も行われている。しかし、それでは占いによる本当のメリットは得られない」と新保さんは語る。

「占いをするということは、カウンセリングの意味もあるんです。心理カウンセリングは、相手の話をじっと聞きますが、占いは相手がやる気になる後押しとなる言葉を掛けます。どれだけ心に響くことを言ってあげられるか、相手

**質問1 この仕事のここが好き!という点は?**  
人としゃべることです(笑) それも本音ですが、記事向けにまじめにコメントをすれば、自分以外の人生を知ることができる点ですね。

**質問2 自分で自分の手相を占うことはありますか?**  
時々見ることはありますね。でも、自分で自分を客観的に見るのって、案外難しいんですよ。つい、良いように見てしまったりして。だから僕は、他の占い師さんに占ってもらうことがあります。結局自分で占つたのと同じような結果なんですが、「客観的」にアドバイスをもらうということが、占いの良さだと思います。

**質問3 仕事で落ち込む時はどんな時ですか?**  
落ち込むこと落ち込むこと…。この間までモチベーションが下がっていたんですが、嬉しいことがあると忘れちゃいますね。実は、この間占い教室の第三期の卒業式で、生徒さんから花束をいただいたんですが、本当に嬉しくて。嬉しそうで、新天町から小野田まで酔っ払いながら歩いて帰ってきちゃいました(笑)



新保 保 Shinpo Tamotsu

1978年、山口県宇部市生まれ。

宇部工業高等専門学校を卒業後、東京で1年間絵の勉強をし、地元で就職する。08年に開業。手相を中心に、九星気学とカードを取り合せたオリジナル占い「月詠(つきよみ)」で鑑定する。占いのコンセプトは「楽しく幸せに」。12年10月号から県内のフリーマガジンHABAHABAで念願の占い連載スタート。次は密かにラジオ進出を狙う。

事業所名 ▶ URANA家  
開業 ▶ 2008年10月  
開業資金 ▶ 0円  
従業員数 ▶ 0名  
事業内容 ▶ 手相・九星気学・カード・オリジナル月詠などの各種占い(個人鑑定・イベント出張)、占い教室

◆開業にあたって利用した制度・機関  
起業塾(宇部商工会議所 2008年)



に納得してもらえる事が言えるか。それが占い師として一番大切なことです」

実は、新保さんは学生時代にも占い師を試みたことがあったという。しかし、当時まだ20歳だった新保さんの言葉は、相手の心に届かなかつた。サラリーマンの占い師は異色だが、その経験が今の占いに生きていると新保さんは感じている。

### 夫婦で起業塾へ

08年、新保さん夫妻はカフェの開業を目指し、宇部商工会議所の起業塾に参加した。カフェをするのは麻紀子さんで、新保さんは何か役に立つればというオブザーバー的な気持ちだという。ところが参加してみると、一人一つの事業計画を立てなくてはならず、新保さんは、趣味の占いをテーマに仮の事業プランを発表することにした。

「資金ゼロ、従業員もゼロという事業形態で売上を上げて行くプランを立てるのは中々難しく、色々なイベントを考えました。そしたら、ちょうど起業塾の中にすでにカフェを開業している方がいて、そのお店で占いイベントをする話が盛り上がり、プレゼンの時には、日々決まり、プレゼンでイベントの告知までしました」

その年の起業塾は、受講生55人。最後までやり抜き、プレゼンを行ったのは、新保さんご夫妻を含めてわずか14名だった。

### 予想外の開業

占いという、一風変わった事業で見事にプレゼンを成功させた新保さん。その興味深い内容に、仮の事業計画で終わらせ、本当に開業してみてはという声があがつた。予想外の展開だつたが、占いという事業の可能性にわくわくする気持ちもあった新保さん。最後は、麻紀子さんが背中を押してくれたという。

「開業にあたって、店舗を持つわけでも、従業

員を雇うわけでもない。用は自分の気持ち次第ですから、特に大変なことはありませんでした。強いて言えばやるべきことをどうやるか考えることだつたと思います」と新保さん。

開業 자체は簡単でも、事業を継続するには大きなエネルギーがいる。いかに広告するか、いかに信用を得るか、課題は常にそこにある。

### 実績を積み上げて

小さな仕事をコツコツこなし、実績を積み上げてきた新保さん。そうして築いてきた人脈は、新保さんの大きな宝だ。現在の仕事の多くは、そうした人脈からの紹介である為、信頼を裏切らぬよう、一回二回を全力で占うことを何よりも大切にしているという。

間もなく開業5年目を迎える今、その積み重ねが徐々に実を結んでいる。

「お蔭様で、最近は名のある企業のイベントにも声を掛けてもらえるようになりました。でも、人と話すことは思つた以上に疲れます。カップリングパーティなどで、一度に数十人の手相を占つた後は、頭のてっぺん辺りから変なビームが出ているような気がします(笑)」と新保さん。つい先日は、雑誌の占いコーナーに連載が決まつたという。事業は波に乗つているようだ。昨年から始めた占い教室も、この秋の4期生でちようど一周年を迎えた。卒業生を弟子ではなく、占い師としての仲間だと考えている新保さん。彼らを仕事のパートナーとして、事業を広げていくことも視野に入れている。

しかし、会社を辞め、占い業に専念することについて、「占いの暗いイメージをなくしたい」という新保さん。新保さんと一度でも話せば、そんなイメージはすぐに吹き飛ぶだろう。世の中にはまだまだ新しい事業の可能性がある。未知の扉を開けば、そこには何かが待つていてるかもしない。

(取材12年9月)

**URANA家 (うらなや)**

【鑑定場所】《HugHug Cafe》山陽小野田市小野田730番地2  
【みんなの教室】宇都宮市浜町2丁目11-6

【営業時間】平日18:00～、土日祝  
※完全予約制 ※上記以外の場所も応相談

【TEL】090-7506-2065 【E-mail】uranaya3@gmail.com  
<http://futamopoppo.web.fc2.com/uranaya/>

Map showing locations: HugHugCafe (星), みんなの教室 (星), 鎌倉 (星), ナフコ, アルク南浜店, 竜王山オートキャンプ場, きらら交流館.

**アドバイスをお願いします!**  
**“起業を目指す人へ”**

起業している人は、独りだと感じます。こんな小さな事業をしている自分でさえ、そう思うんです。

**孤独を感じた時、同じモチベーションを持つ仲間との交流が大きな支えになります。**

起業して、1年以内にそういうつながりが持てるかどうかが、3年目以降も事業を続けられるかどうかのポイントになると思います。

自分が一人だと思い込んだら失敗します。

そんな時にも、占いを利用してもらえたならと思います。

# 正木行政書士事務所

正木 大介さん

自分を生かし、人の役に立てる道を模索した正木さん。その道は平坦ではないが、平坦な道の先に、自分が目指すものはなかった。心温かく、誠実に努力するその人柄は、周りに人々を集め、人の助けを得ることができた。開業の苦労と、それによって磨かれる人間性は、起業を考える人たちにどんなエールとなるだろうか。



## 相続・遺言専門

「温かいうちに飲みましょう」、正木さんがコーヒーを勧めてくれた。飲んでくださいという勧めではなく、一緒に飲もうという誘いだ。こちらが飲みやすくなるようにとの、さりげない心遣いを有難く感じながら、話を伺い始めた。

行政に出す書類を作るのが行政書士。言葉で言えば簡単だが、その業務は千数百種類、作成できる書類は1万種類以上あり、行政書士であってもその全体を把握することは難しいといふ。

「そもそも僕は何かのプロになりたいと思つていたのですが、宇部の人口では、間口を広くした方がいいだろうと、開業当初は何でも請け負つていました。しかし、それではやはり素人レベルの仕事を超えません。プロを頼つて来るお客様に中途半端なアドバイスをしては申し訳ないと、業務を相続・遺言に絞ることにしました」

数ある業務の中で、この分野に絞った理由の一つは、顧客層が高齢であることだった。同じことを繰り返し丁寧に説明する必要があるお年寄りへの対応は、性格に向き不向きがあるが、それ

を苦に思わない自分であれば、お客様の役に立つ仕事が出来るのではと正木さんは考えたのだ。

## 法律との出会い

正木さんは高校卒業後、大阪の大学に進学した。専攻は経済学だったが、数字が苦手な自分には向いていないと感じていたという。

「そんな中、自己啓発のために宅建の勉強をしました。そうしたら法律って楽しいな」と。それが正木さんと法律との出会いだった。

その後、正木さんは大学を1年留年する。当時は一流大学を出ても就職が難しい、いわゆる就職氷河期の始まりだった。そんな状況で、留年して、特にとりえもない自分が就職活動をしても難しいだろう、そう思った正木さんは、興味のある法律の分野で司法書士を目指すことにした。

しかし、司法書士は狭き門。合格には、体力と、運も必要だった。フリーランスをしながら勉強を続けても、ゴールが見えないと感じた正木さんは、2年目にバイト先のホテルに就職



正木 大介 Masaki Daisuke

1975年、山口県宇部市生まれ。  
大学卒業後、司法書士を目指し、働きながら法律を学び、07年に行政書士の資格を取得。大阪でホテルマンとして8年、IT企業の営業として2年勤めた後、宇部に戻り、開業する。現在は、温和でハートフルな人柄を生かし、高齢者の顧客が多い、遺言・相続専門の行政書士として活躍中。

## 正木さんに 3つの質問!

### 質問1 起業塾に参加された感想は?

素晴らしい「人との出会い」がありました。ちょうど開業した月に行われた短期起業塾に参加したんですが、それがとてもよくなっています。その年の6月に行われた3ヶ月の起業塾に再び参加しました。当時のメンバー8名程とは、今も定期的に勉強会をしています。

### 質問2 仕事をする上で大切にしていることは?

一期一会の精神で接遇を心掛けています。そして、「絶対にお役に立つんだ」という気持ちで望んでいます。

### 質問3 仕事で落ち込んだ時はどうしますか?

まず同じ失敗を繰り返さないよう、反省点をノートにメモする。ノートにメモったら、敢えて忘れる。そして、家に帰って寝る。それが僕の気持ちを新たに頑張る方法です。

事業所名 ▶ 正木行政書士事務所  
開業 ▶ 2011年2月  
開業資金 ▶ 200万円  
従業員数 ▶ 0名  
事業内容 ▶ 相続手続、遺言書作成、  
契約書・公正証書など書類作成

#### ◆開業にあたって利用した制度・機関

短期起業塾(宇部商工会議所 2011年)  
起業塾(宇部商工会議所 2011年)

#### ◆開業にあたって取得した資格・許認可

行政書士(2007年)

「行政書士は、最初、大学を卒業した年に受験したんですが、その時は落ちてしまいました。でもやはりどうしても取っておきたいと考え、平成19年にリベンジして合格しました」

## 突然の開業

30歳を過ぎた頃から、正木さんはこれから人生を考えるようになっていた。すぐに行政書士として開業することも考えたが、その前に一つやつておきたいことがあった。

「僕は営業されるのがすごく嫌なんでも、営業するのも苦手なんですが、商売をはじめるなら、営業というのは絶対避けられない」。正木さんは自分を鍛えようと、31歳で転職。大阪のIT企業で営業の経験を積み、開業について少しずつ考えながら2年半を過ごしていたという。

「そんな頭の中には、開業というものを行動に移すきっかけになつたのは、母親の病気でした。僕は一人っ子なので、自分が宇部に帰つて家族を支えないといけないと思いました」

## 人とのつながり

会社を辞め、宇部に戻つた正木さんは、これも何かの運命と心を決め、わずか3ヶ月程で自宅で開業をしたという。運転資金の計算もしていなければ、業務の右も左もわからない。今にして思えば、完全な見切り発車だった。

「一番困ったことは、人脈がまったくないということでした。とにかく一軒一軒挨拶にまわつて、帰つてからは手書きで挨拶状を書きました。その年の年賀状は百枚を超えていましたね。人の縁に飢えていたから、そのありがたさが色々な所でわかります」と正木さん。現在の事務所に移転したきっかけも、まさにそうした人との縁だった。

正木さんの事務所が入つている建物は、他にも不動産・土地・家屋調査士の事務所があり、相続・土地に関することがこの一箇所で完結する、いわゆる「ワンストップサービス」になっている。

「最初は自宅で、できるだけお金をかけずにやっていこうと考えていたんですが、ある先輩から『商売はお金を出さなければお金を作らない』とアドバイスをもらつて。そんな時、知り合いの不動産屋の社長から、この店舗に入らないかと声を掛けてもらつたんです。こんなチャンスはそうあるものではないと、移転を決断しました」

## 頼られる喜び

「不利益をこうむる人がいれば、正当な仕事をしていくも、恨まれたり、クレームになることもあります。お金のことと肉親同士が争う場に立ち会つて、人の闇の部分を見ることが多いです。でも、僕はこの仕事をして、本当によかつた。最初は何の縁もなかつたお客様でも、何度もやり取りを交わすうちに信頼関係が生まれ、最後は本当に感謝してもらえる。そして、何かあれば僕を頼つてくれる。そうした人間関係を築ける仕事を就けたことを本当に幸せに思う」。正木さんは、心から湧き出る言葉でそう語った。

正木さんのこれから目標は「潜在需要の掘り起こし」だという。人は必ず死ぬのだから、遺言や相続と無縁の人などいない。しかし、遺言を纏起の悪いもの、自分には必要ないものと考えたり、作成を先延ばしにする人も多い。そんな人たちに、遺言の必要性や価値を知つてもらうため、正木さんはセミナー活動に力を入れている。

「保守的で、人見知りだった自分が、前向きに物事を考え、誰とでも話せるようになりました。売上も、人間性もまだまだですが、起業してからの成長のスピードは、これまでの人生で一番だと思っています」と目を輝かせた。

飾らぬ言葉で自らを語つてくれた正木さん。こうして自分とまっすぐに向き合い、進むべき道を模索しながら、この仕事にたどり着いたのだろう。成功を願わざにはいられない、そんな実直な人柄を感じた。

(取材 12年10月)



アドバイスをお願いします!  
“起業を目指す人へ”

起業を考えている人に対して、背中を押す人、引き止める人、2タイプいると思うんです。どちらも一理あるんですが、僕はあえて、背中を押そうと思います。

とにかくやってみなきゃはじまらない。

自己評価、マインドを高く持って、自分には絶対できると信じて取り組むことが大切です。自信のなさは相手にも伝わります。

それから、開業に向けて、経営と営業の勉強をしておくことも重要です。どんな仕事もお客様がいなくてははじまらないですから。とにかくまずは、自分を知ってもらう、色んなところに顔を出すことです。

# UBE心理カウンセリング・オフィス flow

近文彦さん

「流れる」、「満ちあふれる」等の意味を持つ「flow」。近さんはカウンセリングでじっくりと「聴く」ことによつて、人々の心に新鮮な心の流れを作る手助けをしている。また、自身も流れに逆らわずに生きることを心情としている。そんな近さんにとって、開業は自分が自分が自分の色でいられる「場所」を作ることだったという。



## 家族療法

「聴くプロ」である心理カウンセラーに、どのように話を伺えばいいのか。少し緊張しながらオフィスのドアを開けると、まるでカフェのようなおしゃれな空間に、Tシャツ姿の近さんがいた。病院のようなイメージを抱いていたためだろうか、そのギャップに驚きつつ、安心感を覚えた。

「心理学に興味を持ち始めたのは、高校生の頃。思春期の不安定な時期ってありますよね。そんな頃に心理学や哲学など、色々な本を読んだんです」と近さん。

近さんは、それらの本に影響を受け、大学の心理学科へ進んだという。

「当時は大学から依頼して実習なんて制度はなかつたんで、ある病院に自分から飛び込んでいつて勉強させてもらいました。その頃、その病院にすごい先生がいたんです。そこで、家族療法とは、家族の1人が心の病気にか

かかった場合、その人だけを患者とせずに、家族全体を治療対象としてとらえカウンセリングを行う、当時広まりつつあつた画期的な治疗方法だった。

その心理カウンセラーに感銘を受けた近さんは、家族療法を行う大阪のカウンセリングルームに研修生として勤めた。病院ではなく、カウンセリングだけを専門に行う場所。近さんの開業の原点はそこにあるという。

## いくつかの職を経て

約1年の研修を終えた近さんは、宇部に戻つて仕事を探したが、当時は今ほど心のケアをする機関が多くはなく、カウンセリングの仕事はすぐには見つからなかった。

近さんは、プログラマー、作業療法士の手伝い、老人ホームの生活指導員など、いくつかの職業を経験する。

そうして数年間を過ごした後、学生時代に実習させてもらった病院で知り合ったソーシャルワーカーの先生がいたんです。そこで、

## 心のチューニング

「クリニックでは自分の他に医師がいて、薬も出してくれる。必要な場合は病院との提携

する」と言われた近さん。しかし、気が付けば二年近くの歳月が流れていた。「ある時、院長が開業について『そろそろじゅうぶん』と言つた。それでも、まだ自信がないと言つた。『いや、近くん、自信があるないじやないよ。やらなきゃ自信はつかない』って言われて(笑)」

08年、その言葉に背中を押された近さんは、宇部商工会議所の起業塾で開業のノウハウを学ぶ。そして10月に受講を終え、翌年の2月に心理カウンセリング・オフィス flowをオープンさせた。



近文彦 Chika Fumihiko

1966年、山口県宇部市生まれ。

98年、臨床心理士の資格を取得。flowで代表を務める他、医療法人土生クリニック(周南市)、常勤心理カウンセラー、宇部工業高等専門学校スクールカウンセラーとして、心のケアに携わる。オフィスのお洒落な家具や観葉植物などのインテリアは、すべて自身の趣味。

事業所名 ▶ UBE心理カウンセリング・オフィス flow

開業 ▶ 2009年2月

開業資金 ▶ 300万円

従業員数 ▶ 1名

事業内容 ▶ 心理カウンセリング、スクールカウンセリング メンタルヘルスワークショップ

◆開業にあたって利用した制度・機関

起業塾(宇部商工会議所 2008年)

◆起業にあたって取得した資格・許認可

臨床心理士(1998年)

近さんに

## 3つの質問!

### 質問1 この仕事の好きな点は?

人との出会いを通して、色々な人生を再体験できることです。

### 質問2 起業塾の感想は?

一番印象に残っているのは、「個人事業主は365日働け」といわれた言葉。それがすごく頭に残っていて、休みがなくてえらいなと思った時、その言葉をふと思い出してくださいました。

創業計画書を作成したことによって、タイムスケジュール的にも見えてくるものがありましたね。あれがなければ、場当たり的にやっていたと思います。すごく勉強になりました。

### 質問3 座右の銘は?

「流れにさからわない」

行雲流水?  
あ、そうえう、そうですね。  
それかい? そ  
おじてこださー(笑)



### アドバイスをお願いします! “起業を目指す人へ”

個性ある人が色々なジャンルで創業したら、街が豊かに、おもしろくなると思います。先日、長野県の松本に行った際に繩手通りという商店街に行きましたが、個性ある店が並び、面白いなと思いました。



をしていますが、ここでは自分一人で看なくてはいけないと近さん。開業によって一番変わったものは、责任感だという。

「最初は緊張していましたね。襟付きのシャツを着て硬くなっていた。それが、だんだんこのままいいやと思って。こんなで来てくれる人だけでいいやって、こんな風になつちやつて(笑)」。近さんはTシャツの胸元をひっぱりながら、まるで自宅のリビングで話すような自然な姿で笑つた。

この仕事の難しさ、それはなんといつても「多様な人の心」だと近さんは語る。

「個性ある人の心ですからね、それぞれ自分の感覚で人をみたら、その人を理解したことにならない。それって世間ではこうでしようと言つたら、隣のおじちゃんが話を聞くのと同じ」

カウンセリングでは、その人の話をしつかりと「聴き」、その人の感覚で物事を理解するよう努める。それを専門用語で「チューニング」と呼ぶという。ダイアルの目盛りを探りながらラジオの電波をあわせるように、患者の心と周波数をあわせるのだ。

「時には、いらんこと言つたかなつて落ち込んだりもします。そんな時は、ひたすらギターを弾いたり、独りで山に登つたりして、とにかく「聴く」という五感をまったく使わないようになります」

近さんのその話から、カウンセリングで「聞く」という行為に、どれほどのエネルギーを費やしているのかということが伝わってきた。

### 自分の色

「健康保険の利かない心理カウンセリングは、値段的に高いと思われるかもしれないが、相場というものもあるし、値下げすることは考えていない。儲けようとか、そういうのではなく、本音を言えば、来てくれる人が来てくれればいいかと。それじゃあ開業した意味はなんなかと言ふと、そんな大それたものじゃ

ないんですけど、自分が自分の色でいられる場所と言うんでしようか」と近さん。

最後に今後の目標を伺うと、「僕は目標とか持たない。流れのままにつけて感じで。本当はないんでしようね(笑)flowつていろんな意味があるんです。「流れ」であつたり、「満ちあふれる」であつたり。心も流れるまさに逆流したり、せき止めるのも大変だしね。究極は僕らは皆、死ぬんです。死亡率100%ですよ。人間は大きな自然のほんの一部。それなのに、ごちやごちやした視野でごちやごちや悩んだりする。でも、そこで悩んだりするのが現実だから」。

そういうのつて、どうやつたら伝わるのかな、と近さんはつぶやいた。

こちらのつたないインタビューに耳を傾け、そして氣負いなく答えてくれた近さん。やはり、心理カウンセラーは聴く「プロだ」。

帰る頃には、体から余計な力が抜けているような、そんな気がした。

(取材12年10月)



UBE心理カウンセリング・オフィス  
**flow(フロー)**

【所在地】宇部市松島町11-18 Uビル5階

【営業時間】木曜11:00~20:00

土曜10:00~20:00

日曜13:00~19:00

【定休日】月、火、水、金

【TEL】0836-38-5520(FAX同じ)

<http://homepage3.nifty.com/office-flow/>



# エステ アムーる

宮野 春代さん

子育てと仕事の両立を考え、エステシャンに転職した宮野さん。心と肌の関係に気付き、それらをトータルでサポートする店を開こうと独立する。宮野さんは、「心で動く」を信条とし、スタッフとともに真心込めたエステで心からくるげるサロン作りを目指している。



宮野 春代 Miyano Haruyo

1964年、山口県宇部市生まれ。  
09年8月、株式会社ポーラ入社。社内の独立制度を利用して、2010年6月に開業する。さっかりと男前、そして母親のような大きな「愛」でお客様やスタッフを包む、エステアムーる所長。

事業所名 ▶ エステ アムーる  
開業 ▶ 2010年6月  
開業資金 ▶ 一  
スタッフ数 ▶ 7名  
事業内容 ▶ エステ、化粧品の販売・企業向けイベント出店

- ◆開業にあたって利用した制度・機関  
宇部地域中小企業支援センター(宇部商工会議所内)
- ◆起業にあたって取得した資格・許認可  
日本エステティック協会認定  
POLAエステティックプライマリー

**運命の「15分」**

会社員だった宮野さんがエステの道に入つたきっかけ、それは就業時間の変更だったという。

仕事の終わり時間が15分ずれて、5時45分になり、当時小学2年生だったお子さんの学童保育の迎えに間に合わなくなつたのだ。

「仕事が終わると、何分遅れますって電話して急いで迎えに行くんですが、いつもうちの子が最後なんです。私には言わなかつたんですが、ママがもっと早く迎えに来てくれたらいいなど先生に言つていると聞かれ、子供の負担にならない仕事をしようと思いました」

そうして時間帯を最優先して仕事を探していた宮野さんの目に、エステの求人広告がとまつた。

「自分がエステを受けるのは大好きだけど、するのってどんな感じだろう」と興味が沸いた

という。手に職をつけられることにも魅力を感じた宮野さんは、転職を決めた。わずか15分の差が宮野さんの人生を変えたのだった。

## ちゃんと笑える人

それまでは、会社で事務の仕事をしていた宮野さん。お客様にありがとうございますと言われる体験は、未知の感動だった。何気なく自分も使っていたその言葉が、言われる立場になるところにも嬉しいものかと思つたという。

「どんな人が来るか分からないので求人広告は出しません」と宮野さん。宮野さんは、ショッピングモールなどでこれと思う人を見かけたら、直接声を掛けているという。しかし、宮野さんの採用の基準は外見ではない。

「ちゃんと笑える人。どんなことでもいいから、夢を語れる人。脱いだ靴をきちんと揃えられる人。そして、頭で分かるのではなく、心に落ちる人」、それが宮野さんが求める人材だ。

## 心と肌

「エステでは、心地よい時間を過ごしてもらうことを一番大切にしています。意外に思



われるかもしれません、リラクゼーションを目的とした男性のお客様も多いんですよ」と宮野さん。

心と肌を一つのものとしてこらえて、トレーナルサポートするのが、宮野さんのエステの特徴だ。

「肌の不調は心と関連しています。エステの目的はほつとすること。例えば、お客様がリラックスしながら愚痴をこぼして、心が少し軽くなれば、結果、それが肌の美しさにつながるんです」

お客様の肌を知ろうと努める中で、心の視野が広がつたと宮野さんは語る。

「一人のことを色んな風に見るようになつた。一つの言葉に色んな思い、捕らえ方が増え、お客様のことを深く理解するようになつた。また、そうしたお客様の深い思いを話してもらえる自分にもなつてきたかな

所長として  
と思います

宮野さんは、朝は誰よりも先に店に入り、スタッフに「おはよう」と声を掛けるようにしているという。朝一番の挨拶で、その人の心の状態がわかるからだ。

「仕事をする上で、時には落ち込むこともあります。でも今は、それを他のスタッフに感じ取られないよう、いつも笑顔を心がけています。何事も上手く行く時ばかりではないですが、だからこそ遣り甲斐もある。ゆっくり一步ずつ前に進んでいくのが丁度いいのかなと思う…、思うようにしています」と宮野さんは笑つた。

取材を終えようとした頃、お店のスタッフから電話がかかつた。

「すごい！すごい！うん、うん、よかつたね！」心を込めてそう応える宮野さん。共

に喜ぶその声に、宮野さんのスタッフへの思いを感じた。

「お店でスタッフ同士もめることがあつてもいい。でもその後にバラバラにならないようにしなくてはいけない。所長と呼ばれているが、皆に支えられて所長にしても

らつてていると思つて。ここは皆のお店、そこは捨てられない」

優雅に、につこりと微笑えむその顔から、一つ大きなものを乗り越えたような、そんな人間のスケールを感じた。

(取材 12年10月)

宮野さんに

## 3つの質問！

### 質問1 「アムーる」の「る」が平仮名の理由は？

店名は、フランス語で男性から女性へ向けておくる「愛情」を意味するamourからとりました。エステで綺麗になって、男性からその言葉をいってもらおうという願いを込めています。末尾の「る」は、本当はほとんど発音しないそうで、辞書に小さく平仮名で「る」と書いてあったのでそれをそのまま店名にしました。

### 質問2 大切にしている言葉はなんですか？

「心で動く」です。スタッフにも「頭でわかる人ではなく、それ(頭でわかったこと)が心に落ちる人」を求めていきます。

### 質問3 お店のオススメを教えてください。

オーダーメイドで作る化粧品です。  
スキンチェックとカウンセリングの情報を静岡にある分析センターに送って作ってもらいます。



### アドバイスをお願いします! “起業を目指す人へ”

困った時は、何でも一人で抱え込まず、誰かに相談したり、お願いしたりすることも必要だと思います。そうすることによって、出来る範囲も広がります。

そして、「元気の発信は自分から」。

悩んでいる時こそ、前向きな気持ちで取り組んで行きたいですね。

Relaxed time for you  
エステ アムーる

【所在地】宇都宮市南浜町2丁目5-20

【営業時間】9:00~17:00

【定休日】日曜・祝日

※時間外や定休日も応相談

【TEL】0836-21-0734 (FAX同じ)



# カフェ&ダイニング シエリエ

松山 春美さん

自家焙煎のコーヒーでほっと一息つきながら、雑貨を見たり、占いをしたり、マッサージでくつろいだり。シェリエは、カフェ+αのサービスを提供する新しいスタイルのお店だ。興味のあることに積極的に挑戦する、明るくパフルなオーナー松山さん。シェリエには、そんな松山さんを慕って集まる常連客も多い。



## 介護福祉士

新田町名店街をカラフルに彩る、鮮やかな赤い扉のお店。それが松山さんの営む「シェリエ」。09年に中央町から移転し、4年目を迎えた。専業主婦として子育てに専念していた松山さんが、アクションを起こしたのは29歳の時。20代のうちに何かを残したいと、短大へ入学し、介護福祉士の資格を取得した。

「卒業後は、訪問介護の現場で働きました。でも、実際に現場に出てみると、利用者さんは家事はいいからお茶でも飲みながら話をしようと言っています。家事や介護も大切だけど、お年寄りが何より楽しみにしているのは、話しすることでした。誰だって、自分の話を聞いて、自分がことを分かつてもらいたいですよね。そんな風に感じていた所に、母が仕事をやめたのをきっかけに、一緒に何かやろうということになつて」

松山さんは、介護での出来事から、くつろぎながらおしゃべりが楽しんでもらえるカフェをやつてみたいと思いつく。お母さんも、以前23時に終わるなんてことはほとんどなかつた

「カフェだけで食べていくのは大変。安易にやつても、絶対食べでは行けない」。松山さんは力を込めてカフェの実情を語った。

移転前のシェリエの営業時間は、8時から23時まで。松山さんは、「死ぬほど働いた」という。「とにかくカフェは仕事が多い。掃除をして、モーニングが済んだら、毎日買い出し。必要なものはそれぞれ少量だから業務用を配達してもらうわけにはいかない。それから、ケーキとランチのおかずなどは全部手作り。ランチが終わって、ティータイムのちょっと一息つく休憩時間には家の用事をこなす。夜はディナーと、当時は2階があつてパーティーもしてたから、

喫茶店をしていた経験があり、それなら出来るだろうということで二人の意見が一致した。「でも、カフェは母の思っていた喫茶店とはまったく違っていたから、きっと仕事の多さにカルチャーショックを受けたと思います」

## 多忙な日々

松山さんに

## 3つの質問!

### 質問1 後から気が付いた「やっておけばよかった」点は?

「後から」とかないんですよ。気付いたときにできることをすればいい。「あの時あれやっておけばよかった」とかじゃなくって、「今」気付いたことをラッキーと思って、「今」気付いたことをすればいい。過去なんて振り向くな(笑)

### 質問2 仕事で落ち込んだ時はどうしますか?

落ち込むというか、ずっとこのテンションでいるために、自分の時間を大切にして、自分がハッピーでいられる人たちと一緒にいます。あと、よく寝て、よく食べて、よく笑う!

### 質問3 商店街に移った感想は?

商店街は共存、支えあい。どんな仕事もそうだけど、自分だけ良くなるうって考えでは上手くいかないですね。暇になったら他のお店に顔を見に行ったり、何かちょっと買ったりしています。



皆ともて温かくて、この商店街に育ててもらっている、そんな気持ちです



松山 春美 Matsuyama Harumi

1974年、山口県下関市生まれ。  
韓国を愛する在日3世。調理師、介護福祉士、手相占い師と様々な顔を持つシェリエオーナー。アクセサリー製作、温泉、歴史など多趣味、多才。中学生の子供2人を育てながら、「自分らしく、やりたいことは全部やる」をモットーに毎日を楽しく過ごす。

事業所名 ▶ カフェ&ダイニング Cherie(シェリエ)

開業 ▶ 2006年12月

開業資金 ▶ 450万円

従業員数 ▶ 1名

事業内容 ▶ カフェ、雑貨販売、占い(タロット、手相)、リラクゼーション(タイ古式マッサージ)

### ◆開業にあたって利用した制度・機関

宇部観光料飲組合、宇部商工会議所

### ◆起業にあたって取得した資格・許認可

食品衛生許可、タイ古式マッサージ(タイ文部省認定)

早口で一日の流れを説明してくれる松山さん。息をつく間もないその語り口に、当時のハードさが伝わってきた。

### 移転。新天町へ

松山さんは毎晩1時すぎに帰宅しても、朝は起きて子供のお弁当を作っていたという。とにかく体が辛かつたが、シェリエに来ることを楽しみにしているお客様のためにも、生活のためにも頑張るしかなかつた。

「まったく自分に余裕がなかつた。そのうちに体調も壊してそれで思つたんです。これじやあ、続けられない。人にも優しくできないと自分やお客様にとつて、より良いお店にするにはどうすればいいか。松山さんは色々な案を考えたが、実現するには店舗のスペースが足りない。そんな時、新天町に店を構えるお客様が、「商店街においてや」と声を掛けてくれたという。

09年10月、シェリエはより広い店舗を求め、新天町に移転する。移転に際し、料飲組合や新天町名店街協同組合が大きな力を貸してくれた。

### ハッピーを届けたい

「カフェだけで生きていくのは至難の技。良さそうに見えて、皆きっと苦労されていると思う。カフェ+αのオリジナル要素をどう取り込んでいくか、それが重要なとります」

現在シェリエでは、カフェの他に雑貨・化粧品の販売、占い、そしてリラクゼーションと多様な事業展開をしている。他事業の収益もあり、カフェの営業時間を短くすることが可能になつた。どんどん事業が増えていつたのは、「やりたいことを全部やつてきた結果」と松山さんは言う。

しかし、それらがカフェと融合して新たな魅力を生み出しているのは、松山さんの高い経営センスあつてのことだろう。

例えば、シェリエにはコーヒーとハンドマッサージがセットになつたサービスメニューが

ある。  
「皆、手がこつているということを知らずに生きているんです。コーヒーを飲んで、10分位ならマッサージを受ける時間ができるじゃないですか。このメニューには、皆さんに自分をもつと大切にして欲しいという思いがあります。自分で自分を大事にしなければ、人が自分を大事にしてくれはしない。私は自分を大事にしちゃですが(笑)」

松山さんは今年8月にタイに2週間の留学をし、タイ古式マッサージの資格も取得。10月からシェリエで施術を開始したという。「思つた以上に反響が大きくて、9割以上がリピートしてくれるんです。来年には、タイ古式マッサージの上級資格を取りに行くつもり。今も喜んでもらつていますが、もつと高い技術でハッピーを届けたいと思っています」

### また会いたくなる人

「お客様は、ここにコーヒーを飲みにくるんじゃない。私や、ここで会える人に会いに来てくれるんです。だから、どこそこの高級豆を使用しますとか、そんなことはこの街ではそれほど重要ではない。私が大した人間だという訳ではありませんとか、大切なのは人間力だと思つています」

こちらの質問に、いつもその一步先を行く答えを返してくれる松山さん。そして、「一步じゃないですよ。五歩!」。そう言って、アハハッと元気いっぱい笑つた。その笑いには、裏も表もなく、ただ「楽しい」という思いだけが感じられた。

「やりたいことをして、人が喜ぶから、もっと嬉しい。だから、これからもっと色々な事業が増えると思います」。松山さんは笑顔でそう語つた。「また会いたくなる人」。松山さんは、そんな魅力のある女性だ。カフェに通う常連さんたちの気持ちがわかつた気がした。

(取材12年11月)



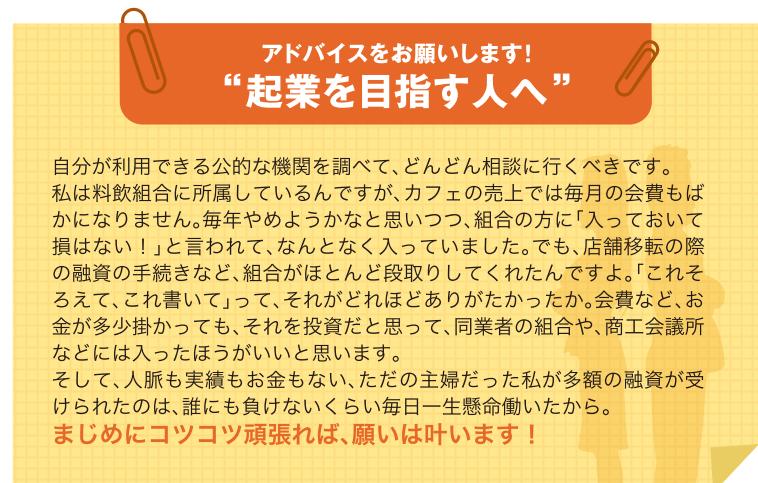
【所在地】宇部市新天町一丁目3-11  
(新天町アーケード内)

【営業時間】11:00~17:00  
※マッサージは14:00~20:00  
(予約受付17:00迄)

【定休日】日・祝日

【TEL】0836-21-2550

[http://blog.livedoor.jp/cafedining\\_cherie/](http://blog.livedoor.jp/cafedining_cherie/)



アドバイスをお願いします!  
“起業を目指す人へ”

自分が利用できる公的な機関を調べて、どんどん相談に行くべきです。私は料飲組合に所属しているんですが、カフェの売上では毎月の会費もばかになりません。毎年やめようかなと思いつつ、組合の方に「入っておいて損はない!」と言われて、なんとなく入っていました。でも、店舗移転の際の融資の手続きなど、組合がほとんど段取りしてくれたんですよ。「これそれで、これ書いて」って、それがどれほどありがたかったか。会費など、お金が多少掛かっても、それを投資だと思って、同業者の組合や、商工会議所などには入ったほうがいいと思います。そして、人脈も実績もお金もない、ただの主婦だった私が多額の融資が受けられたのは、誰にも負けないくらい毎日一生懸命働いたから。  
**まじめにコツコツ頑張れば、願いは叶います!**

# 創業のチェックポイント

事業を開始・継続するためには、情熱や信念に加えて  
事前準備が不可欠です。  
少なくとも次の点について注意しておくことが必要です。



## ▶ 事業計画書の作成

自分の志を実現するための具体的な行動を示すためのものです。頭の中に描いている起業のイメージを具体的にまとめるこにより、実現するため何をしなければならないかを明確にし、実現可能なものに近づけていきます。  
※また、事業計画書は創業時に融資を受けようとする際に必要になります。

### [事業計画書の項目例]

項目	内容・ポイント
業種	創業する業種
創業動機	「今までの経験を活かしたい」、「以前から自分の店を持つことが夢だった」、「良い物件が見つかった」など
ご自身の経歴	過去・現在の職歴「勤務先」、「在籍年数」、「取得資格」など
商品・サービスの特徴	「どのような商品やサービス」を「どれくらいの価格」で「どのくらいの数量」販売・提供するか
セールスポイント	「近郊では販売していない」、「他店より価格が安い」など
販売先・仕入先	「どこで」、「誰に」販売するか。(業種によって立地が売上げの重要なポイントになるため立地の選定理由も必要)また、「どこから」商品や材料を仕入れるのか
必要資金とその調達方法	創業に必要な「店舗改装費」や「機材等の調達」、「商品の仕入れ」や「経費の支払い」などの資金を調達する方法として「自己資金」や「親族からの借入」や「金融機関からの借入」を記載。また、借入に対する返済方法を検討しておくことが必要。
収支予測	創業後の予定として毎月の「売上高」、「仕入高(材料費)」、「その他の経費(人件費、家賃、水道光熱費など)」を算出し、下記より毎月の利益を計算。[利益=売上高-仕入高-その他の経費]

事業計画書の様式は日本政策金融公庫のホームページでダウンロードできます。  
また、宇部商工会議所の相談窓口にて「記入例」をお渡ししております。

## ▶ 事業の形態

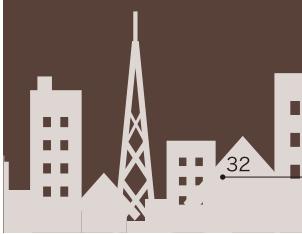
独立・開業の形態は多様です。どの形態が「一番」ということはありません。メリット・デメリットなどをよく考慮し、自分に合った形態を選びましょう。



### [個人事業主と法人(株式会社)のメリット・デメリット]

項目	個人事業者	法人(株式会社)
創業手続き	簡単で費用が掛からない	手間と費用(25万~45万)が掛かる
経営者の責任	無限責任	有限責任
税金	所得税・事業税・住民税・消費税	法人税・事業税・住民税・消費税
営業上の信用度 企業イメージ	法人に比べると劣る面が多い	信用度が高く、イメージもよい。取引の際に有利な他、優秀な人材を確保しやすい。
税務	経費として認められる範囲が狭い。	経費として認められる範囲が広く、事業所得が増えると節税効果が高くなる。
その他	定款がないため、柔軟に活動できる。	決算公告(財務情報の開示)が義務付けられている。

※この他に合同会社、合資会社、合名会社、NPO法人などの起業ケースもあります。



## ▶ 営業許可申請・届出

業種によっては、役所からの許可・認可或いは届出が義務づけられているものがあります。  
許認可が必要かわからない時は、関係窓口に問合せてください。



### [営業許可申請・届出が必要となる主な業種]

保健所	県及び他の官庁	警察署
■飲食店 ■食品製造・販売 ■理美容 …………など	■不動産取引 ■建設業 ■運送業 ■自動車整備業 …………など	■警備業 ■古物商 ■リサイクル店 …………など

※これら以外にも営業許可申請・届出が必要な業種があります。また、資格や許認可が必要な業種もあります。

業種・業態が決まったら、同業者・ライバルとなりそうな相手にどんな所があるのか、どういう所が儲かっていて、どういう所が不振なのかをリサーチし、その原因を考えてみてください。  
実際に現地を見たり、新聞・雑誌などの情報から分析することも方法のひとつです。  
大事なのはそれを真似ることではなく、同業者・競合相手を知ること=「市場」を知ることです。

## ▶ 税務・社会保険関係の届出

### [税務・社会保険の届出先とその内容・提出期限]

対象	届出の種類・名称	届出先	提出期限・留意点
(個人事業主)  税務関係	個人事業の開業届出書		開業の日から1ヶ月以内
	所得税の青色申告承認申請書 ※青色申告を希望する場合	宇部税務署	開業の日から2ヶ月以内 ※開業の日が1月1日から1月15日までの場合は3月15日まで
法人  税務関係	法人設立届出書		設立の日から2ヶ月以内
	青色申告の承認申請書 ※青色申告を希望する場合	宇部税務署	設立3ヶ月を経過した日と最初の事業年度終了日のうち、いずれか早い日の前日
社会保険関係	雇用保険 ①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届	宇部公共職業安定所	①は設置後10日以内 ②は雇用した翌月の10日まで ※個人・法人とも従業員を雇用すると適用事業所となる
	労災保険 ①保険関係成立届 ②適用事業報告 ※建設業以外の業種は 公共職業安定所で手続きが可能。	宇部労働基準監督署	①は保険関係成立後10日以内 ②は事業所設置後遅滞なく ※適用事務所は雇用保険と同じ ※従業員を10人以上雇用する場合は「就業規則届」の提出も必要

※その他にも市町村役場、県税事務所、社会保険事務所等にも届出書等の提出が必要となる場合がありますので各機関へご確認ください。

### 届出先・お問い合わせ先

- 宇部税務署 ..... 〒755-8625 宇部市常盤町1-8-22 TEL.0836-21-3131
- 宇部公共職業安定所 ..... 〒755-0036 宇部市北琴芝2-4-30 TEL.0836-31-0164
- 宇部労働基準監督署 ..... 〒755-0044 宇部市新町10-33 TEL.0836-31-4500

## 創業に係る公的な融資制度のご案内 (平成24年12月末日時点)

### ■日本政策金融公庫

[新たに事業を始める方、又は事業開始後間もない方]

融資対象	融資額	返済期間	担保・保証人
新たに事業を始める方や事業開始後おおむね5年以内の方で一定の要件に該当する方	<b>7,200万円以内</b> (うち運転資金4,800万円以内)	運転資金 5年以内 (特に必要な場合7年以内) 設備資金15年以内 (特に必要な場合20年以内)	必要

[女性または30歳未満か55歳以上の方]

融資対象	融資額	返済期間	担保・保証人
女性または30歳未満か55歳以上の方であって、新たに事業を始める方や事業開始後おおむね5年以内の方	<b>7,200万円以内</b> (うち運転資金4,800万円以内)	運転資金 5年以内 (特に必要な場合7年以内) 設備資金15年以内 (特に必要な場合20年以内)	必要

※設備資金(土地取得資金は除く)の場合、基準金利よりも0.4%低くなるなどの特典があります。

[無担保・無保証人をご希望の方]

融資対象	融資額	返済期間	担保・保証人
新たに事業を始める方、または事業開始後税務申告を2期終えていない方	<b>1,500万円以内</b>	運転資金 5年以内 (特に必要な場合7年以内) 設備資金10年以内	不要

※事業開始前、または事業開始後で税務申告を終えていない場合は、創業時において創業資金総額の3分の1以上の自己資金が必要です。

※基準利率に1.65%(法人の代表者の方等が連帯保証人になる場合は1.55%)上乗せがあります。



借入金利は使い道や返済期間、担保・保証人の有無、金融情勢などによって変動します。  
詳しくは日本政策金融公庫のホームページもしくは支店窓口までお問い合わせください。

お問い合わせ先

- 日本政策金融公庫 下関支店(国民生活事業) TEL.083-222-6225 <http://www.jfc.go.jp/>
- 宇部商工会議所 中小企業相談所 TEL.0836-31-0251 <http://www.ubecci.or.jp/>

### ■宇部市制度融資

[宇部市事業資金融資制度]

融資対象	融資額	返済期間	担保・保証人
新規開業者又は営業実績が1年未満であること。市内に居住(法人については登記)し、かつ、市内の事業所で事業を営むこと。	<b>500万円以内</b>	5年以内	【担保】 不要 【連帯保証人】 法人の代表者以外は不要

※新規開業又は開業後3ヶ月未満の場合は、当該業種について開業前5年間に3年以上の職歴(経験)を有し、かつ、年齢が25歳以上であること。

※新規開業又は開業後3ヶ月未満の場合は、開業に要する資金の3分の1以上の自己資金を有すること。

### ■山口県制度融資

[起業化支援資金(新規創業枠)]

融資対象	融資額	返済期間	担保・保証人
起業化支援アドバイザー又は地域中小企業支援センター等からビジネスプランについての推薦を受けて新たに事業を開始(開業して6月以内のものを含む)する方	<b>2,000万円以内</b> (但し、所要額の80%以内が限度)	10年以内 (運転のみの場合は5年以内)	【担保】 必要に応じて 【連帯保証人】 原則として法人の代表者以外は不要

# 日本政策金融公庫(国民生活事業)の利用手続き

## ご相談 お申込

- 日本政策金融公庫下関支店もしくは宇部商工会議所の相談窓口までお気軽にご相談ください。
- 日本政策金融公庫ホームページでは融資の詳細や創業の手引きなどをご案内しています。
- 窓口にて「**借入申込書**」や「**創業計画書**」などの必要書類をお渡ししますのでご記入のうえ、お申し込みください。
- 既に事業を始められている方の場合は「**決算書**」や「**試算表**」などの提出が必要になります。

## 面談 2

- 事業計画について資金の使い道や計画の妥当性などについて質問があります。
- 事業計画などをさまざまな角度から検討し、融資の判断をいたします。
- 申込から面談までの日数は1週間程度です。



## 融資 3

- 融資が決定すると「**借用証書**」などご契約に必要な書類がお手元に届きますのでご記入のうえ、提出いただきます。
- 契約の手続き完了後、指定口座へ融資資金が振り込まれます。
- 面談から融資資金のお振込みまでの日数は2週間程度です。



## 返済 4

- 返済は原則として月賦払いです。
- 返済方法は、**元金均等返済**、**元利均等返済**などがあります。



## 「創業に役立つ豆知識」

### 予想と現実のギャップに注意

日本政策金融公庫の調査では、創業前に立てた売上予想を創業直後から達成している企業は半分もありません。創業後の苦労をできるだけ少なくするために、予想と現実のギャップを埋める情報が大切です。

### 勤務経験から出てくるアイデア

勤務経験に裏づけられたアイデアは、実現の可能性がある程度見込んだ形で出てきますので、事業化して成功する可能性が高いといえます。単に、「流行しているから始める」というような安易な発想では、事業を軌道に乗せることは難しいでしょう。

### 従業員構成には一考を

創業する際は、自分だけでも営業できる体制を敷いたり、家族や元同僚などの信頼できる人材で固めることをまず考えるべきです。そのうえ、特に忙しいときをどうやって乗り切るかを考えるべきでしょう。アルバイトや派遣社員の効果的な活用も考慮に入れることが必要です。

### 余裕資金の準備など忘れずに

経営の安定していない創業当初は、売上げの伸び悩みや貸し倒れの発生や売掛金の回収の遅れ、不良在庫の発生などで予想以上に運転資金が必要となる場合が多いものです。創業時に綿密な資金計画を立てることはもちろん、不測の事態に備えて、余裕資金を準備しておくことが大切です。また、資金繰り表を作成し、将来的な運転資金の不足に備えることも必要です

※国民生活金融公庫「起業すびりっと—創業に役立つ豆知識—」より引用

# 取材を終えて…

この度の創業事例作成にあたり、個性溢れる13名の起業家の皆さんに取材させていただきました。

皆さん、創業からの経過期間が1年から10年と幅広く、業種も多岐にわたり、様々な状況下で苦労の末に起業され、今日に至るまでの険しい道のりを、経営者に自らの言葉で語っていただくという大変貴重な機会を通じて、起業することの大変さばかりではなく、目標を持って日々の仕事に取り組んでおられる充実した姿を拝見することができました。

そして、その姿から、「起業する」ということへの漠然としたイメージが明確になると同時に、起業家の皆さんと共に通するいくつかの「ポイント」が浮かんできました。

これらは、企業を経営するうえで非常に重要な要素でもあると思いますが、事例にもある通り、自らが起業し、事業を継続することは想像以上にパワーと根気を要するようです。

そして、創業することが目的ではなく、創業してからが本当の意味での勝負となることを感じていただけだと思います。ですから、「3~4年後の自分がどうなっていたいのか」という明確なビジョンを持って、事業を計画することが大切ではないでしょうか。今回ご紹介した先輩起業家のエピソードを通じ、この事例集が少しでもそのお役に立てれば幸いです。

宇部商工会議所 中小企業相談所  
渡辺・鈴木 記



## ◆自分のカラー◆

自分らしさを生かし、人の役に立つ、人に喜ばれる仕事をする。  
自らの個性を大切に、周りに耳を傾けながらも、譲れないところは貫く。

## ◆ブレない心◆

絶対にやりとげるという強い気持ちを持つ。  
そして、決めたことに対して責任を持ち、信念を貫く。

## ◆プラス思考◆

多少のことがあってもへこたれない。またへこむことがあっても、気持ちを切り替えるきっかけを持つ。  
プラス思考の人たちとの交流によって、モチベーションを高める。

平成24年度 山口県地域中小企業総合経営支援事業  
宇部市創業事例集

vol.2

# 起業を考えている人たちへ

～先輩起業家13人からのメッセージ～

企画・編集・発行

宇部商工会議所  
〒755-8558 山口県宇部市松山町一丁目16-18  
電話.0836-31-0251

発行日

平成25年1月

デザイン協力・印刷・製本 株式会社 創舎



■インターネットでもご覧いただけます。

宇部商工会議所 創業事例集

検索

<http://www.ubecchi.or.jp/>

★トップページからは「創業事例集」のバナーをクリック★