



Change

Chance

Catch

The Business!

起業

を考えている人たちへ。

tep by Challenge

先輩起業家12人からのメッセージ



平成25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

平成26年2月 宇部商工会議所

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。このような状況を踏まえ、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、今年も平成25年度宇部市創業事例集を発刊する運びとなりました。



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、創業件数増加を目指すため、平成14年度から平成25年度までの12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12年間、同塾の総受講者数は延べ400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ます。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、少しでも前進につながれば幸いです。

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。

元気な宇部の創造。考えよう、行動しよう、変化しよう、乗り越えよう

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。

しかし、

宇部の皆さん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。

市内2600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

きつと商工会議所の会員章が

掲げられていることでしょうか。

商工会議所は商工業の発展を通して

元気な宇部を創るため

日々さまざまな取り組み、

支援を行っています。



▲セミナー等の開催



▲確定申告の個別相談



▲宇部市花火大会

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。

地元企業
の
育成支援

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。

経営全般
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。

共済・
福利厚生
の
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。

広報活動
・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。

人材育成・
労働環境
整備支援

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。

国・県等への
陳情・要望
活動

起業塾

宇部商工会議所では、宇部市内における創業を支援するため、
平成14年度から平成25年度までの12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25年度までの受講者数は延べ400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。

次ページからは、そんな先輩起業家の創業エピソードをご紹介します。

※H25年度「起業塾」より



宇部商工会議所にて総勢34名の方々が参加!



磯本眞 講師の講義風景(ジーシー・マネジメント代表)



ビジネスプランコンテストで12名が発表

H25年度 起業塾概要

期間/6月29日④～9月14日④ ※計11回(延べ35時間)
対象/創業予定の方 ※水曜18～21時 または 土曜13～17時

時回開催は、決まり次第
ホームページで告知予定。

講義概要

- なぜあなたは起業するのですか?
- 計画書の考え方、資金調達・返済
- 競合を考える
- 開業時の資金調達について
- マーケティング
- 創業計画書の作成
- 必要な経費(設備・人件費等)を考える
- 創業フォーラム・ビジネスプランコンテスト

中小企業支援センター

「個別対応」「秘密厳守」「相談無料」

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応えします。
経営全般のご相談以外に、創業を考えてはいるが、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」をぜひご利用ください。

相談内容

- ① 創業に係わる諸手続
- ② 創業計画書作成
- ③ 法人の設立方法
- ④ 従業員雇用の留意点
- ⑤ HP、facebook、ブログの活用
- ⑥ 帳簿の付け方や税金の申告方法

[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
- 年金コンサルタント ●行政書士 ●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まで!

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。

宇部商工会議所 中小企業相談所

ご予約・お問合せは ▶▶▶▶▶ 0836-31-0251



03 はじめに

04 商工会議所案内 ● 起業塾 ● 中小企業支援センター



デイサービス
幸せの種 今田 千恵美 さん

08



ワンちゃんの美容室
BOON 木下 典子 さん
〔犬のトリマーの店〕

10



お茶専門店
Chasitsu 秋月 隆至 さん

12



リラクゼーションサロン
Reux 尾山 玲子 さん

14



美容院
サロン・ド・モリ 森 由美 さん

16



パーソナル・トレーナー
トータル・ボディ・サポート 鈴木 道臣 さん

18



菓子工房
SMILY 竹本 佳代 さん

20



㈱ファースト・ダイニング
手打うどん 麺工棒 下村 祥司 さん

22



おむすび・お茶漬け
米手 児玉 佐知子 さん

24



ビルメンテナンス・ハウスクリーニング
株式会社 アスクリエーション 山口 辰彦 さん

26



不動産売買・お部屋探し・新築住宅コンサルティング
アムズ不動産株式会社 沖本 智幸 さん

28



新車中古車販売・整備
YMR自動車 吉田 道生 さん

30

32 創業お役立ち情報 ● 創業チェックポイント ● 創業計画書の作成 ● 事業形態 ● 営業許可申請 ● 各種届出 ● 公的融資制度

Case-1

デイサービス 幸せの種

今田 千恵美 さん

のどかな田舎にあるデイサービス幸せの種。今田さんが運命的に出会ったという自慢の物件は、緑に囲まれた約3300㎡の敷地に、本格的なログハウス。空気の良さや、暖炉に和室も完備していて、絶好の立地で元気いっぱいに利用者を迎えている。

【事業所名】 デイサービス幸せの種 合同会社優悠
 【開業】 2013年4月8日
 【開業資金】 2100万円
 【従業員数】 5人
 【事業内容】 通所介護事業、デイサービス

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 2012年) / 山口県中小企業制度融資
 宇部地域中小企業支援センター(宇部商工会議所内)
資格
 指定居宅サービス事業者及び指定介護予防サービス事業者の指定
 ヘルパー2級、歯科衛生士免許



今田 千恵美
 山口県宇部市出身。高校卒業後、歯科衛生士の資格を取得。歯科衛生士・会社員等を経て、再度歯科衛生士となる。その後東日本大震災が起こり、翌年に口腔ケアの勉強会に参加。そこからデイサービスの道に入る。またスタッフの演奏を聴く機会を作る為、10年前から「慶徳」という団体を立ち上げ、数々のイベントを開催。趣味はバンドでボーカルを務めること、ジャズの演奏を聴くこと、読書。

開業までの道

今田さんは高校卒業後、母親の勧めで、歯科衛生士学校に通い資格を取得。その後、歯科医院に5年、大手半導体メーカーで20年勤務し、2009年に起業を志し退職した。2011年自身が通院していた歯科医院から人手不足だから手伝って欲しいと頼まれて、20年ぶりに歯科衛生士として働くことになった。その歯科医院では予防歯科に力を入れていたため、口腔ケアを再度勉強するきっかけになった。

2012年5月、東日本大震災の被災地、福島県いわき市に口腔ケアのボランティアとして赴き、口内の状態が悪いために食事が上手くできなかったり、口や体が衰えたりした高齢者に対面し、啞然としたという。そこでブラッシングなどの口腔ケアを行ったり、現地の介護士に口腔ケアの指導をしたが、高齢になるほど「自分の意志や思いを伝えられること」や、唯一の楽しみとなる「自らの口で食べて味わう」ための機能を維持し続ける事がいかに重要であるかを実感し、帰る頃にはそれらを取り入れたデイサービスを始めることを決意していた。

翌月には開業準備のため歯科医院を辞め、すぐに職業訓練校に通いヘルパー2級の資格を取得。それと同時に進行で起業塾を受講し、「起業塾12」ビジネスプランコンテストで最優秀賞に輝き、また「宇部市ソーシャルビジネス創出支援事業」にも認定されたという行動力と実力の持ち主の今田さん。

なんとか会社設立はできたが、介護保険の認定に必要な提出資料の専門用語等がわからず悪戦苦闘しながらも、ようやく認定をもらえ、2013年4月に開業。今田さんは、「介護の道に進んだのはたまたまなんです。歯科衛生士として再就職せずに、また東日本大震災がきっかけでボランティアに行っていなかったら、この道に進んでいなかったと思います。」と感慨深げに話してくれた。

人材育成と運営

「組織では、人材確保と育成が一番大事。自分がどういいうデイサービスをしたいかをどれだけスタッフにちゃんと伝えられるかが今の課題。」と話す今田さん。過去に、たくさん部下を抱え指導してきた今田さんだが、現在、人材育成は大変なようで、利用者さんが多く来られたとしても、スタッフがどれだけ気持ちよく対応してくれるかを常に意識しているという。また、気心知れた以前の勤め先の同僚と3人で会社を立ち上げたので、各自の意識が高く、介護事業を始める前にスタッフが様々な分野を勉強し資格を取得してくれたおかげで、デイサービスの内容にも幅が広がって助かっているという。スタッフ全員が介護の仕事はずっとやってきた訳ではないから、それが逆に競合他社と差別化できる良いきっかけにもなっていると語ってくれた。

施設の運営は思いのほか大変なようで、利用者が少ないと収入が入らないし、介護保険報酬の残り9割のお金は2~3ヶ月後に入るというタイムラグがあるので、資金の余裕がないと厳しいという。起業時に必要以上に資金を借入れ、余裕をもって事業を行う予定が、設備の認定基準をクリアするため浄化槽の設置が必要になり300万円近くの予定外の出費で、全く資金的余裕がなくなった。しかし、開業前に作成した収支計画では、収入予想を低く見積っていたので、予定より早い段階で当初の売上目標を超えることができた。「開業前には経費の積算はしっかりやっていた方がいいですよ。」とこれから開業する人のためにアドバイスをくれた。現在、地元紙やテレビ放送等での紹介、チラシの新聞折込、口コミ、ケアマネの方の紹介などで徐々に利用者は増えてきているという。

「1日10人の利用者になれば、資金的には余裕をもって次の事業に着手できますが、スタッフを増やさないといけなくなります。」と話す今田さん。「利用者の方が増えたことによりサービスに手が行き届かなくなるのは私達の本意ではありません。利用者の方がこの施設に訪れる前よりも健康状態等が改善していただいているのです。」と利用者の方の立場に立った事業への想いがひしひしと伝わってきた。

目に見える効果と想い

「いつまでも美味しく食事をしてもらい、元気におしゃべりしてもらうためには、口の筋肉を使うことが大切です。」と今田さん。デイサービスの取り組みとして、積極的に口腔ケアを実施し、オリジナルの口腔リハビリ体操を実施したり、レクリエーションでも折につけ口腔の筋肉を鍛えることを意識しながら、摂食嚥下機能の向上に役立てている。

施設の利用の多い方は週4~5回来られており、口臭が酷い方でも2週間位で良い状態になったり、毎回歯茎から出血していた方も出血しなくなったりするなど、効果を確認しながら、その人にあったケアを心がけているという。

「利用者さんにこの施設を自分の居場所だと思ってもらい、娘や孫のところに来た感覚で楽しんで過ごしてほしい。」と願う今田さん。アットホームな雰囲気の中、スタッフは利用者の方に寄り添いながら、その人の個性や能力、楽しみのポイントなどを会話に盛り込むので、利用者は生き生きとした表情になり、家族からも好評。食事は野菜ソムリエの資格を持つスタッフによる調理、時には「かまど炊き」のご飯。また、月に1回プロの音楽家によるコンサートを開催する等、充実したリハビリメニューが揃っている。

派遣と施設

「新たなサービスとしてデイサービスをしている同業の施設等へ口腔ケアをする歯科衛生士の派遣を現在検討しています。」と。どの施設でも利用者の方がきちんとした口腔ケアを回数多く受けることができ、カラダの状態が良くなってもらいたいという。

また子供等がおられないご夫婦からは、「どちらかが入院したり亡くなったら宜しくお願いします。」と言われたことがあり、「高齢の方が安心して一緒に暮らせるグループホームなどがしたい」夢は大きく持って良いですよ!と力強くイキイキと今後の展望を語る今田さんだった。



今田さんから

起業を目指す人へ一言!

自分の中で具体的にイメージすることが大切です。

起業する上で本来の目的をしっかりと持ち、自分の中で具体的にイメージすることが大切です。開業すると、雑事や資金の問題等、目の前の色んなことに迷い、精神的に振り回されることがあると思いますが、落ち込んだり、経営に行き詰ったときは、何の為にそれをしようとしたかという原点に戻ることが判断の指針となります。諦めずに前に進むと、なんとか進んでいけます。諦めるチャンスは山盛りやってくるから。(笑)



デイサービス 幸せの種

〒752-0211 宇部市奥万倉426-1
 営業時間 / 9:00~17:00
 定休日 / 年中無休 ※時間・曜日2食対応など要予約
 TEL / 0836-67-0801 (FAX同)
 定員 / 10名 ■食事代 / 200円(1食)
 対象 / 要支援1~2、介護1~5 ■送迎有
 http://yuuyuu12petit.cc/

木下 典子 さん

住宅街の一角にあるワンちゃん美容院「Boon」。愛犬を抱き出迎えてくれた木下さんの愛犬に向けた笑顔から、とても犬に対する愛情を感じ、そのお話からは、仕事に対するプライドと情熱と家族への感謝が伝わってきた。

【事業所名】 ワンちゃん美容室 Boon
 【開業】 2012年1月11日
 【開業資金】 100万円
 【従業員数】 2名
 【事業内容】 犬のシャンプー・カット・爪きり・耳掃除・足回りの処理

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)
 起業塾(宇部商工会議所 2010年)

資格

JKC(ジャパンケネルクラブ)公認トリマーB級 / ハンドラーC級
 愛玩動物飼養管理士1級 / 動物取扱責任者



Kinoshita Noriko

木下 典子

山口県山陽小野田市出身。1983年生まれ。福岡にあるトリミングの専門学校を卒業後、トリマーの下積みを経て宇部に戻り、自宅を改装して2012年にワンちゃん美容院「Boon」を開業。趣味はパトミニンをする。



起業塾

生まれた時からワンちゃんと一緒に暮らしてきた木下典子さん。幼い時からトリマーになることに夢を描き、トリミングの専門学校で学んだ後、福岡で3年間トリマーとして働き、技術を磨いた。友人にお店を出したいと話したら、起業塾の受講を勧められた。当時は、2日間の短期コースと約2ヶ月間の通常コースがあり、起業するための知識を得るために両講座とも受講し、とても勉強になったそうだ。また、受講者と横の繋がりができたことも大きく、今でも交流がある。さらに起業塾がきっかけで宇部商工会議所との繋がりができ、気軽に相談ができるようになったため、確定申告などでお世話になり助かっているという。

予算を抑えて開業

「開業資金は借り入れの方法もありますが、私はリスクが少ない方がいいと思ったので貯金でまかないました。店舗は自宅の駐車場をリフォームし、店内の備品は知り合いに譲ってもらった物や中古で揃えられるものは揃え、看板は起業塾の先輩に作ってもらいました。開業後収益の見込みが立ってから、徐々に設備を充実させていきました。起業したいと思っても、金銭面などでなかなか起業できないという話も聞きます。業種などにもよりますが、自己資金を貯め、できるだけ初期投資を抑えて開業されることも1つの方法だと思います。」と語った。店名「Boon」は、家族と一緒に候補を出し合い、ドライヤーの「ブーン」という音を連想したものに決めて、2012年1月にオープンした。

トリマーとしての仕事

起業して良かったという木下さん。最初の1年は広告宣伝の効果で顧客ができ、それがリピーターに繋がりが、更に口コミで広がっているそうだ。お客様の希望に添うように「ここは何センチにしますか?」と、とにかく細部に至るまで注文を聞いていて、その徹底ぶりや腕の良さがお客様に伝わっているのだろう。お客様はどんどん増えて、昨年5月からアルバイトを2人雇い、更に仕事の数をこなせるようになってきた。人を雇用することに対して不安はあったが、年末など先の忙しさを見据えて雇用し、良かったという。そしてスタッフと一緒にお客様が満足いただけるような店舗を心がけながら取り組んでいる。さらに、木下さんの技術と人柄の良さもあり、学生時代の恩師から声がかかり、現在YICビジネスアート専門学校のトリマーコースで非常勤講師も務めている。若いながらも自分の店の経営・運営と講師の両立をしている。



オリジナル

開業当初から、木下さんのアイデアで、トリミングしたお客様のワンちゃんに季節の柄やベーシックな柄の生地とデザインで手作りした、オリジナルのバンダナやリボンを毎回プレゼントしていて、お客様から喜ばれている。また最近人気となっているのが、オーダーでお客様のワンちゃんに似せて作る羊毛ストラップがある。スタッフが手作りしていて、とてもかわいいと評判だ。

次へのステップ

今は、ペットのトリミングができるトリマーB級の資格を取得している木下さんだが、次はショー用のカットができる「トリマーA級」を目指すという。ペットの犬にも血統があるが、ショー用の犬はさらに血筋が良くないといけなく。親犬がチャンピオンの経歴を持つビジョンフリーゼという子犬を譲り受け、店名と同じBoonと名づけた。そして、資格取得に向けてレッスンを受けている。そして昨年、結婚した木下さんのご主人は木下さんの仕事にとっても理解があり、大好きな仕事への熱意は、家族の応援で一段とアップしていると感じ、これから先の展望が楽しみな木下さんだった。



ワンちゃん美容室 Boon

ワンちゃん美容院 Boon

所在地 / 宇部市山の手町106-9
 営業時間 / 9:00~18:00(完全予約制) ※送迎あり(要相談)

定休日 / 水曜日
 TEL / 080-6416-0536

木下さんから 起業を目指す人へ一言!

分からないことがあれば みんなに聞くことが大切。

本当に創業したいと思ったら、結局なんとかなるように自分が動いています。友人の勧めで起業塾に行ったり、起業塾の友だちがセミナーに誘ってくれたり、自然と導かれたように勉強する方向にいき、気がついたら開業できていたという感じでした。何事も自分だけでは絶対にできないので、分からないことがあれば、すぐ聞くことが大切だと思います。

尾山 玲子 さん

看護師時代の経験と講師クラスのトリートメント技術を組み合わせ、お客様のその日の体調にあわせたオーダーメイドのボデイトリートメントをしている尾山さん。お客さんが癒される空間を演出し、今日も笑顔で迎えている。

【事業所名】 リラクゼーションサロン&スクール Reuxe(リュクス)
 【開業】 2013年6月
 【開業資金】 400万円
 【従業員数】 —
 【事業内容】 リラクゼーションサロン、スクール

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)
 起業塾(宇部商工会議所 2012年)

資格

○看護師○英国ITEC(イギリスの文部省・労働省認定補正医療試験機関)ホリスティックボディマッサージ&解剖生理学 / リフレクソロジー / アロマセラピー / リンパドレナージュマッサージ / インディアンヘッドマッサージ
 ○日本アロマコーディネーター協会インストラクター
 ○TCカラーセラピストトレーナー○アンセルフカードトレーナー 他



Oyama Reiko
 尾山 玲子
 山口県宇部市出身。1974年生まれ。看護師として宇部で6年、東京で3年間働いた後にセラピストの道へ進み、東京のスクールで講師やセラピストとして8年勤務。2012年宇部に帰郷、2013年に開業。読書好きな多くの資格を有しているココロカラダのセラピスト。



看護師からセラピストへ

尾山さんは、短大の看護科卒業後看護師の資格を取得し、大学病院の救急医療センターなどで9年間看護師として働いた。看護師という仕事は、やりがいがある反面、思った以上に大変で、尾山さん自身も患者さんの命を預かる重圧や不規則な勤務で心身共に疲労が極限に達していた。そんな中、足を触ることで身体に多くの影響が与えられることができることを知った。そこで色々なことを調べていくうちにリフレクソロジー(足の裏を押し体の不調を改善する療法)に興味をわき、看護師をしながら東京のスクールに1年程度通い、リフレクソロジーとボディセラピーの国際資格を取得した。

セラピストの資格を取得する際、カリキュラムの一環にケーススタディがあり、同僚たちにリフレクソロジーやボデイトリートメントを施術した時、「私だけではなく同僚も疲れていてストレスが溜まっている」と改めて痛感した。そして「看護師さん達の心と体が元気であれば、不安を抱えた患者さんに対して更に思いやりを持って看護ができるようになる。その為に役に立つ仕事がしたい。」と思うようになり、看護師を辞めて、セラピストの道に進んだ。

技術を磨くため、更なる資格を取得した。そして通っていたスクールの講師やセラピストとして8年間勤務し、経験を積んだ。それと同時に老人ホームや東日本大震災の被災地等へボランティアに行き、心身のケアなどを行った。何でも積極的に取り組んできたことを話してくれる姿はとてもイキイキしていた。

起業塾

尾山さんは父親の病気のこともあり、2012年に宇部に戻ってきた。これを契機にセラピストとして起業しようと思い、マンションの1室を借りての開業を考えた。しかし知人の経営者の方に相談すると、「今のままでは失敗する」と言われ、宇部商工会議所の起業塾で経営のノウハウを学ぶことを勧められたので参加してみたことにした。

起業塾では起業に必要な事業計画書の作成などに取り組んだが、思っていた以上に大変な作業だった。1度挫折しそうになったが、何とかビジネスプランを作り上げ、最後に行われたコンテストでは3位に入賞することができた。その後、「宇部市ふるさと起業家支援事業」にも認定され、それが地元紙の一面に大きく取り上げられた。「今となっては、あの時、諦めずに頑張って資料を作成して良かったと思う」と当時を振り返る。

開業に向けて

起業塾終了後に開業準備をしようと思いながら5か月間、知り合いが経営するコスメサロンの一角を間借りし、ボデイトリートメントの営業をした。そこで接客や考え方についてなどを学ぶことができたという。

そして昨年2月、開業に向けて物件を探し始めた時に、以前「いいな」と思っていたものの、他店が入っていて諦めた場所をたまたま不動産屋さんから紹介されたので即決した。しかし、開業に向けて何をしたいか、何が必要なのか全く分からなかった。そこで、宇部商工会議所に相談に行くと、開業に至るまでの必要事項や手続きやそのスケジュールを教えてもらえ、準備期間そして開業後も事細かくサポートしてもらえてとても助かったと話す尾山さん。また、「お客様がトリートメントを受ける場合はプライベート空間にしたい。」という思いだけで、店作りを始めた。そのため、施工業者と打合せをする際、どういう店舗にしたいかというイメージがあいまいだったため内装等がなかなか決められず、相当苦労したという。思い悩んだ末「店に入ってすぐ見える所のテーブルにはこだわろう」と考えて、アンティーク調のテーブルに決めたことから店作りが本格的に始まった。そこからは全ての準備が順調に進み、予定通り6月に開業した。

Reuxe
 リラクゼーションサロン リュクス
 ■所在地 / 宇部市島3-8-102
 コーポはまゆう1F
 ■営業時間 / 10:00~20:00
 ※日・祝は18:00まで
 ■定休日 / 水曜日
 ■TEL / 090-6836-0988 [完全予約制]
 ■http://reuxe.jp/
 ●セファンレオン ●セファンレオン ●セファンレオン
 ●カンパル ●菅太郎本舗 ●菅太郎本舗
 ●百葉屋 ●宇部新川駅 ●宇部新川駅
 ●記念館 ●記念館 ●記念館
 ●山口大学 ●山口大学 ●山口大学
 ●医学部 ●医学部 ●医学部

PR

開業前、「客寄せのためのディスカウントはしない。最初はお客様が少なくても、きちんと丁寧に対応していけば、リピーターとなってくれる。」と思っていたので、大々的にオープン広告宣伝はせず、フェイスブックやブログ、ホームページを始めたり、近所にリーフレットをポストインしたりと自分でできる範囲のことに集中して取り組んだ。そして「地元紙やフリーペーパーなどにお店が取り上げられたことで、思っていたよりお客様に来て頂きました。月に1~2度通ってくださる方もいて、今後はもっと多くの人に認知してもらえるように活動していきたいです。」また、「お客様からは『ボデイトリートメントなどをしたかったけど、行きやすいサロンが市内にはなかったから、このお店ができて良かった』と喜びの声をもらえることが本当に嬉しい」としみじみ話した。

想い

今後はスクールにも力を入れていきたいと思っている。「人の為に何かをしたいという思いを抱いてトリートメントを学びたいと思う人たちに、体の仕組みのことや気持ちの伝わる触れ方など、私自身が勉強してきた大切だと思ったことを伝えていければ」と語る。

また「トリートメントを受けに来られる方は皆さん凄く疲れているので、ここでゆっくりした時を過ごしてもらおうことで、愚痴を吐き出してもらったりストレスを解消してもらい、心身共に楽になって、笑顔で帰って欲しい」と力強く想いを込めて語る尾山さん。看護師をしていたからこそ、日々を忙しく過ごし疲れている人達を体と心の両面からサポートしてくれ、心強い味方になってくれるに違いない。



尾山さん から **起業を目指す人** へ一言!

上手くいくと信じて 今すぐにでも行動して欲しい!

私の場合は、開業に向けて動き始めてから結果がついてきました。やらないで後悔するよりはやってダメなら諦めもつきます。資金がないなどの理由で起業への気持ちにブロックがかかるのはわかりますが、私は「やらなくて後悔しない?」と自分自身に問いかけて、やりたいと思ったから開業しました。起業を考えている人には、上手くいくと信じて今すぐにでも行動して欲しいと思います。

森 由美さん

柔らかな日差しが差し込む店内には上品なサロン台が並ぶ。とにかく美容師という仕事が大好きだという森さんは、一見クールだが、話し出すと良く笑い、気軽に何でも話したくなる不思議な空気感を持つ。また、お客様を想った丁寧かつ質の良い施術でリピーターが多い美容院。

[事業所名] Salon de Mori サロン・ド・モリ
 [開業] 2003年7月5日
 [開業資金] 400万円
 [従業員数] 1名
 [事業内容] 美容院

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)

資格
 美容師免許証 / 管理美容師 / 美容所開設確認済証



森 由美
 山口県宇部市出身。1973年生まれ。高校卒業後、服飾科を経て22歳で美容師に転職。6年間の下積みを経て29歳で美容院を開業し、今年10周年を迎えた。趣味は映画鑑賞。今は時間がなくしていないが、もともと趣味は編み物・縫い物・お菓子作り。手を使って何かをすることが好きな女性らしい女性。



美容師への転職

森さんは、高校卒業後、手に職をつけようと思い、服飾系の学校に進学した後、洋裁の仕事に就いたが、しばらくして自分に向いていないのではないかと思い始めた頃、知人に誘われ、化粧品の販売とエステをするサロンで働くことになり、1年で洋裁の仕事辞めた。同じサロンで、知人の美容師の仕事を見ながらエステをしていて、少しずつ美容師の仕事に興味を持ち始めていた。そんな折、その知人が美容院を開業し、「自分の人生は、このままでいいのか?」と改めて考え、起業をしたいと思うようになった。そして新たに手に職をつけたいと思い、美容師の仕事を選び、21歳の時にその道に進むことにした。

翌年から美容院へ勤め始め、23歳からは通信教育を受講し、美容師の資格取得に向けて勉強をした。「国家試験を間近に控えていた時は、仕事+猛勉強+猛練習の日々で大変でしたが、早く美容師の免許を取って自立する目標があったので毎日充実していました。」と語る。そして通信教育2年とインターン1年の過程を経て念願の国家資格を取得し、6年間の下積みを経て29歳の時に開業した。

嬉しさと不安

「開業にあたり資金をどう工面すれば良いのかを悩んでいたが、応援してくれていた両親からの支援もあり、銀行から融資を受けることができました。開業できる嬉しさもあったが、お客様に来てもらえるか、とても不安でした。しかし、オープン後は連日忙しく、その不安は1カ月もすると安心に変わりました。それと同時に、今度はリピーターとして来店してもらえるかという別の悩みが出来ました。」という。今も来客が多く忙しい毎日だが、時折、暇な日が訪れると、「明日、お客様は来て下さるのだろうか?」と不安になることもあるそうだ。

「『このままで大丈夫かな?』という不安感は、この先もずっと続くと思うし、不安感があることで緊張感が生まれ、自分を奮い立たすことができるし、お店を良くしたいという向上心も生まれてきます。」と、経営者としての日々の苦悩と苦悩をバネにして成長していこうとする森さんの熱い決意を感じることができた。

手助けがあったからこそ

「オープン当初は美容材料を扱う業者の方が親身になって協力して下さったり、友人が粗品作りや掃除など、まるで自分のことのように開業する直前まで手伝ってくれました。このことは、本当に有難かったし、色々な人に助けられたことで現在があります。」と話すが、これも、森さんのお店へのひたむきな思いが周りの人を動かしたのかも知れない。

また、開業から3年間くらいは、経理・記帳など係数関係が苦手であったため、宇部商工会議所の専門家窓口相談を利用し、税理士さんに色々教えてもらった。更に、昨年転移したが、その際にも色々商工会議所で指導してもらい、助かったという。

Salon de Mori
サロン・ド・モリ
 ■所在地 / 宇部市恩田町3-4-22
 ■営業時間 / 9:00~19:00
 ■定休日 / 毎週火曜日、第1・3水曜日
 ■TEL / 0836-43-9911 (FAX同)
 ■http://www.hinet.com/beauty_fashion/salon-de-mori/

宇部あいの苑
 宇部市街
 R-190
 恩田運動公園
 長崎ちゃんめん
 セアインレゾ
 ユニクロ
 宮崎書店
 コープ

開業から10年

「好きな仕事だからこそつらい時も逃げ出したり、辞めようと思ったことは1度もない。人と接する仕事として、美容師は最高だと思う。日々の髪をカットやパーマなどをする仕事の内容は一緒でも、お客様との会話は日々違います。お客様と接していると、色々なことに気づかせてもらえるし、お客様からパワーをもらったり、助けられたり、落ち込んでいても話して笑い飛ばせたりできることも多いです。お客様に『考えても仕方ないからなるようになる』とよく言われ、思い直すことができ、とてもありがたいなと思います。開業して10年が経ちますが、自分のお店を持って本当に良かったです。」と今の心境を語った。メニュー・材料・商品を厳選して、お客様のニーズに応えられるよう、店作りをすることは、自分にとっても嬉しいことの1つだと付け加えた。

夢

「今は、お客様がリラックスでき、そして楽しめ、満足のできる場を提供したいという思いで、日々努めています。開業した頃は、ヘアだけでなくネイルやエステなど、お客様の美をトータルコーディネートできる店にしたいと思っていました。今もその想いは持ち続けていて、将来その想いを実現するために、今後は色々な職種の人と関わりあっていきたいと思います。」と語った。

そして、「これからも、末永くお客様と付き合っていきたいし、元気に仕事がしたい。私は、仕事が好きでサロンにいることも好きだから、年を取ってもお店に出たいです。でも、私は子どもがいないので、私と価値観を共有できる人と早く出会い、お客様を大切に想い、のびのび働いてくれる人を後継者として育て、お店を任せられることができるようにしたいです。」と楽しそうに将来の抱負を話す森さんだった。



森さんからの **起業を目指す人へ一言!**

目標を明確にしっかり持ってやっっていけば叶うと思う。

何の仕事にしてもやりたいという想いとチャンスがあれば、その道に進んで欲しいし、その気持ちを抑える必要はないと思います。起業は、仕事によっては、その人に向き不向きがあると思いますが、とにかくしたいことを我慢するより、突き進んでやってみて、だめだったら別のことをすればいいので、起業しようとするのはいい事だと思います。私自身がまだまだ成功したとは言えませんが、大きくても小さくても目標(生き方ややりたい事など)を明確にしっかり持ってやっっていけば叶うと思います。

鈴木 道臣 さん

国道190号線沿いで、必ず目に入る建物。
「運動は『運』を動かす。動けば変わる。
人は変えられる」というテーマを掲げて
誰でも気軽に楽しめる個別指導型の
フィットネスジムをしている鈴木さん。
本人は自分のことを
「単純で楽天人間ととにかくポジティブ」という。

[事業所名] パーソナルフィットネスジム
[開業] 2009年6月
[開業資金] 300万円
[従業員数] —
[事業内容] 個別指導型フィットネスジム

開業にあたって利用した制度・機関

なし

資格

全米ストレングス&コンディショニング協会(NSCA)パーソナルトレーナー
全米エクササイズ&スポーツトレーナー協会(NESTA)パーソナルフィットネストレーナー



Suzuki Michiomu

鈴木 道臣
山口県宇部市出身。1982年生まれ。
大学時代にスポーツジムでアルバイトをし、スポーツ
トレーナーという職業に出会い、中退してその道を選ぶ。
25歳の時に、5年勤務したスポーツジム退職し、26歳で
開業。趣味は4歳からしている少林寺拳法。現在は
大拳士五段。家族は3歳年上の頼りになる妻と愛娘が1
人。



行き方の方向転換

鈴木さんは、「トレーナーになりたいと思ったのではなくて、自然にそうになっていったんです。」と話し始めた。以前から人の役に立つことが好きで、幼少時代から少林寺拳法を習い、武道を通して人の強さや優しさを学び、カラダも心も鍛えられ、それを人の役に立てたい、役に立ちたいと考えていた。そして仕事として役立てることができるのは警察官だと思い、警察官を目指して大学に通っていた。「身体を動かすことが好きで、19歳の時に、たまたまスポーツジムでアルバイトを始め、筋肉や体の鍛え方を勉強しながら、人と触れ合う楽しさを知り、気がついたらトレーナーという仕事にどっぷりはまっています。」という。そして、20歳の時に、スポーツジムから社員になる話をもらい、「警察官よりもっと身近に人に喜ばれるトレーナーという仕事に出会えたから、勉強してもっと喜ばれるようになりたい。」と思い、大学を辞めてアルバイトから社員になる道を選んだ。

社員になって3年が経ち、仕事にも慣れ、少し自分に自信が持てるようになった頃、「『私には向いていない』とトレーニングのやり方が分からずに去っていく人達を見て、そういう人の為には、マンツーマンでその人にあったやり方のパーソナルトレーニングが必要ではないか。」と独立を考え出したそうだ。その後、2年間はお金を貯めながら、パーソナルトレーナーの勉強・実践に時間を費やし、起業への自信をつけていった。

26歳で開業

独学で身につけた知識と現場での経験はあったが、開業してお客様が通ってくれるか少し不安があった。2008年に5年間勤務したスポーツジムを退職し、1年間と決めて大阪のスポーツ整体師養成校に通った。

「宇部に帰ってきて、すぐに開業準備をしようとしたのですが、開業したい思いばかり走って計画性もなく、開業資金や運転資金のことなど考えてませんでした。」貯金は開業資金に全く及ばず、家族に協力や応援してもらいながらのスタートとなった。「商工会議所や起業塾を知っていたらどんなに良かったらと思います。当時は何の知識もなく、何からすれば良いか分かりませんでした。恵まれたことに、遠縁の不動産会社が物件を紹介してくれ、また建設業をしている知人に店舗のアドバイス・協力を得て形が出来ました。あとはメニューや価格などを決めることだけだったので、夢が現実になるというワクワクした気持ちで準備が出来て、とても楽しかったです。」と話す。大阪から宇部に帰ってきて3カ月後、26歳という若さで開業した。

目標の達成

オープン前、1人でも多くの人に来てもらいたいと思い、知人にプレオープン案内状を出した。その結果、開業当初から順調に予約が入り、多くのお客様がリピーターとなった。こうして順調なスタートを切れたのは、鈴木さんの人柄や指導など、心と努力がお客様に伝わっているからではないだろうか。また空いた時間は、掃除や自分のトレーニング、またブログを書き、ホームページを自分で作る時間に費やしたと言う。「順調に運営していた2年目に急遽移転することとなり、大変な時期でしたが、移転後の現在は国道沿いで建物自体が広告効果もあり、結果的に良かったです。」と話す鈴木さん。開業から5年目に入り、まだまだ自分の理想に至ってないが、毎年立てた年間の目標は、ほぼ100%達成しているそうだ。その目標の1つだった「教室」を持つことができ現在はその教室を2会場で実施しているという。

少林寺拳法と商工会議所青年部

鈴木さんはトレーナーをしている傍ら、父親が指導者を務めている道場で少林寺拳法の指導をしている。4歳で始めてから、現在はその副道場長を任され、2012年には自身の道場である宇部恩田スポーツ少年団を開設し、青少年の指導にも力を入れている。

また、「ワクワクすることがしたいと思っていた時に宇部商工会議所青年部を知り、楽しそうだったから即入会しました。スポーツトレーナーの世界しか知らなかったのが、縁を広げられたんです。青年部には異業種の若手経営者が多く繋がりもでき、地域の発展のため活動し、いろいろな人に会えました。青年部の委員会で委員長を経験しましたが、一人で事業をしているため人を使うのがすごく下手で、そのことも含め、楽しいだけでなく勉強もさせてもらっています。」という。

宇部で一番のトレーナーに!

今後は「カラダのことなら鈴木さんの所に相談に行ったらいいよ。」と言われるように宇部市民に鈴木道臣という名前を知ってもらえるよう自分ブランドを高め、宇部で一番有名なトレーナーになりたいです!凄いいマシンがある訳でもなく、僕のマンツーマンの指導で変わってもらおうので、もっと人間力と技術を高めないといけません。その為には、少林寺拳法も青年部も仕事も全てもっとも頑張り。最終的には、運動指導、武道指導、青年部の活動等を通して自分を高め、その経験を人と共有できたら幸せだし生きがいです。」と、鈴木さんは熱い想いを込めながらも、とても爽やかな笑顔で締めくくった。



トータル・ボディ・サポート

- 所在地 / 宇部市壱山町1-1-7 (恩田交差点)
- 営業時間 / 10:00~22:00 (完全予約制)
- 定休日 / 日曜日
- TEL / 090-9463-8728 (代表)
- FAX / 0836-31-3090 (TEL同)
- http://tbs-suzuki.com/



鈴木さん
から

起業を目指す人へ一言!

精神力とポジティブな思考が必要。

起業は不安なこともあるけど、考えても不安は消えないから覚悟を持つことだと思います。自分は、やってダメだったら、また次を考えればいいという感じでした。「精神力とポジティブな思考が必要。」一度きりの人生だからやりたいことは、やらないと損だなと思います。警察官になりたくて大学に行き、違うと思ったらすぐ切り替えました。決断力と行動力が大切です。創業の創という字は、絆創膏の創で傷という意味があるそうで、創るためには何かしら傷ができます。筋トレも筋肉痛が起こり、これも傷。でもそれは次の成長に繋がっています。自分がステップアップしていく時は何かしら障害があり、それを乗り越えた人が強くなっていきます。それを承知・覚悟の上でやるべき。死にはしません。(笑)

竹本 佳代さん

団地の中の路地を進むと、建物とともに
予約注文の店・菓子工房SMILYの看板が目に入る。
ハツラツとした笑顔いっぱい
竹本さんに出迎えられた。
豊かな創作力で店舗名の「SMILY」のごとく、
食べる人を笑顔に幸せにしてくれる
ケーキを作っている。

【事業所名】 予約注文の店 菓子工房 SMILY
【開業】 2011年4月5日
【開業資金】 800万円
【従業員数】 —
【事業内容】 予約販売ケーキ、焼き菓子

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)
起業塾(宇部商工会議所 2011年)

資格

食品衛生責任管理者



Takemoto Kayo

竹本 佳代
山口県宇部市出身。1987年生まれ。
製菓専門学校を卒業後、宇部と福岡で経験を積み、
2011年4月に自宅の敷地内に予約注文の店として
菓子工房SMILYを開業。趣味は最近始めたばかりの
ピアノを弾くこと。



予約注文の店
菓子工房
SMILY

予約注文の菓子工房 **SMILY**

■所在地 / 宇部市則貞4-19-24
空港店 / 宇部市沖宇部625山口宇部空港2F
■営業時間 / 8:00~20:00
(空港=月・土15~19時、木日9~11時&15~19時)
■定休日 / 不定休(空港=火・水・金曜日)
■TEL / 080-6304-2672
■http://simplog.jp/pc/top/2443449140

パティシエに向けて

竹本さんは、幼い頃から母親がケーキやお菓子を作ってくれたり、家族と一緒に色々なお店でケーキを買うなど、人一倍ケーキに触れる機会の多い環境にあったそうだ。このため中学生の頃には自分でケーキなどを色々と試作し、友達に食べてもらっていた。「栓にハマル」のが嫌いで、レシピ通りに作って「美味しい」と言われるのが嫌いで、いつもレシピに何かアレンジを加えては失敗を繰り返していたと当時のことを笑いながら話してくれた。

高校卒業後、福岡にある製菓専門学校に通っていた当時、先輩から「ケーキの業界で成功する人は、ほんの一握り」と言われ、別の道に進もうかと一度は学校を辞めることを考えたという。だが、いつかは自分でケーキ屋を開きたいという目標があったこと、高い学費を払ってくれている両親の期待に応えるために思い直し、無事に卒業した。また学生時代には、(社)東京都洋菓子協会主催の2007 JAPAN CAKE SHOW TOKYO作品展に作品を出し、数人がもらえる賞の技術賞を受賞したこともある。卒業後は、宇部のホテルや福岡のカフェでデザート担当のパティシエとして働いた。

起業塾と開業

パティシエの経験を経て、開業の準備をするため宇部に戻った。十分な開業資金がなかったため、家族の援助を受けて住宅団地の中にある自宅の敷地に店舗を建て、2011年4月に23歳という若さで開業した。開業準備で一番大変だったのは食品を扱うため、菓子製造業の営業許可を取得するのに店舗内の衛生面について厳しい基準をクリアする施設を作らなければならなかった。

また、宇部商工会議所が開催する起業塾卒業生の知人から紹介を受けて、起業塾に参加した。起業塾では経営していく上で必要な最低限の知識を学び大変勉強になったが、竹本さんにとってそれ以上に良かったことは、様々な業種で起業を目指している人達と知り合えて良い刺激を受けたことだった。

口コミ

「お店は団地の中で場所が分かりにくいとお客さんによく言われます。それにもかかわらず忙しくてきているのは両親のおかげだと思います」と語る。広告などを出さずにスタートしたにも拘らず、ご両親が職場や知人にお店を宣伝してくれたおかげで口コミによってお店の評判が広まり、地元紙等にも掲載されたことでお客さんが増えていった。また、宇部商工会議所のFMさららの番組に出演する機会もあり、「周りにいてくれる多くの人達のおかげです」と感謝の気持ちを述べた。

またPRを兼ねて色々なイベントに参加したり、知り合いの生花店に焼き菓子を置き売りしてもらっている。またホームページは作る資金がなかったためブログを始め、その日に作ったケーキなどを毎日のようにアップしている。

更に昨年11月からは知名度を上げるために、山口宇部空港のお土産コーナーに出店してロールケーキや焼き菓子などの販売を始めたという。



こだわり

ケーキ作りには強いこだわりがあり、果物は缶詰めなどの加工品ではなく、全て生のフルーツを使用している。そして甘さを控えているため年配の方や男性にも喜ばれるという。また、キャラクターなどが描かれたパースデーケーキが好評で、お客さんの口コミでどんどん広まっているという。クッキーのプレートにチョコでキャラクターなどを描くのはやり直しの効かない一度限りの非常に難しい作業だが、幼少の頃からイラストを書くことが好きだったという竹本さんは、とても器用に可愛らしいキャラクターを描き、子供はもちろん大人からも喜ばれる世界に1つだけのパースデーケーキが完成する。

また昨年、イベント用に依頼されてパンを作ったところ好評で、それ以降時間がある時に菓子パンや惣菜パン等を焼き、母親の「いいんじゃない」の言葉を受けて、本格的にパン作りを始めて販売をしていたが、昨年空港店のオープンにより多忙となったため暫く休み、また時期をみて再開の予定だ。「パンは、その日の気温・湿度・天候によって配合を変えるので、それでもその時によって食感が違い、思い通りにいかないから面白いです。失敗も多くありますが美味しくできてお客さんに喜んでもらえることが嬉しい。」と満面の笑みで語る。

夢

「最近、宇部で同業のケーキ屋をしている学校の先輩とコラボしてケーキ教室をしました。まだまだ勉強不足ですが、いつか子ども向けのクッキーなどを作るお菓子教室もしたいし、今後はフランス語を勉強して、パリなどに修業に行きたいです。そして将来は高校の同級生との夢であるカフェと一緒に開きたいです。」という。若さと、たくさん可能性や楽しみやパワーを秘め、夢に向けて一歩ずつ進んでいる竹本さんだった。



竹本さんから

起業を目指す人へ一言!

開業を考えている人は商工会議所に行ってみて!

私は開業について知識がなく、特に経理・確定申告のことが全く分からなかったため、宇部商工会議所で指導受け、今ではだいぶ出来るようになりました。開業を考え、知識が必要な方は1度商工会議所に行くことをお勧めします。

下村 祥司 さん

店に入ると「いらっしゃい!」と威勢のいい声が飛び込んでくる。今年10年を迎えた、いつも行列の出来るセルフ手打ちうどんのお店。うどんの他店内には20種類を超えるおにぎり、18種類の揚げたての天ぷらがずらりと並んでいる。そんなお店を産み出した下村さんにこれまでの話を聞いてみた。

【事業所名】 有限会社ファースト・ダイニング
 【開業】 2003年8月8日
 【開業資金】 1500万円
 【従業員数】 15人
 【事業内容】 手打ちうどん

開業にあたって利用した制度・機関

資格
 食品衛生管理責任者



下村 祥司

山口県下関市出身、1972年生まれ。下関市の北部の海沿いの町、特牛に生まれ育ち、大学卒業後、約8年間サラリーマン生活を経て、香川県にうどんの修業に行き31歳で麺工棒を開業。2児の父親で趣味は大勢でワイワイと飲みながら話すこと。



夢

「自分はとにかく運が強いし、人にも恵まれていて、人生いつも楽しくて幸せです。」と話す下村さんの小学生の時の夢は、小学校の先生から校長になり、定年退職後は豊北町長になることだった。大学に通っていた頃には「30歳までに何の業種でもいいから起業し社長になる」と人生の目標を決めていたという。大学4年の夏、「自分を雇ってもらえるならどこの会社でもいいから、最初に内定もらった会社で起業するまで精一杯頑張ろう。」と思い、就職活動を始め、業種問わず採用試験を受けて、大手ショッピングセンターに就職した。入社後は全力で仕事に取り組み、30歳目前の29歳11ヶ月で退職した。

過酷な修業

もともとうどん屋をやりたい訳ではなく、当時は「うどんだと簡単な修業でできるかな?」と気軽に思って決めた。公務員の家庭で育った奥さんは、当初収入が不安定になりがちな自営業をすることに大反対だったが、最終的に何を言ってもムダだと諦めた。その後、下村さんはうどんの修業をするため、車に布団を載せてうどんの本場である香川県に行き、車で寝泊りしながらうどんの食べ歩きや情報収集をした。香川で、うどん屋の主人と話す機会を得て、弟子入りを了承してもらった。必死で5カ月間修業をし、手打ちうどんの作り方を徐々に覚えていったが、修業時代の月給は3万円で、夕食は食べることができず、始めの3週間で8kgも痩せたということからも過酷な修業が想像できる。

修業を終え、数カ月は現地のおうどん仲間の開店を手伝い、うどん作りが一通りできるようになったので宇部に戻ってきて、開業準備を始めた。

開店

開業資金は全くなく、商工会議所に借入れの相談に行ったが、「提出書類の内容だと絶対に失敗するから辞めた方がいい。」と言われた。しかし、どうしても開業したかったので、親や親族から資金を借り、仕事を辞めて1年半後の31歳の時に開業した。思いもよらず多くの友人等から開店祝いをもらえ、その後の厳しい状況を乗り切る励みになったという。

いざ開業してみると、四国で開業を手伝ったお店はどこも大繁盛だったのに、自分のお店の来客は1日に30人位でとても暇だった。また、店は3人で始める予定だったが、一緒に働きたいという先輩や後輩が集まってきて、開業時から従業員を5人雇い自分を入れて6人に膨れ、開業月の売上げが従業員の給料で全て消えるという厳しいスタートだった。

そうした中、商工会議所の方が心配して電話をしてきてくれて、融資などの相談にのってくれた。その時の預金残高は1万5000円という一番大変な時で、「あの時の励ましの電話はとても嬉しかった。」と話す。

そして、どんなに経営が苦しくても下村さんは常に前向きだった。開店翌日の朝礼で、「絶対に成功するから、1日1人ずつお客様を増やしていこう!」とスタッフとともに笑顔を決まらず仕事をこなしていったら、本当に1人ずつ増えていき、売上げは徐々にアップしていった。

開業から暫くは自分の給料が取れず、奥さんの8万円のパート収入での生活を強いられたが、開業から2年弱で2号店をオープンすることができ、4年目位からようやく給料を取れるようになり、5年目に3号店を出すことができた。



こだわり

手打ちうどんは、四季を通して生地の状態が違う。そこで麺の生地づくりに必要なデータを毎日細かく取り、自分の生地を作るのに人の3倍くらい時間をかけ生地づくりをマスターした。毎日のデータ収集は10年経った今も続けている。また、「麺が売り切れたら閉店」としているが、うどんは鮮度があり、茹で上がって20分経ったら捨てているため、「麺がなくなって閉店」ということもあった。

「本場と違うのは空気と人と水だけという讃岐うどんを作りたい。」と思い、うどん作りに必要な材料の小麦粉、醤油等は全て開業当初からずっと四国から取り寄せている。うどん以外にも、いいものを美味しく食べてもらいたいと素材を厳選した阿東米のおにぎりや天ぷらはほとんど種類を増やしている。

8年間値上げせずに来たが、燃料費や原材料の高騰もあり、昨年値上げをした。当初値上げをすればお客様が減るのではないかと悩んだが、結果としてお客様が減らずに良かったと安堵の表情で語ってくれた。

たくさん感謝

現在は宇部店、小郡店、昨年移転オープンした下関彦島店の3店舗だが、「これからもお客様に喜ばれるように楽しいお店にしたいし、色々店舗展開を考えている。」とワクワクとした表情で語る。「いつも前進していたいし、死ぬときはひっくり返って笑って死ぬよりも、苦しくても一歩前を踏み出して死にたい。でも人生楽しいからきつと死ぬ時の顔は笑っていると思う。(笑)」と語る下村さん。最後にお客様をはじめ社員、家族やいつもサポートしてくれる人達へ感謝は忘れずに、最後まで自分が恵まれていることを嬉しそうに話していた下村さんの表情が非常に印象的であった。



下村さん
から

起業を目指す人へ一言!

起業は楽しいですよ!

起業をするということは、夢だった事がまず目標になっている訳だから、歩み出したら歩き続けたいといけない。夢を何もしないで思うだけの人生よりも、やりたい事を立ち止まらないで進んでやっていけばいいと思います。起業は楽しいですよ!

手打うどん 麺工棒®
 MENKOUBOU

手打うどん 麺工棒

- 宇部本店 / 宇部市西宇部南2-13-20
- 小郡店 / 山口市小郡下町763-2(げっく小郡敷地内)
- 彦島店 / 下関市彦島本村町6-19-5
- 営業時間 / 11:00~15:00頃(売切まで)
- 定休日 / 全店なし(年末年始5日間)
- TEL / 0836-44-0588(本店)
- http://www.menkoubou.jp

宇部駅 → 彦島 → 山屋小野田 → 流川交差点

まるき ● SBS宇部
 ドコモ ● ネットヨタ
 ● JA

児玉 佐知子 さん

季節によって配合を変え高火力で一気に炊き上げたお米を口の中でほどける絶妙な食感に仕上げたおむすび21種類とお茶漬け15種類をメインにしている「米手・こめて」。

祖母・母からおむすびの味を継ぎ、ハツラツと笑顔の絶えない児玉さんがカウンターの中でお客さんを迎えている。

[事業所名] おむすび・お茶漬け 米手
 [開業] 2012年10月13日
 [開業資金] 700万円
 [従業員数] パート5名
 [事業内容] おむすび、お茶漬けなどの飲食店

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)
 宇部観光料飲組合 / 日本政策金融公庫

資格

食品営業許可・食品衛生責任者



Kodama Sachiko

児玉 佐知子

山口県宇部市出身。1972年生まれ。祖母が始めた飲食店で約20年働き2010年の閉店とともに辞め、2012年「米手」を地元の町内で開業。小学生2児の母であり、よきこい通りの「菓子職」で子供たちと一緒に働くことが何よりの楽しみ。



開業後の葛藤と課題

「母親のお店で働いていた時は手伝いだったから気楽でした。お店の名前を変えて気軽に開業したつもりが、母親の味を期待して来られるお客様が多いので、改めて責任のあることを始めてしまったと感じ、母親の味に少しでも近づけることができるよう努力しています。だから『あー懐かしい』と食べながら言ってもらえるお客様の言葉が一番嬉しいです。」と話してくれた。普通の開業と違い人気店を引き継ぐ形での開業は、児玉さんにとって予想外の重圧だったようだ。

また「実は開業して、初めの半年位は仕事が嫌で、休日にお店の前を通るのも嫌でした。主婦に近かった生活が、あまりにも変わり過ぎたためか、精神的に辛くなり、主人に『辞めたい。誰か他の人にやってもらって。』と言ったり大喧嘩したこともあり。開業から半年位経ち、私がお店をしていく自信が出てきて泣き言を言わなくなったら、主人との喧嘩もなくなりました。」と開業してからこの1年間の葛藤がひしひしと伝わってきた。

そして今は人を育てることが課題という。看板メニューのおむすびを握ることは、教えてすぐできるものではないから、一時もお店を離れられない。「これからは他のスタッフを本格的に育てて、昼の営業を早くスタッフに任せられるようにして、私は子どもとの時間をもう少し持てるようにしたいです。」と今後の抱負を語ってくれた。また、「今はスタッフも仕事に慣れてきてお店の雰囲気がすごくいいから、家にいるより早く店に出たいと思うようになってきました。」と嬉しそうに話す表情が非常に印象的であった。

海外進出

「将来は、ガールズおむすびバーを開きたい!祖母がお店を始めた頃のように、可愛い着物を着た若い女の子がカウンターに並んでおむすびを握る、おむすびとお茶漬けと2~3品のおかずのお店をしてみたい!」と。そして「更に夢は大きく持っていて、海外進出です!ロサンゼルスやハワイに『ライスボール』のお店として出店することです。(笑)」そうできるように1日も早くスタッフに育て欲しいと元気ハツラツ笑顔いっぱい語ってくれた児玉さんだった。



ドタバタ開店

児玉さんは祖母が始めて母親が継いだおむすびを提供する老舗飲食店を約20年手伝っていた。母親は開業から50年を区切りにお店を閉めると決めており、児玉さんがお店を継ぐ話もあったが、当時は子供が幼かったなどの理由から無理だと思ひ、母親のお店は2010年に閉店した。

閉店から2年が経ち子供が成長し、生活に少しゆとりが出てきたこと、「母親の味を継承するおむすびを提供するお店をして欲しい。」という多くの声に推されて、少しずつ飲食店の開業を考えるようになった。母親に相談したところ、実家から約10mの距離に空店舗があるから、そこで開業してはどうかという提案があり、自宅からも近く、子供に何かあってもすぐに帰れるこの場所でもう一度お店をやってみようと、生まれ育ち嫁いだ地元の西岐波で開業することにした。

開業を決めたのが2012年8月で、すぐに空き店舗を借りる契約をした。空家賃を払うより1日も早く開業したかったため、10月を開業日とし、2カ月半という短期間でお店を一から作ることにした。開業準備は主に児玉さんの挑戦を積極的に応援してくれている会社員のご主人が仕事の合間に進め、児玉さん自身も9月末までは他に仕事をしていたため大変だったそうだ。

「最初は簡単な店作りの予定でしたが、知り合いの大工さんと凝り性で中途半端なことが嫌いな主人と相談して進めていくうちにこだわりがどんどん強くなり、予算をオーバーしました(笑)。こだわる度にお店の完成も遅れていき、カウンターの椅子が出来上がったのは開店当日の朝でした。」と、いかに店作りが時間との戦いであったかがわかる。

児玉さんはお客様に提供する料理のことが心配で余裕をもって準備をしたかったが、肝心のお店が出来上がらなかつたため、結局、開店の日に初めて店の釜でご飯を炊くことになった。「以前母親のお店で30年間働いていたスタッフが手伝ってくれたお陰で、なんとか営業することができました。」と慌しかった開店当日の様子を話してくれた。またそのスタッフは毎晩お店で働いていて、心強いバックアップが児玉さんの支えとなっている。

目まぐるしい毎日

児玉さんは、こじんまりと始めるつもりだったが、ご主人の積極的な宣伝活動により、テレビの取材や、雑誌等でお店が紹介され、予想以上にお客様が増えた。

昼は定食屋で夜は居酒屋のスタイルで営業しており、昼と夜では客層が全く違うが提供する料理は基本的に同じ内容だ。そのため毎朝子供が学校に行った後に、仕込みを始め、全ての仕込みを済ませて昼の営業に間に合わせる。その後、14時に一度お店を閉めて帰宅し、2時間半で家事と買出しを済ませてから、お店に戻り23時に帰宅するという目まぐるしい毎日を送っている。子育てとの両立が大変だが、同じ敷地に住むご主人のご両親が協力してくれているため、とても助かっているという。また、スタッフが仕込みもできるようになったので、今は少し遅めにお店に出られるようになった。しかし、お店で人気の一夜漬けは、四季に応じて時間調節しながら毎日決まった時間に漬けないと同じ味にならないので、児玉さん自身が必ず定休日も漬物を漬けて店に出ている。そのため気軽に家族旅行も行けず、正月も毎日スカ床を混ぜる等、手はかかるがその分、お客様に喜んでもらえるので愛情を込めて続けているそうだ。

児玉さん
から

起業を目指す人へ一言!

「なりたい」ではなく「なる」んです。

起業は勢いだけだと厳しいと思います。それに向って計画を建てるのが大切です。こうなりたい、こうなろうという具体的な目標やビジョンを持ってそこにあわせていこうとしないと、行き当たりばったり考えても全てが中途半端になるような気がします。主人の中で売上げ目標が完全に決まっていて、1年後にはこうなるという数字があり、それにあわせようと思って頑張っているうちに、なんとなく目標を達成できました。なりたいではなくて、なるんです!妥協したらダメです。自分で言い切らないと、なりたいではなれません。

おむすび・お茶漬け 米手

所在地 / 宇部市床波2-5-23
 営業時間 / 11:00~14:00
 17:00~22:00
 定休日 / 日曜日・祝日
 TEL / 0836-51-5599
 http://kometeomusubi.com/

セブンイレブン
 ジョイフル
 阿知須
 市街 190
 床波駅 山口銀行
 内田内科
 マルシヨク

山口 辰彦 さん

- 一、素直(今在る状況を素直に受け入れられる心)
 - 一、一生懸命(与えられた使命を一所・一生貫く心)
 - 一、感謝(人・仕事との出会いや恵みに感謝する心)
 - 一、反省(行動や決断が道を外れていないかを省みる心)
 - 一、継続(何事も地味でも根気よく続けていく心)
- 五ヶ条を起業時に作り社員と共に笑顔で仕事に取り組んでいる。

【事業所名】 株式会社アスクリエーション
 【開業】 2007年5月3日 / 2012年10月法人化
 【開業資金】 100万円
 【従業員数】 正社員1名、パート7名
 【事業内容】 ハウスクリーニング、店舗清掃、原状回復工事

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)

資格
 貯水槽清掃作業監督者 / 貯水槽水道衛生管理士



山口 辰彦
 山口県宇部市出身、1976年生まれ。高校卒業後、測量設計コンサルタント会社・浄化槽の会社を経て、31歳の時にハウスクリーニングの会社を創業。趣味は仕事とゴルフ。一番愛しいのは子どもと遊ぶ時。



会社への想い

「そんなに参考になる話なんてないかもしれませんが。」と開口一番言われた時はドキッとしたが、山口さんの人柄なのだろうか、事業を始めてから今日までの苦労を笑顔で絶やさずに話してくれた。

会社名「アスクリエーション」には、「仕事に対して社員1人ひとりが言われたことだけをするのではなく知恵を出し合うことを大事にし、同じ掃除をするにしても相手の立場で一步踏み込んで取り組んで欲しい。」という山口さんの従業員に対する想いが込められている。「明日(アス)を創造(クリエーション)する。」という意味を持った語呂から取ってつけた。

業務内容は、ハウスクリーニング・店舗清掃・アパート退出時等の原状回復工事(クロスの張り替え、油汚れやカビ取り、設備品の修理から取替えなどリフォームを必要としない簡単な工事まで新築のように元通りにする)などを行っている。

思い立って即開業

山口さんは高校卒業後、測量設計コンサルタント会社で働いた後、浄化槽を取り扱う会社に勤務した。その会社が運営していたハウスクリーニング部門を廃止することになり、このことがきっかけで同僚のパート4人と会社を辞め、退職金を元手にハウスクリーニング業を開業した。2007年、山口さんが31歳の時だった。

前勤務先の得意先を引き継いでの棚たための開業だったと山口さんは言うが、大きく利益が出ないにしても、生活費くらいの利益が出るだろうと安易に考えていたが、始めの2年は利益が出なかったという。資金に余裕がないため事務や現場での作業など自分でできることは何でもして、確定申告の頃は税理士に頼まずに毎晩のように徹夜しながら自分で書類を作成したそうだ。

信頼と信用の実績

アスクリエーションの主な顧客は、個人のお客様よりも、不動産会社などの業者の方が圧倒的に多い。開業当初、不動産関係の賃貸住宅などの退去後と入居前の掃除だけを専門で事業展開するうちに、不動産業者の間で広がっていったそうだ。

その内、「畳・ふすま・クロス・床の張り替えなど、家周りのことをまとめてやらないか。」と、お客様から依頼されたことがきっかけで、アパート等退出時の原状回復まで仕事の幅を広げた。その頃、大工の友人から一緒に仕事をしようと、持ちかけられ、お互いに他の業者を紹介し合い、もちつもたれつといい関係を築いてきた。そうするうちに徐々に利益が出るようになっていった。一人でやるよりも複数の人間のいいチームワークである楽しさや相乗効果をイキイキと話す山口さん。

開業当初から、持ち込まれた仕事は何でもこなし、今でもその姿勢は変わっていない。「仕事を選べる状況でなく何でもやらなければ、会社が続かなかったともいえますが(笑)」と話す。繁忙期は3月下旬～4月上旬の人事異動の多い時期で徹夜の作業も珍しくはないという。でも年間通して安定した売り上げがある訳でなく、閑散期の夏場とにかくに売り上げを作っていくのが深刻だそうだ。

仕事にやりがいを感じるのには、お客様から「お宅に頼んで良かった。」という喜びの声が届いた時だという。「きちんとした仕事をしていさえすれば、いい人間関係ができます!」としみじみ語ってくれたのは、とても印象的であった。言葉のとおり、これまでの仕事の実績が信頼・信用を積み上げ、売り上げにつながっているのは間違いなさそうである。



起業塾と法人化そして今後

開業した翌年の2008年に宇部商工会議所の起業塾に参加した。すでに起業していたが、事業をしっかり見直すいい機会となったという。「最近、起業塾で作成した事業計画書を見返したら、売り上げ目標も簡単にクリアしていたし、その時に『2012年に法人化』と書いていました。」

その言葉のとおり、5年目の2012年に法人化を実現したのは素晴らしいの一言に尽きる。「事業計画書は事業の原点を見直すパイプであり、また確認できるタイムカプセルのようなもの。これから5年先、10年先、それ以降に向けてまた新たな計画書を作成してみたい。」と語った。

また、法人化を目指す際、手続きの仕方を本で勉強したが難しく、宇部商工会議所に相談したら詳しく指導してもらえ、とても感謝しているという。

今後の目標を聞くと「市の仕事など公共事業にも手を広げたいし、ビルメンテナンス業にも参入していきたい。まだまだ野望はあるけど今は内緒です。」と持ち前の笑顔で答えてくれた。



山口さんから

起業を目指す人へ一言!

起業して良かったし やったもん勝ちだと思ふ。

起業するという意味が いいし、自分は起業して良かったし、やったもん勝ちだと思います。今の時代、勤めていても安定というのはないと思うので、起業したいならした方がいいです。

Asu Creation
 株式会社 アスクリエーション
 ■所在地 / 宇部市西本町2-12-5
 ■営業時間 / 8:00~17:00
 ■営業日 / 不定休
 ■TEL / 0836-39-9503
 ■FAX / 0836-39-9504
 ■http://mamasclean.com/

沖本 智幸 さん

「ここに来たからいい物件が見つかりました」とお客様から直接感謝の言葉をかけてもらえることが最高の喜びです。長く住む家だから、お客様とも長く付き合いをしているという不動産業を営む沖本さん。開業してまだ2年10ヶ月だが、堅実な経営で事業を拡大させている。

【事業所名】 アムズ不動産株式会社
 【開業】 2011年2月1日
 【開業資金】 400万円
 【従業員数】 正社員4名 パート4名
 【事業内容】 不動産売買・アパート・借付上・お部屋探し・新築住宅コンサルティング

開業にあたって利用した制度・機関
 日本政策金融公庫

資格
 宅地建物取引主任者
 (公社)全日本不動産協会会員 / (公社)不動産保証協会会員

Okimoto Tomoyuki



沖本 智幸

山口県岩国市出身。1974年生まれ。兵庫の大学を卒業後、大手ハウスメーカーに就職し、宇部に配属された。そこで11年勤務した後、2011年に開業。サラリーマンの時から所属している宇部商工会議所青年部でも活躍中で今年も専務理事を務める。



今後の展望

「開業当時は、仕事に追われ、社長というより1担当者の域を超えられませんでした。今は会社の仕事と社員の仕事の棲み分けを自分の中で出来るようになってきました。会社は将来のビジョンを作り、弊害が出るなら改善し、制度が必要なら取り入れる等の取り組みが大切だと思います。まだ半分も実行できていませんが。(笑)」と。

今後は、北九州でもう3店舗位増やし、5店舗位にしたい。今は社員全員が1人2役3役をこなしており、1つトラブルが起こると手が回らなくなってしまう。5店舗あれば総務など専門部署を設けて業務を集約できるうえに1店舗あたりの負担は少なくなり、リスクを軽減できるという。今はその状態を早く抜け出せるように次の準備に動いているようだ。

「0からスタートした北九州で成功できれば、仮に北九州や宇部の市場が悪くなった時に、他の地域に進出するビジネスモデルが構築できるので、いつか大都市にも展開したいです。社員が一生懸命仕事をしているのに、外的環境によって会社の業績が悪くなることは避けたいので、良い市場にドンドン出て行けばいいです。」と常に社員が目標を持って働ける環境を整え、会社を成長させていく信念を力強く話してくれた。

また、今年、青年部の専務理事を担う沖本さんは、「青年部のお陰で今がある」と皆に言っているという。「青年部の仲間の協力もあり35キロ痩せました。痩せた事で、頭の回転が速くなり、考え方も前向きになりました。仕事のために入会しましたが、今は仕事と関係のない事業(ボランティア)をする上で、皆で価値観をぶつけ合い、学べる事が多く楽しいです。3年前、担当事業だったB級グルメの石炭包(せきたんぱお)を始めた時は、自社も0で会社をどう売出すかと考えていた時期だったので、0のものを形にしていこうという点で共通していました。石炭包の事業があったから今があるといっても過言ではありません。」と青年部との深い繋がりを語ってくれた。



人生の転換

もともと起業する気は全くなく、大手ハウスメーカーで営業職につき、定年までそこで働くつもりだったという沖本さん。宇部の経済団体に入会するよう会社から指示があり、宇部の人と交友関係を広げること、将来部下の指導などに活かしたいという目的で、宇部商工会議所青年部(以下青年部)に入ることになった。

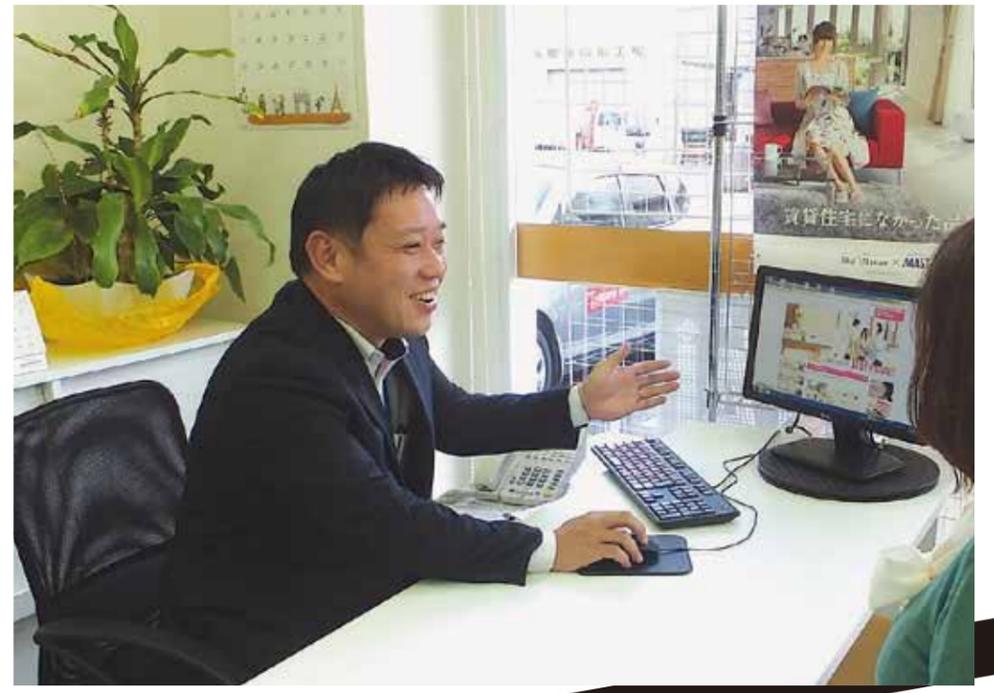
青年部には、若手経営者が数多く所属し、一緒に活動していく中で3年位経った頃、徐々に仕事に対する考え方が変わりだし、サラリーマンとしての限界を感じるようになった。自分が将来なるであろう支店長という1つの組織を束ねる筈の立場が、物事を上から下に伝える役目に思えて、自分が納得する組織を作りたいと考えだした。また当時、会社の人間関係や仕事内容は良く、お客様にも恵まれていたが、仕事を進める上で会社と自分の間に違和感が出てきて、次第に独立に対する気持ちは大きくなり、起業を決意したという。

開業と雇用

起業を考え出して1年半後の2011年2月に開業した。開業資金は資本金の100万円が自分の貯蓄で後は金融機関から融資を受けて不動産協会に加盟金200万円弱を預け、店舗作りに200万円をかけた。「サラリーマンの時は、売ることだけに専念できましたが、開業後は1人で社長業に加え、営業・総務など、全ての業務をこなさなければならなかったため大変でした。1日の半分以上は雑用に追われ、営業など本来の仕事が何もできませんでした。」と開業当時を振り返る。開業後は予想以上にお客様が少なく、月に1~2件位だった。5カ月目位から、前職のお客様やお付き合いのあった銀行・業者・青年部の方などからの紹介で、少しずつ仕事は忙しくなり売上も上がっていった。資金計画は、開業から12ヶ月は売上が上がらないことを前提として、1年目が終わった時には予定より資金が手元に残った。そうした中、起業した原点である理想とする組織作りについて改めて考え、社員を2人採用した。それから半年位は、自分の仕事はそっちのけで社員を指導した。今その2人には宇部と北九州の店長を任せられるまでになり、当時の苦労が少しずつ実になってきているという。

店舗展開

自分達の商売は田舎のビジネスモデル。人との繋がりを沢山作り、ベースを固めてから商品を流し込むようなもので、人を知っているかどうかで8割が決まる。息が長いモデルだが、そのやり方だと最低5~10年はかかる。新しいエリアで開業して1~2年でグッと売上を上げるビジネスモデルが会社を大きくしていく上でどうしても必要で、社員を雇うと同時に、不動産の賃貸で全国展開をしている大手フランチャイズ(以下FC)に加盟したという。FCはイメージキャラクターが有名芸能人で、テレビCMなどを展開しており、その知名度と即効性でお客様に安心感を与えられるという大きなメリットがある。加盟後、全国の加盟店が集まる会議に参加したところ、規模が大きな会社の方が多く、「『自分の会社はなんて小さいのだろう』と凄く寂しい気持ちになり、将来絶対に会社を大きくしようと心に誓いました。」という沖本さんは宇部に戻り、その想いを実現するために動き出した。昨年10月には北九州店を開業。他県からの新規参入は普通、市場に相手にされないが、FCの高い知名度を活かし、地域での早い浸透を狙っている。宇部市は人口が約17万人で採算ベースで考えれば営業するのは1店舗が限界で、1店舗あたりの雇用は5人程度。1店舗だと社長・部長・平社員といった構図は誰かが辞めない限り変わらないが、新入社員がキャリアアップできるように販路を広げ、社員を増やせるようにし、若者に働きたいと思われる会社にしたという目標がある。北九州市は周辺を併せると人口が約130万人で5店舗位まで増やせる見込みがあり、1店舗目は大変だが多店舗展開はしやすく条件的にベストだった。沖本さんが多くの方の話を自分なりに解釈し考えた展開だ。



ams fudosan
アムズ不動産株式会社

■所在地 / 宇部市南浜町1-6-43 ※カメラのキタムラ隣
 ■営業時間 / 9:00~18:00
 ■定休日 / 水曜日・祝日
 ■TEL / 0836-37-0066
 ■FAX / 0836-37-0058
 ■http://ams-fudosan.com/

沖本さん
から

起業を目指す人へ一言!

とにかく開業時の資金が一番大切です。

とにかく開業時の資金が一番大切です。開業後、売上が上がらなくても数年間の固定費を賄える資金の準備をしておいた方がいいです。起業しても半年分しか資金がないと、半年以内に結果を出さないといけないから、目の前に追われて上手くいかず倒産したとします。もし3年の資金計画をしていたら上手くいっていたかもしれない。よくデータ上、○年以内に倒産する会社が○%とありますが、既存の会社が赤字でも倒産しないのは、資金があるからです。開業資金のことが不安だったら早くから商工会議所などの公的機関に相談すると良いと思います。また僕は社員に転職して来る時は、ギリギリまで前の職場で頑張り、100%引き継ぎをし、有給を極力取らず、気が張ったまま来てもらった方が助かると言っています。一度緩んだ気を引き締めるのは大変だから気が張っている内に1日も早く次に進むことをお勧めします。

吉田 道生 さん

活き活きとした目と話し方の吉田さんと、ご主人のしたいことを理解し、しっかり支える奥さんの百合さん。開業から8年目を迎え、終始お客様への感謝の言葉を言われていた。これからまたどんな輪が広がるのか楽しみなお二人。

[事業所名] YMR自動車
 [開業] 2006年6月
 [開業資金] 350万円
 [従業員数] 1名
 [事業内容] 新車・中古車販売、整備

開業にあたって利用した制度・機関

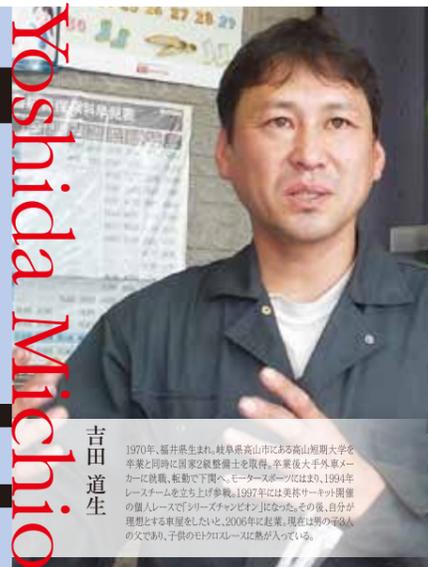
日本政策金融公庫(開業資金) / 起業塾(宇部商工会議所2006年) 宇部地域中小企業支援センター(宇部商工会議所内)

資格

古物商

吉田 道生

1970年、福井県生まれ。岐阜県高山市にある南山短期大学を卒業と同時に国家2級整備士を取得。卒業後大手外車メーカーに就職、転勤で下関へ。モータースポーツは、1994年レースチームを立ち上げ参戦。1997年には美祢サーキット開催の個人レースで「シリーズチャンピオン」になった。その後、自分が理想とする車屋をしたいと、2006年に起業。現在は奥の専任の父であり、子供のドラッグレースに熱が入っている。



おかげさまで

「開業当初、商工会議所を通じて借入れをした運転資金や貯金がなくなったら、さっさと諦めよう思っていました。」という。暇な時もあったが、誠意ある仕事が評判となり、予想外のお客様も増え、商売を続ける事ができた。一方、事務全般をこなす妻の百合さんは、「創業した頃は、経理に不慣れで、逐一商工会議所に相談していました。」と当時の苦勞を語る。

開業1年目は下請けもしたが、2年目からは徐々に下請けを減らし、3年目は経営的には厳しかったが、「自分を信頼してくれるお客様の車に時間を割いて取り組めるようになり、充実した仕事ができるようになってきました。」と満足そうな表情の吉田さん。

「今では少しずつではありますが業績は伸びています。うちは、街の商店みたいなもの。八百屋さんと同じように人と人の繋がり大切だと思います。お客様の紹介がきっかけで、ちょっとした整備等から人間関係ができ、今に至っています。」と現在までの道のりを話してくれた。

「今日では『あなたが辞めたら困るからね。』と言って下さる方もいるので、辞めるに辞められません。」と経営者として最高の喜びを語った。

夢

これから先、一人でやっていくのもいいが、本音は人を育てたいという夢があるそうだ。「自分が職人気質で、若い頃は『負けてたまるか!』という気概を持ち、仕事を覚えていきました。そんな経験から、以前の勤務先で若い社員を厳しく指導すると、後日仕事を退職してしまった。だから、自分の仕事への対し方を理解できる若い人がなかなかいないと思います。」と現状を語り、「いつかは、みんながツナギを着ていて、接客も販売も営業も全部できる整備士軍団の店を目指したいです。そしてお客様が遊びに来られるような場にしたいです。」と近い未来の展望を心に秘めて仕事に取り組んでいる。



モータースポーツ

開業から7周年を迎えるYMR自動車は、新車・中古車の販売と整備を手がける。

オーナーの吉田さんは、自動車の工業短大へ進学し、卒業と同時に国家2級整備士を取得。卒業後は、大手外車メーカーへ整備士として就職し、22歳の時に下関へ転勤になり初めて山口県に移り住んだ。

幼少から車が好きで、FUJIのF1観戦に行きレースの世界に憧れを抱いた。1993年美祢サーキットで開催された自家用車での走行会に縁があり参加した。実際にサーキット場を走ると強烈に楽しく、レースへの思いが再燃し、自分もレースに出場したいと強く思うようになった。レースに参加するため、宇部のチームに所属し、ライセンスを取得した。そこで同じチームだった百合さんと出会い、次第に意気投合し、1996年に結婚した。

レースに出場するため、まずはマイカーを売り払い、レースの活動資金にあてた。そして1994年に自らのチームを立ち上げ、本格的にレースへ参戦した。1年かけて車を造り、最初、百合さんと組んで耐久レースに出場して、後は個人レースづきの日々を送った。

そして1997年、美祢サーキットで開催された個人レースで『シリーズチャンピオン』になった。これを区切りに、第一線を退いた。「本気でレースを3年間やったことで、人から助けられるありがたさなど、色々なことを学びました。そして、車の整備に対して熱意も生まれてきたんです。」と語った。

理解あるスタート

吉田さんは、レースの第一線から退いた後も、サラリーマンとして働き続けていたが、常々感じていた事があった。「車の業界は営業が主で、整備士は裏方です。おまけにこの車屋でも整備士と営業マンの収入格差があり、そこに矛盾を感じます。整備が主になる店を構えたい。」と考えるようになり、このことが辞めるきっかけとなった。

また「この業界を辞めるにしても、ただ逃げるように辞めるのではなく、自分の思った通りの店舗を構え、ダメだったらその時点で店をたためばいい。」と思い、起業を決意したそうだ。

当時は、2人の子どもがいて、家のローンも支払う中、「ありがたいことに『やりたいなら早く開業した方がいい!』と、家内が背中を押してくれたので、始めやすかったです。」という。

そして2006年に開業。それ以来、常に作業着を着て、営業も整備も接客も兼務する。自分が販売した車にどこまでも付き合うことをモットーにしており、整備の作業工程の写真をお客様に見せながら、整備した人であれば分からないことなどきちんと説明する。それが自分スタイルだと熱く語った。

感謝の店作り

「自分の理想を追いかけることが当初の目標。5年続けられたらラッキーかな?もし潰れたら、いい車でも買ったと思って反省し、また次のステップに向けて頑張ろう。」と、創業当時は考えていたそうだ。

「店舗を造るにあたって、以前の勤務先で親しかったお客様たちが、開店前の1か月間程、電気工事や諸々の工事など全部ボランティアで作業を手伝ってくれました。また機械なども安く譲ってもらったおかげで開業資金もありえないほど安い金額で済みました。その人たちは今でも付き合いが続いていますし、今度は自分が力になりたいです。」と感謝の気持ちを力強く話す吉田さん。



Ymr YMR自動車
YMR自動車
 ■所在地 / 宇部市東須恵1103-3
 ■営業時間 / 9:00~20:00
 ■定休日 / 日曜日
 ■TEL / 0836-44-2585
 ■FAX / 0836-44-2606
 ■http://motor.geocities.jp/ymfactory/

山崎小野田 黒石中 R190 月香園 柳川交差点

吉田さんから

起業を目指す人へ一言!

やってみるしかなし、やってみないとわかならい!

やってみるしかなし、やってみないとわからないあとは、自分に対してプロ意識を持ち、知識や技術をしっかり身につけ、お客さんができないことをする。車だからカッコいいとかでなく、車が好きだからやりたい、それがどこまで好きなのか、その熱意はお客様以上にあるのかないのかをしっかりと持つことです。どんな職種でも人様からお金をもらうからには、プロであって欲しいです。

創業のチエツクポイント

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。

▶ 営業許可申請・届出

業種によっては、役所からの許可・認可ある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、関係窓口にご相談ください。

[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
<ul style="list-style-type: none"> ■ 飲食店 ■ 食品製造・販売 ■ 理美容 ……など	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産取引 ■ 建設業 ■ 自動車整備業 ……など	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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、どういふ所が儲かっていて、どういふ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。大事なも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は「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
税務関係 (個人事業主)	個人事業の開業届出書	宇部税務署	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		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
税務関係 (法人)	法人設立届出書	宇部税務署	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		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 (従業員を雇用する場合)	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。	宇部労働基準監督所	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 ※適用事業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類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とにより、実現するため何をしなければならぬかを明確にし、実現可能なものに近づけていきます。

※創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。



[創業計画書の項目例]

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]

創業計画書の様式は日本政策金融公庫のホームページから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業種別の「記入例」を渡しております。

▶ 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。

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
step. 1

- 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は「**決算書**」や「**試算表**」などの提出が必要になります。

面談
step. 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
step. 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り込みまでの日数は2週間程度です。



返済
step. 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。

取材を終えて。



宇部商工会議所 中小企業相談所 高井・水元 記

この度、創業事例集を作成するにあたり、12名の起業家の方々に取材をさせて頂いた。機会をいただき、開業されて日の浅い方から10周年を迎え、多店舗展開をされている方まで幅広くお話しをお聞きしました。創業されたきっかけは様々でしたが、皆さんに共通していたことは、強い信念を持ち、丁寧に確実な仕事をする心を心がけ、誠意ある対応から口コミリピーターでお店・会社のファンを増やしているということでした。そして支えてもらった方々への感謝を口にされ、仕事への情熱に溢れていました。創業は、人生において夢を実現するという楽しみである反面、とても勇気のいることだと思えます。取材時に創業当時のことを振り返り、過去の話として笑顔で語る起業家の皆さんに逞しさを感じながらも、その裏側にあった人知れぬ苦労をヒシヒシと感じました。そして、改めて起業前にしっかりと事業計画書を作り、将来のビジョンを描けるようになっておくことの大切さを痛感しました。今回ご紹介した起業家のエピソードがこれから起業を目指す皆さんにとって少しでもお役に立てば幸いです。

起業 平成25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.3

を考えている人たちへ。先輩起業家12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 ☎0836-31-0251

[発行日] 平成26年2月

[デザイン] UBENIPPO-seisaku

[印刷・製本] 株式会社 創舎

創業に係る公的な融資制度のご案内(平成25年12月末日時点)

▶ 日本政策金融公庫

[新たな事業を始める方、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	7,200万円以内 (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	7,200万円以内 (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期終わっていない方	1,500万円以内	運転資金 5年以内 (特に必要な場合7年以内) 設備資金 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わっていない場合は、「創業時において創業資金総額の3分の1以上の自己資金を確認できること」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%) 上乘せがあります。



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。	500万円以内	5年以内	[担保] 不要 [連帯保証人] 法人の代表者以外は不要

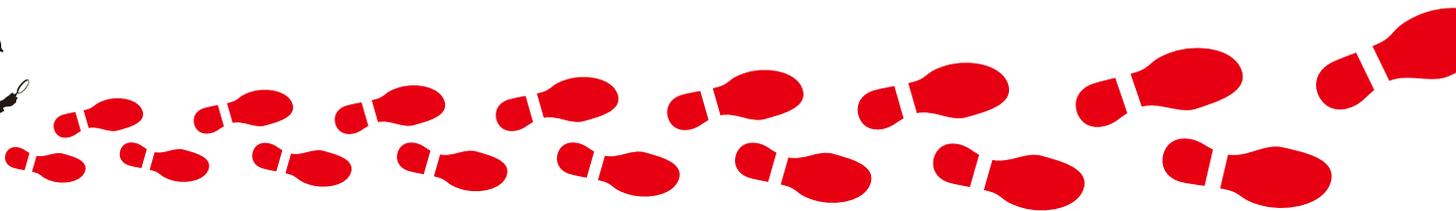
※新規開業又は開業後3ヶ月未満の場合は、当該業種について開業前5年間に3年以上の職歴(経験)を有し、かつ、年齢が25歳以上であること。
※新規開業又は開業後3ヶ月未満の場合は、開業に要する資金の3分の1以上の自己資金を有すること。

▶ 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ヶ月以内のものを含む)する方	2,000万円以内 (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

先輩起業家の足取りを追え！



>>> 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



※トップページからは「創業事例集」のバナーをクリック!!

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