

宇部市創業事例



宇部市創業事例

CASE

01

サービス業/飲食

山口県宇部市
CUISINE meli melo
(キュージーヌ メリメロ)

津田邦彦

事業データ

屋号:CUISINE meli melo

開業:2010年

事業内容:

居酒屋経営。フランス料理をベースに、地元の食材にこだわった料理とお酒を提供する洋食居酒屋。



津田邦彦

宇部市出身。高校を卒業後、地元の企業で8年間会社員として過ごす。その後飲食業界に転職し、地元の飲食店で約3年、長野や東京の飲食店で約6年働く。帰郷後地元のホテルで2年間働き、2010年10月に起業。

いろいろな人との
出会いのおかげで
ここまで来れた



仕込み中の津田さん。地元の食材にこだわり、新メニューの開発にも力が入る。

もともと昔から自分で店をやるつもりでいました。でもいったい何をすれば良いのか全く分からなかった。なので、その辺の情報収集も含めて開業前に一度商工会議所に相談に行っただけです。その時に「今度こういうのがあるんです」って紹介されたのが起業塾でした。

起業塾に参加して、自分がやらなければならないことが色々とハッキリとしてきたので、それが良いきっかけになったと思います。起業することに対して特に不安はありませんでしたし、その時はもう自分の店をやるうと決めて東京から帰ってきていて、タイミングを待ってるだけの状態でしたので。親には反対されましたけど、最終的には無理やり押し切りするような形で起業しました(笑)

結局起業塾に行っただけでテンションが上がってしまったんです。周りには同じように起業を考えてる人達がいるし、タイミングというか、起業塾で知り合った人達や周りの友達、開業している知人などとの出会いが「起業の方向にむいてる！」って自分なりに感じていました。

人も店も「成長」は全て自分次第

会社員として上司や部下がいた頃の状況と、自分が一番上に立った今の状況とは考え方がだいぶ変わってきました。会社勤めの頃は例えば業績が悪くても「〇〇が悪い」とか人のせいにしてしまいがちじゃありませんか。自分の店ではないです。でも今は全ての責任を自分が負う立場です。全てにおいて「自分の店を良くするには」というのを前提に考えるようになったので、従業員との接し方や教え方もかなり変わってきました。

やっぱり「人」っていうのが一番難しいです。人を集めるのも大変ですけど、「どう教育するか」というのは分からない事だらけです。最終的には責任者である自分がどう教えるか、どういう態度で接するかによってその人の成長が変わってきますから、本当に「人」だけは未だに苦労しています。

例えばそれまでまとめ役の存在だった人が辞めてしまった時、それまであまり自発的に動かなかったバイトの人達が、逆に自分達で考えて行動してくれるようになったんです。だから彼が辞めた事が必ずしもマイナスとは言えないし、その彼が辞めてしまった責任は自分にもありますから、やっぱり人を育てるといのは難しいです。

自分ひとりでは絶対に無理だった

人であったり物であったり場所でも何でもいいんですけど、もし自分が厳しい状況にあつて「何とかしたい」と思っていたら、必ず何かしらの出会いがあると思います。だから常に「何とかしよう」と思っておかないと、せっかくな出会っても気付かずにスルーしてしまつて結局どんどんテンションが落ちていったりしてしまうんです。なので僕は人でも物でも気になつたら必ず声をか

失敗したらどうするの？」つていう話から始まる人と一緒にいると、テンションがどんどん落ちてしまいきますから。そういう人とはあまり一緒にいたいと思いませんし、不思議とそういう人は徐々に付き合いが少なくなつていきました。だから以前会社勤めをしていた頃と今とでは、周りの人脈というか付き合う人はすごく変わったんじゃないかかと思えます。

今後の目標

まずはこの店の売上と知名度を上げる事が第一です。洋食の居酒屋つていうのは宇部・小野田にはあまりないですし、これからはワインを中心に飲み物の種類も増やして、他のお店には無いようなものを提供できるようにしていきたいです。そしてもっと従業員を増やして、いずれは今とはまた違う形態の店を出したいと思っています。

起業を考えている人たちへメッセージ

とにかく動き続ける!

起業や創業に向けて高まったテンションを維持するには、動き続けなければなりません。何もしていないと、だんだんテンションは落ちていってしまいます。人に会って相談したり、不動産屋を回って物件を探すなど止まらずに動き続けましょう。

自分の気持ちを維持しよう!

自分のテンションを保つための何かを持っておいの方がいいと思います。良い流れの中にいる時はそうでもないけど、やっぱり人間は状況が悪くなったりするとどうしてもヘコんだりダメになったりします。例えば本であったり映画であったり、何でも良いので自分のテンションを保つためのものを持つておく事をおすすめします。

宇部商工会議所 編集後記

特に飲食店や居酒屋の多い宇部の街で見事お店を軌道に乗せる事ができたのは、津田さんが料理に対する“こだわり”や、お店の“コンセプト”を大切に守り抜かれているからこそだと思います。同地域の他店に比べやや高め価格設定にもかかわらず、多くのお客様に評価されているのが何よりの証拠です。また“出会い”を何よりも大切にされるその人間性も魅力となり、リピーターの獲得につながっているのだと感じます。ランチも始められ、ますます飛躍していくメリメロの今後がとても楽しみです。(中埜・記)

CUISINE meli melo (キュージーヌ メリメロ)

所在地 / 山口県宇部市相生町9-12 ジェニービル1F

営業時間 / ランチ 11:30 ~ 14:00 (L.O./13:30)
 ディナー 平日 18:00 ~ 2:00 (L.O./1:00)
 日・祝日 18:00 ~ 0:00 (L.O./23:00)

T E L / 0836-39-7199 定休日 / 月曜日



ガラス張り&オープンキッチンの店舗入口。



オシャレな雰囲気で大好評の店内。女性にも人気で、デートにも最適です。

けたり、足を止めて手に取るようにしています。例えばそれがその時の自分とは全く関係のない人や物であっても。起業をする上でも人との出会いはすごく重要だと思います。結局この店を作るのも自分ひとりでは絶対に無理だったと思いますし、その時々に出会った人がいたからこそ今ここまで来れると思います。これからいろんな人と出会うと思いますから、それも大切にしていかないといけないと思っています。

それと僕は出来る限り同じように起業した人や起業しようと考えてる人、会社勤めでも要はすごくポジティブな人と一緒にいるようにしています。起業してからはそういう人と接する機会が多くなりましたし、話も合うようになってきました。

例えば新しく何かをやるうと思つた時、「いいね」つて言ってくれる人の方が一緒にいて楽しいですよ。もし

宇部市創業事例

CASE

02

小売業 / アパレル

山口県宇部市
Ajaib
(アジャイブ)

小川修二

事業データ

屋号:Ajaib

開業:2006年

事業内容:

衣料品小売店経営。ご自身が気に入ったものを中心に、宇部にはあまりないブランドの商品や、遊び心のある雑貨を取扱うセレクトショップ。店舗だけでなくインターネットでも販売。



小川修二

宇部市出身。地元の高校を卒業後、大阪で5年間過ごす。その後地元に戻り、5年間で内装業の仕事を経験した後、「自分の好きなことをしよう」と発起。2006年、洋服のセレクトショップを起業。

とにかく自分の
”好きなこと”
”やりたいこと”
をやりたかった

起業する前はアパレルとは全く関係の無い仕事をしていました。でも三十歳くらいの時にちょっとした転機があって、その時に「自分の好きなことをしよう」と思った事が起業のキッカケです。そこから自分が好きなものって何だろうと考えたら服くらいしかなかったんです。結局三ヶ月くらい迷ったんですけど、とにかく「好きなことをやろう」という思いが強くなってきて、起業を決意しました。

起業するに当たっての勉強は全くしていませんでした。最初はホントに「なんとかなるやろう」という軽い感じでゼロからのスタートだったんですが、それでも不安はありませんでした。家族からも「やってみや」と言ってもらえたし、失敗してもそこまで大きな被害にはならないだろうと思っていましたので。

取扱うブランドを決める時も、自分が見て「いいな」と思うものを集めるようにしているんですけど、それも自分から電話して交渉をするようにしています。営業に來られて取引を始めたところもありますけど、有名なところはあまり好きじゃないし、大きいところになると無理な条件を提示される事もあるんです。お客様も店もメーカーも、全てフラットな関係でやりたいので、メーカーが上とか、そういう付き合いは嫌なんです。

宇部という街の現状

最初は全くお客様が来ませんでした。始める前にある程度の来客数を見込んでいたんですけど、甘かった(笑)。何も勉強せずに始めたので、最初の三年間はホントに厳しい状態でした。

自分が考えていた以上に宇部に洋服が好きな人が少なかったんです。特に若い人達はどうしても福岡のような都会の方に流れてしまいますし、中には新天町の存在自体を知らない人もいたりして、創業前に予想していた以上に来客数が少なかったんです。



店内には小川さん自らが仕入れをされた商品がズラリと並ぶ。

でも同業者の方に「こういう街だから五年はやってみないと分からない」って言われていましたので、来てくれたお客様に「洋服が好きな人がいたら紹介して」って頼んだりしながら、地道な集客活動を続けています。

それと二年くらい前にブログを始めました。広告とか打ってみただけですけどあまり反応が無かったのもう口コミしかないだろうという事でおかげさまでブログの方は結構反響があつて、ブログを見て問い合わせを下さるお客様も多くなってきています。あと半年前からネットショップもやっています。ブログもネットショップもほとんど服の話題や商品の入荷情報なんですけど、常連さんや遠くの方はブログを見られて「アレとっ」とって電話をかけてきてくださいます。

でもできれば店売りを主体にして、できるだけ常連さんに先に商品を見ていただきたいので、ネットの方は少

ですよね。この店にいる事が好きで楽しいから、休みたいとも思わないしストレスも感じません。感じるとしたらお金の面くらいです(笑)。

最近うちのお客様でも、若い人が「働いていても面白くない」って言っているのをよく聞くようになりました。「だったら自分のやりたい事をやったら？」って言うんですけど、皆なかなかできないですよ。でもとりあえずやってみる事も大切だと思います。始めてみれば、後は何とかなりますから。

今後の目標

継続してやっていくことが一番です。新たに店を出したりというよりは、長く細々とやっていければそれで良いと思っています。定年はないようなものですけど、若者向けの服ばかりなので歳を取ったら一人くらい若い人を雇って続けていけたら良いと思います。



各種クレジット対応。お気軽にお越し下さい。



商店街の一角に置かれた緑のイスと自転車が目印です。

起業を考えている人たちへメッセージ

とりあえずやってみよう!

やりたい事があるなら、悩んでないでとりあえずやってみた方が良いと思います。何とかありますから。実際僕は何も考えずに始めたからこそここまでこれたという部分がすごく大きいと思いますし、始める前にむちゃくちゃ考えてたらこまごまやってこれてなかったかもしれないです。

宇部商工会議所 編集後記

「悩むくらいだったら実際にやってみる、好きなことをやってみよう」。取材を通して小川さんの「行動力」に驚嘆させられました。その理由は、前歴がないゼロからのスタートだったという事です。品揃えも自分の好きなものをしっかりと目利きし、自ら直接業者さんと交渉して決断するほどです。そして、商店街の活動にも積極的に参加され、郷土愛が強い地元を大きく盛り上げようと懸命に取り組んでおられます。小川さんのような行動力の伴った経営者が増えれば、周囲も刺激され、宇部市街地も元気になると確信しています。これからの小川さんの事業展開が非常に楽しみです。(渡辺・記)

Ajaib (アジャイブ)

所在地 / 山口県宇部市新天町1-3-10
 営業時間 / 11:00 ~ 19:00
 TEL / 0836-21-1609
 HP / <http://ajaib.daa.jp/>
 ブログ / <http://blog.ajaib.daa.jp/>



ここで過ごす毎日が 楽しくて仕方ない

し時間差を置くようにしています。逆に「宇部ではこれは売れないだろう」というのをネットに出したらすぐ売れたりもするので、すごく面白いです。値段が高かったり斬新なデザインのものでも、ネットなら全国各地から見たださっていますから、とてもありがたいです。

宇部ではちよつと変わった格好とか、奇抜な格好があまり売れないんですよ。遊び心のある格好があまり好まれないような気がします。特に若い人に。もしかしたら商売するには一番難しい場所なのかもしれないですね(笑)。それでも僕はやっぱり宇部が好きなんです。この街の、この新天町の独特の雰囲気。それに日々好きなものに囲まれて好きな事に携われて、毎日が楽しくて仕方ないんです。それが一番

宇部市創業事例

CASE

03

サービス業/飲食

山口県宇部市
ピアノ イン ステラ

小河原 勝

事業データ

屋号:ピアノ イン ステラ

開業:2010年

事業内容:

飲食業。昼間はコーヒータ임、夜間はパーティータイム営業。毎日店内でピアノとヴォーカルの生演奏があり、音楽と寛ぎのひとときを提供する本格的ピアノバー。



小河原 勝

群馬県出身。東京の高校を卒業後、楽器メーカーの系列店に就職。転職後37年間保険関係の仕事に携わり、58歳で早期退職。8か月後の2010年11月に起業。

人生の ”生きがい”が ”びゅん”

「定年後どうしようかな」という思いがここ四、五年ずっとありました。五十代も後半になるとみんな普通だとは思いますが。会社で再雇用してもらって六十五歳まで働くという道もありましたが、それじゃちょっとまらないし、張り合いがないなあと。結果的には五十八歳で早期退職し、八ヶ月後に起業しました。何がそうさせたかといえば、これからの生きがいづくりを心身ともに元気なこの時点でしっかり始めようと思ったからです。決めたのは起業の十六カ月前。それから個人事業のノウハウ本を数冊買い込んで少しずつプラン作りを進めました。自分の思いをこめた計画書、資金計画などですが、後で商工会議所の起業塾にお世話になった際にこれがいぶんと役に立ちました。

しかしそれまで会社組織に四十年弱いて、それが個人事業主となって独立するのですから、何をしなければならぬのか分からないことだらけでした。ですが家族に迷惑をかけないよう最悪のことも考えつつ、第一に経済的な部分を綿密にかつ慎重に考えました。とにかくコストを抑えることを考え、お店の改修費などの大きな初期コストは自己資金でまかない、借入せず月々に負担をかけない。起業後のランニングコストは低く抑えられるよう建物は義理の母からの貸与、他人を雇わず夫婦でお店を切り盛りし、必要以上に宣伝しないなど様々な工夫をしました。

音楽と寛ぎのお店に

お昼にコーヒータ임もやっていますが、メインは当然夜の部。お客様はだいたい一次会で食事を済ませてからおいでになるパターンが多くなっています。お腹は満たされ飲み物もそれなりにという状態でお越しです。お店からみると売上単価は低くならざるを得ないということになります。当初安すぎるといわれたメニュー単価も何度か改定して妥当な線になりましたので、あとはお客様のすそ野を広げて、ご来店人数を増やしていかなければならないと思っています。



グランドピアノが設置された店内では生演奏による音楽と寛ぎのひとときを楽しめる。

す。だから「毎日、生演奏」ということができる強みがあり、これが大きな売りにもなっています。しかしこの強みは日常の練習あつてこそなので、その意味で音楽に時間をかけられるようになった事は、お店の健全な営業に直結すると思えるようになり、全体が少しずつうまく回り始めた感じがしています。

今後の目標

十年、七十歳までは元気でやりたいですね。気持ちに張りを持って毎日過ごしていきたいと思えますし、だんだん展望できるようにもなってきました。毎日好きなことをやっていられることは何より幸せな事だと思います。それとせっかく宇部という街で開店したので、地元密着を基本にしながらオシャレなお店、温かいお店、よい音楽の聴ける店として永くみなさんに可愛がって頂ける様なお店にしたいと思います。

お店の一番の売りは「音楽と寛ぎのひととき」。落ち着いた雰囲気味わって頂くには程良い入りのお店にしたいと思う反面、経営的にはお客様は多いにこした事はなく、このあたりがせめぎ合っています。そうは言ってもお客様様来ず、いわゆるボウズの日はさすがにへこみます。まだ初年度なのでご来店への傾向や気に入っていただけにいるのだろうか、わからないところが多々あります。なので最初の何カ月間は連日営業に力が入ってしまい、ボウズの際の落差、ダメージは大きいものがありました。

しかし開店四カ月目からライブの企画実施、パーティーのおすすめ、DM案内などの集客活動を進めた結果、着実にご来店に結びついている傾向にあります。初めてご来店のお客様は「来てみたかった」「宇部にはないお店」「人を連れてまた来る」とおっしゃる方が多く、良い評価を頂いています。

起業を考えている人たちへメッセージ

目的をしっかり持とう!

経済的なことも重要ではあるんですが、起業をする「なぜ自分で事業をやるのか?」という事の繰り返しだと思います。だから目的をしっかりとおいた方が良いと思います。まだ初年度ですが、私もへこんだ時や様々な場面でいつも「何のためにやってるんだろう?」というところに戻っています。そこから次をどう組み立てていくかっていうことが重要だと思います。

管理はきちんと計画的に!

人生のどのタイミングで起業するかは人それぞれだし、いろんな考え方があると思います。僕の場合はもうこの店がダメになったから次のやるぞって感じではないので、かなり慎重にやってきました。例えば計数管理や売上シート、名刺なんかも自分で作ったり、青色申告もなんとか自分でできました。いろいろやり方はありますけど、そういう実務的な事はきちんと計画的にした方がコスト面から見ても良い事だと思います。

宇部商工会議所 編集後記

「定年後・第二の人生をいかに充実したものにするか」。取材して「目標を持つことの素晴らしさ」を考えさせられました。小河原さんは本当に好きな事＝音楽で人生を謳歌する事を目標としています。音楽に対する長年の想いや経験から、ジャズスタイルのモダンな店内の雰囲気や誇りは他には真似できないものだと感じました。また、ピアノやヴォーカルでの生演奏や音楽家を招いてのコラボレーション演奏を積極的に採用したりと音楽好きにはたまらないお店だと思います。これから「宇部を音楽で盛んな街」にして欲しいと思います。(渡辺・記)

ピアノ イン ステラ 所在地/山口県宇部市常盤町2-2-17

営業時間/19:00~24:00

店休日/日曜・祝日、第1・3月曜日

TEL/0836-35-3088

HP/http://www.ab.auone-net.jp/~mobmob/

ブログ/http://blogs.dion.ne.jp/mobmob/



昼はコーヒータ임、夜はパertime営業。



ヴォーカルを動める奥様とツォット。

もともと音楽が好きで始めたので「のんびりピアノでも弾きながらやっていた」と思っていました。さすがに商売となるとやる事も多く、特に開店から半年はそうのんびりもしていられませんでした。売上や仕入各種申告、メニューがどうなどとやっていると、本来の楽しい音楽の店にするということが後回しになるんです。最近はややくお店のあれこれが形になってきて余裕ができて、音楽の方に気持ちを移せるようになってきたので、趣味と仕事と実益のバランスが段々うまくとれてきました。

私達夫婦は音楽の店で知り合って結婚し、二人とも音楽をやり、ある程度お聞き頂けるレベルの演奏ができるということがお店を開くベースとなつていきます。通常こういう店はプレイヤーにギャラを払って演奏してもらおうのですが、うちではそれを夫婦二人でやっています。

趣味と仕事と実益

宇部市創業事例

CASE

04

サービス業/美容

山口県宇部市
リラクゼーションルーム ふわり

篠原奈緒美

事業データ

屋号:リラクゼーションルーム ふわり

開業:2010年

事業内容:

サロン経営、オーラソーマ・カラーケアシステム、
ハワイアンロミロミ、リフレクソロジー、アロマ
セラピーなど、心と身体をトータルでケアでき
る癒しのサロン。



篠原奈緒美

宇部市出身。短大を卒業後、市内の保育園で保育士として13年間勤務。その時自身の不眠が改善された体験がキッカケでアロマ、オーラソーマ、ロミロミなどを学ぶ。その後保育園を退職し、09年度起業塾に参加。2010年1月に開業。

「癒し」の
本当の意味を、
もっと多くの人に
知ってもらいたい

保育園に勤めていた頃、私は保護者の方から悩みの相談を受ける事が多かったんです。皆さんいろんな悩みを抱えているけど、誰にも相談できずに苦しんでいました。私自身も不眠気味だった時期があって、その時にお香を炊いたら香りの効果で眠れるようになった事がキッカケで香りに興味を持ち、アロマセラピーが心と身体に作用する仕組みを勉強しました。それからアロマが入ったボトルというだけでオーラソーマに興味を持ち、実際に受けてみたら自分を客観視できて頭の中がスッキリ整理された感じがしたので、「これはすごい」と思って自分でも勉強し始めました。

その時は仕事に役立てば良いという考えでしたので、起業なんて全く考えていませんでした。でも勉強をして

いくうちに、実は自分自身がすごく疲れてしまっていることに気付いたんです。

仕事以外でも色々悩んでいた上に、夫の仕事との兼ね合いもあって家族の時間も大切に出来ない状態でした。それなら家で出来る仕事の方が良いなと考えて「自宅でサロンをやろうか」ということになったんです。

宇部で受け入れられるのか

オーラソーマで「心」のケアを勉強し、心ができるなら「体」という事でロミロミやリフレクソロジー、耳ツボまで勉強をしました。ただ山口にはこういうサロンはあまりないですし、やっぱり「受け入れてもらえるのか」という不安がありました。勤めていれば安定した収入がありますし、保育園の仕事も好きだったので、結局三年くらいずっと迷っていました。そんな時知人に相談をしたところ起業塾をすすめられ、参加しました。

起業塾は行って良かったです。仲間ができた事もそうですけど、何をどうしたら良いのか分からない状態だったのが、先生や会議所の方に相談することでハッキリとしたビジョンが見えてきました。実際の事業プランは最初に考えていた内容とは結構変わりましたが、自分で納得のいくものができたと思っています。

オーラソーマのボトルを前にお客様の相談に耳を傾ける篠原さん。

仲間がたくさん増えた事もとても良かったです。いろんな業種の方と知り合う中で、様々な角度から見たり考えたりすることができ、とても貴重な体験ができたと思います。

今後の目標

もっと「癒し」というものが身近で、特別なものじゃないという事を知ってもらおうということが一番の目標です。そのために色々なツールがある事を知ってもらって、それをもっと気軽に利用できる環境ができるといいなと思っています。

そしていずれは教室を開いて教える側になりたいと思っています。そうすることでもっとセラピストや癒しのサロンの数が増え、「癒し」がより身近な存在になってくれると嬉しいなと思います。

保育園の中だけではなくて、もっといろんな人に「癒し」というものを提供したいと思っただけです。自分にもすごく辛い時期がありましたし、そういう時ってどうしても自分ひとりで悩んでしまいがちなんですが、そんな時こそ気軽にオーラソーマなどのツールを使って自分の心を知って欲しいと思いました。そうする事で今までと違うものの見方をしたり、意外な解決の糸口を見つけるお手伝いをしたいと思っただけです。

時間はかかりますけど、もっとたくさんの方にそういったツールを知ってもらい、私がお手伝いする事でもっと楽になってもらいたいと思っただけです。創業を決意しました。

創業して世界が広がった

実際起業してみて、自分がすごく狭い世界にいたことを実感しました。

起業を考えている人たちへメッセージ

自分の想いを大切に、楽しもう！

“なぜ起業したいと思ったのか”を忘れてないで欲しいです。私はお客様に心地いい時間を過ごして頂くため、「自分はどの部分をサロンで大切にしたいのか？」という“原点”の部分と「今の時代にはもっと癒しが必要だから広めたい」という“この仕事を始めた時の気持ち”の二つをいつも忘れないようにしています。それから癒しを提供する者として、まず自分がリラックスしたニュートラルな状態にいることも心がけています。そのためには、自分がまず仕事や人生を楽しむことが大切だと考えています。

自分の考えを明確にしよう！

起業塾は行って良かったと思います。様々な角度から物事を見たり考えたりすることができ、自分が何をどうすれば良いのかが明確になったのはすごく大きかったです。他にも様々な業種の方と知り合ったり、たくさん仲間が増えたりと貴重な体験をさせていただきました。起業塾で学んだ事や作成したビジネスプランは今でも様々な場面で見返していて、事業をする上で自分自身のベースとなっています。

宇部商工会議所 編集後記

篠原さんと初めてお会いした時、私はオーラソーマやハワイアンロミロミというものを全く知りませんでした。おそらく宇部でも馴染みの薄いものだったのではないかと思います。そんな状況の中、開業後は様々なイベントやコラボレーションなどを積極的に行われ、今では地元誌や各種メディア、知人の口からも耳にする機会が多くなりました。それもこれも、篠原さん持ち前のお人柄と行動力、そして意外なほど強い信念の賜物であり、「もっと癒しを身近なものに」という目標を達成される日もそう遠くはないと思っています。(中埜・記)

リラクゼーションルーム ふわり

所在地／山口県宇部市西岐波4231-2
 営業時間／10:00～22:00(完全予約制)
 TEL／090-4576-4188
 E-MAIL／fuwari67@docomo.ne.jp
 ブログ／http://fuwari67.exblog.jp



白を基調とした、明るく落ち着いた雰囲気の内装。ゆったりとした時間を過ごせます。



ハワイアンロミロミの施術中。心も身体もリラックスできます。

それまで保育士としてしか働いた事がなく、保育園という限られた世界しか知りませんでしたので。勤めていた頃とは違って、サロンを知ってもらったために自分を売り込んだりアピールしなければいけないけど、そのやり方も分からなかった。さらに自分がやりたい事と求められる事にギャップがあったりもして、戸惑うことばかりでした。自分一人でやっていく事の厳しさを思い知らされました。

でも幸い私には相談に乗ってくれるセラピスト仲間がいるので、悩みがある時はその人に相談をしていました。同時期に開業したということもあって不安や悩みを共感でき、お互いに励ましあったりできるんです。自営業の人にしか伝わらない苦勞もありますし、中でもセラピストって独特な職種なので、それを理解できるのはやっぱり同業者の人になってしまっただけです。だから起業塾に参加して、そういう

宇部市創業事例

CASE

05

サービス業/美容

山口県宇部市
エステMio

岡村美智子

事業データ

屋号:エステMio

開業:2009年

事業内容:

サロン経営。美顔筋と呼ばれる顔の筋肉ストレッチを中心に、リンパマッサージなど全身をケアできるリラクゼーションサロン。安心の一回料金システムで心身の癒しを提供。



岡村美智子

宇部市出身。美容師を目指し専門学校へ入学。横浜と宇部で美容室に勤務した後エステティシャンに転職。9年間エステサロンで働きながら各種ディプロマを取得し、その後退職。訪問エステをしながら起業塾に通い、2009年にエステサロンを開業。

安心と癒しで
心身ともに
綺麗になって
もらいたい



静かでゆっくりとした時間が流れる待合室。観葉植物は開業時にもらった思い出の品。

もともと母が美容師をしていて、私も小さい頃から美容師になるのが夢でした。しかし自分自身の肌が弱く、美容師としての夢は諦めたんです。でも女性に綺麗になって喜んでいただける美容業が好きでしたので、転職してエステティックサロンで働いていました。

長く勤めていくうちに、徐々に「いつか自分の店を持ちたい」という夢を持つようになりました。その時に顔の筋肉ストレッチというまだ近辺にない特化した手技に着目し、心地良くてしかも効果的という事で、「これで多くの女性の悩みを改善し、元気で美しい女性を増やしていきたい」と思っただけです。

ただすぐに起業しようとは思ってなくて、働いていたサロンを辞めた時に知人の勧めで起業塾に行っただけ

です。そこで自分が何となく考えてた事を具体化できたんです。ですけど、資金も無かったからその時はもう一回就職しようと考えていたんです。

でも就職活動をしながら悩んでいました。やっぱり自分の中に「やってみたい」という気持ちがあって迷っていたんです。だから最終的にやるかやらないかの二択で考えた時、「やります！」と覚悟を決めました。

なので準備はかなり急ピッチでした。最初はマンションの一室で自己資金の範囲で始めようと思っていたのですが、会議所の方に「いざれ店舗にするのなら最初からサロンにした方が良い」と言われ、家族も後押ししてくれたので、日本政策金融公庫さんに融資をお願いしてサロンとして開業しました。

接客には自信があったけど…

起業してすぐの頃は大変でした。実際に始めてみないと分からなかった事がたくさんあって、それまでの接客とは違った部分で戸惑う事も多かったです。

例えばお客様と世間話やお悩みを聞いたりしているうちに、他の仕事をする時間がなくなっていた時期がありました。勤めに出ていた時には無かった事だったので、正直どうすればいいのか分からなかったんです。

結局自分の中で仕事とプライベートの区別ができていかなかったのが良くなかったんだと思います。お客様と一対一でお話をしていると、どうしても長話になっていったんです。当時の私は「自営業は二四時間仕事だ」と思い込んでいて、時間の使い方を全く考えていませんでした。本来の仕事が思うようにできなくなっていたので、その頃から徐々に時間を意識して仕事をやるようになっていきました。それから睡眠時間を削るような事も減り、仕事で力を発揮できるようにになりました。

周囲の協力に感謝

そういった苦勞もありましたけど、今は起業して良かったと思っています。エステティックサロンに勤めていた頃はやはり「その店のお客様」という感じでしたので、例えば一年の節目などにお祝いをしていただいたりとか、そういった「自分のお客様」がいらっ

出たりだとか、何かまた違ったところでも色々な仕事ができるんじゃないかなとも思っていて、すごく感謝していますし楽しみにもしています。

今後の目標

これからはやはり経営を安定させる事を考えないといけないと思っています。今は収入のほとんどが施術なので、もっと物販を増やして行って、将来的にはオリジナル商品も作ってみたいと考えています。まだまだ先の話ですが、

それとプライベートエステにも力を入れていきたいと思っています。マリッジブルーやいろんな悩みを乗り越えて、結婚式の当日花嫁さんに一番美しくしてもらえるのは、やっぱりやりがいを感じます。

でもまずはお客様の気になった時に気軽に来ていただけて、安心して通っていただけのサロンにする事が第一だと思っています。

起業を考えている人たちへメッセージ

気持ちの切替え&マイペースが大切!

経営してみて初めて分かる事がいっぱいあるし、不安になったり失敗する事もあるとは思いますが、そういう時はあまり落ち込まずに気持ちを切り替えた方が良いでしょう。たぶん最初から思った通りにはならないので、そこでも焦らないように。やっぱり色々和我慢しないといけない事があると思うんですけど、頑張り過ぎないようにマイペースでいる事も大切だと思います。寝る時間も無く仕事をすれば絶対成功するっていうのは本当だとは思いますが、休みたい時には休んでもいいんじゃないかなと思ったりもします。

相談相手を作ろう!

お客様の事で悩んだ時などに相談相手がいるっていうのは良いと思います。一人だけで考え込むのはやっぱり大変です辛いからです。同じように起業されてる方やお世話になっている社長など、経営をされる先輩の話を色々聞いてみると勉強になります。

宇部商工会議所 編集後記

「明るく笑顔が素敵」。岡村さん取材して感じた印象でした。持ち前の明るさから自然と人が集まってくるような柔らかな人柄だと思います。商圏で競合店がひしめく中、コラボレーションを積極的に手掛け着実に固定客を獲得されています。ブログでお店の情報や美に関する情報などをきめ細かく発信されたり、岡村さん自身が厳選した近辺では珍しい東京のエステティックサロンの化粧品を販売されたりする事も大きな強みだと思います。心身ともに真に癒され綺麗に元気になれるお店であると思います。これからも元気に輝く女性をこのお店からどんどん生み出して欲しいと思います。(渡辺 記)

エステMio【日本セラピスト認定協会推薦店】

所在地/山口県宇部市琴芝町1丁目2-50-C202

営業時間/10:00~20:00(要予約)

T E L / 0836-39-5550

H P / <http://www7.ocn.ne.jp/~mio/>

ブログ / <http://ameblo.jp/esthemio/>



店内では化粧品などの販売もしております。



サロン外観。二階C202号室へお越しください。

しゃつてくれるという事がすごく嬉しいです。特にオープンの時に頂いた皆さんのお花を見ると、やっぱり今でも「がんばろう」という気持ちになりますし、そういった方々やお客様への感謝の気持ちを忘れずにやっていきたいなと毎回思います。

家族の協力にも感謝しています。裏方の仕事を母が手伝ってくれる事もありますが、去年からは妹にサロンの仕事を教えながら手伝ってもらっていて、すごく助かっています。もしこれから彼女がここでエステの仕事を色々できるようなになれば、万が一私が体調を崩してもお客様にご迷惑をかけずに済むというのも大きいです。

休みを取るのってけっこう勇気がいるんです。特にうちは当日予約も多いので、「もし今日予約が入ったら…」って考えるとなかなか休みにできないんです。それにある程度彼女にお店を任せられる様になれば、私が外へ営業に

宇部市創業事例

CASE

06

サービス業／美容

山口県宇部市

Pure Beau
(ピュア ビュー)

溝國里美

事業データ

屋号:Pure Beau

開業:2009年

事業内容:

サロン経営『五感すべてで癒すことのできるサロン』をコンセプトに、ヘッドスパ、アロマトリートメント、アイラッシュ、ネイルなどのサービスを提供。



溝國里美

埼玉県出身。東京の短大を卒業後、証券会社に就職。3年間証券の営業を経験し、結婚を機に退職。その後10年間専業主婦として過ごし、ご主人の転勤で宇部に移り住む。子育てをしながらレストランや美容室でパート勤務をし、2009年に独立。

”起業は
誰でもできる”
専業主婦から
経営者へ

もともと「自分で何かやろう」というのは何となくありました。一〇年間専業主婦をして、子供が幼稚園に入園したのをキッカケに一度パートで働きに出たんですけど、「何か違う」って感じて。私がやりたいのはこういうのじゃないなって。それに主婦や子育てをしていると、だんだんいろんな事に気を使わなくなっていくんですね。それもイヤだったし、やっぱり「綺麗でいたい」って思わなきゃいけないと思いました。

私は昔からひどい深爪で、それを隠すためにマニキュアやネイルをするようになったんですけど、ある時友人に「それを仕事にしたらいいんじゃない？」って言われたんです。「確かに」と思ってそれからすぐネイルのスクールに通い始めました。でも当時は店舗を借りてまで開業なんて絶対無理だと思っていたので、自宅に友達を呼ん

でおしゃべりをしながらやるという感じでした。

ちょうどその頃、ご縁があって美容院のスペースを借りてネイルを始める事ができました。その後はネイル以外にも美容院の受付業務や雑用、経理などを経験させていただき、お店を経営するという事がどういう事なのか少し分かるようになってきました。その頃から徐々に独立というものに興味を持ち始め、結局三年半くらいその美容室で働かせてもらったんですけど、そこでの経験を活かして独立起業をする事に決めました。

突然の計画見直し

実は開業当初、この店は知人と二人で始めたんです。当時私は分からない事や知らない事ばかりだったので、一応一通りの事を学んでおこうと思いきや、起業塾に通ってしまいました。起業塾は事業の事はもちろん、自分の人生についても色々考える良いキッカケになったと思います。

ある日講師の先生に二人でやっているって話をした時、「二人でやっている場合、一人がケガや病気、そして若い女性なら結婚や妊娠など色んな事が起こる可能性があると思うけど、万が一の事を考えてる？」って言われたんです。もちろんそんな事は一切考えてなかったんですけど、それが予告のごとくその後すぐにもう一人が辞める事になってしまったんです。



店内入ってすぐの待合室。静かで落ち着いた店内では、様々なメニューで美と癒しを提供しています。

それからすぐにいろんな事の建て直しを商工会議所の方に相談しました。結局二人でやってた事を一人でやっていくつていう形に変えて、そういった方向転換に関する事も起業塾で相談させてもらいました。でも当時は二人の売上を見込んで借入れの返済計画を立てていたので、いろいろと計画の見直しをしてから、半年間くらいは本当に厳しかったです。

起業は誰でもできる

基本的に私はあまり物事を深く考えず、割とその場の直感を優先するので、お世辞にも計画的とは言えないし大変な思いをする事もあります。でも人生何があるか分からないじゃないですか。もしかしたら明日死ぬかもしれない。だったら一日一日を楽しく過ごす事も大切ですよ。

極端な話、起業って借入れすれば誰にでもできる事だと思います。「返せな

きませんから、常にプラス思考でいられるよう毎日訓練のような感じです。

今後の目標

今もそうですけど、やっぱり「来て良かった」って思っていただけのサロン創りを、初心を忘れずに続けていくことですね。

それと、これからはもっと新しい事にチャレンジしていきたいと思っています。これまでは分からない事も多く、日々の施術だけで精一杯でしたが、これからはもっと新しいサービスを提供できるようになって、コンセプトである「五感すべてで癒すことのできるサロン」にしていきたいと思っています。そのために今新たに勉強を始めていて、新メニューも含めてお客様に喜んでいただけるサロン創りをしていきたいと思っています。

起業を考えている人たちへメッセージ

とにかく行動すること!

やるかやらないかっていう選択の場面に出くわした場合、やらない方を選択するのではなく、やる方を選択して下さい。やらないで後悔するより、やって失敗した方が良いです。その失敗が経験として蓄積されていきますから、考えて悩んで結局やらないよりもまず行動してみる事が大切だと思います。失敗は必ずします。でもそれが何よりの勉強になりますので、恐れず突き進んでください。

人脈を作っておこう!

起業して自分で事業をやっていくに当たって、「人脈」は絶対に欠かせないと思います。例えば何か困った時や新しい事を始めたいと思った時、「あの人に聞いてみよう」という存在が周りになると非常に心強いです。だから特に起業前や直後はとにかくいろんな所に顔を出して、たくさんの人と知り合っておくことをおすすめします。

宇部商工会議所 編集後記

とても明るく前向きな性格と、持ち前のバイタリティでどんな困難も笑い飛ばしてしまう溝國さん。お話を伺っていると、過去の苦労話を笑い話のように明るく話されていました。そんな彼女のお人柄があるからこそ、周りの人達もつい応援したくなってしまい、そこから物事が良い方向に進んで行くでしょうね。加えて「やる」と決めてからの行動力にはいつも驚かされます。長年専業主婦であった事がもったいないと思わせる程です。これからますます精力的に事業展開され、時代を動かすスーパーウーマンになって頂きたいです。(中埜・記)

Pure Beau (ピュアビュー)

所在地/山口県宇部市若松町3-49

営業時間/10:00~19:00(応相談)

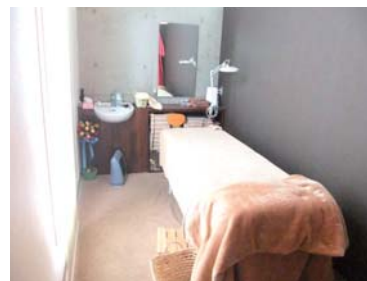
T E L / 0836-39-5576

H P / <http://purebeau.mobi/>

ブログ / <http://purebeauandi.soreccha.jp/>



サロン入り口。専用駐車場もあります。



施術スペース。癒しのひと時をお楽しみください。

かつたら困るし、普通そんな事できない。」って言われますけどね(笑)。でも借入れがあるからこそ逆に頑張れるという部分も少なからずあると思いますので、そういう部分で踏み切れないのであれば思い切つてやってみた方がいいんじゃないかと思っています。

起業塾では志を持った仲間とたくさん知り合う事ができ、サロンを開業していないと出会えないような人達やお客様との出会いもあって、起業してから自分にとってプラスになった事はたくさんあります。それにやっぱりお客様に喜んでもらうって笑顔で帰ってもらえた時はすごく嬉しく、「ああ、やって良かった」って思います。

それでもやっぱり辛い時や苦しい状況の時には「辞めた方が楽なんじゃないかな」とってマイナスな発想になってしまう事もありますが、でもどう考えるかは自分次第ですし、そういったマイナス思考のままでは物事はうまくい

宇部市創業事例

CASE

07

サービス業／コンサルタント

山口県宇部市
FPライフプランニング

脇田哲也

事業データ

屋号:FPライフプランニング

開業:2008年

事業内容:

FP事務所経営。貯金保険住宅ローン相続など、暮らしに関わるお金の計画を立てる専門家。「みんなの教室」という少人数制の教室を立ち上げ、ビジネスに繋がるコミュニティ作りにも力を入れている。



脇田哲也

宇部市出身。高校を卒業後、神戸で就職。帰郷後大手コンビニエンストアで7年間店長を勤め、働きながらFPの資格を取得。退職後トラックの運転手などをしながら資金を貯め、2年後の2008年6月にFPとして独立開業。

”人生を楽しむ”
そのためには
しっかりとした
人生設計を



新たに立ち上げた「みんなの教室」。ベビーマッサージやアロマ教室、陶芸教室など続々開講予定。キッズルームも完備で楽しいコミュニティ作りに気合十分。

以前は某コンビニエンストアで店長として働いていました。当時はまだ独身で一人暮らしをするくらいの収入はあったんですけど、二十代後半になった頃「結婚して子供が産まれたりしたら、今の給料じゃやっていけないんじゃないか」と考えたのがそもそものキッカケですね。その時に「何か資格を取ってもっと収入の良いところに転職しようかな」と思ったのと同時に、逆に「いくら稼げば人生やっていけるのかな」と思ったんです。いくらあれば結婚して子供が産まれても家族を養えるのか、人生でどれくらいお金がかかるのかっていう事が気になって、ある日資格の本を読んでいたら、ファイナンシャルプランナー（以下FP）っていう「人生にどれだけお金がかかるか」を計算するお金の専門家の資格があつて、しかも

就職に強いつて書いてあったんです。「コレだ！」と思ってすぐに通信講座に申し込み、コンビニで働きながら少しずつ勉強を始めました。

転職を考えた時、同時に自分の人生についても考えました。「何をもって自分の人生が幸せなのか」と考えた時に自分の中で理念みたいなものが固まって、「とにかく人生を楽しみたい」と思ったんです。そういう根本部分が定まったので、あとはそこから「楽しむためには何が必要か」を考え、一人じゃ楽しくないから家族、仲間、あとお金も要るよねっていう感じで逆算していったんです。お金が全てじゃないけど、無いよりはあった方が良いでしょうね。そう考えると今のままではちょっと厳しいかなと思つたんで、思い切って起業しようと決意しました。

独立系FPの道は険しい!?

ただやっぱり不安はありました。それまでは給料制でしたし、「もし仕事が無かったらどうしよう」と思つてしまいますよね。基本的に好きでやっているのであんまり大変だとは思いませんでしたけど、最初の頃の収入は相当低かったです。経費を引いたら赤字。そのために独立前に貯金をしてたんですけど、それでも「これで大丈夫なのかな？」って不安になりました。

でもお客様に色々とお金に関するアドバイスをした後に、それまで貯金をしてなかった人が貯金を始めてくれたとか、すごく高い家を買おうとしていたけど予算を抑えたとか、そういった行動に移してくれた時はすごく嬉しいですね。やって良かったと思います。

あと成功するのも失敗するのも全部自分の責任ですから、分かりやすくして良いです。勤めてたら自分の意に反することでもしないとイヤなかつたり、やりたいように仕事ができないって事もあるじゃないですか。でも今は自分のやりたいようにやれて、失敗しても自分の責任だから別に文句を言う気にもならないです。メンタルヘルス的にもすごく良いと思います。

人とのつながり

やっぱり起業してからは付き合う人が変わってきたし、同じ起業家とか経営者の人達とも話が合うようになって

十万円無かったですよ。よく結婚してくれたなって思います(笑)

今後の目標

ライフプランっていう考え方をもちと広めたいと思っています。

短期的なものでは、今教室を立ち上げたので、そこで生徒さんや講師の先生、自分も含めて口コミによるお互いの顧客共有に繋がるようなコミュニティを作りたいと思っています。

中期的な目標としては、FPの人向けのコンサルをしたいと思っています。今もやり始めてはいるんですけど、まだ全然力になれてない。それにそういった人達にコンサルするには、まず自分が成功例を作らないといけないですよね。それもあって教室とか色々なコミュニティで口コミを広げる仕組みを作りたいし、その成功モデルを他のFPの人に伝えていきたいんです。

起業を考えている人たちへメッセージ

見切り発車しよう!

やっぱり最初は不安なんですけど、結局「出来るか出来ないか」っていうよりは「やるかやらないか」なので、やりながら軌道修正という形で全然大丈夫だと思います。確かに計画とかスキルとかも大切だとは思いますが、最終的には「心構え」の問題だと思えます。だからそこがクリア出来ているなら、ぜひ見切り発車してもらいたいです。

自分なりに準備しよう!

できることなら働いてるうちに軍資金を貯めた方が良いと思います。金額は多いに越した事は無いんですけど、金額の大小よりも自分なりに「何かをするためにちゃんと準備をする事」が大事だと思います。例えば居酒屋をやりたいって言う人が「貯金はゼロなんだけどね」なんて言ったら、間違いなく「やる気ないやろ!」って言われますよね。

宇部商工会議所 編集後記

将来のためお金のことや人生設計をきちんと考えることは、楽しい人生を送るためにとても重要な事です。にもかかわらず、独立系のファイナンシャルプランナーは生計を立てるのが難しいという矛盾を抱えた業界に自ら飛び込んだ脇田さん。そんな厳しい状況でも、真面目で気さくな性格と「みんなの教室」など新しい事にどんどんチャレンジしていく姿勢は、どんな困難な状況もチャンスに変え、必ず乗り越えてくれると周囲に思わせてくれます。その前向きな姿勢とお人柄で、将来は宇部のFP界を牽引する存在にもなり得ると確信しています。(中埜・記)

FPライフプランニング

所在地 / 山口県宇部市浜町2丁目11-6
 営業時間 / 10:00~19:00
 TEL / 0836-39-6965
 HP / <http://fp-life-planning.main.jp/>
 ブログ / <http://ameblo.jp/fp-life-planning/>



この看板が目印です。お気軽にお越しください。



オープンしたばかりの新事務所。

きました。そういう人達と話していると楽しいです。もちろんサラリーマンの人といっても楽しくないっていう事ではなくて、起業家の人って強烈な人が多いから刺激にもなるんですよ。

僕はこの仕事において師匠がいて、自分がFPの仕事をしたかったと思ってた時に知り合いに紹介してもらったFP事務所の社長さんなんですけど、その人に色々教えてもらったんです。スキル的な事だけじゃなくて精神面も含めて。その人との出会いがなかったら、たぶん今の自分は無かったと思います。そういう「人とのつながり」は起業家には絶対必要だと思えます。僕もいろんな人に助けられていますから。

あとはウチの奥さんが寛容だったって事も重要ですね。僕の月収が五万円くらいしかなくても文句を言わなかったですから。「アンタやったら大丈夫やろう!」って言うってくれて。結婚する時、貯金はありましたけど収入はたぶん月

宇部市創業事例

CASE

08

製造小売業／雑貨・化粧品

山口県宇部市
はる株式会社
石けん工房 春風

赤瀬直子

事業データ

屋号:はる株式会社 石けん工房 春風

開業:2008年

事業内容:

手作り石けんの製造・販売。「天然のものを安く」というコンセプトのもと、天然素材のみを使った手作り石けんおよび化粧品を販売。店舗のほかインターネットでも販売中。



赤瀬直子

埼玉県出身。結婚後12年間専業主婦として過ごす。ボランティアのイベントで手作りの石けんを販売したところ口コミで評判となり、個人事業として石けんの販売を始める。その後会社化してOEM等で化粧品の販売も行っている。

悲しい思いを
している人達に
『本物』を
使ってもらいたい



お客様に商品の説明をする赤瀬さん。肌のトラブルでお悩みのお客様が相談に訪れる。

私が創業できたのは、本当にラッキーだっただけなんです。人に恵まれ、機会に恵まれたから。

もともと私は肌が弱かった上に肌トラブルを起こしてしまい、以来十三年間ずっと治らず諦めていたんです。水で顔を洗うのも痛いくらいだったのですが、「我慢できるし、仕方ない」と思っていました。

ある時友人に誘われてボランティアイベントのお手伝いをした際、バザーに手作りの石けんを出したんです。そしたらそのバザーの後から「肌にすごく良い、もっと欲しい」とって問い合わせの電話がひっきりなしにかかってきました。皆がそんなに良いって言うなら自分も使ってみようと思い、勉強をしながら自分の肌に合いそうな石けんを作って使ってみたんです。そしたら一ヶ月

で改善されたものですから、自分でもビックリですけど主人や周りもつとビックリですよ。

共通の体験が人を呼ぶ

周りの人達に「もっと作ってよ」と言われて、そうこうしてうちに口コミでいつの間にかお客さんがついてしまったんです。友人に「早く起業した方が良い」と言われたんですけど、私はそんなつもりは無かったし何も分からなかったから、商工会議所の起業塾に参加し、いろいろ教わりながら個人事業で手作り石けんの販売を始めたんです。もちろん私は薬剤師の免許は持っていませんし、化粧品関係の事も何も知らなかったんで、あくまで生活雑貨の石けんとしての販売でした。

起業塾の中で五カ年計画というのを立てる機会があったんですけど、振り返ってみると事あるごとにごく苦痛だったんですけど、返っていました。あの時のプランがあったから今があると思います。私は割とアウトで行き当たりバッタリな性格なんですけど、計画を立ててそれを実践していくという事がすごく大事なんだと気付かされました。本当にあの時立てた青絵図の通りに進んでいるから、とても不思議だなあと思っています。

お肌の事で悩んでる人って本当にたくさんいるんですよ。中には泣きながら電話をかけてくる人もいるくらい本人にとっては切実な悩みなんです。他人は「気にする事ないよ」って言うけど、実はそれが一番傷つくんですよ。でもそれは同じ痛みを味わった人しか分からないから、ここに来る方は半分悩みを聞いてもらいたく見えられているんですよ。私も肌トラブルで悲しい思いをたくさんしてきたから、そういった方にうちの石鹸を使ってもらって、良い変化がある姿を見た時はやっぱりすごく嬉しいですね。

反対だったご主人が最大の理解者に

雑貨石けんから化粧品グレードに切り替え、個人事業から会社にする前は本当に忙しかったんです。その当時は人も雇ってなかったのが毎日睡眠時間が一二時間しか取れなかったし、

うになって、今ではすごく協力してくれています。イベント前はいつも徹夜ですし、実演販売にも一緒に行ってもらっています。主人の協力がなければここまで続けてこれてなかったと思います。

今後の目標

やっぱり自分が住んでいるこの宇部市が豊かでないと自分も豊かにならないと思うし、そのためには宇部の産業が豊かにならないといけないと思います。だから今宇部産や県内産のものを使わせてもらったりして、みんなで底上げをしていくその一助にもなればいいなと思っています。

それと今自分は資格がないので化粧品グレードのものはOEMでやるしかないんです。いつかはそれを自分のところで全部出来るようにしていった、それこそ地域の産業にしていきたいなと思っています。

起業を考えている人たちへメッセージ

こだわりを持とう!

自分なりのこだわりは持っておいた方が良いと思います。私は“天然のものを安く”という自分のこだわりがあったからこそ、今の商品ができました。コスト面では合っていないし実入りはあまり良くないですけど、理解してくれる方は理解して買ってくださいますので、やっぱりこだわりは捨てなくて良かったと思います。

支援機関を活用しよう!

私にとって商工会議所の役割はすごく大きいものがありました。本当にご尽力いただいたし、もしそれがなければ何も分かりませんでした。お金があればコンサルタントの方にお願すれば良いんですけど、開業時は特にお金がありませんから、商工会議所の様な支援機関はとても有り難かったです。

宇部商工会議所 編集後記

自ら肌トラブルを克服した実体験を赤瀬さんから聞いたとき実に辛い話だなと思いました。しかし、その辛い経験がお客様の状況をご細かく把握できる物差しになっていると思います。お客様の肌の状態をいち早く捉えられ、解決できる「ホームドクター」のようだと感じました。肌で悩んでいる人達の相談に親身になって応える赤瀬さんの元には、今では相談者からの多くの「感謝」のお便りが届いているそうです。「体に優しいものを提供したい」その前向きでアクティブな性格は、これからいかなる難題も乗り越えられると信じています。(渡辺・記)



住宅地の中、ピンク色のこの看板が目印。



合成界面活性剤を一切使用せず、天然素材のみを使用した化粧品。

お金もなく、事務処理なども自分でやったので、余計大変でした。とにかくすごいストレスで、やっぱりそういう状態では良いものも作れないんです。主人に任せて作ってもらったりもしましたけど、その度に失敗してアウトレットを出していたので、やっぱり人任せはダメだなと思って無理して作るのはやめました。

最初主人には反対されていて、バザーの時には「二度としないでくれ」と言われました。人手が足りない時にはいつも手伝ってくれていたんですけど、「程々にしなさい」とって毎日念仏のように聞かされていました。「あくまでも趣味なんだから、安くしてあげなさい」とって言うんですけど、仕事として始めたからには安くして割に合わなかったら困りますよね。それに毎日悩みを抱えたお客さんが希望を求めて来ますから、そこは主人にも阻止できませんよね。だから徐々に理解をしてくれるよ

はる株式会社 石けん工房 春風

所在地 / 山口県宇部市東岐波1177-11

営業時間 / 10:00 ~ 17:00 (土・日・祭日除く)

TEL&FAX / 0836-58-5625

H P / <http://www.koubou-harukaze.com/>



宇部市創業事例

CASE

10

製造販売業 / 農業

山口県宇部市
いんたあ あくと・ふあーむ

小林 剛

事業データ

屋号: いんたあ あくと・ふあーむ

開業: 2009年

事業内容:

農産物の生産・加工・販売。「もっと安全で、もっと美味しい農作物を」という理念のもと、農業にマーケティングのノウハウを持ち込むことで、より効率的な経営を追求している。



小林 剛

宇部市出身。東京にて外資系や国内大手の企業で20年以上マーケティング業務を担当。家庭の事情で地元宇部に帰郷後、サラリーマンとして働く中で農業にビジネスチャンスを見出す。退職後、県の認定就農者となり2009年9月に起業。

生産者ではなく
供給者“
望まれるものを
作れば良い

僕はもともと独立願望は全くなかったんです。もし自分に合う勤め先が見つかってたら、おそらくサラリーマンのままで十分満足していたと思います。

宇部に帰って来る前は長い間東京で働いていて、家庭の事情でこっちに帰ってきてからは短い間ですけどサラリーマンをしていました。でも「なんか違うな」ってずっと思っていたんです。それで「このまま一生終わるのもイヤだな、自分で何かしようかな」と考え始めました。

その時僕はもう宇部を終の住処として一生過ごそうと決めていましたから、長い間できて尚且つ宇部だからこそできることで起業しようと思ったんです。そこで考えたのが農業による起業です。農業には経営的に手付かずの分野が残されていて、そこに自分の経験を活かせば

ビジネスチャンスがあるんじゃないかなと思って。

不安と夢のある世界

やっぱり不安は大きかったです。生まれて始めて大きな借金をしたし、返すめの無い借金って言ったら変ですけど、例えばサラリーマンがマイカーローンを組むのとはやっぱり違いますよね。ローンは毎月の給料から決まった額を支払えばいいし、払っても別に生活レベルを下げる必要もないですから。

でも事業となると、うまくいかなかったら例え毎月1万円のお金でも返せなくなるかもしれないわけです。僕は県の就農支援制度を利用して、それでも昔買った車代よりは安い開業資金ですけど、やっぱり怖いんです。シミュレーション上では返せる様になっていきますけど、本当にその通りいくかどうかも分らないですから。

でもある時期から楽天的に考えようと思ったんです。「返せなかつたらどうしよう」より「どうやったら返せるか」だけを考え続ければ良いんじゃないかと思って。

それに妻から「失敗したら二人でもっと仕事をして返せばええよ」と言ってもらえて、そこから不安の度合いが非常に小さくなりました。不安が全く無くなったって言ったらウソになりますけど。



自然の恵みと小林さんの愛情で大きく育った野菜達は味もまた格別。

やっぱり夢がありますよね。自分次第で夢を実現できる可能性がある。

もともと僕は社長になりたいとか思っていない。要は夢がなかったんです。でも今は自分が「65歳くらいまでにはこういう風になりたい」という理想に向かって、毎日何かしているという満足感があります。労働時間は長いし身体がキツイ時もありますけど、それは分かった上で始めたことですから。

基準はハウレン草

実際に起業してから、まず付き合っ人が変わりました。以前から付き合っていた人達と縁を切ったわけじゃなくて、会う頻度が減ってそのぶん高齢の方々と付き合う事が多くなりました。

僕は今この地区の集落営農に参加させてもらっているんですけど、平均年齢は70歳代です。自分の父親くらいの人間に囲まれてやるので同世代に囲まれてやるのとは違いますけど、困った

ないと思うし、ましてや自分で事業をやろうとすると尚更大変です。それはサラリーマン時代も感じていましたけど、自分で起業してみてもっと感じるようになりました。

だから僕は今でもアチコチに顔を出さようにしています。色んなところに顔を出して自分の売込みをしておけば、何かすぐに良い事が無くても後から良い話になる事が結構ありますから。

今後の目標

まず第一ステージは、農業で自立できるようにすること。要は事業として成功させることです。

第二ステージはそれを後輩達に伝えるためのシステムを作りたい。自立できるようにしているという事は、独自の農業ビジネスのモデルが出来ていて、それはたぶん今までの農業とは違うものになっているはずなので、それを次の人に伝えたいと思っています。

起業を考えている人たちへメッセージ

就農ではなく起業!

農業をやろう考えている人は、やっぱり「起業」という概念を持ってないとダメだと思います。「就農する」という考え方とおそらく失敗します。特に農業は「土いじりすればお金になる」と勘違いしている人が多いんですけど、そうじゃなくて「農業という仕事で自分は起業するんだ」という考えで臨んでください。そのために財務・販売・管理・製造という事業の4要素は絶対必要です。要は「経営」なんです。

自分の強みを活かそう!

ある程度歳をとって経験を積んで起業する人は「自分が得意なもの」が何かをよく見定めて、それをどう活かすかを事業計画の中にキチンと盛り込めると、案外うまくいくんじゃないかなと思います。僕の場合はそれがマーケティングでしたけど、得意な事は人それぞれ色々ありますから、それを自分の経営の中で意識的に使う事ができれば結構うまくいくと思います。なんとなく使うより、意識的に使う事を考えた方が一社一社ごとの経営に特徴が出ますから。

宇部商工会議所 編集後記

外資系サラリーマンから農業で起業という異色の経歴をお持ちの小林さん。実際にお会いしてお話している、一般的な「農家」のイメージは全く無く、農業をひとつのビジネスとして成功させるために日夜努力をされている姿が印象的でした。長年企業のマーケティングに携わっていた経験を活かし「望まれる物を作る」というビジネスモデルを農業で実践するなど、農業界に新たな風を吹き込んでくれる存在となっています。先輩農家の方々とも良い関係を築かれていて、「温故知新」、今後どのような展開をされるのか非常に楽しみです。(中埜・記)

いんたあ あくと・ふあーむ

所在地/山口県宇部市東須恵4220-1
E-MAIL/takoba007@mail.goo.ne.jp
ブログ/http://blog.goo.ne.jp/takoba007



苦くない「こどもピーマン」。野菜が苦手な子供を持つ主婦への需要が見込まれる。



ビニールハウス内。ナスやキュウリなど、数種類の野菜が出荷の時を待っている。

時は助けてくださいますし、色々教えて頂けてすごく感謝しています。

次に家族が変わりました。子供と接する時間が長くなったし、自分が働いているところを子供が見る機会も増えました。妻が副社長みたいなものから、「こういうこと考えとらんやけど、どう思う?」とか、今まで同僚や部下としていた様な話を妻にするようになりましたし、それを子供も聞いているから、やっぱり父親を見る目が変わったし家族の関係が変わりました。

それからお金の価値観も変わりました。何でも「ハウレンソウ何束分か」で考えるようになりました。「ハウレンソウ百束分かあ、高いな」とか「ハウレンソウ千束分だけど、その価値はあるから買っちゃえ」とか。

あと起業に不可欠だと感じたのが、「コミュニケーション能力」。自分だけで出来る事って範囲が狭いですから、これが無いとサラリーマンでもやっていけ

宇部市創業事例

CASE

11

サービス業／飲食

山口県宇部市
株式会社H&N

浜本洋行
中西 章

事業データ

屋号・株式会社 H&N
開業2006年

事業内容:

飲食店経営。山口県内で居酒屋「虎丸」と「武蔵」を展開。ターゲットに合ったメニューや接客・サービスを心がけ、着実に人気を獲得。現在宇部、山陽小野田、防府に計4店舗を構えている。

浜本洋行
シロアリ駆除、のり養殖、魚屋、土木建築など様々な職業を経験した後、居酒屋に勤務。4年後同じ職場で出会った中西氏とともに「虎丸」を開業。

中西 章
東京でバーや居酒屋など飲食業を8年間経験し、その後宇部の居酒屋に2年間勤務。退職して起業塾を受講し、浜本氏とともに「虎丸」を開業。

違う考え方でも
目指すゴールが
同じであれば
一十一〓無限大



「虎丸」の店内個室。*女性にやさしい、をコンセプトに、空気清浄機など何気ない気配りと演出で人気。

中西さん(以下N)… 浜本とは以前働いていた居酒屋で知り合いました。お互い「雇われよりは何か自分でやった方が面白いんじゃないか？」という思いがあつて、別にこれまで働いていた職場がイヤだったわけではないんですけど、何か新しい事を始めたかったんです。やっぱり飲食業っていう世界は独立した方が面白いし、自分の思った事ができるっていうのが一つの魅力でもあると思うので。

僕は若い頃からずっと独立を考えていたし、浜本ともフイーリングが合うところがあつたので、ちょうど良いキッカケだったのかなと思います。

浜本さん(以下H)… 僕は若い頃あまりそういう考えは無かつたんですけど、漠然と「三十歳くらいからはちゃんとしよう」という風には思っていました。その時ちょうど二九歳になる頃だったので、「良い機会だし、やってみようか」という感じでした。

N… それまで働いていた店にプラスαで僕らだからできることを付け加えてあげれば、もつといいお店になるんじゃないかなってずっと思っていたので。

自分達の強みを活かしたコンセプト

N… 「お金をかけずにやろう」と決めていたので、物件は居抜き(飲食店が出た後のテナント)をメインに探しました。それならたまたま今の「虎丸」の立地が出てきました。オーナーさんもすごく良い人で色々と使わせてもらえたから、そこまでお金もかけずにできました。

H… 最初から何千万なんて大金かけられないですから、車を一台買ってそのローンを払っていくような感覚でしたね。失敗して一生借金背負うのもイヤだったので。

N… 逆にこれ以上の物件はおそらく出てこないだろうっていうのもあつて、あのタイミングであの物件が見つかったっていうのは本当に運が良かったと思います。

H… 前の職場をやめた時点で二人とも飲食業が大体どういうものか分かっていましたから、あまり悩んだり詰りしたりした部分はありませんでした。「あつた?じゃあ行きます」っていう感じで、割と軽いノリでしたね。

N .. 僕はその頃起業塾に通っていたんですけど、その中で「もっと自分達の強みを磨いて前面に出さなきゃ」って思っただけです。だから虎丸は女性をメインターゲットにして、女性の喜ぶサービスを取り入れる事にしました。

考え方が違うからこそ 共同経営はうまくいく

N .. 始めて数ヶ月はホントに悲惨でした。全然お客様が来なかつたんです。要はターゲットに合っていない立地だったんですね。スナック街なのに女性がターゲットですから。最初の頃は男性客がほとんどでした。

H .. 女性がウロウロするような所ではないですよ。男性客をメインにした居酒屋の方が儲かったかもしれない。N .. でもそんな中でも自分達のコンセプトを大事に守り、日々の営業で地道に努力をしていたら徐々にお客様が増えてきたんですよ。

いているなら共同経営でも全然うまくいくと思います。

N .. 目指すゴールが一緒なら、歩んできた道が違う者同士の方が違う考え方があって勉強になる事も多いですから。

今後の目標

N .. 「山口県制覇」ですね。県内の主要都市に出店すること。

H .. 社員が一番好きでいてくれる会社にする事です。ウチが一番楽しい、辞めたくないと思われる会社になりたい。誇りを持って一生懸命頑張れる環境と、やる事をちゃんとやれば楽しい生活ができるという保障をしてあげたいです。

N .. それを理想論で終わらせないためにも、僕達自身がどんどん新しい事に取り組んでいかなければいけないと思っています。

起業を考えている人たちへメッセージ

迷ってるならやってみよう!

人生一度しかないんだから、迷うくらいならやった方がいいです。たぶんそこで足を踏みとどめても、また何年後かにやりたいと思うはずですよ。だったら一回やって一回失敗した方がいい。

楽しむ事を忘れずに!

自分でやるからには誰にも守ってもらえないし責任も全部自分で取らないといけない。苦しい事もあると思いますが、楽しむ事を忘れて欲しくないです。どうやったら楽しい理想の会社やお店ができるかを考えてやって欲しいと思います。

共同経営は冷静に!

目指すゴールが同じであれば、考え方が違う者同士でもうまくやっていけるといいます。むしろ全然違う方が良いかもしれない。冷静に「なぜ一緒にやるのか」を考えて、お互いの良いところを利用し合うくらいの感覚の方が良いと思います。

宇部商工会議所 編集後記

共同経営をされるお二方を取材し「研究熱心」な姿勢に感銘を受けました。例えばメニュー開発。お互いに徹底的に意見を出し合うのはもちろん、社員やお客様などにも意見を収集し、より多くの方の情報の中からお客様視点に立った開発を心がけていると聞きました。また、お二方も定期的に商工会議所に来所され、その都度戦略を練ったり会社の方向性を考えたりと切磋琢磨な姿にいつも魅力を感じています。その心意気が大きな集客に繋がっており、店内はいつも賑わっています。将来は地元を牽引していくよう事業規模の拡大も含めて成長して欲しいと思います。(渡辺・記)



宇部新川駅より徒歩1分。この看板が目印です。



ドリンクメニューも豊富。店員それぞれにオリジナルのカクテルも有ります。

H .. 最初の頃はお金も無かつたし広告を打つたりもしてませんでしたから、来てくれたお客様の紹介や口コミのおかげだと思っています。

あとは意外にやる事が多くて大変でした。税務・保険関係とか事務仕事ですね。「こんなに大変なの？」って驚きました。N .. そういう意味では共同経営っていうのは良かったかも知れないです。本業に集中したいのに事務に手を取られるのは本末転倒ですから。

H .. 一人現場で一人は手続き事をするとか、役目を変えて二人で攻めていけるのは共同経営の良いところですね。N .. 一般的に共同経営はダメって言われますけど、僕らは今のところうまくいっています。一十一を二じやなく十にしてしまうような仲間がいるのであれば、僕は共同経営でも全然いいと思います。

H .. お互いその人なりの良い環境を作る努力をして、利害が同じ方向に向



株式会社H&N



【和みダイニング 虎丸】

所在地 / 山口県宇部市上町1丁目8-7 (第11ビル1F)
営業時間 / 18:00~24:00 (月曜~土曜)
TEL / 0836-21-7602
HP / http://www.toramaruking.com/

【居酒屋 武蔵】

営業時間 / 17:30~24:00 (月曜~土曜)
HP / http://www.musashiking.com/

■宇部店 所在地 / 宇部市中央町3丁目12-25
TEL / 0836-34-4577

■小野田店 所在地 / 山陽小野田市日の出2丁目1-1
TEL / 0836-83-3343

■防府店 所在地 / 防府市車塚町6-17
TEL / 0835-24-3306