

# 起業チャレンジ講座 平成23年度 第2回スクーリング レポート



## テーマ：“起業”という道がある。私にも出来る！

開催日時：2011年11月5日（土）14:30～16:30

開催場所：富山県総合情報センター 1階 セミナー室

参加者：44名

講師（パネリスト）：  
● 今井 壽子 氏（富山市：不動産業経営、NPO 理事長）  
● 宮田 隼 氏（高岡市：学習塾、コミュニティハウス経営）  
● 中田 千晶 氏（高岡市：ハウスクリーニング店経営）

起業支援アドバイザー：● 蒲田 龍性 氏  
(財団法人 富山県新世紀産業機構  
中小企業支援センター 支援マネージャーグループ プロジェクトマネージャー)

プログラム：

- 第1部：パネルディスカッション「私にも出来る！」
- 第2部：ワークショップ&自由交流会

司会・進行：野原 智志（富山インターネット市民塾）



## 第1部：パネルディスカッション「私にも出来る！」

今回は起業に興味のある方にとって欠かすことのできない3テーマについて、パネルディスカッション形式で、パネリストに語っていただきました。



<テーマ>

1. なぜ起業という選択肢を取ったか？
2. ビジネスプラン作成時、誰に相談したか、あるいは何を参考にしたか？
3. 開業資金、運転資金の工面はどうしたか？

### 1. なぜ起業という選択肢を取ったか？

●今井さん

#### 自分の為、自分のしたいことの為、最適な選択肢としての「起業」。



仕事は学ぶことであり、遊ぶことでもあると思っている。

子どものころから「何か世の中の役に立ちたい」と考えていた。

そのためには資金が必要だがそれを自分で稼ぎだしたいと思った。

また、生涯学び続けたい。そのためには厳しい仕事が一番。厳しいからこそ面白いと考え、厳しい仕事での起業を目指した。

これからは男性も女性も自立して、互いに長所を認め合い、助け合う時代だと思う。

事業から得た利益を社会に還元し、持続可能な明るく豊かな社会を次世代につないでいきたいと願っている。

目指すところが明確なので、次々来る難しい問題も前向きに楽しく対処でき、小さな達成感をたくさん味わえて大変幸せ。

●宮田さん

### 「自己実現」の一言に尽きる。



幼少時代、両親が2人とも居ないなど、とても寂しい環境で育った為、

「こんな環境でも楽しく生きてみたい」と思うようになった。

どのようにすればこれは実現できるかと考えたところ、

「一人でも多くの人と笑うこと」ができればいいのでは、という結論に達した。

これ以降、自分が出会った人は笑ってもらうまで逃がさないように、一緒に笑いあうようにしている。

この気持ちを持ったまま学習塾業界に就職し、成績を上げることをミッションとしていたが、塾の生徒たちの話を聞いてみると、学校へ行きたくない、親や学校の先生が信用出来ないといったような、成績を上げるなどという段階以前でつまづいているケースが多いとわかった。

誰にも相談できない 死にたいと言っている生徒たちを何とかしてあげたいという気持ちでいっぱいになり、

会社にも交渉したが、学習塾はそういう話を聞いてあげる場所ではないとたしなめられた。

それならば自分でやろう！ということで起業した。

●中田さん

### 楽しくて楽しくて仕方ない”お掃除”。その延長線上に「起業」があった。



「起業」という実感はなかったし、「起業しよう」という強い気持ちがかもととあったわけではない。

たまたま我が子がアレルギーを持って生まれてきたため、医師から「子どもの部屋を掃除するときは、すぐに掃除機をかけるのではなく、水ぶきでほこりを抑えてから掃除しなさい」と教えられた。

それ以降、どんどんお掃除にハマり、楽しくて楽しくて仕方なくなってきて、延長線上に起業という選択肢があった。

また、同じアレルギーの子どもを持ったお母さんに、自分が学んできた掃除の仕方を伝えていきたいと思ったのも確か。

## 2. ビジネスプラン作成時、誰に相談したか、あるいは何を参考にしたか？

●今井さん

### 「必ずやり遂げる」という決意と、修業時代の貴重な経験。

キャリアも資金も無い主婦にとって、頼れるのは「必ずやり遂げる」という決意のみだった。自己のよりどころは自己のみ。

東京のコーヒー教室で1ヶ月間みっちり修業し、その間、東京・富山のお店をたくさん回った。

営業中の喫茶店に3店舗、見習い修業もした。

富山県一おいしい喫茶店にしたいと決心し、祖母から教わったしつけを基本に、銀行秘書時代のような明るく礼儀正しい対応や整理整頓をし、

自分の好きな店舗空間を作り出し、安心の食べ物をうまい・安い・早い提供を心掛け、お客様がどうしたら美味しいと感じてもらえるかを必死で考えた。

当時のお客様たちと一緒に作り上げたのが、一日中繁盛する喫茶店だった。

当時のお客様はもとより、大家さん、娘たちにも、今でもおかげさまと感謝している。

●宮田さん

### 前職のノウハウを徹底的に流用。

前職が学習塾業界で、最初に寺子屋みやたを立ち上げたが、そのノウハウは前職のものをほとんど流用した。

小手先だけの流用ではなく徹底的に流用した。

サラリーマン時代、当時の社長と話をし「うちの会社の仕組みを教えてほしい」と言ったら、

「お前も早く成績を上げて、経営に携われ」と言われた。営業成績一番になれ、ということだったので、

ガンガン営業をかけて、一番になった。社長も二言は無いということで、経営に携わることができ、いろいろ教えてもらった。その後「やりたいことができたので辞めます」と言って退職し、起業した。

●中田さん

### **地元商工会議所の創業塾でビジネスプラン作りを学んだ。**

私にとってビジネスプランは宝物。これがあったから今のキレイサービスがあると言っても過言ではない。起業当初は「起業した」という意識はあまりなかったのだが、あるとき、商工会議所の創業塾に軽い気持ちで参加してその中でビジネスプランを作るということを教えてもらい、紙に毎晩毎晩書き始めてから、ビジネスプラン作りにハマってしまった。当時作ったビジネスプランは今でも事務所に置いてあり、ときどき見返すことで初心を思い出している。

## 3. 開業資金、運転資金の工面はどうしたか？

●今井さん

### **常日頃から大事にしてきた厚い信頼のおかげで、融資を受けることができた。**

24年前に喫茶店として起業した際、銀行融資1500万、うち設備資金1200万 運転資金300万だった。当時、喫茶店は斜陽産業であり、銀行は融資しない方針だったが、「今井さんだったら」ということで快く融資してもらえた。その10年後となる第2創業の不動産・賃貸のときは、当時珍しかった「収益還元法」を取り入れたことと、信用が厚かったこともあり、融資を受けることはできたが、それ以降は大変なことの連続だった。体重が26kgまで落ちてしまった。3番目のビル購入時も無茶をした。銀行に飛び込み「1億円をお貸し下さい。頭金は無い。御行との取引も無い」という条件だったが、融資を受けることができた。これは目的がはっきりしていて、しっかり事業計画が立てられたことと、信用の大切さを痛感した。

●宮田さん

### **お金が無いなら無いなりのやり方がある。**

私は福岡県出身だが、妻が氷見の人間であったため、2年前に結婚を機に高岡に来た。サラリーマン時代は愛知で働いていたので、富山で知っている人は妻と妻の親族以外いない。2009年6月に寺子屋みやたを立ち上げたが、2009年の年明けから富山に何度か来るようにした。来るたびにあっちこっちに顔を出し、「今度、塾をやろうと思っている宮田です。よろしくお願いします」と、知り合いを増やしていくようにした。自分の性格上、見ず知らずの人と友達になるのが得意。自分には潤沢な資金は無かったので、お金をかけて設備を整えるのは不可能だった。お金がないなりに仕入れを安くしようと。テーブル、椅子、本棚、余っているものがあたら下さい、ということで声をかけたら、たくさん集まってきた。開業資金は20万。

●中田さん

### **起業時、ホームページ立ち上げに全額投入。事務所家賃も特別価格で。**

起業前から司会業もやっていて、その当時の収入が運転資金に回った形となった。額としては数十万円だが、それらはホームページ立ち上げに全額使った。あとは司会業での収入を得ながらお掃除の仕事を少しずつ行っていった。また、事務所も借りたが、創業塾担当の商工会議所の方が、家賃や最初の必要経費などの交渉を全てしてくれて、特別価格で契約することができた。額にすると数万円である。毎月の家賃は3万円。なんとか払うことができた。

## 4. 参加者からの質問

(1)

Q：【今井さんへ】

融資を受けることができたことについて「信用が大事」と言っておられたが、今井さんはどういったことで信用を獲得されたか？

A：これということはない。毎日毎日の生き方の積み重ねである。

「いらっしやいませ」しか言えないのに喫茶店を始めてしまったため、結局自分で全てやらないといけない状況になった。

最初の1年間は睡眠時間3時間、4～5年は4時間だった。その間、お客様と一緒にお店を作り上げることができ、朝から晩まで繁盛し、1日4回は満席になるほどになった。

信用を作り上げるには長い時間がかかるが崩れるのは一瞬。これからも信用を大切にしていきたい。

(2)

Q：【宮田さんへ】

強い思いで起業されたと思うが、一緒に組む仲間を作る際、どのように声掛けをしたか。

また、そういった仲間との付き合い方のコツを教えて欲しい。

A：寺子屋みやたは一人でやっている。ただボランティアで教えたいという学生さんはよく来てくれる。

そういう仲間には、自分の理念（勉強を教えるだけではなくて、子どもたちに、将来「あのときこの塾に来ていたからこそ今の自分があるよね」と言ってもらえる塾にしたい）を伝えることで共感を得ている。

また、不登校の子どもたちの支援もしているが、そこでも自分の理念（こういう子たちと笑いあえたら、自分は無敵の人間だ）を伝えることで共感してくれた仲間が増えてきた。

コミュニティハウスひとのまはもう一人の仲間とともに運営している。彼は学生時代に、同じ寮に住んでいた人間である。

当時から、みんなで笑いあえる世の中を作りたいね、といつもしゃべっていた。

仲間を作るコツについては、打算的にやっているわけではなく、「自分が本気で笑うためには、周りの人も本気で笑えていないとダメだ」

との考えのもと、自分の前に困っている人がいたら、その人を笑わせてあげるために、その人が困っていることについて、何か自分も協力できないかを考え、そのことについて「私はこれに協力できます！」ということをどンドン言いくった。

そのように、困っている人の問題の解決をお手伝いしていると、いざ自分が困ったときにはいろんな人が助けてくれるようになってきた。

## 5. 講演 「(財) 富山県新世紀産業機構が行っている起業家支援内容について」



(財) 富山県新世紀産業機構

中小企業支援センター 支援マネージャーグループ 蒲田 龍性 プロジェクトマネージャー

(財) 新世紀産業機構の理事長は知事。第3セクター方式で運営している。

私は支援マネージャーグループに属している。

「創業」、「スタートアップ」、「成長」と、事業展開の段階に応じて、経営面・技術面で総合的に県内企業を支援している。

コンセプトは

- ・ 「たらいまわしをしない」
- ・ 「その場ですぐ答える」
- ・ 「ワンストップでお答えする」

である。

今年度はすでに終了している事業もあるが、次のような事業を行っている。来年度も行うのでぜひ応募して欲しい。

(時間の都合で一部分のみの紹介となったため、番号が飛んでいる)

(1) とやま起業未来塾 6月～11月 毎週土曜日に授業を実施。

皆さんの事業計画をブラッシュアップしたり、どうやって事業化していくかを考えていく。

受講料：1人3万円である。

(2) 創業・ベンチャー挑戦応援事業

お金の調達方法の一つになる。お金は皆さん苦しんでおられる。起業には結構お金がかかる。

創業3年未満が対象なので、ぜひ応募を。23年度は倍率3倍だった。

新規性、独自性、事業計画の良さがポイント。

(5) 販路開拓総合助成事業

(6) 販路発掘・事業化コーディネート事業

ものを売る場合、サービスや商品を顧客目線で考えることが大事。

今までにない商品は「売り上げ予想がつかない」とか「爆発的に売れる」というようなことを言う人もいるが、

私は、この時点ではまだまだ構想段階かなと判断している。

東京ビックサイト、マイドームおおさか、幕張メッセなどで開催される大規模展示会へ自分の商品を出してみ、

周りの反応を見てみるのがいい。

(9) 専門家派遣事業

創業段階の人から、現在起業しているがさらなる経営向上を目指す方までが対象になる。

企業が抱えている専門的な課題などを解決するため、中小企業診断士などを派遣して、助言・指導を行う。

中小企業支援センターでの目玉事業であり、毎年80企業ほどに活用してもらっている。

質問・相談事項がある場合は、連絡を待っている。

#### ◆連絡先

(財) 富山県新世紀産業機構

中小企業支援センター 支援マネージャーグループ

〒930-0866

富山市高田 527 情報ビル 1F

TEL 076-444-5605

URL <http://www.tonio.or.jp/>

## 第2部：ワークショップ&自由交流会

### <ワークショップ>

第2部 ワークショップでは、参加者の皆さんを5人ずつ6班に分けて、班で課題に取り組んでいただきました。

その課題は「この班のメンバーで来春、商店街にお店を出すとしたら、何を大事にしたお店にすべきでしょうか？」というもの。

業種は八百屋さん、パン屋さん、薬屋さんの3種類を2班ずつ割り当てました。

進め方にも工夫を凝らし、班長はアイスブレイキングを兼ねたゲームで決定し、ブレインストーミングや発表にもそれぞれ時間制限を加えたものにして、ドキドキ感を伴った賑やかな時間となりました。

最初は緊張感から固めだった会場の雰囲気も、ワークショップを進める中で徐々にヒートアップし、最後には熱気が漂うほどのものとなりました。

ワークショップ内で挙がった各班からの意見の一部を紹介します。(箇条書き)



#### ●4班：八百屋さん

おいしくて 地域密着 この町でここにしかない商品を置きたい

農業高校で栽培しているものを仕入れる

高齢者や若い人が来てくれるコミュニティにしたい

#### ●6班：薬屋さん

専門性があること いろいろな薬が置いてあること 店の雰囲気がいいこと

駐車場が広いこと 待たせないこと

シャワールームがあって、綺麗な体で薬を買ってもらいたい

病院の近くにある 美人の薬剤師がいる 店内がきれい やさしく笑顔で対応

食事のアドバイス運動のアドバイスができる薬局

栄養ドリンクの試飲ができる薬局

#### ●1班：八百屋さん

商店街全体を活性化した案

店員全員が野菜ソムリエで、特製ジュースを販売し、子どもたちに野菜の大切さを伝える

地産地消 誰が作った野菜がすべてわかるようにする

バリアフリー設計

商店街全体に響くような大きな声を出す はちまきを巻いている

●5班：パン屋さん

集客：独自性を追求 常に新しい企画を考える

売上 ・接客：最強の接客力 常にめっちゃくちゃ人を思いやる

・商品力：いい材料 安全性

・店舗デザイン：きれい おしゃれ 24h営業

●3班：薬局

薬の専門性が高い

副作用など、お客様の身体にあった提案ができる

お年寄りが気軽に買いに来れるようなやさしいお店

入りやすいお店

新しく引っ越してきて町のことをよくわかっていない人にも情報が提供できるように、町をわかっているお店

利便性が高い

値段が安い

●2班：パン屋さん

サービスと品質で勝負

サービス：笑顔で接客 朝起きたら、玄関のほうからパンの匂いがやってくるような宅配サービス

大中小、グラム売り

原材料の農家の顔が見える 地産地消

各班の意見を一通り聞いた後、各講師からもコメントをいただきました。

●今井さん

短い時間でよくここまで考えられたと感心した。

お店のネーミングによって、売れるかどうか決まる。

地産地消といっているが、有機栽培の農家でも、売りに出しているものは農業を使っているケースも多い。

しっかり生産地へ行って食べてみて判断してみるべきと思う。

●宮田さん

自分も考えてみた。起業理念は「笑顔と一緒に売る店」にしたい

八百屋：仕入れを安くしたい。一人暮らしのお年寄り 自宅の畑で野菜を作るものの余ってしまうことが多い。これを買取る。

今、自分でもやっている。

パン屋さん：地元の名物パン開発。みんなと一緒に企画してみたい。

薬屋さん：移動販売薬屋さんをやる。せっかく商店街でお店を出して移動販売もやるのだから、

薬配達の時、商店街になかなか行けない方などから、

商店街で何か買ってきてあげるよ、と注文を聞くのもやってみたい。誰か一緒にやりませんか？

●中田さん

皆さんの意見にコメントです。

地産地消 地元の農業高校のつくった八百屋よかった。

高岡商業高校もこのようなことをやっている



野菜ソムリエ、ジュースを作ってくれる：いい！

バリアフリーのお店：お客様が雨に濡れないような工夫もぜひほしいと思う。

シャワールームのある薬屋さん 食事運動アドバイスしてくれるようなところ 今すぐ行きたい。

スポーツジム、プール、子どもの託児所もあるとよいと思う。

玄関からパンの匂いがするパン屋。明日の朝から配達して欲しい。

#### ●蒲田さん

大変楽しく聞かせてもらった。健康志向、高齢少子化のキーワードで攻めていくのがいい

出てこなかったアイデアとしては、お年寄りや一人暮らし世帯向けに、小分けにするといったこと、

八百屋さん こだわりの野菜でしかも専門的な雑貨屋さんブランドを入れてそこに野菜を置くというようなアイデアもある。

### <自由交流> (一部抜粋)

#### ●今井さんブース

最初に喫茶店を始めたのは44歳。

参加者からの質問：

何も無いのに1億円借りたのは、やはり何か人脈等があったからでは？

人脈は無かったが、このときは3棟目だったため、1棟目・2棟目を担保にして借りた。

最初はカレーもパスタも作れず、「いらっしゃいませ」と言うことしかできないような状態だったが、

多くのお客様に助けていただいて、時にはいろいろ教えていただいて、ここまで来た。

#### ●宮田さんブース

寺子屋みやた：大きな机をドーン置き、椅子を並べる。

子どもたちは16時～21時の間、いつ来てもよくて、自分のペースでやりたい勉強を各自やる。

わからないことがあれば聞いてくれというスタイル。

月謝は毎日来ても1万5千円。

不登校や引きこもりの子どもたちを支援するひとのま学園：

氷見に畑を借りて農作業もやっている。午前中に農作業やいろんな企画（ソフトボール大会など）。

彼らとともに、ラジオたかおかで番組も持っている。

コミュニティハウスひとのま：

不登校の子と支援者だけでは解決できない問題もある。不登校の子もいずれは社会に出るのだから、社会と触れ合う機会を与えてあげたい。一軒家を借りて、朝から夜まで、1日一緒に生活する。彼らには、コミュニティハウスに来られる方へのお茶出しや企画出しなどもやってもらっている。

普通の起業の人と違う形態。

お金もうけ第一ではない

食ってはいけているし、事業を回すほどの利益も出てはいるが

今は新しい畑を借りるなど、環境整備に使っている

不登校、ひきこもりの子に畑はとていい。

彼らは昼夜逆転生活になっているが、とにかくうちに登校してもらい、  
昼間、炎天下のもとで畑仕事を行っているとしても夜寝る生活になる。

不登校やひきこもりの子は畑仕事を最初嫌がる

不登校やひきこもりの子がいきなりどこか新しい環境に出ていき、新しい人と何かをするのはとても難しいが、  
畑仕事であれば、一人で黙々と作業ができる。

難しい課題を与えずに、とにかく畑に連れて行き、「とにかく耕してさえくれればいいから」と声をかける。

そうすると一生懸命やってくれる。

## ●中田さんブース

できれば副業をやらずに本業だけでやりたい

私の場合は本業が忙しくなり、自然に副業はフェードアウトした。

## 最後に：各講師から参加者へのメッセージ



### ●今井さん

信用の大切さ 毎日コツコツと当たり前のことをやり続けるということを大切にしてほしい。  
笑顔を出してやっていくことだけではなく、お客様や業者さんに尊敬・感謝の気持ちを持つこ  
とを忘れないでほしい。

仕事をしていれば自然と出てくると思う。

いいお店を作ることや付加価値をつけることは大事だが、生産性や費用対効果もとても大切  
である。

以前、地元産の野菜を使おうとしたとき、キュウリが曲がったものだったため、  
刻んで出す手間や人件費を考えると、使いきれなかった。こういう一面もある。

大きな夢を持って自分でまじめに取り組めば、答えは返ってくる。

自分の思いを貫いてほしい。



### ●宮田さん

自分はまだ駆け出しで大きなことは言えないが、起業してよかったと思っている。

サラリーマン時代よりも収入はぐんと落ちたが、楽しくて仕方ない。

サラリーマン時代は正直、心の中で「一回しかない人生、これでいいのか?」と思っていた。

しかし今はそう思わなくなった。自分が思うようにできていることに喜びを感じている。

キーワードは「一度きりの人生なんだから」。

やろうかどうか迷っている人は、ぜひやってみることを勧めたい。

私が力になれることがあれば、いつでも遊びに来て欲しい。



●中田さん

まだ起業して3年。

思い・夢・妄想がここまで自分を引っ張ってきてくれた。

妄想を現実化したいということで一生懸命やってきた

いろんな方に相談してきた

今日は参加者の皆さんからたくさんの知恵をもらった。

このまま持ち帰り、自社に置き換えて実行したいと思った。

皆さんも是非第一歩を踏み出し、実現させてほしい。

法律に関すること、不安に思うことは、お近くのいろんな方が相談に乗ってくれるはず。

いろんな方にひとこと相談して欲しい。安全を確保しながら着実に進んでいけると思う。

猪突猛進で行ってほしい（私はイノシシ年）



●蒲田さん

事業計画を作る際の売上げの計算はたいてい、掛け算で計算されるが、

そうではなく足し算でやってほしい。もし売上げがその月に落ちてても、足し算であれば売上げは大きく曲がらないはず。

また、「今までにない商品だから爆発的に売れる」という言い方はよくされるが、実際にはあまりそういうことはない。

地道に地道にやっていくしかない。

気になることがあるときは、外部から取り入れるのがいい。無い経営資源は外部から取り入れる。

(財) 富山県新世紀産業機構をどんどん活用して欲しい。

以上