

わたし流の  
ビジネス  
チャンスの  
掴み方

Part4

あなたもエフドアを上手に利用してステップアップしませんか？  
藤枝発！ がんばる起業家たちを紹介します！！

# 田舎暮らしを愉しみながら、 ライダー達に愛される癒しの宿を目指します！

## 川根ライダーハウスやおき 伊久美 緑さん

平成30年度志太ビジネスプラングランプリにて準グランプリを獲得。川根本町にある築150年の古民家を改修し、平成31年3月に女性ライダーが安心して泊まれる「川根ライダーハウスやおき」をオープンした。女将として宿を切り盛りしながら、自身も大型バイクを乗りこなす女性ライダー。



### 起業までのいきさつ

夫婦そろってバイクとツーリングが趣味でした。転職先を探すタイミングで夫が発したひとこと「ライダーハウスやってみたいな」がきっかけで、様々なことが動き始めました。今まで「起業」など考えたことはありませんでしたが、そこはヤルとなったら張り切る性格、2人で物件探しからスタートしました。



### 起業する上で大変だったこと

資金計画を立て、私たちの予算に収まる物件を探して回りました。場所としてはライダーが行き来する道沿いがベストです。探しながら気がついたことは、私たちの予算に合う物件はいわゆる古民家。予算内での物件は本格的な改修が必要な厳しいものばかり。ネットで調べて実物を見に行くと、落胆することもしばしばでした。しかし、のちに「やおき」となるこの古民家だけは違いました。第一印象から「ここしかない!」と思えるしっかりした造りと、雰囲気の良さを感じ、ここに決めました。場所が決まってからは自分たちで清掃や修繕を進め、自力でできない部分は、地域の商工会などの補助金を受けながらオープンに向けて着々と準備を進めました。

### 起業して良かったと感じる時は？

初めに私たちが感じたように、「やおき」のもつ空間としての雰囲気と川根本町の豊かな自然が、利用者のみなさんにとっても好評です。集客は大変ですが、ライダー必携の地図「ツーリングマップル」やWEBでの情報を見て来てくれる人も徐々に増えてきました。「ライダーハウスは初めて」というお客様も多く「楽しかった!」「また来ます」と笑顔の出発を見送るたびに、「ライダーハウスを始めてよかった」と実感しています。また、同じようにライダーハウスを経営する仲間たち（長野県、福井県）とも情報交換をしながら、お客様に喜んでもらえる新たな取り組みなどを考えるのも楽しい作業です。オープンして半年ですが、リピーターも出てきて「やおき」を気に入ってもらえることに喜びを感じています。



### これからエフドアを利用する人に

ビジネスプランコンテストで準グランプリを獲得しましたが、粗削りなプランを磨いていく作業を、エフドアと一緒にしてくれました。頭で考えているだけではどうにもならないことは多々あります。起業はひとりではできないものなので、誰かに聞いてもらうのであれば、まず最初にエフドアに話していただくことをお勧めします。

# 製品の正確性と高い技術で、 社会のニーズに応えられる企業に！

## ヒートラボ株式会社 本間 達也さん

平成27年に藤枝で、特殊印刷の技術に応用した透明ヒーターを開発販売する個人事業を立ち上げた。高い技術と製品の正確性で次第に取引先を拡大し、自動車部品から医療分野まで、幅広いニーズに応えられる可能性をもつ。令和元年8月には株式会社として新たなスタートを切った。



### 起業までのいきさつ

もともと出身は新潟県で、父が工業用印刷を行う印刷業を営んでいました。大学を卒業後はIT関連の企業に就職し、海外赴任するなど多忙な日々を送りました。そんな中、父親の特殊印刷の技術が評価され静岡で働くことが決まり、一家そろって転居することに。このタイミングで自分は特殊印刷やエッチング加工の技術を使って様々なフィルムヒーターの試作品をメーカー向けに作ったり、秋葉原の電子部品の小売店やネット上で販売したりする個人事業を藤枝市でスタートさせました。

### 起業する上で大変だったこと

まったく知る人のいない土地に転居してきて、ちょっとした情報を探すのにも苦労しました。扱う製品は透明ヒーターやアルミヒーターといった電子部品で、印刷法で作製するため高度な印刷技術とノウハウが要求されます。業務内容が特殊なので、だれかに気軽に相談することもできず、自身で試行錯誤する日々が続きました。将来的に事業を法人化しようと考えていたので、どのような形態が好ましいか相談に行ったのが、エフドアを利用するようになったきっかけです。その後は展示会に出展する際に利用できる市の補助金を紹介してもらったり、大学の教授を紹介してもらったりしながら、その時々、必要なタイミングでサポートを受けています。展示会に出展したり、自社ホームページなどで技術や商品をPRしたりする中で、徐々に販路を拡大し取引先を増やしていきました。そして令和元年8月には株式会社として新たなスタートを切りました。

### 起業してよかったこと

自社で開発した製品がよい評価を受けたとき、お客様の課題解決に貢献できたときに、やりがいと喜



びを強く感じています。経営者の立場としては、一筋縄ではいかずまだまだ大変なことのほうが多い状況ですが、創業当時に比べるとチャンスは増えてきたように思います。こちらがそれを掴めるかどうか、今後のカギになりそうです。現在は小ロットの試作がメインですが、将来的にはデザインや企画に始まり最終製品まで、自社で手掛けられるようになるのが目標です。

### これからエフドアを利用する人に

わからないこと、不安なことが少しでもあれば相談してみてください。特に創業時は、お金がない中で苦労している人も多いと思います。様々な支援策を紹介してもらったり、その場で解決できなくても解決する方法を探してくれたり、いつも親切に対応してくれます。



# 自分らしいペースで、 この先も長く“ものづくり”を楽しんでいきます！

## がま口工房 ぱこん 鈴木 ゆかりさん

夫の定年退職を機に自身の時間の過ごし方とじっくり向き合ったところ、自宅にてハンドメイドの工房を立ち上げることに。カラフルでオシャレな生地を使い、丁寧な縫製で素敵な商品をつくり出している。片手が空く斜め掛けタイプのバッグを基本に、様々な用途に合わせて工夫を凝らしている。



### 起業までのいきさつ

前職で介護の仕事をしていた時に、斜め掛けできて邪魔にならない小さなバッグがほしいと思いました。世の中にピッタリなものが見つからなかったので、自分で作ったのが作品第1号です。初めは趣味としてポチポチ取り組んでいましたが、その後友人のハンドメイドイベントに出店したのを機にクチコミで作って欲しいという人が増えてきました。ちょうど夫の定年退職や不動産の相続など人生の節目を迎えるタイミングで、自分の時間、自分の居場所の確保や節税の必要性に気づき、仕事として本格的に取り組もうと決意しました。

### 起業する上で大変だったこと

自宅の2階の一部を工房としました。性分として家に誰かいるとついつい世話を焼いてしまうということがあり、なかなか制作に集中できないということが分かりました。また結構部品が細かくて作業量が多く、一つ完成させるのに意外と時間がかかるということも分かりました。スタートしてすぐに、ビジネスにすることの大変さと責任を感じました。頼まれて作ってあげている時は自分のペースで制作できましたが、イベントなどに向けて一定の商品をそろえなければならぬという状況に直面した時に、自分をコントロールすることの難しさを知りました。



### 起業してよかったこと

女性起業講座を受講し、チャレンジマルシェに出店しました。当日は精一杯で実感はなかったのですが、周りから評判がよかったと聞き手ごたえを感じました。2回目のチャレンジマルシェで購入してもらったのを機にスカウトされて、静岡駅ビルのマルシェに期間限定で商品を出すことになりました。お客様と直に接して販売することで、様々な情報を見聞きし刺激を受けました。がま口に興味がある人の多さを知り、意外なことに年配者だけでなく、若い人たちにも人気がありました。レトロでありながら今風なものとして評価を受けたようです。転勤で藤枝に来たので初めは寂しい思いもしましたが、いまはいろいろなマルシェへの出店を通して、仲間や知り合いも増えて楽しく過ごせています。

### これからエフドアを利用する人に

何から何までお世話になっています(笑)。話がズレていてもきちんと対応してくれて、とても頼りにしています。悩んでいる時は、解決策がどこにあるか見えない状態だと思いますが、実は解決策はあちこちにあるということを知らせてくれる場所です。



# 若い世代のアイデアとチカラで、 子育ても農業も楽しみながらがんばりたい！

## さんかく山の里大塚園 大塚 千絵さん

首都圏で大手旅行代理店の営業として働いていたが、結婚、出産を経て夫の実家がある藤枝に転居した。夫の実家は農家で、都会暮らししか知らず初めての経験に戸惑いながら、家業の中で自分ができることを増やしていけるよう、日々模索し挑戦している。



### 商品開発までのいきさつ

夫の両親は40余年前に独学で農業を始めました。主にお茶やみかんを育てて収穫し、加工品なども製造販売しています。夫は長男なのでいずれは地元に戻るつもりでした。いざ帰ってみると、農業未経験の自分には手伝えることも少なく、また本気で覚えるには覚悟も必要で…。私たちも何かしたい、でも一体何から始めたらいいのかと模索する日々が続きました。そんな時、農園の看板商品のひとつである「100%ぜんぶみかんジュース」のパッケージを今風にリニューアルするという機会をもらいました。



### 商品をつくる上で大変だったこと

従来の商品はとても素朴なパッケージで、内容量も多く、昨今のライフスタイルとはマッチしづらい気がしていました。中身の品質はどこに出しても勝負していける、とても良いものを作っています。だからこそ適正な価格で売りたい、もっといろいろな場所で売っていきたく考えました。これまでの両親の取り組みに敬意を払いながら、自分たちの意見を出していくさじ加減がとても難しかったです。今どきの消費者の感覚をどう取り込んでいくか、また変化することをどう納得してもらうかが課題でした。エフドアに相談し

て、補助金を活用してプロのデザイナーに参画してもらいました。親子の話し合いに第三者の視点や意見が加わることで、話し合いがとてもスムーズになりました。そして装いも新たに、リニューアル商品が店頭に並ぶことになりました。

### 商品開発を手掛けてみてよかったこと

この商品開発をきっかけに、現在は大塚園のトータルブランディングに取り組んでいます。「もののみ」というブランドを今後育てていくために、ロゴデザインや商標登録、マーケティングなどこれまで全く経験のなかったことにも挑戦しています。情報発信の仕方についても、悩みながら、楽しみながら取り組み、やりがいを感じています。

### これからエフドアを利用する人に

個人事業主はビジネスに関して1人で悩んでいることが多いと聞きます。気軽に相談できる相手がいないと、孤独を感じてしまうでしょう。藤枝市は、市全体で事業者を盛り上げてくれる風土が素晴らしいと思います。中でもより身近に感じられるエフドアをぜひ活用してください。



# “おいしい”の笑顔に会いたくて、 自慢の自家製甘ダレの天井を作り続けます！

## 天井・天ぷらの店 ゆづ 八木 恵子さん

藤枝市内にて長年「甘味処 游豆(ゆづ)」を経営していたが、家庭の事情で閉店せざるを得なくなった。しばらくして落ち着いたころ、かつての店のファンの方々からの再開を望む声を後押しに、もう一度がんばりたいと決意。藤枝市内のインキュベート施設を活用し、平成31年3月に再起業を果たした。



### 起業までのいきさつ

藤枝市内で長年、飲食店を経営していました。家の事情で事業を継続できず、一旦店を閉めることになりましたが、またいつかやりたいという気持ちは持ち続けていました。周囲からも再開を望む声があり、小さく再スタートしたいと思い藤枝市の女性起業講座を受講しました。そこで、エフドアのことや小杉苑の中にインキュベーション施設があることを知りました。

### 起業する上で大変だったこと

自分の力だけで物件を探すのはとても大変でした。小さく事業を行うのに適度な大きさの物件はなかなかありません。飲食業は厨房設備など初期投資が高額になりがちです。座席数も多すぎでは対応しきれません。小杉苑のインキュベート施設はまさに希望にピッタリの物件でした。エフドアに相談に行くと、その場で市や小杉苑に状況を確認してくれました。空気がなく一旦はあきらめました。しかしあきらめきれず、半年後にもう一度相談したところ、まさに空くことが決まったところだという朗報が。すぐに申請書類を用意して申し込みました。現場の視察から審査を受けるための準備まで、エフドアがサポートしてくれたので、安心して前に進むことができました。



### 再起業してよかったこと

お客様が「美味しい、また来るね」と笑顔で帰られた時は嬉しいですね。そして、お知り合いをお連れくださったり、一人で再来店いただいた時は、最高にうれしいです。徐々にはありますが、お馴染みさんも増えてまいりました。専門店として、天井と言えば「ゆづ」と言われるようなお店にしていきたいです。短いお時間ではありますが、お客様との対話も私の楽しみの一つです。



### これからエフドアを利用する人に

初めて相談に行った時から、親身に寄り添ってくれて助けてくれました。マイナスなことを言っても、すぐにプラスの返答をしてくれます。意見を押し付けることなく、こちらの考えをうまく引き出してもらいました。60歳を超えても再チャレンジできます。市のサポートなどを活用して、シニアのみなさんにもぜひ、やりたいことに積極的に挑戦してほしいです。



# ビジネスの事ならエフドアにご相談を。



企業訪問



ビジネスセミナー



ゆる〜い勉強会（異業種交流）



販路開拓支援



マッチング



融資相談（創業）



マーケティング支援



創業後のフォロー

エコミックガーデニング (EG) 支援センター「エフドア」は、創業をはじめ様々なビジネスを支援するために、藤枝市によって開設された公的な相談窓口です。起業や新たな事業に関するご相談に、産業コーディネーターとスタッフが無料で対応しています。また、課題解決に役立つ書籍やデータ、制度などの情報提供を行い、みなさんの関心が高いテーマについてはセミナーなども開催しています。藤枝市内外より事業者、学生、会社員、主婦、シニア、Uターン者など、幅広くご利用いただいています。

新商品の開発や新市場の開拓、新たな連携、新しいビジネスをお考えのみなさん、ぜひお気軽にご相談ください。ご予約の電話またはメールをお待ちしております。



## EG支援センター-エフドア

住所 藤枝市前島1-7-10 BiVi藤枝1階 藤枝市産学官連携推進センター内

業務時間 火・木・金・土曜 10:00 ~ 18:30

電話 054-637-9008

メール egfujieda@yahoo.co.jp

ホームページ <http://fujieda-eg.jp/>

フェイスブック <https://www.facebook.com/egfujieda/>





EG 支援センターエフドアではビジネスに役立つ様々な情報を提供しています。  
お気軽にご相談ください。  
また BiVi 藤枝 3 階の駅南図書館にはビジネス関連の書籍が豊富にあります。ご利用ください。



#### 藤枝市の各種補助制度

エフドアは藤枝市が開設した公的なビジネス支援窓口なので、市の様々な補助制度について担当課とのやりとりがスムーズです。相談は無料で何度でもご利用できます。



#### 日経テレコンデータベース

日経テレコンでは、オンラインで静岡新聞や日本経済新聞の過去の掲載記事を検索できます。キーワードを入力するだけで、ビジネスに直結する情報を効率よく収集できます。



#### 駅南図書館蔵書(BiVi藤枝3階)

駅南図書館は地域におけるビジネス支援図書館という位置づけで、約 1 万冊のビジネス関係の書籍をそろえています。入口近くにはビジネス関連の書棚が並び、専門誌や『業種別審査事典』なども自由に閲覧できます。

## EG支援センターエフドア

藤枝市前島1-7-10 BiVi藤枝1階 藤枝市産学官連携推進センター内 (火・木・金・土曜 10:00~18:30)  
電話:054-637-9008 メール:egfujieda@yahoo.co.jp

