

ビジネスの事ならエフドア®にご相談を!

EG支援センター「エフドア®」では個別の相談に対応し、ビジネスに役立つ様々な情報を提供しています。お気軽にお問い合せください。



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、1万冊を超えるビジネス関係の書籍をそろえています。ノウハウの詰まった専門誌や『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
 営業:火・木・金・土曜 10:00~18:00
 電話:054-637-9008 メール:egfujieda@gmail.com
 HP:<http://fujieda-eg.jp/>
 facebook:<https://www.facebook.com/egfujieda/>
 Instagram:https://www.instagram.com/fujieda_eg_efudoa/



(発行元) 藤枝市 創業支援室 電話:054-643-3239 FAX:054-631-9082

「エフドア®」は藤枝市の登録商標です

わたし流の ビジネス チャンスの 掴み方

Part8

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!!

Profile

2022年度志太ビジネスプラングランプリで準グランプリを獲得。地域おこし協力隊員として3年間の活動を経て、イラスト制作を得意とするデザイナーとして2021年7月に開業した。丁寧なリサーチをベースに、随所に小ネタを仕込んで描く独特のイラストは、地域やクライアントに対する誠実さや愛情が伝わってくる温かい作品となっている。

自分の好きなことで社会と繋がれている 喜びをかみしめながら、クライアントに寄り添って、 より価値のあるイラストやデザインを提供していきたい



起業までの道のり

20代前半の頃「自分のやりたいこと」と「家のこと」の優先順位で悩み、いろいろなことがうまくいかない時期がありました。そんな経験もあり「自分のやりたいことをしよう」という気持ちがとても強くなりました。悩んでいてもダメだと思いパソコンを習ったりウェブデザインを学んだりしました。広告代理店勤務で少し身に付けたデザイン制作のスキルがあったので、この頃に知識を増やしながら専門性を高めていきました。10年ほど前にまちづくり会社に入りました。実績はなかったものの周囲の後押しもあって、ここから本格的にデザインの仕事が始まり、ほぼ独学で月1回のイベントのチラシなどを作っていました。イベント主催者との調整など、私にとって好きなことが詰まっていたりやりがいのある仕事でした。でもその頃から個人的にデザインの仕事を受注し始めていたため、スケジュール管理が難しくなり悩んだ末にフリーランスになることを決めました。

そんな時に「地域おこし協力隊」という制度があることを知人から教えてもらい応募しました。そして「商店街の活性化」を使命として3年間活動することになりました。長い歴史がある商店街の活性化では、地域の人の気持ちを尊重することが大事だと思い、1年目は状況把握に努めました。2年目になり少しずつ具体的に関わっ

ていこうと思った矢先、新型コロナが流行し始めました。多くのイベントが中止になり、温めていたアイデアを実践することなく任期が終わってしまいました。それでもこの任期中に得たものもありました。地域おこし協力隊として「まちゼミ」をPRするため、自分が体験したプログラムをイラストレポートにして発表したところ、商店街のみなさんがすごく褒めてくれました。「これは世に出さなきゃもったいない」と言われた時に、私の絵は仕事になるかもしれないと思えるようになりました。また旧東海道周辺で演劇祭が開かれることになり、そのプログラムガイドの中間に用いられる大きなイラストマップを担当しました。それらの活動でいろいろな人と出会い、個店の人たちとも様々な話をする中で、元気づけられて仕事をする勇気をもらいました。それが起業するにあたり大きな力になりました。

起業で大変だったこと

最近ではチラシ制作などに関連してイラストと一緒に描くことが多く、まち歩きのような仕事も少しずつ入ってきます。まち歩きは協力隊時代に行った活動の一つで、藤枝の方々にいろいろ教えてもらいながらたくさん調査をしました。それが藤枝市のことを深く知る機会となりました。

地域おこし協力隊を卒業して起業する際、補助金の申請のために初めてエフドアに相談に行きました。デザインを仕事にするのは難しいと思っていたけれど、需要の多さを知るにつれ仕事にできるのではないかと考え始めていたので開業届を出しました。当時私は作業場兼住居としてアパートを借りていましたが、女性1人なので情報を公表することに抵抗がありました。そんな時にちょうど駅北の「フジキチ」の内見があり、とても気に入ってそのまま事務所として個室を契約しました。

開業したものの「生活していけるのか」「仕事があるのか」ということは常に不安です。価格設定については今でもずっと悩んでいます。でも逆に儲ければかり



を意識すると、本当に仕事って逃げていくのだなと実感しています。その辺りの向き合い方もまだ難しいです。大きな仕事がどーンと入るわけではないですが、地域おこし協力隊の時の人脈が今の仕事にも活かしています。

起業してよかったこと

起業をすると自分のペースで仕事ができ、好きなことを好きなだけできるところがいいです。組織の中では時に自分のミスで周りに迷惑をかける場合がありますが、私にはそれが耐えられません。起業したら自分の責任、失敗も全て自分が負えるので精神的にとっても楽なのです。また自分の好きなことで社会と繋がれているということに、とてもやりがいを感じています。自分の好きなことで相手が喜んでくれるなんて、こんなに幸せなことではないのです。

また「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」を受講したことはとても良かったです。迷っていたことの答えをもらえたような気がしています。それまで全て独学で、相談する相手もなくネットや書籍で必死に勉強しながら仕事をしてきました。また時には無償で働き、きちんとお金をもらうべき仕事だったと後悔することもありました。そういう曖昧にしてきた部分をビジネスの視点で見られるようになりました。ビジネスプランの発表は大変で精神的に追い込まれましたが、あの時には必要なことだったと思います。逃げたい気持ちをこらえてチャレンジして良かったです。

これからの夢や目標

絵を描くことは大好きですが、今の仕事の仕方が最

善なのか、それが本当にやりたいことなのかはまだ分かりません。それは仕事をしながら追求していけたらいいと思います。昨日と同じ自分でいたら仕事が来なくなってしまうので、今の時代に合わせた何かを取り入れたりしてレベルアップしていきたいと思います。奢らずに謙虚に日々精進していきたいです。大学時代には芸術や文化を学問的に学んできたため、実際に「絵を描く」勉強をしてこなかったことが、実は未だにコンプレックスです。そこが原点にあるからこそ、もっと勉強してもっといいデザインを提案できたらいいのにと毎回見直し、反省や分析をしています。でも実際にはどんなにデザインのスキルが高くても、お客さんの求めていることがくみ取れていなければいい提案はできません。経験を重ねながら、そういうものをきちんとくみ取れるデザイナーになりたいと強く思うようになりました。そんな中で以前より自分に自信が持てるようになってきたのは、小さな成功の積み重ねがあったことだと思います。先日の藤枝大祭りに関連したイベントチラシも大きな自信につながりました。今は自分のスタンスが分かってきたので、少しずつ仕事がしやすくなりました。初めはクライアントとの接し方が分からず、いろいろ考えすぎて求められていないことまでやってしまうこともありましたが、だから多くの仕事をしたいというよりは、少なくともいいから私のことを理解してくれる人と仕事をしていきたいです。商店街の個店と取引させてもらうことも多いのですが、一生懸命働いた大事なお金を私に託してくれていると思うと、それ以上の価値あるものを提供したいと強く思うのです。

エフドアをこれから利用する人に

正直に言うと、初めエフドアはすごく行きづらかったです。もうすでに仕事を始めていたので、例えば融資を受けたいとか補助金がほしいとか、何か明確で大きな相談ごとがないと行ってはいけないというイメージがありました。私は地域おこし協力隊の卒業をきっかけに実際に利用してみましたが、全然イメージと違う雰囲気だったので、小さなことでも気軽に寄っていいのだと分かりました。



toconoe(トコノエ)

〒414-0001 藤枝市駅前1-8-13 FUJIEDAmikine1階102区画
藤枝駅前コワーキングスペース未来共創ラボ フジキチ内

HP <https://toconoe.myportfolio.com/>

Instagram https://www.instagram.com/toco_fuji/



HP▶



Instagram▶

Profile

2022年度志太ビジネスプラングランプリで審査員特別賞を受賞。体操と折り紙を組み合わせた新しい健康プログラムを編み出し、『脳力貯筋(のうりょくちよきん)』と名付け、高齢者の健康増進とレクリエーションに役買っている。とにかく明るい笑顔と抜群のトーク力で地域の高齢者をとりこにしながら、健康長寿県静岡を支える「笑顔クリエイター」として更なる活躍を目指す。

目の前のおじいちゃん、おばあちゃんたちが心の底から笑顔になる瞬間を創り出せることが私にとってプライスレスです！

起業までの道のり

一昨年に「女性のための小さな起業講座(チャレンジ編)」を受講したときには、今のビジネスのアイデアは全くありませんでした。息子が食物アレルギーで大変だったのでキッチンカーで米粉のたこ焼きを売ろうと思いき、まず屋号だけは『コメコメ』と決めていました。元々体を動かすことは好きだったので、いろいろな「体操」の講座に参加してきました。「折り紙」は当時始めたばかりで、楽しさを広げる人になりたいという想いを実践するツールとしていつか活用できたらいいなと思っていました。そしてこの2つが合体したら「何か」ができるのではないかとアイデアを練っていきました。その後受講した「女性のための小さな起業講座(実践編)」の中で、「体操」と「折り紙」を組み合わせ「何か」のターゲットを高齢者に決めました。情報を集めていく中で、高齢化社会の問題を解決するために役に立つのではないかなと思うようになったのです。



その翌年には「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」を受講し、講師の方々の話を聞きながらオリジナルを作る必要性を感じて『脳力貯筋』という言葉を生み出しました。私の売りたいものは目に見えるものではないので、表すとしたらやはり言葉しかないと思ったのです。今までは子育て中心の生活で、自分のことを掘り下げていく作業をしたことがありませんでした。講座で出される課題に取り組みながら自分と向き合う時間を持ち、ビジネ



スプランを作り発表したことでアイデアがぐっと現実的になりました。「体操」と「折り紙」をどう事業化するか真剣に考えられたこと、「志太ビジネスプラングランプリ」の最終審査会という大きなステージで発表できたことが起業する上でとてもよかったです。

起業で大変だったこと

起業における課題は3つありました。まずは自分の顧客はどこにいるのかということ。2つ目は思いつきで始めてしまったので、経験がなく知識が浅いという部分をどう埋めていくかということ。そして3つ目は果たして自分1人でできるのかということ。課題をクリアするためにまず知識を得る目的で「折り紙」の講座を受けたり、自主サークルに参加したりして技術を身につけました。「体操」はちょうど藤枝市の「若返り運動サポーター養成講座」の募集があり、参加して「藤口体操」を学びました。また「音楽健康指導士」と「介護レクリエーション」の資格も取得しました。人生の半分が過ぎ、自分があとどれだけ活動的に動けるかと逆算したところ「学ぶ機会は今しかない！」と思い集中できました。折り紙協会認定講師の資格ももうすぐ取れそうです。

また高齢者をターゲットに決めたので、高齢者がどこでどんな活動をしているかという情報に対してアンテナを立てていました。その中で起業の先輩から社会福祉協議会の存在を覚えてもらい、そこを入口にしようと思いましたが、たくさんの折り紙作品を持って行ったところ、高齢者サロンの講師登録をしてくれてすぐに動き出すことができました。また地域のボランティア研修の講師としても声がかかり活動が広がりました。20~30名の高齢者の集団に対して、1人で対応することに不安を感じていましたが、起業講座の仲間に話したところ「手伝うよ」と言ってくれてとても嬉しかったです。今はだいぶ様子が分かってきて、事業主としては利益についても考えなければならないのであるべく1人で対応できるようにしています。価格については全く定まっていないので

今後の課題です。ちょうどよい価格については、今はいろいろ試しながら探っています。事業として本気で始めた以上は儲かりたいです。

起業してよかったこと

まだ具体的に何がよかったのかは見えていませんが、開業届を出したことはすごくよかったです。「やるぞ!」という気持ちになりケジメがつかえました。これまでのめり込んで、自分自身に集中する時間を費やしたのは、人生の中でこの2年間が初めてかも知れません。こんなに一生懸命やったことは今までありませんでした。「これで稼いでみたい」と本気で思うようになったこと、学んだ基礎を土台に活動できていること、夢が実現できているんだと感じられることが自分でもすごいと思います。

ネットワークも広がり、今までで出会うことがなかったような人たちとも出会えました。いろいろな人たちのサポートを受け様々な意見を聞けることは、自分も人に伝える仕事なのでとても役に立ちます。きっと1人でやっていたら行き詰っていたでしょう。

これからの夢や目標

体操や折り紙を、高齢者のみなさんは本当に心の底から笑いながらやってくれます。片手が不自由な人は拍手ができない代わりに机を叩いて表現してくれます。そういう姿を見るとガッツポーズが出ます。例えばみなさんと一緒に折り紙で「栗」を作るとき、完成して終わりではなく呼吸法を取り入れて、フッと吹いて「栗」を膨らませて見せるのです。真似をしてみても高齢者は肺活量が少ないのでなかなか膨らみません。でも一生懸命に顔が真っ赤になるまで吹いて膨らんだ瞬間、目の前の人や笑顔になり、本人も膨らんだことが嬉しくて笑顔になります。「体操」と「折り紙」を組み合わせると、体操で体がほぐれスッキリして、折り紙でニコリしてとても楽しい時間になるのです。そして目の前の人やみなさんが笑ってくれることが私の活力になり、アイデアを広げることにもつながっていくのです。

今後は健康長寿県静岡の一員として、もっと活躍できる人材になっていきたいです。介護予防という社会課題からスタートしたので、今はどんどん出かけて行き多くの人に『脳力貯筋』を体感してほしいです。介護の不安

にさらされている当事者やその家族、その周りの介護関係者のみなさんに笑顔を提供したい!例えばディスプレイで折った折り紙を家に持ち帰ることで、それをもとに家族との会話が少しでも弾んだり、家族の側も楽しく過ごしてきた時間を想像できたりするようなコミュニケーションツールにしたいです。

そのためにも私の事業をもっと知ってもらいたいです。家庭では、私が元気に楽しく働いている姿が子どもの活力に繋がっているようです。そんな様子を見て私自身もさらに一歩踏み出せるようになっていきます。気が乗らない高齢者をいかに楽しく参加させるかという工夫は、もはや苦痛ではなく楽しみになりました。みなさんと触れ合いたいし自分の能力を高めたいのです。ちょっとした声かけで高齢者同士のコミュニケーションが生まれやすくなる様子を見ながら、うまく進められた時の喜びを感じています。

エフドアをこれから利用する人に

エフドアではゼロからの私の夢を聞いてもらい、多くのアドバイスとキーワードを与えてもらいました。躊躇しているところで背中を押してくれて、それが力になり一歩前に進めました。不安の中で一歩前に出てみたら実際に得られるものがすごく大きかったりして、それをまた伝えるとさらに次のアドバイスが返ってくるという「打出の小づち」のようなやり取りと、「大丈夫だよ」という言葉でここまで来ました。愚痴も含めて自分の思っていることを全部しゃべれる場所です。個人事業主には周りや自分を比べて落ち込んだり、悩んで不安になったりする時があります。私はエフドアに足を運ぶことで、やりたいこと、目指しているところにピンポイントでアドバイスをもらえました。



Come Come(コメコメ)

住 藤枝市

☎ 090-7029-5373

Instagram https://www.instagram.com/comecome_taco/



Instagram▶

Profile

ねことお菓子づくり好きの普通の主婦が、10年間温めてきた「自分の店をもつ」という夢をついに実現。未来の自分の姿を妄想(?)しながら試作と研究を重ね、根気よくテストマーケティングを繰り返し準備を進めてきた。そんな熱意を目の当たりにした家族の全面協力のもと、ついに2023年7月、自宅の庭先にプリン専門店「しろねこ屋」をオープンした。

自分が美味しいと思ったものにこだわって 大好きな「ねこ」にもこだわって 静岡を代表するプリン専門店を目指します！



起業までの道のり

母が調理師免許を持ち喫茶店をやっていたので、美味しいものばかり食べて育ちました。私自身は趣味として、ずっとお菓子づくりを楽しんできました。そんな環境の中で食品加工に興味を持ち、短大では栄養士の資格を取得しました。しかし栄養士では就職が難しく、一般事務員などをやりながらお菓子や料理を作ることは好きで続けていました。

実家は広島で、結婚して静岡に移り住みました。子育てが少し楽になってきた頃からぼんやりと、お菓子を作って売れたらいいなと考え始め、10年ほど前に具体的に「プリン屋」をやりたいと気持ちが固まりました。元々プリンが好きだったことと「プリン専門店」はこの辺りではあまり見かけないことが決め手でした。外出すると空き地を見つけては、ここに店を出したらどうかしら…と妄想をしていました。まさか実現するとは思わず、その頃は家族も真に受けてはくれませんでした。あるとき実家に帰省したところ、地元がプリンで町おこしをしていることを知りました。街中の飲食店がオリジナルのプリンを出し、レシピコンテストやスタンプラリーで盛り上がっている様子を目の当たりにして、「プリン専門店」でもやっていけるかもしれないと思いました。

その後本気でやろうと決めて「女性のための小さな起業講座」を受けたり、エフドアに相談に行ったりして、いろいろな人と出会い刺激を受けました。いちばん大き



かったのはエフドアで「とてもいいじゃない!」と言われたことです。自分の想いを分かってもらえたこと、味ができたという感覚が前に進む大きな力になりました。ただの夢だと思っていたことが目標になり、実現できるとさえ思えるようになっていきました。

起業で大変だったこと

私の好みのプリンは今流行のとろけるような柔らかいものではなく、しっかりした口当たりの昔ながらのプリンです。とにかくそこにこだわることで、他とは違う方向性がはっきりしていました。起業講座では志太泉酒造の人と隣の席になり、その縁で日本酒プリンを作ってみました。試食で好評だっただけでなく、逆に酒粕がたくさんあるからそれを使えないかと話を持ちかけられました。酒粕プリンも気に入ってもらい、日本酒プリンとともに今は商品化して販売しています。商品開発に関しては、プリンの中にあんこやわらび餅を入れるなど独創的なことをやっている一方で、卵と牛乳で作る「プリンの基本」にもこだわっています。当時はとにかく試作をして、いろいろな人に食べてもらい感想を聞くことの繰り返しでした。そういう中から、これは買ってでも食べたいと思ってもらえるものを商品化しています。実際に1番売れるのは定番のカスタードですが、本当に食べてほしいのは苦労して開発した変わったプリンの方なんです。そんな私の様子を見て、意外といけるかもしれないと思い始めた家族が手伝ってくれるようになりました。名刺のデザインやラベル作りも私がアイデアを出す和家人がパソコンを使って形にしてくれます。私1人ではたぶん未だにできていなかったと思います。

事業化するには、パートで貯めたお金を全部出しても足りませんでした。初めは最低限の工房だけを作り、マルシェやネット通販で売ること考えていました。高額な機材は諦めて家庭用のものでスタートしようと思っていたところ、エフドアで日本政策金融公庫と面談したときに、どうしても必要なものは先に投資して導入した方

が絶対にうまくいくと言われました。確かにシェアキッチンを利用して業務用の機材で作ったものは温度管理やスチームの量が絶妙で、家庭での試作品とは出来上がりが格段に違いました。それもあってやはり自分の工房が欲しくなり、地域の人にも喜んでもらいたいと店舗も欲しくなりました。ちょっと休んでいける憩いの場にもしたくて、店の前に青いベンチを置こうと初めから決めていました。そして覚悟を決めて融資を受け、これらを実現させました。

起業してよかったこと

生きている間にひとつは何か夢を叶えたいと思っていました。どこかの会社の事務員とか、〇〇ちゃんのお母さんとか、ずっと何かが付いてくる存在だった気がしますが、今まさに個人事業主になって店の代表として、やっと一人前に扱ってもらえる感じが嬉しいです。失敗したら自分の責任、成功したら自分の成果という状況は責任重大ですし、材料の調達や丸1日かかる仕込みなど、店の定休日の間にやるべきことが多くてほとんど休めませんが毎日とても充実しています。店舗以外ではマルシェに月1回のペースで出店し、夫も楽しみながら手伝っています。私が勝手に始めたことなのに協力してくれて、すごくありがたいです。

空き瓶返却の際のサービスは次に来店するきっかけになっているようです。瓶が返ってくる度に「おいしく食べてもらえたんだな」と嬉しくなります。開店3か月で累計販売数が2,000個を超え、Instagramのフォロワー数も格段に増えました。我が家で飼っている猫が商品のモチーフになっているので、SNSを見て猫の名前を覚えてくれるようなファンも増えました。作り置きできない上、梱包や発送の手間も課題でネット通販にはまだ取り組めていません。また土曜日に手土産として持って出かけたという要望もあり、金曜日の営業ともに今後の検討課題です。

これからの夢や目標

もちろん、この店が静岡を代表するプリン専門店になることが夢です。変わったプリンが食べたいなら『しろねこ屋』だと言われ、「静岡で有名なあのプリン」として土産物の定番になっていけばいいですね。食材はな



るべく地域にちなんだものにこだわっています。藤枝市の友好都市である北海道恵庭市のかぼちゃで作ったプリンは、先日「フード!スマイルフェスティバル」に出店した時に、恵庭市の方にも実際に食べていただきとても美味しいと喜んでもらえました。このかぼちゃプリンもレシピ開発には相当苦労しましたが、チャトラ猫っぽい縞々模様が出来上がり、結果的にすごくいいものになりました。

いろいろ研究して努力したことを誰かに分かってもらえるとすごく嬉しいです。店の看板商品で「こなゆき」という白いプリンがあります。もともと「プリンで猫を表現する」というコンセプトで最初に開発しました。我が家の青い瞳のしろねこ「こな」を、白いプリンと青いゼリーで表現しました。ゼリーの硬さの調整、香り選び、変色防止などとても苦労して魔訶不思議ながらおいしいプリンに仕上がりました。プリンとしては異端ですが意外とリピーターが多く、「プリン」と「猫」という私の好きなものだけにこだわったのがよかったのかなと思います。プリンの可能性を追求して試作にお金がかかる試作貧乏ですが、それをやめてしまえば楽しくなくなってしまい、まだまだ進化していきます!

エフドアをこれから利用する人に

本当に「相談してよかった」の一言です。やはり自分1人だと煮詰まったり、考えが発展しなかったり、つまづくところがとても多いです。「今こんなことで困っている」とか「ここはどうしたらいいの?」と誰かに言えるところがあるのはすごく大きいです。何もかもを頼るのは違うけれど「お守り」のような感覚です。全てを1人で抱え込むのではなく、助けてもらったことで自分が想像していた上を行く結果が出ています。支援が何もなかったらやはり夢のまま終わっていたかもしれません。

しろねこ屋

住 藤枝市岡部町殿463

☎ 090-7618-7223

Instagram https://www.instagram.com/shironeko_ya/



Instagram▶

Profile

タイに滞在中に現地の料理学校でタイ料理を学ぶ。これまで飲食店勤務で積んできた経験を活かして、2023年8月に、慣れ親しんだ地元でタイ料理の店をオープンした。現地から仕入れる独特の調味料を使った本場のタイ料理は、主婦層にも大人気。お客さんひとりひとりにしっかり対応できる居心地のよい「また来たい店」を目指している。

本場で学んだタイ料理をつまみながら「タイ」好きな人たちの輪が広がり自然と笑顔で会話が弾む…おなかも心もホットな店



起業までの道のり

僕自身がタイ料理好きで、身近にタイ料理店がなかったことから「それなら自分でやってみよう」と思ったのが開業のきっかけです。以前は市役所近くの飲食店で6年ほど働いていました。もともと人と同じことをしたくないタイプで、退職を機にちょっと旅に出てみようとして、2017年に初めてタイに行きました。

タイ料理は、滞りながら現地の料理学校に3カ月ほど通って覚えました。調味料や食材についても初めは全く知識がありませんでしたが、基礎的なことを学びながら食材等の取引先も探しました。調味料は現地の輸入代行業者を経由して送ってもらっていますが、やはり日本のものとは全く違います。

日本に帰ったらすぐにタイ料理店を開くつもりで従業員も確保しました。帰国直後に物件探しを始め、このエリアは僕の地元ということもあり早々に決まりました。駅からも頑張れば歩ける距離で、ランチ営業では絶対に必要な駐車場も十分ありました。タイ料理というとトムヤムクンとか、グリーンカレーなどが頭に浮かぶと思います。日本ではそれなりに認知されていて、ここ数年で人気も上がってきているという認識でした。そして2023年8月に藤枝市南新屋で『酒とタイ料理の店サパーン』をオープンしました。

起業で大変だったこと

開業するにあたり資金面では、補助金がもらえて金融機関からの借入もスムーズだったので、特に困ったということはなかったです。でも予定では他に従業員がいるはずだったのですが、オープンの3日前に辞めてしまったのです。僕は朝から準備を始めランチと夜の営業の間は休憩時間と捉えていましたが、結果的に拘束される時間が長くなることで、実際に働いてみたらやはり続けるのは難しいと思ったようです。2人で経営していくというイメージだったので、1人になった時には本当に困

りました。当初の内容からメニューを削りに削って、実現しなかった部分もあります。本来は夜の営業でもいろいろなタイ料理を出したかったのですが、全ての仕込みを1人でやっているので手が回らず出来ない状況です。そこは当初思い描いていたものと違ってしまったところ

起業してよかったこと

起業して、自分の意思通りに自分の意思で働けるところが一番よかったです。まさに「自由業」です。客層として圧倒的に多いのは、タイ料理が好きな人やタイ人。ミャンマーなどタイの周辺国の人も来てくれます。「今度タイに旅行するので、行く前に実際にタイ料理を食べてみたい」という人も来ます。お客さんのタイプとしては男女の2人組が多く、ランチタイムは主婦の利用が多いです。主婦の人たちの中には、何人かで集まってお昼からお酒を飲みながら食事を楽しんでいる人も割と多く

この仕事をしていてやりがいを感じるころは、「タイ」で共通する人たちと繋がれることです。僕自身もタイに3ヶ月ほど滞在しているいろいろな場所を知っています。「タイ料理が好き」「今度タイに行きます」「タイに行ってきました」という人たちと、いろいろな会話が弾んで楽しいです。そしてその人たちがリピーターにもなってくれます。カウンターがありオープンキッチンなので、



コミュニケーションが取りやすい環境になっています。

これからの夢や目標

2023 藤枝大祭りでは地元から声がかかり、オードブルや弁当を任せられました。テイクアウトだけでなく今後はランチタイムに企業向けで10食以上からというような形でデリバリーもやりたいです。ランチでは期間限定メニューも含め8種類ほど、夜は単品メニューですがプラスできる範囲で「おすすめ」を出したり鍋料理を出したりしています。宴会ではタイ料理が苦手という人のためにタイ料理をあまり含まないメニューと、完全にタイ料理のみのメニューを用意して工夫しています。宴会には含まれませんがタイのビールも2種類ほど飲めます。今後はタイのクラフトビールも出していきたいです。タイのビールはすごく軽くて水みたいで薄いんです。また日本人はパクチーサラダなどを食べたりしますが、タイでパクチーは単なる付け合わせです。パクチーだけという食べ方では、嫌いな人が増えてしまいます。お客さんにも「香草として少しだけ乗せて食べるのが美味しいです」と話すと、苦手な人も食べてくれます。これから初めての冬を迎えますが、アルバイトの人たちに助けてもらいながら自分の負担を減らしつつ、本当にしっかりと経営を軌道に乗せていきたいと思っています。

初めの計画では地元の商店街や農家との連携を目標としていましたが、そこはなかなか進んでいません。市内の農園からパクチーとミントを、パパイヤは御前崎から仕入れています。市内にも夏の間だけパパイヤを作っている人はいます。空心菜は遠州の方では通年作っているようですが、近隣で作る農家があれば繋が



りたいです。バジルも夏場は近所の農園のものを使い、秋以降は急速冷凍でタイから送ってもらっています。飲食店ではお客さんと直接対話するのはなかなか難しいのですが、この店では厨房から全席が見えます。料理も自分で運ぶのでお客さん1人1人にしっかり対応でき、それがリピート率アップにもつながっていると思っています。

2022年にはタイのマッサマンカレーが世界一美味しい料理に認定されました。そういうものを実際にハーブから作れるような料理教室を、月に1回程度開けたらいいなと思っています。なかなか手に入らない調味料も店で販売しているので、教室で実際に使ってみて、また使いたいときに購入できるような仕組みも作れると思います。以前購入したお客さんから、独特の匂いが気になって結局使い切れず余らせてしまったと聞いたので、教室で試しに使ってみることができればもっと楽しんでもらえると思います。



エフドアをこれから利用する人に

最初は「こんな感じでやりたい」という程度の大まかな事業計画でした。「ではこれをやるためにどうすることが大事か？」というところから計画をしっかり詰めることができたので、オープン前にここまでやっておきたいというポイントごとの目標がしっかりしました。自分だけで準備していたらどんぶり勘定で、なるようになれという感じだったと思います。県の「地域創生起業支援金」も1人では絶対に採択までたどり着けませんでした。事業を始める前に事業プランを明確にすることで、オープンしてからの進みややすさが全然違うと実感しました。相談できてよかったです。

酒とタイ料理サパーン

住 藤枝市南新屋251-1(駐車場あり)

☎ 054-639-7263

Instagram https://www.instagram.com/sake_thaifood_saphan/



Instagram▶

藤枝市の創業支援

藤枝市創業支援室では、創業希望の方や創業して間もない方のために、様々なサポートメニューをご用意しています。EG 支援センターエフドアと密に連携して、学びから個別の相談まで幅広くみなさんの夢を叶えるお手伝いをしています。

起業に関心がある方をサポート

女性のための
小さな起業講座 基礎編



5月頃・12月頃

ワンランク
アップ ↓

女性のための
小さな起業講座 チャレンジ編



7~10月頃



フジエダ
チャレンジマルシェ



10月頃

夢への挑戦をバックアップ

ふじえだ女性
ビジネスアカデミー



7~10月頃

一般 志太ビジネス
プラングランプリ



11~2月頃

ビジネスプラン
作成セミナー

高校生 ビジネス
ハイスクール



7~8月頃

ステップアップを後押しする様々な事業

一般 ネットショップ
起業セミナー



1~2月頃

一般 会計セミナー



1~2月頃

クラウドファンディング
利用手数料一部補助

「特定創業支援棟事業」
修了証明書の発行

創業商品ブラッシュアップ

※詳しくは創業支援室の
ホームページでご確認ください

わたし流のビジネスチャンスの掴み方

バックナンバーのご紹介



バックナンバーは
こちらからご覧
いただけます



Part1

平成 28 年
(2016)
発行



- コナぱん
- One's Aroma
- ベビマ・食育・サロン MERGE
- ヨークシャーテリア専門犬舎 ラブリーフラワー
- とんぼ玉創作工房 函屋
- LEATHER PARK



Part2

平成 29 年
(2017)
発行



- エピスリー 芒種
- ハルソラ合同会社
- 結び〜パリー〜
- 杉山労働衛生コンサルタント事務所
- すぶうんおぼちゃん
- アクセサリー & 雑貨 mirumirubar



Part3

平成 30 年
(2018)
発行



- fonwaca お菓子くらぶ
- まるうじ宮下良平農園
- きらきら星☆ピアノ教室
- デイサービス笑楽日
- アロマルク



Part4

令和元年
(2019)
発行



- 川根ライダーハウスやおき
- ヒートラボ株式会社
- がま口工房 pac-con
- さんかく山の里 大塚園
- 天井・天ぷらの店ゆづ

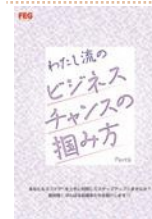


Part5

令和 2 年
(2020)
発行



- NaturaliTea 椿邸
- アトリエ 32
- 猫カフェいろり
- 株式会社 T-OHANA
- TEA SEVEN 協同組合



Part6

令和 3 年
(2021)
発行



- 合同会社 MIUCHI
- bopomo
- 癒しと書画工房てのひら
- BBQハウス シャンパーラー
- やきがしびより



Part7

令和 4 年
(2022)
発行



- ウィメンズケア助産院 midori
- おむすび農園
- ゆきペドーシックサービス
- 結婚相談所☆ユコル
- すまいるころりん