

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。お気軽にお問い合わせください。



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

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

営 業：火・木・金・土曜 10:00～18:00

電 話：054-637-9008

メー ル：egfujieda@gmail.com

H P：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 Part9

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！！

株式会社^{ベアーズ}Bear's 熊谷 麻衣さん

2023年10月に㈱Bear'sを立ち上げ、翌年1月に「訪問看護ステーション ゆう&あい」を開所した。看護師、訪問看護師として積み上げてきたキャリアを活かし自らも現場に立ち、ハードな仕事を楽しく前向きにこなしながら会社を切り盛りしている。「第11回志太ビジネスプラングランプリ」で見事グランプリを獲得している。



働く人にとっても、利用する人にとってもやさしい “訪問看護”という仕事をたくさんの人に知ってもらいたい

起業までの道のり

初めは看護師として病院に7～8年勤務しました。結婚・出産で病院の訪問看護ステーションに転職して10年ほど勤めました。起業のきっかけとしては、この仕事を普及させたい、もっと知ってもらいたいという思いが一番ありました。またライフスタイルも多様な時代において、スタッフにも働きやすい環境を提供したいという思いがありました。

「訪問介護」はみなさん何となくイメージできると思いますが、「訪問看護」となるとどういうことをするのか知らない人が多いです。「訪問看護」とは、分かりやすく言うと自宅で医療行為をするということです。うちの事業所は高齢者だけでなく、小児科と精神科の訪問もしています。後期高齢者が今後すごく増えると言われますが、その他にも医療的ケアが必要な子どもや精神疾患の人は多く、本当に看護を必要としています。専門的な分野なので、スタッフも全員研修や実務経験を経て取り組んでいます。

もう一つの働きやすさという点では、子育て中でも両立できるよう1時間からの有休利用や直行直帰を取り入れ、時間的制約が少なくなる工夫をしています。タブレットを



使って場所を選ばず会議ができたり、スマホで出退勤の管理をしたりもしています。いろいろなライフスタイルがあっても、働ける環境づくりを目指しています。

起業で大変だったこと

事業を始めた時は3人でしたが、今は12人になりました。「訪問看護」をよく知らなかったけれど副業として働いてみて、ここでならやっていけると正式に勤めたいと言ってくれる人もいました。働きやすさを追求するとシフト管理が大変ですが、利用者さんの協力で臨機応変に時間を変更させてもらうこともあります。そのためには普段から利用者さんと話しやすい関係づくりをしておくことが大切だと思います。一番は利用者さんに迷惑を掛けないことなので、それぞれ決まった時間に、決まった内容の仕事をしっかりやってきてくれていると信頼して、スタッフに任せています。

起業の際は苦労があったのかも知れませんが、やらなきゃいけないという思いの方が強かったです。事業計画書などの資料作成は夫が得意なので手伝ってくれました。母には経理のこと、家事や子どものお迎えなどもほぼ任せているので、安心して仕事ができます。帰りが遅くなる時には大きい子が小さい子をお風呂に入れてくれたりして、本当に家族に助けられています。会社設立の手続きに関しては税理士に依頼しましたが、事業所の許可を受けるために行政に提出する膨大な申請書類の作成は自分で行ったのでとても大変でした。

いま市内の訪問看護ステーションは病院併設も含め十数か所で、私のように個人でやっているところもあります。病院併設でも個人でも、利用者さんに対するサービス自体はあまり変わりません。利用者さんのかかりつけ医やケアマネージャーと連携しながらサービス提供をしています。直接大きい総合病院から打診されることもあります。開所前にたくさん営業に行き、その後クチコミで情報が広がっ

たおかげで今の関係が築けています。なんといっても知ってもらわないことには事業が始められないので、最初の頃はみんなで志太地域から静岡市まで営業に行き、約1ヵ月で病院や施設を回り300人ほどに会いました。営業活動は大変でしたが、それさえも楽しんでやりました。

起業してよかったこと

利用者さんから「もっと早く使えばよかった」という声を多くいただくので、これからもそう思ってもらえるような事業の提供をしていきたいです。私を中心に全てスタッフと相談しながら物事を決めているので、みんなで作り上げていくところが楽しいです。職場の人間関係のよさを知って一緒に働きたいと言ってくれる人もいます。昼間はみんな訪問に出っていますが、事務所に帰ってくると座る場所もない状態なので、どこか広くていい場所がないかとは思っています。でも車が絶対必要なので駐車場の確保が課題です。経費もかかることなので、まだ1年目ということもありもう少し力をつけて地盤を固めていくことが優先ですね。

「訪問看護」という事業を知って利用すれば、介護をしている人の負担の軽減にもつながります。確かに費用は他サービスと比較しても少し高いのですが、「このお金には代えられない」と直接言葉に表してくれる人も増えてきています。介護中はどうしても人付き合いが減り、なかなか情報が入らなくなっています。知って、使ってみて楽になったという人を増やしていきたいです。

これからの夢や目標

実際に看護師であっても「訪問看護」の内容を知らない人は多いです。行政では介護福祉課の管轄になり、訪問介護の中の事業の一環で「訪問看護」があるという位置づけです。難病・小児・精神の人などは医療保険の対象になりますが、そうすると管轄はまた違ってきます。今よりもっと高齢者が増えてくるので、今後どうなるのかと心配します。先日も救急搬送された人が、この状態ならば家で看てくださいと言われました。おそらくそういう人が相当増えるので、そうすると「訪問看護」の出番です。しかし働き手がないのも現実で、訪問看護師は看護師全体の4%しかい

ません。病院で看護するのとは違って訪問先には様々な環境があり、誰でもできるわけではない大変さがあります。でもそこを乗り越えてみんなで楽しくやっています。社会全体の課題なので、行政と相談しながらよりよいサービスを提供していきたいです。

また医療的ケア児の訪問も増えています。お子さんの場合は家で看たいという家族の希望もありますが、家族だけではやはり限界が来てしまいます。利用者さんの数がさらに増えれば今の人員ではやり切れませんが、人の命に関わることなので、情報がしっかり伝わり確実なサービス提供が行える範囲でやっていきます。「訪問看護」の仕事をもっと知ってもらい、看ているご家族の負担が少しでも軽減できるよう私たちががんばります。

エフドアをこれから利用する人に

ネットで「藤枝市 創業」と検索してエフドアの存在を知りました。もっと早く知っていれば、会社を作る前に相談して補助金にもチャレンジできました。これからはどこかに所属するのではなく、やりたいことをやっていきたいという人が増えてくる時代です。「訪問看護」は法人でないとできない仕事なので、私はまず会社を作ろうということを考えましたが、初めての起業では本当に何から手を付けていいのか分からないでしょう。こういう窓口があるというのは、すごくいいことだと思います。



株式会社^{ベアーズ}Bear's / 訪問看護ステーション ゆう&あい

住所 藤枝市田沼3丁目21番15号 ドリームスイン202

TEL 054-660-5515

HP <https://www.you-i-bears.com/>

Instagram <https://www.instagram.com/you.i.bears>



HP



Instagram

ミックスパレット MIX pallet 相馬 りょうさん

雑貨屋で見つけた輸入のタイダイ染めの洋服に惹かれ、独学で染める技術をマスターした。まずは知ってもらうために「kokokara」に1年以上定期的に出店し続けた頑張り屋。唯一無二の染物で、自分らしさを表現したい人たちをサポートする。2024年2月に開業届を提出。「静染®」はMIX palletの登録商標。

カラフルなタイダイ染めで静岡を明るくしたい 染め物が持つ力で自分の周りの人たちの心に灯をともしたい

起業までの道のり

20代の頃は飲食関係の仕事をしていたのですが、日々の忙しさから1人1人のお客さまに寄り添い切れない寂しさを感じていました。その後、静岡空港の入国管理関連の仕事に従事。ところが世界的な感染症流行に伴い国際便がなくなり、チームが解散という非常事態のなか新しい仕事を探しながら染色を本格的に開始し、独学で技術を深めていきました。タイダイ染めというのは絞り染めの仲間で、南アフリカが発祥といわれており、約600年ほどの歴史があります。諸国の国旗に使われている緑・黄・赤を使った製品も多いですが、藤枝人の自分にとってその3色の着こなしはあまりに難しく、それならば自分だけの組合せを作り出そう！とタイダイ染めを始めました。

コロナ禍でご縁のできた藤枝市観光協会での仕事との両立で、作品がさらに進化しました。布には感情が宿ると昔から言われています。元気なとき・ご機嫌なときにだけ色を入れる！と決めたら、不思議なことに応援してくれる人が次々と現れ、現在に至ります。「染め物は自分らしく生きるヒントをくれる」という実体験をお客さまと共有したい一心で、2024年2月に開業届を出しました。

起業で大変だったこと

開業届を出した理由は「覚悟」です。お客さまの大切なアイテムを預かり、染めてお返しするというオーダーは特に大きな責任が伴います。家族には、「本当にそこまでする必要があるのか？」と全く理解されませんでした。欲をいえば、一步踏み出す時には応援をしてもらいたかったけれど、でもその体験があったからこそ「ここで負けたまるか」というパワーに変わったのかもしれない。

家族が寝静まったあとの洗面所や風呂場が作業場です。家庭では、家事を今まで通りこなしつつ染色を行って

いたため、作業は深夜になることもありました。そういった自分にしか分からない想いや工夫は、起業した女性には特に共通する通過点だと思います。バランスを取り、両立させながら少しずつ少しずつ結果を出していくということを「自分は必ずできる」と、自分自身で励まし続けました。性別や環境のせいにしなかったのです。タイダイ染めが大好きだから、今日まで続けられています。

起業してよかったこと

静岡県を含め全国的に黒色の服が一番売れているというデータがあります。日本人のクローゼットは「モノトーン」の割合が多いです。アスファルトや土の色ももちろん素敵ですが、人間は花みたいなものです。明るい色を身にまとうことで本物の笑顔が広がっていったら嬉しいです。それを、この仕事を通して出会えた一人一人に伝えていたら「タイダイ染めを身に着けていたら元気がなった」「自信がついた」「トレードマークになった」といった声を聴かせていただけるようになりました。

開業前の1年間は出店のトレーニングとして「kokokara」に出店しました。「ここに来れば絶対にいる」という作家



になりたくて、「第2水曜日」と決めて実行しました。他のイベントに出店したときも「この日はBiVi藤枝にいます」と言い続けていたら、お客さまの方から会いに来てくださるようになりました。作品自体がとてもカラフルなため、4回目に見かけたころにやっと店舗に近寄って来てくれるような個性的な店ですが、根気よく出店したことでやっと、目指していた「愛される染め物屋」像が見えてきました。趣味のバンド活動中にも、ライブハウスなどで自分の作品を着ているので、最近ではミュージシャンのライブ衣装やチームTシャツなどのオーダーをお受けすることも増えました。

これからの夢や目標

お客さまにとっては「これが何色だったらワクワクするか」と考えるところから当店との心の交流が始まっています。「似合いそうな色でお任せします」と自分を信頼し全面的に任せてくれる方もいます。そんな時は雰囲気やお肌の色を文字通り360度全方向から観察し、趣味の話なども聞いて、この人を一番輝かせるのは何色だろうと徹底的に考え抜いて染めます。染め物は一発勝負。お客さま自身の想像を超えた仕上がりになったのだと実感できる瞬間は何事にも代えがたい喜びがあります。「似合うね」とか「いつもよりなんだか良い感じ」という言葉が返ってくるのは、着用したずっと後のこと。一点物の良さは入手から反響まで、ちょっとタイムラグがあるようです。万人受けしない染め物というジャンルが故に、なかなか成果が出ずに心が折れそうな日もありましたが、お客さまとの関わりを通して目指していたことが実現できたことが嬉しいです。タイダイ染めをみなさんに楽しんでほしい。けれどもそれは一つの手段に過ぎず、明るい色を通して本物の笑顔が見たい。自分の周りの人たちの心に灯をともしていきたいです。

起業後に「静染(シズソメ)」という商標を取得しました。®をつけることで信用性はもちろん、10年先も染め物に関わり続けるぞという意志を込めました。将来的に工房を確保するための道を模索しているところです。タイ



ダイ染めの作品は色落ちしづらく長く使えるため、フェアトレードなどで良質な素材を仕入れていきたいと考えようにもなりました。また観光客が静岡で染めたという体験を、後々現物を見る度に思い出せるような新しい「静岡みやげ」の構想を形にしていけるのも楽しみです。

エフドアをこれから利用する人に

何をどうしたらいいのか分からない。何者でもない、何も持っていないと感じながら、このような場所に一歩足を踏み入れるのはすごく勇気のいることだと思います。私は「kokokara」の先輩方から「力になってくれる場所がある」と聞き、震える足で想いを書きとめたレポートを持って行きました。当初の大きな不安とは対照的に、優しく接してもらえたことは今でも忘れられません。やってみたいことが叶う時代になり、チャンスは目の前にゴロゴロ転がっています。夢を叶えてくれるのはエフドアではなく自分自身ですが、熱い想いを持って一歩踏み出せば、そっと背中を押してくれる場所があります。0から1にするのはすごく難しくて怖いと感じるかも知れませんが、エフドアや創業支援室がすぐ近くにあるという環境に感謝して前に進んでほしいです。

ミックスパレット
MIX pallet

住所 藤枝市藤枝

Instagram <https://www.instagram.com/mix.pallet/>

YouTube <https://www.youtube.com/@mixpallet>



Instagram



YouTube

アトリエポポラ Atelier popola 前嶋 洋美さん

CAD製図を本業としながら、モルタルデコ®のマイスターの資格を取り2023年4月に「アトリエポポラ」として活動開始。「こころ庵」や「kokokara」などに店出し、作り方を教えたり、オリジナル作品を販売したりして、じわじわとファンを増やしている。2025年には「まちゼミ」にも挑戦し、精力的に活動の幅を広げている。



黙々とCADで図面を描く生活から、モルタルデコ®との出会いでたくさんの人とのつながりができました

起業までの道のり

アトリエポポラとしてこの事業を始めたのは2023年4月です。初めは趣味としてモルタルデコ®をやりたいと思う程度でした。モルタルデコ®を考案した埼玉県原嶋早苗先生が、コロナ禍でオンラインレッスンを始めたのをきっかけにマイスター講座に挑戦しました。先生の作品の模倣をまず自分が作り、それを先生のところに送って可否の判断を受けました。1つ模倣をしたらテーマに沿った自分のオリジナル作品を1つ作り、合格をもらおうと次の課題に進めました。先生の模倣作品と自分のオリジナル作品、20個ほどの課題をクリアして教室の資格を取得しました。寝ていても考えてしまうほど頭を使いましたが、モルタルに向き合う時間がとても楽しくて、私は1年間で全部やり切りました。そして県内で4番目の先生となりました。

実際に起業したのは20年ほど前で、企業のCADを借りて自宅で建築図面作成を請け負うことを始めたときでした。ゼネコンの住宅会社に就職したことが発端で図面作成の楽しさを知り、起業後も建具メーカーなどから仕事の依頼を受けています。図面を描くのはすごく好きだったので、今もこの仕事は続けています。

起業して大変だったこと

初めは自宅で教室を開きたくてマイスターを取りました。実際に他人が家に入ってくることが不安になったことと、プライベートをどう確保するかということで、2〜3回教室を開いてみた時点でちょっと難しいと判断しました。2世帯住宅で、夫の両親も快く協力してくれていたのですが、教室を開くたびに申し訳なく、ずっと続けるのはお互い負担になると感じて場所の確保が課題になりました。でも場所がないと言い続けたら協力してくれる人が現れて、「古民家ギャラリーこころ庵」を借りられることになりました。「こ



ころ庵」は日曜日だけ開くギャラリーで、月に2回ほど借りています。平日の利用も考えていることや、3月に「こころ庵」で「まちゼミ」に挑戦したいという意思を話したところ、今後の平日利用を許可してくれました。1年間のお付き合いの中で信用してもらえたことがとても嬉しかったです。これまで平日は月に2回「kokokara」を利用していました。平日「こころ庵」を使えるようになるのでこちらは卒業しようと思っていたのですが、電車で来てくれる人や歩いてきてくれる高齢の人もいて、まだ需要があるようです。他にも「ひよりガーデン」という「ゆるびく村」のガーデニングショップが興味を持ってきて、先日初めて出張レッスンを行いました。今後は場所など自分で決めたルールに囚われず、需要があれば動ける体制で柔軟にレッスンを増やしていきたいです。

また、本業との割合が自分の中では課題の一つです。家での製図の仕事は1人で黙々と根を詰めて行う作業で、教室とは対極にあります。モルタルデコ®の生徒さんがもっと増えて収入が安定すれば、割合を逆転させていきたい気持ちもあります。女性起業セミナーを受講して、みなさんいろいろな課題を抱えていることを知りました。やりたいことだけをやっている人はやはり少なくて、それでもがんばってい

る様子がとても励みになり元気をもらいました。

起業してよかったこと

今は子育てが一段落して、休日に行うモルタルデコ®のイベント出店では夫が什器を作ってくれたり、テントを張りに来てくれたりや助けてもらっています。20年間子育て中心で家にこもって製図だけをしていた時は、依頼図面を作成後にデータを送信して納品完了…、人とのつながりは企業の担当者との電話やメールのやり取りのみでした。でもモルタルデコ®では、自分が一からデザインして作り上げたものをお客さまに自分で引き渡せたり、実際にかわいく仕上がった作品を見て「自分も作りたい」と言ってもらえる喜びは大きいです。この事業を通して対面での人とのつながりができました。「kokokara」やマルシェの出店者同士のつながりと、お客さんとのつながりと。特に出店者仲間には協力してもらったり、情報をもったりしています。エフドアに行ってみるといいとアドバイスをくれたのも、そういう仲間たちでした。

これからの夢や目標

作家として作品も作りながら教室や店舗を持ち運営していくことが理想ではありますが、大きな目標に一直線に向かっていくより、今は目の前の課題に一步一步取り組んでいくのがいいのかなと感じています。そこまでたどり着



くにはもう少し修業が必要で、もっと自分のオリジナル作品を増やしていきたいです。先生に習ったものは教えることはできても売ることはできません。自分のオリジナル作品だけを販売できます。マルシェでは教室の案内チラシを必ず渡すようにしています。SNSの発信だけでは限界があると感じていて、今後も必要に応じてイベント出店し、対面での教室の売り込みに積極的に取り組みたいです。実際にはとても軽いものだから、庭に置きっぱなし、雨ざらしでもいいのだということもSNSではなかなか伝わりません。コンクリートとかセメントというと女性はちょっと身構えてしまいがちですが、実際にお話していくと興味を持ててもらえます。作家か先生かと考えた時、まだ今は先生として、師匠の力も借りながら頑張ろうと思っています。まずは「まちゼミ」に何度か出てみて、いつかは「こころ庵」といえばモルタルデコ®のところね…と言われるようにしたいです。県内では私が最も西の教室になるので、このエリアで習い事としてモルタル造形が広まり、ガーデニングラフの一つとして、庭を楽しむアイテムを手づくりすることの楽しさを広めたいです。そして、藤枝市内の素敵な庭のあるお宅にはモルタルデコ®があり！と、なっていったら嬉しいです。

エフドアをこれから利用する人へ

いよいよモルタルデコ®のマイスターを取得できそうなタイミングで、ふらっとエフドアを訪問して話を聞いてもらいました。その際に女性起業セミナーを紹介され、申し込んだことが大きな一歩になりました。家族や友達に夢を語っているうちはいろいろ言い訳ができます。でもセミナーに参加したり、エフドアで「私はこれをやる」と宣言したりして覚悟が決まりました。産業祭に出店してみてもっとがんばろうと思ったり、公に出て行くほどライバルも意識したりします。なのでこれからも覚悟を決めた時には相談に行きます。本気で向かい合えばきっといいアドバイスをもらえるので、前に進んでいく強い味方になると思います。想いを実現していく方法が全く分からなくても、エフドアに相談すれば何かしらヒントが得られると思います。

アトリエポポラ
Atelier popola

住所 藤枝市大新島

HP <https://atelier-popola-web.jimdosite.com/>

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



HP



Instagram

ラン Ranun 平林 久美さん

出産や育児を経験し、家でできる“好きなこと”を仕事にしたいと2022年11月に開業届を提出。“何”を仕事にできるか模索する日々を経て“編み物”にたどり着く。もともと器用さを武器に極細の3mmのかぎ針で刺繍糸を編んだアクセサリーや、まあいい顔と表情がかわいらしい動物たちの編みぐるみがマルシェなどで人気となっている。

勢いで出した開業届だったけど、ビジネスを学びながら徐々に目標が定まり、好きなことで稼げる幸せを実感しています

起業までの道のり

元々は保育園に勤めていましたが出産や育児との両立が難しく、末っ子の出産とともに退職を決めました。退職する際に、家で好きなことが仕事になったらいいなと思い、勢いで開業届を出してしまいました。自分は専業主婦には向いていないと思っていたので、その時はただ「何か」をやろうと。開業届を出してしまえば途中で辞めないうらうと考え、次の日には事業用の銀行口座まで作っていました。今思えばあの時に出していなかったら、現在の自分はいなかったでしょう。

そしてその直後に最初の女性起業講座(基礎編)を受講して、「何か」とは何か?を考え始めました。元々細かいことが好きで手先が器用でした。消しゴムハンコ、刺繍、編み物…いろいろ好きなことがあって、何を仕事にしようか選びきれません。いくつかの候補の中から、いちばん長く楽しく続けられるものを選んだ結果、「編み物」に決めて、2023年にチャレンジマルシェで初めて出店しました。我が子に編んで喜んでもらえた手編みのヘアゴムやお揃いのモチーフのピアスを販売しました。本や



YouTubeを参考にしてあまり大きな苦労なく制作したものが多く、こんなに簡単なら誰でも作れるから買う人なんていないだろうと思い、常に自信がありませんでした。でもチャレンジマルシェに出てみたら想像以上に手に取ってもらうことができてとてもびっくりしました。そこでもう一度学びたくて、改めて基礎編を受講しました。1回目の時にはまだ何をやるかも決まっていなくて、先生の話も理解できませんでした。2回目ではちょっと理解できました。その後さらにブラッシュアップセミナーで専門家の意見を聞き、今年はもっと深めたくて「ふじえだ女性ビジネスアカデミー(以下、アカデミー)」を受講しました。

起業で大変だったこと

好きなことがありすぎて、「何を」仕事にするかという選定も課題だったし、何度勉強しても自分の「強み」が分からないことが一番の課題でした。100円とか200円だったら手に取ってくれるかなと、初めは薄利多売を考えました。でもいろいろなアドバイスをもらううちに、がんばって300円でチャレンジマルシェに出してみたところ売れました。マルシェの後のブラッシュアップセミナーでは、もっと価格を上げていいと言われて商品づくりを頑張ったかったけれど、その頃は育児とパートで手いっぱい制作時間が思うようにとれず落ち込みました。

そんな中で今年受講したアカデミーで言われた「あなたの事業は作らなきゃ売れないんだよ」という言葉が転機になりました。「たくさん作ってもどうせ売れない」と予防線を張って逃げている自分に気づいてからは、暇さえあれば作るようになりました。まずは作って、そして売ってみて、やっと売れるかどうかなんです。そこが分かっていたようで分かっていたことがなかったことに気づかせてもらいました。

起業してよかったこと

子どもに寄り添ってあげたいという思いは、起業したから叶ったかなと感じます。子どもの都合で長期間休むことになっても、申し訳ないと思わずに頭を下げることなく「ゆっくり休みなさい」と言ってあげられます。ただ子育てだけに時間を費やすのではなく、ずっと自分の好きなことをしていられて、好きなことでお金がもらえるということも起業して良かったことです。編み物は種類によって使う力が違うので、今はかぎ針編みの休憩のために棒針編みをするなど、編み物の世界にどっぷりハマっています。

先日出店した産業祭では花のヘアゴムは650円、動物の編みぐるみキーホルダーは1,500円で販売しました。ヘアゴムには長く使えるような工夫をしています。手に取ったお母さん方からは、気に入って買ってもゴムの部分がダメになると捨てるしかなくて残念だったから、交換できるのはうれしいと喜ばれました。動物の編みぐるみキーホルダーも大人気で、1日目の出店が終わって家に帰ってから、翌日店頭に並べるために夜中にいくつも編んで補充しました。2日間の産業祭では売上目標も達成し、たくさんの人に「Ranun」を知ってもらうことができました。

これからの夢や目標

いろいろなセミナーを受講してネットワークが広がり、アカデミーの同期生とは定期的なプチマルシェも企画しています。あとは委託販売先も開拓しています。制作時間の確保が今も課題ですが、春には働き方を変えてもう少しペースが上げられそうです。子どもが大きくなって少し手が離れたら、編み物の先生をやりたいという想いもあります。編み物をやる人が少なくなってしまったけれど、こうやって作品を見せていくことで興味を持つ子どもたちがいると思うんです。マルシェなどに出ると「学生の時に習ったのよ」と声を掛けてくれるママたちがいて、今の子どもたちにもそういう経験をさせてあげたいです。

人気商品の動物の編みぐるみキーホルダーはいろいろ



な動物をモチーフにしていますが、もっと種類を増やしていきたいです。その人が飼っているペットに似せた編みぐるみキーホルダーが作れたら、喜んでもらえて面白いかと思います。今年はまだ決断できずでしたが、今後は積極的に規模の大きなイベントにも出ていきたいです。

エフドアをこれから利用する人へ

初めて利用した時は、聞きたいこともちゃんと決まっていなかったのに、行っていいのかなと怖かったです。売り方は全く分からないし、自信もないし、強みもないし、私はどうしたらいいのでしょうかという状況でした。それなのにすごく優しく、なんだか家族のように理解してくれている気がしました。受講を始めてもらったアカデミーの発表資料作りとイベント用の商品作りが重なって時間がない中であたふたしましたが、一番きつところを乗り越えられたので自信につながりました。

周りにはエフドアで厳しいことを言われたという人もいました。でも厳しいということはそれだけ親身になってくれているということだと私は思います。もともと何で悩んでいるのかさえわからなかった状態でブラッシュアップセミナーの前に相談に行きましたが、厳しくなかったし逆に優しく泣きました。1人で悩んでいるのなら「エフドアに行って」と言いたいです。



ラン Ranun

住所 藤枝市五十海

Instagram <https://www.instagram.com/ranun.0808/>



株式会社 遊笑舎 多々良 正英さん

障害福祉に携わり40年、自分のやりたいことを実現できる環境を求めて2019年4月に独立。生活介護事業所として障害のある人々と農業や簡易作業に取り組みながら、障害者本人やその家族がより良い人生を送れるようサポートしている。畑で育てた農作物の加工やクラウドファンディング、ふるさと納税など、新しい取り組みにも積極的に挑戦している。



福祉の現場で、畑でとれた農作物で商品開発をしてみたら、みんなが笑顔になれる“社会とのつながり”ができました

起業までの道のり

これまで30数年社会福祉法人に勤務して障害児者支援をやってきた中で、やはり組織が大きいほど障害児者本人や家族のニーズにたどり着くまでにどうしても時間が掛かるという現実と直面しました。自分自身も50代を過ぎ、このままでは終われない気持ちが芽生え起業する決意をしました。

起業にあたっては初めての経験ばかりで、資金繰り、物件探し、人材(確保・育成)、利用者確保などなど一年かけて準備を進めました。開設時は利用者1名からのスタートでしたが、障害者本人や家族のニーズに対して時間をかけて生の声を聴くことから始めました。

起業で大変だったこと

事業所としては障害が比較的重い人たちが利用しているので、簡単な作業や余暇活動をして過ごす中で生きる喜び(働くことで人の役割に立つ、褒めてもらう、認めてもらう)を体感してもらい、併せて工賃(給料)を支払うことができたかと考えました。しかし、内職作業中心では一人ひとりの力に合わせた費用対効果を見出すことは難しいと感じていました。

そんな中で農家から農地を借りることができ、荒れ地を耕し野菜作りにチャレンジしました。やれることは何でもやってみようと思い、サツマイモ、ジャガイモ、イチゴ、トウモロコシ、枝豆、大根とあらゆるものを作ってみました。利用者にとっては、自然の中で太陽の光を浴びて汗をながし、草取りや収穫などが行えたことはとても意味のある活動だったと思います。しかし、現実にはやればやるだけ赤字になるのが悩みの種でした。

そんな時にスタッフの知人から、ブラックベリーをケーキの材料として菓子店に納めて好評だったと聞き、

苗をもらって植えてみることにしました。2年目からようやく収穫できたのですが、販路の開拓ができないという課題と直面しました。

どうしたものかと市役所に相談に行き、そこでエフドアを紹介されました。「たらい回し」にされた初めは憤りましたが、エフドアに行ってみたところやっと道が開けるところまで辿りつきました。

起業してよかったこと

福祉現場での狭い世界観の中から出て、多職種連携を通して心地良いスピード感を味わい、具現化することができました。エフドアから次々に提案・課題が出て、それらは有期限なのでついていくのに必死でした。でもこれが本来の姿だと感じ、だいたい意識が変わりました。いろいろな選択肢を提案され、自分たちもアイデアが広がり新鮮な出会いがありました。まさか、福祉事業所がクラウドファンディングやふるさと納税に挑戦するとは思ってもみませんでした。クラウドファンディングでは目標金額を達成でき、ふるさと納税では予想をはるかに上回る申込みがありました。結果として今年度は、初めて利



用者に毎月の工賃とは別にボーナスを渡すことができました。利用者も喜んでくれて、我々にとっても大きな喜びとなりました。

また、ブラックベリーの葉を使ったリーフティーの商品化では、デザイナーと一緒に「商品づくり」についてひと通り体験させてもらいました。実際にふじえだ産業祭などで販売してみても「売りたいものと売れるものは違う」と初めて気づきました。これまでの感覚では、出せば買ってもらえるだろうと淡い期待をしがちですが、そうではないことを身に染みて感じました。

市の委託で不登校児(小学生～高校生等)の居場所づくりもしています。そこを利用する子どもたちが楽しそうに販売を手伝ってくれたり、上手にPOPを作ってくれたりしています。こういう「モノ」があることはとてもいいことで、どうすれば買ってくれるか知ることができ、お客様の買っている姿を見ることが本人たちの励みにもなります。そして親御さんにとっては頑張っている子どもの様子を見ることが喜びとなっています。地域の人のつながりなど、いろいろな意味で相乗効果が生まれているように感じています。起業して6年目になりますが、とにかく彼らは「困った人」ではなく「困っている人」であって、親御さんたちは子どものことが心配で、いろいろなことを支援者に語ってくれます。支援者側の思いを押し付けるのではなく、障害者本人や家族の生の声を聞

きながら、様々な要望にできる限りで対応しているところに、今の自分たちの価値を感じ、やりがいを感じています。

これからの夢や目標

引き続きブラックベリーやローゼルに関連する商品の製造販売、さらにはクワイモの加工販売にも取り組んでいきます。今の事業では利用者の障害が比較的重く、一つの作業をこなしていくには時間を要します。もっと効率良く工賃アップに繋げて行く工夫が新たな課題になりました。壮大な夢としては、障害があってもなくても、地域の中で「生きづらさ」を抱えながら生活している人たちに『集える居場所』を提供し、いつでも戻れる「コミュニティの場」を作りたいと考えています。

エフドアをこれから利用する人に

いろいろなことに気づかせてもらい、気を遣わず思ったことを自然に言葉に出せる雰囲気があり、本当に気軽に相談できる場所です。でも楽しい雰囲気だけでは終わらず、課題をくれたり提案してくれたりするので、こちらもしろいろなことを考えるようになりました。困ったらすぐに電話しようと常々思っています。みなさんにもどんどん行ってほしいし、ゼロから聞いても全て受け止めてくれると思います。仲間内で考えるアイデアは狭く浅くなりがちで、そこを広げてくれるのがエフドアです。若い人たちははじめチャレンジしたい人には可能性を広げていってもらいたいし、それをしないのはもったいないと思います。オジサンも頑張っています。ぜひみなさんも自身の道をこじ開けて下さい。ファイト!



株式会社 遊笑舎

住所 藤枝市藤枝市青木1丁目1-18

TEL 054-639-7778

HP <https://yusyosya.net/>

Instagram <https://www.instagram.com/yusyosya1/>



HP



Instagram