

わたし流の ビジネス チャンスの 掴み方

Part7

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

2021年志太ビジネスプラングランプリで準グランプリを獲得。助産師として医療や教育の現場で培ってきた知識とキャリアを活かし、女性ホルモンによって大きく影響を受ける女性の身体に対して、生涯を通じて健康を支えることを目標に事業を行っている。自ら開業した助産院での相談・ケアのほか、藤枝市の委託を受け相談業務を行ったり、地区交流センターのほか企業や学校などで講座を企画開催したりと活躍の場を広げている。



ストレスの多い現代を生きる さまざまな女性たちに寄り添い、 女性の生涯を身近で支える助産師でありたい

起業までの道のり

助産師として臨床現場で産前産後のケアを13年間、その後看護の教育現場で24年間働きました。教育現場では「母性看護学」を主に指導する中で、女性を取り巻く環境について触れる機会があり、女性の健康を守っていく必要性を強く感じました。顕在化されていない女性特有の健康管理の大変さをもっと広く知ってもらい、まず何より女性自身が自分の体を正しく知り、管理していかなければならないと学生たちに言い続けてきました。そしてこれを世の中の多くの人たちが知ってくれるといいと思い、事業化を考えました。地域の中で誰かが一歩踏み出さないと前に進まないと思い、実践するために「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

「アカデミー」で学びながら、また「志太ビジネスプラングランプリ」に出るために、自分が本当にやりたいことは何なのかと、ひたすら紙に書き出しました。それを人に見てもらい、また書くということを何度も繰り返していき、漠然とあったイメージが一本ようやくまとまった感じがしました。しかしそれが仕事になるかどうかという点が大きな課題でした。必要性はあっても女性の側も正しく理解してない部分があります。最近では「それは違う」と言えるようになってきましたが、これまで女性は困っていてもそれを発信できず、自分だけで悩みを抱えてきました。事業化する上で「知ってもらいたいけどどこで声を上げればいいのか」「どこに需要があるのか」が、なかなか分かりませんでした。「アカデミー」の受講やエフドアへの相談を通じて、市役所や保健センターへ一緒に行ったり、商工会議所へ繋いでもらったりしたことが徐々に広がり始めています。

起業してよかったこと

先日初めて、市役所の男女共同参画・多文化共生課で女性の健康に関する相談員を務めました。利用した人の反応がとてもよく、市役所から継続して依頼したいと言ってもらえました。地区交流センターからも依



頼があり女性の健康講座を開催しました。更年期と、それを過ぎたアフター更年期の世代をターゲットに、自分でどういう風に体をケアしていけばいいかを実践できる講座になっています。ある企業では、男性管理職向けの研修と全ての女性職員向けの研修を行っています。静岡福祉大学では、学生だけでなく職員も含めて女性の健康に関する講座や相談を行う業務を委託されました。これまでに蒔いた種が、少しずつ芽を出してくれそうです。

また多くの助産師が産前産後のケアに特化していて、私のような路線の同業者は多くはありません。セミナー後のアンケートの反応がとてもよいのを見て、これは必要な仕事なんだと感じる時は本当にうれしいです。昼夜問わず起こる不調に対して駆け込み寺のような存在として、今まさに困っていると連絡があったときに自分がすぐに動けることがうれしいです。自分の仕事を評価してもらえることで、誰かの力になれたことにやりがいを感じます。

これからの夢や目標

実際には、困っている人から連絡を受けても自分で行けないこともあります。そういう時に連携できる仲間づくりも必要だと思います。若い人たちの中にも私の仕事に賛同してくれる声が少しずつ出てきています。助産師、看護師、理学療法士、セラピストなど様々な職種の人と一緒で、ウィメンズケアを推進する会を作りました。みんなで力を合わせて一つのグループとして機能すると面白いと思います。自分のところに持ち込まれる相談を、仲間ですべて解決して、本

当に良かったと喜んでもらえるようなことができればいいなと思います。開業助産師仲間と共に目指しているような形になるよう国や行政の後押しに期待します。すでに市の相談員という肩書が一つできたので、堂々といろいろなところに働きかけて一石を投じていきたいです。

エフドアをこれから利用する人に

志太ビジネスプラングランプリの際にはエフドアで何回もプランを見てもらい、本当にお世話になりました。起業後の帳簿の付け方なども教わりました。セミナーを受講してエフドアの存在を知りましたが、敷居が高すぎず気軽に相談できる場所です。一緒に様々な関係機関に同行してくれたのは本当に助かりました。まさかそこまでやってくれるとは思っていませんでした。何回も相談に行くうちにお互いの信頼関係もできてくるので、たくさん利用してくださいと言いたいです。



ウィメンズケア助産院midori

〒414-0026 藤枝市大洲2-30-6

☎ 054-374-2754

HP <https://womens-care-midori.com/>

Instagram

<https://www.instagram.com/womens.care.midori/>



HP▶



Instagram▶

おむすび農園 宮崎 美穂さん

Profile

2021年志太ビジネスブラングランプリで金融協会賞を受賞。若くして新規就農した2人が、時には事業のことでケンカをしたり、時には仲良くインターネットラジオでおしゃべりを配信したり、家族で支え合いながら農業を営んでいる。藤枝の中山間地で「無農薬・無化学肥料」で育てた野菜は、素材の味がしっかりと伝わってきて身体にも心にも栄養たっぷり。初めは1人で志した農業が、家族や「有機」でつながる仲間たちと共に取り組む農業になり、繋がりがありがたさを感じながら真摯に取り組んでいる。



しっかり者の母ちゃんと、明るく笑う父ちゃんが「無農薬・無化学肥料」で野菜を育てながら、滝沢の自然と人を結ぶ「おむすび」農園

起業までの道のり

夫も私も農業とは全く違う仕事をしていたのですが、栃木県で一緒に農業の研修を受けたのが最初の出会でした。私は中学生の頃から農業に興味があり、親戚の家の田植えや稲刈りを手伝っていました。研修後は地元の茨城県で就農しようと思っていましたが、夫の実家がある藤枝に来ることになりました。当時は事業を始めるという意識もなく、ただ農業がやりたいということしか考えていませんでした。夫の地元だし、農家はだいたい男の人がやっているからというくらいの感覚で、夫が事業主となり2015年に開業届を出しました。

起業で大変だったこと

最初の5年ほどは新規就農者への助成金があり、研修時の助成金も合わせてある程度の運営資金はありました。畑で採れた野菜をセットで売り、自分たちで配送もしました。研修先のやり方をそのまま踏襲していたのです。初めはお客さんを見つけるのに苦労しましたが、オーガニックマーケットのグループに入れてもらい、そこから少しずつ興味のある人に広まっていきました。しかし労働力は2人分。どちらかが動けなくなると1人で作業しなければなりません。40種類ほどの

野菜を育てていましたが、私の方は出産後ほとんど動けなくなり、夫の方も親の面倒をみるなど1年間何もできない大変な時期がありました。全く知らない土地に来てしばらくは何とか過ごしていたものの、妊娠出産などを経て精神的につらくなり、事業が続けられなくなりました。初めてエフドアに相談に行ったのはその頃です。「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」に参加したのも、ここでがんばれなければもう終わりだと思い、自分を追い込むためでもありました。私たちは事業を始める前よりも、始めてからの課題の方が大きかったです。2人で頑張ってみようと思いましたが、収入や売り先について具体的な対策ができていませんでした。基礎の基礎からきちんと勉強しなければいけないながら「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」に参加していました。



起業してよかったこと

エフドアでは「筋道を立て論理的に考えること」「計画を立て物事を進めて行くこと」は、夫より私の方が向いているのではないかと言われました。よくよく考えるとその通りで、「事業主」という役割を夫に任せきりだったのです。しかし性格的に正反対なので、夫の事業のやり方に不満を感じることもありました。2人で話し合い、2021年に私が「事業主」となり再スタートすることを決めました。実際に難しい面もありますが、私自身はやりやすくなったと感じています。夫のやり方を歯がゆく思ったり、とことん意見したりする自分自身も、実は嫌だったのだと思います。「自分でやってみたらどうか」と言ってもらえたことが大きな転機でした。実際に農業を始めて、1人でやる大変さを知りました。今はいろいろな人と繋がりがながら好きな農業をやることができ、誰かに喜んでもらえることがうれしいです。企業で働いていた時には自分の仕事であっても何か他人事に感じていましたが、農業はやればやっただけ自分に返ってくるので、それがやりがいに繋がっています。

これからの夢や目標

本来「つくること」が好きなので、種を蒔いてそれが立派な野菜になるということ自体がとても楽しいです。そしてそれを販売した時に、うれしそうに買ってもらえることがやる気につながります。意見が違えばケンカになりますが、妥協点を見つけるために話し合い、夫がアイデアを出し、私が分析するという役割分担にも慣れました。作物も10種類ほどに減らし、「露地栽培」「無農薬」という良さが活きるものを育てて売りたいです。今後はブランド力をつけて「ヘチマ」と「レンコン」に集中していこうと思います。家族が喘息ぎみなので、昔から効果があると言われているレンコンパウダーを商品化してみたいです。沼地ではなく畑で育てたレンコンは、蒸して少し塩をかけただけでとても美味しく食べられます。地域の料理教室でも使ってもらい好評でした。農業体験もやりたいことの一つですが、レンコンの上手な掘り方をまだ自分たちが研究している最中なので、売り方も含めこれからの課題です。ま



たヘチマは夏の間は食用の野菜として、秋には化粧水として使えるヘチマ水やヘチマスポンジを作って販売しています。イベントでは、このヘチマ水を気に入ってリピーターになってくれた人もいます。採取の方法にもコツがあって、失敗の原因を考えて工夫することでも勉強になります。

エフドアをこれから利用する人に

事業がうまくいかなかったとき、家族だけで解決しようとしていたので外に意見を求めたのはエフドアが初めてでした。いろいろアドバイスをもらいセミナーにも参加して、少し視野が広がりました。それをきっかけに、他のところにも広く意見を求められるようになりました。そういうコミュニケーションが個人事業主になると難しくなり、堂々巡りになってしまうので、やはりエフドアみたいな場所があるとすごくありがたいです。

おむすび農園

住 藤枝市滝沢

Facebook

<https://www.facebook.com/omusubinouen/>

Instagram

https://www.instagram.com/omusubi_nouen/



Facebook ▶



Instagram ▶

ゆきペドリックサービス 片岡 友紀さん

Profile

アメリカでインソールの製作を学び、日本国内に数人しかいないという米国足装具士「ペドリスト」と日本の国家資格「義肢装具士」を併せ持つ。幼少の頃から自身も足の痛みを抱えていたため、的確なヒアリングと創意工夫でお客様の悩みや困りごとに寄り添い、改善に導いてくれる足と治療靴の専門家。2021年3月に自宅に作業場を設けて開業し、市内のクリニックからの紹介者や、直接訪ねて来る人たちのインソールづくりに励んでいる。



自分も痛みを知っているからこそ、磨いてきた技術を活かして足にぴったりで快適なインソールを提供していきたい

起業までの道のり

もともと自分の足が外反母趾の変形や扁平足で痛みを抱えており、ずっと靴で悩んでいたことからこの仕事を始めました。静岡で会社員をしていましたが、所沢にある「国立障害者リハビリテーションセンター」の義肢装具学科に入学するために試験を受け合格し、3年間通いました。その入学試験準備と並行してアメリカの学校にも通い、座学と実習を経て現地の国家試験に合格しました。

卒業後に就職した会社では、外部の病院に出張して義足や装具を製作していましたが、自分が本来やりたかったことはアメリカで習得した技術を活かしたインソールづくりでした。国内で行うには日本の

「義肢装具士」の国家資格が必要であったため取得しました。その後インソール製作会社に入り首都圏で3年ほど、静岡に戻ってきて9年ほど勤めていました。静岡での作業は、お客様と直接対話はできませんが、ものづくりの面での自由度がなかったため、製作を含めて総合的により深く関わっていきたくと考え、また、自分の技術や経験を活かすためにも起業しようと決断しました。

起業で大変だったこと

会社に所属している時と違い、自分で始めるということは全責任が自分にあります。事業として「よしやっけて行ける!」という確信を得るまでに、やはり時間がかかり、ここが一番大変だったと思います。元々自分でやりたい気持ちはあったものの、よいものを提供できるという確信や目途がつくまでには10年ほどかかりました。勤めている時には手元に材料や機械もなく、自分で作ったものを試してみたくても工夫することすらできなかったため、それも大変だったことのひとつでした。そういったことを少しずつ乗り越え、いよいよ自分でやると決意して、作業場を設けるために日本政策金融公庫で融資を受けました。

起業後の現在ではインソールを作って、外反母趾・扁平足である自分の足で履き心地を試し、違和感を確



かめて修正するということを繰り返すことができ、自分の技術や経験も伴ってきたのではないかと思います。それはお客様とのやり取りにも反映され、「よかった」と言ってもらえることで徐々に自信に変わっていると思います。

起業してよかったこと

現在は1つの総合病院と3つの個人病院(整形外科)と連携していて、保険を使ってインソールを作りたい人のニーズにえています。自費で作る人や、作った後のフォローなどは作業場に直接来てもらっています。自分で試行錯誤できること、お客様と相談しながら工夫できることが自由で、開業して本当によかったと思います。出来上がったインソールをお客さんに渡すまでは毎回とても不安ですが、使ってもらって「自分にぴったりだ」と喜んでくれると安心します。地域の中で連携できる病院を、もっと増やしていきたいです。

これからの夢や目標

腰痛だったり、足にうおのめ、たこ、痛みがある人の中には、いろいろな所を回ってここに来る人もいます。市販のシューズをあれこれ試し、スポーツメーカーでインソールを作り、それでも改善しないケースもあり、その先どうすればいいかわからず困っている方もいます。インソールを使うことで快適な生活を送れることも多いと思います。ただ、値段も安くはないのでなかなか自分の足のために投資するという決断ができないことも多々あると思います。長い時間をかけて、結局たくさん投資して、移動して…という苦勞をせずに、1回で自分のところに来ていただけるように、ペドリストのつくるインソールをみなさんに知っていただければうれしいです。ですが個人差があるので、足のカウンセリング後により手応えを感じても「絶対よくなります」と言えないのが、もどかしいところです。

もどかしいことといえば、インソール製作後のお客様の様子が変わりづらいことです。今後も製作後の調整やフィッティング、その後のお困りごとなどをしっかりフォローするために、お客様と継続して関わっていけるようなシステムを作っていきたいです。



製作面でいうと、インソールをつくる最初の工程で、型取りした足の石膏モデルを修正し、天日で3-4日乾かすという作業をしています。この作業は大きな電気オーブンを使えば1日もかからずにできます。お客様にたくさん来ていただき、足を診てインソールを作っていくとなると、作業スペースだけではなくもう少し大きい施設が必要になっていくと思います。

エフドアをこれから利用する人に

エフドアには先に父が事業の相談に行っていて、親切でありがたいと思っていました。父について行ったのが最初でしたが、自分の起業相談の際にはいろいろな選択肢を示してくれて、それが分かりやすくとてもよかったです。融資の件でも日本政策金融公庫と引き合わせてもらい、提出書類の作成もサポートしてもらいました。いろいろな可能性を教えてくれるので、悩んでいることがあったらまず相談してみてください。行けばいろいろな「ドア」を開けてくれます。

ゆきペドリックサービス

〒 藤枝市高柳1557-4

☎ 054-631-6681

✉ footpedorthics@gmail.com

Instagram

<https://www.instagram.com/yukipedorthicservices/>



Instagram ▶

Profile

金融機関勤務ののち、専業主婦を経て2021年7月に結婚相談所を開業した。利用しやすい価格設定や、話しやすい雰囲気づくりの工夫によって利用者は徐々に増え、事業開始1年弱で2人の会員を成婚させた。相手の本音を聞きとり全力で応援する持ち前の優れた共感力で、会員たちの悩みや喜びに寄り添っている。自身の子育てが一段落しそうな10年後には、事業をフル稼働させていることを目標に、夢に向かって日々活動している。



人が好き、本音で話すのが好きだから、
本気で困っている人を全力でなんとかしてあげたい…
結婚相談所は私の天職です！

起業までの道のり

きっかけは専業主婦だった時に、静岡で結婚相談所をしている知人から手伝いを頼まれたことです。3年ほどパートのような形で出来高制で働きました。そこでは個人事業主とほぼ同じ働き方だったため、それならば本格的に自分で始めたいとエフドアに相談に行きました。起業の準備として「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」と「女性のための小さな起業講座 チャレンジ編」を2つ同時進行で受けました。初めは本当に自分で事業をやれるのか疑問でしたが、講座を受けていくうちに徐々に具体的な未来が思い描けるようになっていきました。もしかしたらそんなにハードルは高くないのかもしれないと思うにつれ、自分でやりたい気持ちがどんどん強まりました。結婚相談所はどこかの連盟に加盟しないと会員を紹介できないので、加盟料という初期投資がかかります。そのお金を用意する



にはどうしても家族の理解が必要だったので、夫の前で自分のビジネスプランと起業に対する熱い想いをプレゼンしました。家族の理解と協力を得て、2021年7月に開業しました。

起業で大変だったこと

初めはお客さんがどこにいるのか分からず知人の情報を頼りに動きましたが、補助金をもらえたので、まずはホームページを作り宣伝広告に力を入れました。そこから少しずつ集客できるようになりました。また準備を進めていく上で、利用しやすい金額設定にしたいということが第一にありました。最近の結婚相談所はシステムがとて良くてきていますが、やはり敷居が高く利用を躊躇する人が多くて、自分で説明していても金額などに違和感がありました。ただし安すぎても事業にならないので価格設定は本当に大きな課題でした。月会費を極力抑え、成婚時にボーナスがもらえるよう工夫しています。今は1対1のメンタルケアが行き届く範囲でやりながら徐々に軌道に乗せていき、子育てが一段落する10年後にはフル稼働を目指します。婚活には波があって、1回目のお見合いでダメな場合はすぐに切り替えられても、1〜2カ月交際期間を経ていきなり振られるというケースも多く、そういう時はより一層落ち込みます。落ち込んでいる人を切り替え

させるのが一番大変な仕事ですが、そんな時には私も心配で気になってしまうので価格のことはさておき、励ましながら寄り添っています。

起業してよかったこと

好きな人や自分を好きになってくれる人ができ誰かに必要とされると、人はすごく表情が変わり本当に幸せそうな顔をしてくれます。その様子を近くで見られることは、この仕事のやりがいが一番感じるところです。1対1で本音を言ってくれる相手には、こちらも全力でこの人をなんとかしてあげたいという気持ちになります。話しやすい雰囲気づくりに関してはとても工夫しています。それでも「理想」と「現実」はきちんと伝えます。入会しても必ず相手が見つかるわけではなく、うまく付き合っていくためには直さなければならないところもあるということは、1回目の相談の段階で話しています。一緒にデートプランを考えたり、デートの報告を受けたり、気持ちが前向きになっていく様子を見ると自分もワクワクします。

これからの夢や目標

個人で結婚相談所を始める場合、まずはカフェなどで会って話し、ZOOM等を使いながら相談を進めていくことが多いです。平日は家事や育児を中心に、仕事はネットを使ってできることを進め、土日は家族の協力のもと会員さんのために活動しています。子どもたちを寝かせてからオンラインで会員さんと話すこともあります。勤めていた頃と違い自分のペースで仕事を組み立てられる働き方が、私にはとても合っています。婚活ではプロフィール写真がとて重要で、お見合い写真の撮影やその際のメイクなどは安価でやってくれる協力者がいるので、私も付き添って一緒にサポートしています。将来的には写真撮影のスペースや、お見合いに使える個室を備えた店舗をもつことが目標です。結婚する人も年々減少している中、企業の福利厚生等で結婚相談所を活用してもらえるような働きかけもしていきたいです。大手企業では取り組み始めたところもあるようですが、まずは自分の事業の認知度をしっかり上げていきたいです。

プロフィール撮影へ同行！！



当相談所では、ご希望があれば無料で
プロフィール撮影同行します！
提携先にて、5,500円で撮影可（女性はメイク付き）

エフドアをこれから利用する人に

エフドアがなければ起業してまでやろうとは思いませんでした。セミナーでいろいろな講義を受けて、やるならば自分の決めた金額で自分がやりたいことをしたいと思いビジネスプランを作りました。何となく気になっていたことが講義の中でピンポイントに出てきたりして、分からないことを1つずつ解決していったことでだんだん道筋がつき起業につながりました。とにかく動かない限り何も始まらないと思います。相談したりセミナーに参加したり、行動してみてください。

結婚相談所☆ユコル

住 藤枝市

☎ 090-3382-3721

HP <https://yucoru.com/>

Instagram

https://www.instagram.com/yucoru_hakamata/



HP▶



Instagram▶

すまいるころりん 石上 育子さん

Profile

2019年志太ビジネスプラングランプリで審査員特別賞を受賞。直後にコロナ禍になり一旦は夢を見失いかけるも、持ち前のガッツと明るさで再び立ち上がり2022年4月に開業した。農家として手間ひまかけて田んぼで育てた米を釜で炊き上げ、愛情こめて握るおむすびで人気の店に。食材選びだけでなく、己書によるPOPやメニュー、消しゴムはんこのロゴスタンプなど随所にこだわりをもち、お客さんとの出会いを楽しみながら笑顔で店を切り盛りしている。



周りの人たちに助けられながら 立ち上げたお店は、小さな子どもから高齢者まで 幅広いファンに愛される地域の名物店に!

起業までの道のり

もともと飲食業をやるのが夢でしたので、レストランで修業し、10年以上前に調理師免許を取得していました。家が農家で、うちで採れたお米を食べておりましたが、子どもたちの独立など家族の人数が減るにつれてお米が余るようになり、お米を使って何かできないかと思うようになりました。2019年に市の広報で藤枝市が主催する「女性のための小さな起業講座」を見つけて受講しました。当時は自宅で「地元のお母さんたちが作る野菜と米を使った農家料理の店」をやりたい!と考えていましたので、そのプランで「志太ビジネスプラングランプリ」に応募し、最終審査会にも出場させていただきました。しかし、その後すぐにコロナ禍になりました。家族の海外赴任も重なって具体的に動けなくなり、一旦計画は白紙になりました。その

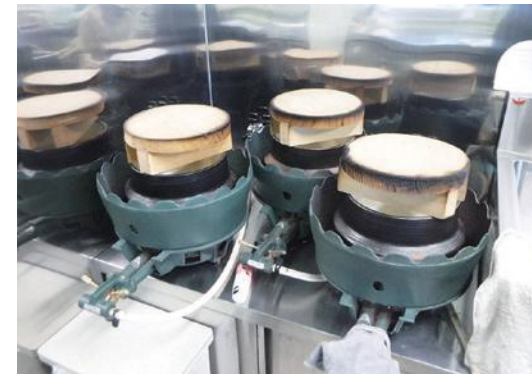


うちに「おうちごはん」という新しい習慣が注目され始め、それならばテイクアウトの「おむすび屋」をやってみたいと思うようになりました。そして、2021年11月に再びエフドアに相談に伺いました。

起業で大変だったこと

店を自宅の敷地内に建てるための資金が必要でしたので、創業計画書を書いてエフドアに持参したところ、金融機関を紹介してもらいました。実はそこからが千本ノックの始まりでした。ほとんど勉強せずに始めたので、創業の動機や仕入れ先、原価計算、収支計画書など、何度も書き直さなければなりません。何度も「もう辞めよう」と思いましたが、ここで辞めたらもう2度とチャンスは訪れないと考えたのと、エフドアが立ち会ってくれたり陰で応援してくれたりしたおかげで完成することができました。今ではあの千本ノックを乗り越えることができたから何も怖くないと思います。熱心に指導してくださった金融機関の担当の方にも心から感謝しております。

やっと資金調達のメドはつきましたが、「美味しいおむすびを作るには何をしたらいいのか」という基本的な知識が全くないことに気づきました。周りの人に相談していたところ、近所の方から老舗のおむすび屋さんを紹介していただきました。とても親身に相談にのって



くださり、うちのお米を炊いて、こんなに美味しいご飯が炊けるんだ!ということをお教えくださいました。炊き方も教えていただき、藤枝のお米は美味しいということをお伝えいただける自信ができました。

保健所などの手続きも開店ぎりぎりまでかかってしまい大変でしたが、金融機関の新しい担当の方、工務店さんや大工さんにご協力いただきながら準備を進め、開店することができました。多くの皆さまに助けいただき、心より感謝しております。

起業してよかったこと

店の周辺は昔から住んでいるお宅が多いので、ご近所の方を意識したおむすびを用意しようと思っていました。でも始めてみると女性や、赤ちゃんを抱っこしてくるお母さん、若いご夫婦の方が多くなってきました。先日は男子高校生がお友だちと「この塩むすび最高!」とってくださいました。今まで関わることのなかった方たちとたくさんおしゃべりができてうれしいです。いろいろな世代のお客様と交流させていただき、何かのお役に立てるきっかけになればうれしいです。

これからの夢や目標

「すまいるころりん」では「釜じい」こと私の夫がお店においてある羽釜でご飯を炊き、私がおむすびを握っています。オープンから8か月が過ぎて、おかげさまでだいぶ仕事に慣れてきましたが、炊き加減や具の加減、衛生面についてミスをしてお客様にご迷惑をおかけすることもありますので、毎日ミーティングをして

います。同時にお客様に喜んでいただけるようないろいろなメニューも考えております。定番商品の他に、日替わりで炊き込みご飯のおむすびやお粥、3種類のおむすびが入った三食弁当、炒めた唐辛子とじゃこのとっても辛い混ぜむすび「ひりひりおむすび」などの目先の変ったご飯ものも始めました。

最初は「1人で!」と思っていましたが、それはかなり大変で夫には本当に感謝しています。お互い時々体調を崩しますので、健康に気をつけながらワクワクするおむすびを目指して頑張りたいと思います。

エフドアをこれから利用する人に

「女性のための小さな起業講座」でエフドアを利用している方と知り合い、行ってみたらどうかと勧められました。エフドアでは全く何も知らないところから起業まで導いていただきました。起業後もアドバイスをさせていただき、セミナー等を紹介していただきとてもありがたいし、うれしいです。起業したい方には「今すぐエフドアに電話してください!」と言いたいです。そういう方に会いましたら「私は最初にエフドアに行きましたよ!」とお勧めしています。



すまいるころりん

住 藤枝市高柳3丁目29-6

☎ 090-5499-9248

Instagram

<https://www.instagram.com/smilecolorin/>



Instagram ▶

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

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