

わたし流の
ビジネス
チャンスの
掴み方

Part6

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！！

合同会社MIUCHI ^{ミウチ} 金田 千依さん

2020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。大きな病院で助産師として勤務していたが、初めての出産、育児に身体も心も追い込まれてしまっているお母さんたちを目の当たりにして、自分があげられることは何かを模索するように。授乳支援に関する国際資格「国際認定ラクテーションコンサルタント」を取得し、もっと近くでお母さんたちの悩みに寄り添いたいと、2020年12月に会社を設立し、地域のかかりつけ助産師「藤枝授乳コンサルタントもぐもぐ」として活動している。



病院勤務では味わえなかった、 ずっと赤ちゃんの成長を見守るとのこと… 困っているお母さんに寄り添う地域の助産師さん

起業までの道のり

看護師、助産師としてずっと病院で働いてきました。大きな病院は知名度があり集客も宣伝も必要ありません。起業したいと思いつつそういう環境で働いていたため、一体何から始めればいいのか全く分かりませんでした。働きながら起業の準備をしたくて「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。

病院では妊娠～出産、産後までをみますが、幸せそうな印象の産科でも、実際にはお母さんは出産で身体にダメージを負いながらすぐに育児が始まります。授乳も本能的にできるものではなく技術が必要で、うまくできずに追い込まれていきます。赤ちゃんには1か月健診が終わればもう関わらず、ずっと寄り添っていけ

たらいいのにと感じていました。授乳支援は学校で学ぶ機会も少なく、助産師としてどうやっていけばいいか悩みました。職場の先輩などに聞くといろいろな考え方があり何を信じていいのかわかりません。自分がこれだけ悩むのだから、お母さんたちは相当悩んでいるでしょう。だからこそしっかり根拠のある知識でお母さんたちを楽にしてあげたかったのです。そこで「国際認定ラクテーションコンサルタント」という授乳支援に関する国際資格を取りました。指導を受けるだけではお母さんたちは楽にならない、お母さん自身が考えて育児をしていくことが大事だと学びました。そして2020年12月に会社を設立し『藤枝授乳コンサルタントもぐもぐ』として活動を始めました。

起業で大変だったこと

ずっと医療職だったのでビジネスに関しての知識がほぼなく、苦しんでいるお母さんを助けたいという想いはありますが、どこから手を付けていいか全く分かりません。自分の考えていることが本当に商売として成り立つのか？ そういう中で疑問や課題を解決しようとアカデミーに参加したところ、めちゃくちゃ解決しました！ここまでできると思っていませんでしたが、「志太ビジネスプラングランプリ」にも出てちゃんと開業もできました。考える作業は大変でしたが、プランをまとめる経験をしたので、その後の融資相談のハードルが下がった



～株式会社工務店(高岡2丁目)にて定期子育てサロン「にこにこ」を開催中～

し、初めての人に自分の事業を説明するときにも人前で発表した経験がとても役に立ちました。

起業してよかったこと

アカデミーでは初めに自分の強みを書くよう言われましたが全く書けませんでした。自分は確かに資格を持っているけれど、何かがすぐできるわけでもありません。他者との差別化や自分の強みが分かりませんでした。でも授乳支援、親支援について資格を取ったことをすごいことだと褒めてもらい、これが強みになるんだと分かりました。その方向でやればいいんだと自信になり、そこから前へ進むことができました。病院勤務ではやりたいと思ったことを実現するのに時間がかかります。起業したらやりたいと思ったらすぐ試せるし、生後1か月を過ぎてもずっと一緒に子どもの成長を見させてもらえます。自由な働き方ができ、想いを実現できたのがとてもよかったです。

コロナ禍でお母さんたちはどこにも出かけられず、他の人の育児を見る機会もありません。健診や赤ちゃん訪問などの行政支援はありますが、そこでは専門職からアドバイスや注意を受けるだけで、自分の育児はこれなのかと不安を抱えている人がとても多いです。会って話して、できていることを認めて、ちょっと心が軽くなるようなアドバイスができた時には、お母さんの表情がすごく柔らかくなります。育児が楽しくなったとか、思い悩んでいたけれど楽になったという言葉が聞けると感動します。

今後の夢や目標

今は助手として大学院に通っている日もあるので最初のプラン通りには進んでいませんが、今後は自分の事業にもっと力を入れていきたいです。お母さんたちは以前と違い一切集まれなくなり、より孤立して、抱えている課題はもっと深刻になっています。今は個人相談を充実させ、将来的には様々な育児関係の専門家が集まった産後ケア施設のようなものが作れるといいなと思っています。あれこれ探し回らなくてもそこに行けばワンストップですべて解決される場所。看護や助産の学生や病院で働いている助産師も来たりして、産後のお



母さんが何を悩んでいるのかを知ることで、戻って個々の病院でのケアにも活かせるし学生にもいい経験になります。私のように働きながら資格を取る助産師は多いけれど、組織の中ではなかなか力を発揮できません。だから、そういう場所でワークショップをやったり、自分の強みを試したりできると面白いと思います。また個人相談だけでは地域やお母さん同士のコミュニティはできにくいので、個人支援にプラスして地域でのサポートが必要だと思います。月に1回、専門的な立場から育児情報を提供したり、助産師仲間が講師になってイベントを行うなど継続して支援するプログラムのようなものを考えていきたいです。

エフドアをこれから利用する人に

エフドアがなかったら開業できませんでした。相談には何度も通い、次の課題はこれ、次はこれと一歩ずつ前に進ませてくれたのでありがたかったです。「ビジネス」というとすごく敷居が高いけれど、勇気を出して一歩踏み出してみたら支えてくれる人がたくさんいました。全てが新鮮で、アカデミーではいろいろな職業の人と知り合えました。みんな自分のことは気づかないのかも知れない…それを気づかせてくれました。第三者に話を聞いてもらうことも大事だと思います。

合同会社MIUCHI

☎ 050-5896-1216

HP <https://www.fujieda-mogumogu.com/>

📱 インスタ [fujieda_mogumogu](#)

2020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。日本人の父と台湾人の母の間に生まれ、日本で育ちながら中国語に親しみをもって学んできた。2020年6月に起業し、大学時代に自ら編み出した「チャイニーズタイピング」という中国語の勉強法をSNSで発信したところ、日本国内のみならず世界中から受講希望者が集まってきている。このほか自らの起業体験をもとに、同じような立場の人たちの力になりたいと、活動の幅を広げている。



中国語を教えたいと始めたビジネスから、SNSで様々な情報と可能性が広がっていくことを知り、ぜひみんなにも伝えたい

起業までの道のり

母が台湾人で子どもの頃は毎年、夏休みは台湾で過ごしていました。東京の大学を卒業後、静岡に戻りツアーコンダクターとして働きました。日本人客を中華圏に案内する仕事ではよく指名されて依頼を受けていました。一年半勤めましたが年間で100日ほど添乗しているハードな仕事で、これでは結婚もできないし結婚したらとても続けられないと思っていました。その後中国との貿易を行う商社に入り、13年間日中貿易の輸入の担当をしていました。旅行者の通訳と商社や企業で使う中国語とは中身が全然違いました。商社の場合、商品のアピールポイントや顧客の専門分野も学んでないと通訳できません。そこでは自分のスキルを必要とされていることを自覚でき、難しかったけれどやりがいのある仕事でした。

あるとき家族に病気が見つかり、今までと同じような働き方ができなくなりました。そこで以前から漠然と考えていた「中国語を教えたい」という気持ちを思い出し、家でできる仕事にシフトチェンジできないかと考えました。東京の起業塾でビジネスの組み立て方や情報発信の仕方のセオリーを学びました。中国語自体はニッチな分野ですが、そこで突出するために私ができることは何かと考えたときに、大学時代に中国語を覚える際にやっていたタイピングを使った学習法のことを思い出しました。当時、世の中でチャットが流行り始め

たところで、中国語のオンラインチャットでいろいろな人と交流しました。紙に書くよりもタイプして覚える方が早いと気づき、実際に大学の勉強でもこの方法で成果を得ました。そういう方法を推奨している教室は他になく、タイピングで教えることで差別化を図れると考えました。そして2020年6月に『チャイニーズタイピング』で起業しました。

起業で大変だったこと

働く上で企業の後ろ盾がいかに大きいかをととても感じました。事業を一人でやっても、なかなか知ってもらえません。「ここで中国語を教えている」ということをどう広めていけばいいかわかりませんでした。いろいろ情報収集をしているときに、エフドアを教えていただき相談に行きました。当時はたくさんの事業のアイデアがあり悩んでいました。起業したいと思ったタイ



ミングでコロナが流行り始め、対面で中国語を教えることが難しくなっていました。そこでオンライン講座に切り替えましたが、これからどうやっていこうか、自分の事業の柱をどう立てていこうかととても迷っていました。

起業してよかったこと

1クール3か月の講座は、開始からずっと満席で6期目を迎えます。おかげさまでいろいろな所から生徒が来てくれます。台湾人の夫と台湾で暮らす日本人の奥さんは、家族と対話ができず本音が言えないということで受講。私と同じように日本で育った台湾人とのハーフで、大好きな親戚たちと自分の言葉で話せるようになりたいという方もいます。「台湾」ということを発信することで同じような境遇の方たちの目に留まります。この需要は当初見込んでいませんでしたが、意外に日本にもそういう方が多いことを知りました。

やりながら分かってきたのは、ビジネスでは現地のプロ通訳の需要が多いということです。自分で中国語を話したいという方は、仕事以外のシーンでの会話を希望していることが多いです。ビジネス目的の方のためには、初級レベルに加えて中級講座を新たに作りました。そしてさらに上を目指す方に向けて春からは検定講座も始めます。カリキュラムが増え忙しくしていますが、毎日がとても楽しいです。リピート率85%で卒業生は延べ70人になります。個々の生徒の習う目的を理解してから授業を始めるようにしています。生徒が成果を見せたいと自然と思ってくれて「習って良かった」「ありがとう」と言われるのが一番嬉しいです。

今後の夢や目標

事業をやっていく上で様々なスキルを身につけてきましたが、SNS上の発信や集客のための画像作成が得意だと気づき、事業の新しい柱として起業家やSNSで集客したい方に向けて広告の作り方などを教えています。起業前の経歴とは全く別のスキルですが、実は起業したての当時の私自身がペルソナだからよく分かります。まずはこういう知識が必要だよ、次はこういう情報が欲しいよねと。一度きりの人生で、

やりたいことをやらずに後悔するのはもったいないです。私自身が起業して楽しいからみなさんにも挑戦してほしいです。かつての自分と同じように困っている方に、手を差し伸べる活動をしていきたいです。起業して3年で法人化というのは当初からの目標。これまで通り中国語を教えることをメインに、事業の幅を広げていきたいです。

エフドアをこれから利用する人に

事業計画書も持たず、こんなに敷居の低いところから起業の相談ができるとは知りませんでした。同じ目線に立って話をしてくれて、聞いてくれます。こういうがあるよと知らないことを教えてくれて、つなげてくれるところが本当にありがたいです。何かあればその都度ふらっと寄れる、その親しみやすさがエフドアの魅力です。「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」を受講して、「志太ビジネスプランングラプリ」に出られたご縁もエフドアから。誰にでも起業を勧めるわけではありませんが、起業とはどんなものかを知ることにはメリットがあります。一つの働き方としての起業をエフドアが発信する情報やイベントを通して知ってほしいです。



bopomo

HP <https://chinesetyping.hp.peraichi.com/>

FB <https://www.facebook.com/ayaka.masuda.wenxiang>

インスタ [ayaka_taiwan_chinese](#)

癒しと書画工房てのひら 横山 利子さん

心の不調を抱えていた時に会った手相占いの先生に共感し、自らも心理カウンセラーの資格をとった。幼いころから書画が得意で、スキルを活かして「アートセラピー」にも取り組むように。まるっとしたデザインが特徴的な観音様やお地藏様は見る人の心をほっこり癒してくれる。その人の名前を描き込むお地藏様は、「お名前菩薩」として商標登録している。関西弁で話し、独特の親しみやすい雰囲気でもルジェやイベントに出店しファンを増やしている。



自分もつらい時に救われたから…
仏画や書画を描くことで
みなさんの心に光を灯すお手伝いをしたい

起業までの道のり

大阪で生まれ、結婚して夫の実家がある藤枝へ来ましたが、自分の両親の介護が必要になり単身親元へ戻りました。たった一人での両親の介護はつらく、介護うつになってしまいました。夫が退職してサポートに来てくれましたが、その後6年続いた介護生活や、その後転居した京都での職場の人間関係で疲れ果て、心療内科に通院するようになりました。そこでは、ものすごく多くの人が心の不調を抱えて生きていることを目の当たりにしました。いつか自分が元気になった

ら、この人たちの心に光を灯すお手伝いをしたい…と自然に思うようになりました。

当時手相を見てもらう機会があり、その先生の「対話を通じて相手の心を明るく元気にして生きる希望を持たせたい」という考え方に感銘を受け、弟子入りしました。「手相セラピー」の技術を習得するため学校に通い、心理カウンセラーの資格も取りました。またそこで「アートセラピー」や「書道セラピー」に出会いました。私は高校、大学と芸術系の学校で学び、絵も描かず、書も書けず。自分のスキルを再認識しました。手相見の資格を得た1週間後にはイベントに出て、手相を見て話をしながらその時その場で感じたメッセージを書いて渡しました。

ある時お寺を訪れたところ千手観音菩薩が、自分たちの姿を描くよう語りかけてきました。自分の好きなように描いて伝えよとのことでしたので、顔がまるくてホッとする独自の仏画を描き始めました。仏画は少しずつ売れて、お客さんからのリクエストで希望の絵を描くことも増えました。また、知人が自分の名前が嫌いだと言ったことから、名前を好きになり良い人生を送ってほしいと、その人の名前でお地藏様を描いて贈りました。その絵を受け取った知人は自分の名前を愛おしく思えるようになり、今は幸せに暮らしています。

そんな中、高齢の夫の両親と暮らすため2019年6月に藤枝に戻ってきました。京都でやっていた事業は廃



業せず、改めて藤枝にて『癒しと書画工房てのひら』として活動を始めました。

起業で大変だったこと

藤枝で活動していくにあたりイベント出店を試みましたが、全く情報がありませんでした。京都の仲間に静岡県との知り合いがないか尋ねたところ、掛川のホテルの支配人を紹介してもらいました。そこでは「ホテルカルチャー」という事業を行っていて、様々な講座をホテル内で開催していました。自分も講座を持たせてもらい、徐々に受講生が増えてきたところでコロナ禍になり無期限延期になってしまいました(今も中止のまま)。途方に暮れていた時に「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」のチラシを見つけ、藤枝で人脈が必要だと思っていたのですぐに受講を決めました。



～「エフドア」を描いたお名前菩薩®～

起業してよかったこと

絵を描いてあげたり手相をみてあげたりしたときに、お客さんが元気になり笑ってくれることが嬉しいです。それが私の元気の素で、お互いが喜び合えることが起業してよかったことです。お金をいただいた上

に「ありがとう」と言ってもらえるこの仕事が自分の喜びでもあるから、モチベーションが上がって次もがんばろうと思います。自分の得意な分野で仕事ができるって楽しい！ 応援してくれる人にいっぱい出会ったこともよかったです。

今後の夢や目標

BiVi藤枝のチャレンジスペース「Kokokara」に出店してファンができました。また、手相や書道セラピーを習いたいという人、お地蔵さんを描きたいという人が出てきたのでコロナが落ち着いたら教えたいです。首都圏などにも売っていきたくて、将来的にはネットショップを立ち上げることも考えています。またせっかく藤枝に住んでいるので、志太地区のすばらしさをもっと世の中に発信していきたいです。自分自身が生み出したキャラクターたちと一緒に地域を回り、動画などで志太地区のいいところを紹介していく活動などもやっていきたいことのひとつです。

エフドアをこれから利用する人に

藤枝に来てエフドアに出会って本当によかったです。もし出会わなければ人脈はありませんし、どうしたらいいかわからないまま終わっていたかもしれません。以前から商標には関心がありましたが、自分一人では何もできませんでした。エフドアで市の補助金について教えてもらって、商標登録の申請をすることができました。個人の趣味だから、小さなビジネスだからと思っている人も、親身に相談にのってもらったら趣味起業が本当の起業になるかもしれません。気軽にエフドアのドアをたたいてほしいと思います。

癒しと書画工房てのひら

HP <https://healing-heart.jimdofree.com/>

FB <https://www.facebook.com/toshiko.yokoyama3>

インスタ torahamu39

BBQハウスシャンパーラー 村越 大河さん・村越 美沙都さん

バッグパッカーとして各国をめぐる旅から帰って来て、定住する場所として選んだのは生まれ育った岡部だった。ミカンの貯蔵庫だった建物を1年半かけて改修し、まずは妻・美沙都さんが川の家『びったんこ』をオープンさせた。クチコミで利用者は増え、オーナー夫婦の人柄も相まってリピーターとは家族ぐるみの付き合いに。川遊びとともにバーベキューも楽しみたいというお客様からのリクエストもあり、2020年7月に大河さん手づくりの『BBQハウスシャンパーラー』がオープンした。



世界を旅してきた2人が1:1で着いた、
すべてが手づくりの
あったかくて心地よい居場所

起業までの道のり

自動車整備士をしていましたが、4年間ほどバッグパッカーとして海外を放浪しました。現在BBQハウスのあるこの場所で知人が流しそうめんのイベントをやったことがありました。その時は東京から子どもたちが来て、川遊びを楽しんでいて「なんていい所なんだ」と思いました。もともと岡部の出身で旅から帰ってきた直後ということもあり、とにかく自分の居場所をつくって暮らそうという気持ちが強かったのでこの場所を購入しました。すでに建っていたミカンの貯蔵庫を改修して住もうとしたのが9年前。テントや車で寝泊まりしながら1年半ほどかけて現在の建物にしました。

そのころ体調を崩して精神的につらくなり、どうせならやりたいことをやって生きようと決めたという美沙都さんが、改修した建物を店舗として川の家『びったんこ』をオープンしました。試しに、夏場の1か月半だけの営業で始めたところ思いのほか流行り、今も継続しています。露天営業許可の免許があったので来た人に食事を提供することで収入を得ました。お客さんから「バーベキューもやりたい」との要望があり、食材持参の場所貸しという形で仮設のタープを用意しました。ただし仮設のタープは出したり片付けたりと管理が大変で、続けていくうちに常設のものが必要だと感じるようになりました。ちゃんとしたバーベキュー施設をつくると決めて建て始めたところ、地域の人たちが

いろいろ手助けしてくれました。父親の同級生なども多くいて、自分たち家族を温かい目で見守ってくれています。そして2020年7月『BBQハウスシャンパーラー』がオープンしました。

起業で大変だったこと

バーベキュー施設は需要を見込んで2グループが利用できるように準備していましたが、コロナ禍で1グループ貸切りとしました。貸切りにしたことは逆に、利用者には喜ばれたようでした。緊急事態宣言でキャンセルもありましたが、コロナ禍でも遊べる場所を探してうちに来てくれる人も多かったです。客層としては、川遊びやバーベキューを楽しみながら居場所として利用してくれる人と、川遊びだけ楽しめればよいという人とがいます。基本的に持ち込み禁止で、みなさんの食事代を運営費にしていることを伝えて理解して



もらっています。

起業してよかったこと

とにかく子どもが好きなので『びったんこ』を始めるにあたっては、夏休みに子どもたちが思いっきり遊べる環境を作りたかったです。屋外なら子どもはいくらでも発散していいし、お母さんも安心して見守れます。夏休みの家の中というカオスからお母さんを解放してあげたい気持ちも強かったです。手書きのチラシを配り、最初は知人が来てくれました。そこからSNSで情報が拡散して行って多くの人に広まりました。とにかくオープンしている期間は毎日子どもたちとフルパワーで対峙するので体力勝負！ コロナ以前は週末には川がいっぱいになるくらい来てくれました。自分たちも楽しくて、自分たちが一から作った場所でこんなにみんなに楽しんでもらえます。子どもたちもいきいきしていて、元気に帰って行く姿を見送り、また来たよと言って来てくれる…それがすごく嬉しくて続けています。最近では時間をかけて積み上げてきたシステムがようやく定着し始めたと感じています。この夏はバーベキューの方も土日やお盆休みはほぼ予約で埋まりました。平日もママ友グループが来てくれたりします。長く続けてきたおかげで常連さんができ、お互いの子どもたちの成長と一緒に喜べるファミリーのような関係が築けています。

今後の夢や目標

バーベキューに使うタレやキムチなど、お客さんに提供する食材や調味料はできるだけ手づくりしています。今後はソーセージ作りにも挑戦しようと機械も



買って投資しました。味噌を仕込んだり、よく使う野菜を畑に植えたり、色とりどりの花は人の心をすごく楽しませてくれるので夏に向けて庭の手入れをしたりと結構やることが多く、実はオフシーズンの方が忙しいです。焼き肉用のタレはマルシェで売ることもあり、根強いファンがいて欲しいと言ってくれます。アレルギーがある子どももみんなと同じように食べられる食事を提供しようということを、事業を始めるときにまず掲げました。鬼のような仕込みは大変だけど、できる限り手づくりにこだわっていきたいです。また今は集客の目玉が店の前を流れる川のみだけけれど、身近にあるものでいろいろと面白い仕掛けを考えていきたいです。

エフドアをこれから利用する人に

僕は今まで自由に好き勝手にやってきたので、公的な手続きや書類の書き方などは全く分からない状態でした。エフドアで優しく教えてもらい、本当に助かっているし、困ったことがあればここに来れば大丈夫という気持ちでいます。本当に自分たちの気持ちに寄り添ってもらえて、頼れる身内のような存在です。エフドアには自分たちだけでは知れない情報や知識、ネットワークがたくさんありますので、自分の抱えている想いを話してみるといいと思います。



BBQハウスシャンパーラー

住 藤枝市岡部町玉取1095-5

☎ 090-5608-4547

HP <http://bbqshamparlour.com/>

FB <https://www.facebook.com/BBQshamparlour>

インスタ [shamparlour](#)

やきがしびより 小柳津 知未さん

子どもの頃からお菓子づくりに関心があり、「ル・コルドン・ブルー東京校」で製菓を学んだのち、静岡市内のホテルにパティシエとして勤めた。高校生の頃から独立して自分で仕事をしていきたいという夢をもち、念願かなって2021年7月に藤枝市仮宿で素朴なおやつのお店「やきがしびより」をオープンさせた。製菓を学ぶ前には舞台美術の仕事をしていたこともあり、店内で商品を陳列するテーブルも部材を買ってきて自分で作ってしまったという頼もしい一面も持つ。



私は好きなことをやっているだけ、
作りたいお菓子を作ってお客さんが喜んでくれる…
そんな幸せをかみしめています

起業までの道のり

学生時代はインテリアを学び、卒業後は東京で12年ほど舞台美術の仕事をしてきましたが、これは一生の仕事ではないと感じていました。以前から製菓の専門学校に憧れていてお菓子づくりをやりたい夢がありましたので、必死にお金を貯めて「ル・コルドン・ブルー東京校」に約1年通って製菓について学びました。卒業後は静岡に戻り「ホテルセンチュリー静岡」でパティシエとして3年間働きました。高校生の頃から、独立して自分で仕事をしたいという希望を持っていました。実際に働き始めてからは人と一緒に働く大変さも知り、いつかは自分で思うように好きな仕事をした

いと考えていました。そんな中、勤務先の経営体制が大きく変わり、さらにコロナ禍になりホテルへの出勤が激減しました。ラウンジやレストランも営業できず、宴会も開かれずスイーツの需要がなくなってしまいました。そこで悩み始め、時間がたくさんきたところで「自分で独立して仕事をする」という夢に向かって物件探しを始めました。悩み始めて半年ほどたった2020年の秋、エフドアに初めて相談に行きました。そのときには以前から気になっていた藤枝市の「女性のための小さな起業講座(チャレンジ編)」の受講を勧められました。悩んだ末にホテルを辞め、アルバイトをしながらぼんやりと起業について考えていました。

転機は今の店舗を見に行ったことです。初めて見つけた時には予算は合わないし、まだ店を持つには時期が早いと思っていました。ただ居抜きで様々な設備がすでにあり条件としてはすごく良く、他の物件と比べても気になっていました。1年近く気にかけていたところで、一度中を見るだけ見ようとして2021年春に行動に移したところ、この場所で開業することが決まりました。

起業で大変だったこと

これからすべてを準備しようという段階で物件が先に決まってしまったことで、とても大変な思いをしました。とりあえず機材など必要なものを買わなければと



思っただけ動き出しましたが、ああどうしよう…と混乱しました。そしてまたエフドアに相談に行きました。エフドアでは、まずやらなければならないことを整理しようと開業までの行動計画を作りました。人に話すことで頭の中がとても整理できました。アルバイトをしながらの開店準備は負担が大きく、本当に追い込まれて「やるしかない!」という気持ちでやりましたが、多分もう二度と同じようにはできないと思います。この日と決めたオープン日は替えたくありませんでしたので必死にがんばりました。

起業してよかったこと

店がオープンしてからは常によかったと思っています。お客さんが来て「美味しそう!」と言ってくれるのも嬉しいし、また来てくれて「美味しかった」と言ってくれます。逆に、今日は来ないんだ…と少し寂しく思ったり。人の顔を覚えるのは苦手ですが、毎週のように来てくれて覚えた人もいます。向かいのコンビニに来たついでに寄ってくれる人、余り目立たない看板なのに通りがかりに気になったと調べて来てくれる人もいます。本当はもう少しきちんとしたものにしたけれど、予算があるので今はすべて手作りでやっています。開店に当たっては自分で貯めてきたものでできる範囲でやろうと、費用はぎりぎり予算内に収めました。

私はただ好きなことをやっているだけだから、ただ作りたいたいから作っていて、お客さんが喜んで何度も来てくれる、それはとても幸せなことだと思います。



これからの夢や目標

オープンして5か月経ちますが、商品が売れるかどうかは日によってバラツキがあり、まだどれくらい作ればいいのか予測が難しいです。今は週に2日(土・月曜日)の営業ですが、2022年からは日曜日も店を開けることにしました。アルバイトを辞めて、この仕事に専念していきたいです。お店の方のリズムが分かってくれば、ちょっとずつイベントに出店したり、他の事業者とコラボして外部の商品開発にも携わったりしていきたいです。

エフドアをこれから利用する人に

私の場合は、以前広報ふじえだで見た起業講座を検索してみたところ、市のホームページからエフドアにたどり着きました。何から始めたらいいかわからない状態でも、始めてみて困ったことがあった時にも、気軽に相談できる上に、具体的なアドバイスや資料までいただけます。そして無料なのが本当にありがたいです。市の施設だから安心感もあります。何か悩んでいる人は、ぜひ1度行ってみたいと思います。



やきがしびより

住 藤枝市仮宿1615-4

☎ 070-8950-6325

営 月・土・日曜 9:30-18:00

インスタ BAKE_BIYORI

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@yahoo.co.jp

HP：<http://fujieda-eg.jp/> facebook：<https://www.facebook.com/egfujieda/>



(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