

わたし流の ビジネス チャンスの 掴み方

Part 10

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！！

昔ながらの手作りこんにやくで故郷「瀬戸谷」を元気にしたい！両親の技術や想いを次世代へとつなぐ架け橋に！

大石 祥好さん

【プロフィール】

2024年11月に「こんにやく工房芋香」として開業した。瀬戸谷を盛り上げた、年老いた両親の近くでできる仕事をしたいと、保育士から手づくりこんにやくを製造販売する毎日へ。こんにやく芋を使い、一から作る手練りの昔ながらのこんにやくは、芋の香りが残る素朴で懐かしい味わい。じわじわとファンを増やしている。「第12回志太ビジネスプラングランプリ」で準グランプリを獲得した。



起業までの道のり

ふるさと瀬戸谷ではみかんの木の下でこんにやく芋を栽培する家が多く、祖母、母と代々こんにやくを手づくりする習慣がありました。父から「こういうこんにやくを作る人も高齢化で少なくなったから貴重だよ」と言われ、母が教えられうちに覚えておいたらどうか勧められたことが、こんにやくを作り始めるきっかけでした。その頃保育士を辞め、ふるさと瀬戸谷を盛り上げたいと趣味を活かしたランナーステーションでの開業を目指し、融資の相談のためエフドアに行きました。そこで勧められた2つの講座「女性のための小さな起業講座」「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」でビジネスについて学び、講師の方々のアドバイスもあって、手づくりこんにやくを事業としてやってみようと思うようになりました。

最初は瀬戸谷で母に教わりながら試作を繰り返し、一緒にセミナーを



受講している人たちに試食してもらい感想を聞きました。初めて販売したのは「フジエダチャレンジマルシェ」でした。製品としてカタチになったのを見た時には、これからこれで商売していくのだなという覚悟ができました。ほどなく開業届を提出し「こんにやく工房芋香」として事業を開始しました。

起業で大変だったこと

「まんさいかん」に出荷するなど本格的に販売していくために、工房が必要になりました。朝2時から作業に取りかかり6時に茹で始めて、7時すぎに商品が出来上がります。高齢の親に心配をかけず毎日の生活と両立させるために、自宅の庭先にコンテナ式の工房を建てることにしました。資金面や工事において夫やその友人たちが協力してくれたおかげで、安心してこんにやくを作る環境が整いました。

「まんさいかん」では、すでにくつかの農家や業者がこんにやくを販売していて、最初は思うようには売れませんでした。落ち込んだりしながら、アカデミーの仲間をはじめ周りの人たちが食べておいしかったよと言ってくれるので、がんばってみようと思うことができました。その頃は売上や経費のことよりもお客様に喜んでもらうことを最優先に考えていました。作って、包装した



ら配送して…の繰り返しで、ほぼ休むことなく一日中働いていました。お金の計算は未経験だったので、アカデミーや「志太ビジネスプラングランプリ」での発表準備、創業支援室の「ブラッシュアップセミナー」などを通じて、だんだん考え方を身につけていきました。価格のつけ方、いくつ売ればいくらになるから人件費や材料費はこれくらい…そうやって計算していくことを教えてもらいながら、ようやく今は赤字を出さずにやっていくことを意識するまになりました。パッケージや商品サイズなどについて助言してもらえたのも、とても参考になりました。いろいろ勉強させてもらったことが、実践の場でようやく分かるということも多くあります。

起業してよかったこと

「まんさいかん」に納品に行くと「待ってたよ〜」と言って買って行ってくれるお客様がいます。「これこれ！」と言いながら喜んでくれる姿を見ると、やってよかったなと思います。コストのことを考えると売り先を絞った方がいいのですが、待っていてくれるお客様がいると思うと、がんばって届けたいと思ってしまいます。

農産物直売所の「ちょっくら」は田舎の味を求めて来店されるお客様から好評です。作る時は楽しいのでつつい頑張ってしまうのですが、体力の続く限り、おいしい手づくりこんにやくを提供していきます。

ときどきマルシェに出店したりすると「どうやって食べたらいいです

か？」とよく聞かれます。レシピの紹介まではなかなか手が回っていませんが、おいしい食べ方を提案していきたいと思っています。また季節がら夏はこんにやくが売れにくくなるので、こんにやくを使ったスイーツの開発も楽しみながら行っています。試作のみたらし団子もなかなか美味しくて評判がよかったです。こんにやくゼリーも改良を重ねてすごく美味しくなりました。はじめは全く別の事業での起業を考えていましたが、こんにやくづくりを選択したことは正解だったと思えるようになっていきたいです。

これからの夢や目標

今後はふるさと瀬戸谷に加工場兼販売所を開き、できたてのこんにやくを食べてもらえるようにしていきたいです。藤の瀬会館の近くに実家があるので、古い建物を改修して手づくりこんにやく体験や直売を行っていきます。母が健在な間に事業をスタートさせたいと準備に取りかかったところです。大井川商工会にサポートしてもらいながら、資金計画や収支計画を煮詰めています。大好きな瀬戸谷で、高齢になった両親のそばでできる仕事があったらいいと考えていて、それがこの仕事で実現できます。

手練りの技術を母から教わりましたが、私から若い世代への継承も将来的には考えたいです。事業として行って見て、やはり独りではできないと実感しました。みんなができるようになればと思います。「手練り」という点にはこだわっていききたいので、たくさん作るためにできること

を考えると、皮むきはある程度機械化できるのではないかと思います。こんにやく芋の皮は固く、手で剥く作業はものすごく時間がかかり、手も痛めてしまいます。そのこんにやく芋も藤枝産にこだわりたいと、畑で栽培も始めました。この夏は暑さで枯れてしまう木も多くありましたが、2年、3年と時間をかけて収穫できる時が今から楽しみです。

エフドアをこれから利用する人に

本当にいつも見守られている感じで、何かあったらエフドアに行こうと思っています。初めて訪ねた時に、真剣に私の夢物語を聞いてくれたというのが嬉しかったです。子育て世代の人など忙しい毎日の中で、ふと「自分ってなに？」と思う時があります。私も家事と仕事に追われた時期があり、自分の時間が全然なくてすごくみんなが羨ましく見えたことがありました。自分の時間を作りたいと考えた時に、こういう働き方はどうだろうか、こういうことを始めたいなと思ったりしたら、エフドアのドアを叩いてくださいとお勧めします。私はすぐに相談に行きたかったのに毎日はやっていないと言われて、予約を取ってからその日が待ち遠しかったです。



こんにやく工房芋香

住所 焼津市利右衛門

Instagram https://www.instagram.com/konnyakukoubou_uka55/





その場にいるだれもが自然と笑顔になってしまふ「幸せを写すカメラマン」として、細く長く活躍していきます！

杉 瑞穂さん

【プロフィール】

日常の中の一コマをそっと切り取ったような中高年の笑顔の写真を得意とするフリーカメラマン。「第12回志太ビジネスプランングランプリ」では、審査員特別賞を受賞。発表プラン「思い出笑顔にする出張撮影サービス自然な笑顔のYeah!遺影写真」は斬新な切り口ながら、その人らしさや幸せな瞬間をさりげなく自然体で記録してくれる愛情あふれるサービスである。2024年3月開業。

起業までの道のり

幼い頃からずっと、家族の中でカメラは私の担当で写真を撮ることに親しんできました。写真の知識は学校ではなく地元の写真館に出入りしながら、地域の写真愛好家の方々から教わり実践していく感じでした。女性3人でフィルム写真ユニットを組んで、撮影に行ったり写真展を開いたりという活動もしていました。その当時は自分が好きなものを楽しんで撮っているだけでした。

人から頼まれて撮るようになったのは15～16年前に富士市に住んでいた時に、頼まれてライブハウスでビッグバンドのジャズライブを撮るようになった頃からです。たまたま職場の隣にあったカメラ写真専門店での撮影の相談に乗ってもらい、もっと深く知りたくなってその店で働き始めました。しかし2年働いたところで、骨折で手を痛めてしまい転職を余儀なくされました。写真の仕事は力のある仕事なのです。その後夫の転勤で藤枝市に転居しイベント企画の仕事に就いたものの、次は更年期の症状で手が動かさない現実に苦しみました。この先周りに気を遣いながらどこかで働き続けることは無理なんじゃないかと悩みました。そんな時「自分にできること」を細く長く続ける方法はないかと考え、私は写真が撮れるじゃないか!ということに気づいたので。

しかしお金をもらえるようになるにはどうしたらいいかわかりません。ネットでエフドアのことを見つけてはいたものの、そこから更に1年以上1人で悩み続けました。50歳になったところで覚悟を決め真っ白な状態でも一歩踏み出してみようとしてエフドアを訪ねました。そして最初に「50歳ですけど間に合いますか?」と質問しました。「全然大丈夫だよ」と返ってきた時には心底ほっとしました。エフドアでは「女性のための小さな起業講座」の基礎編を紹介され、まず必要なのは仲間だと言われました。基礎編に通ったおかげで「起業の流れ」というのがわかりました。そして2024年3月に、フリーのカメラマンとして開業届を出しました。

起業で大変だったこと

起業前にもライブやイベント撮影の写真からフォトブックを作り、謝礼をいただいていた。実績は積み上げてきたもののプロとして本当に通用するかどうか、適正価格も分からない状態でした。1つ目の課題はやはり技術の向上。これまでフィルムのカメラを使ってきましたが、仕事するにはデジタルカメラに変えないといけません。全く異なる感覚を身につけるため、写真館の臨時カメラマンに応募しました。学校行事が集中する時期の勤務です。写真館のご厚意で体調に合わせて仕事を選ぶこと

ができました。またそこではプロとして撮る写真は何が違うのかを学び、伝えたいものを撮るためのプロの撮影技術も習得できました。開業後の今もこれは継続し、常に新しい技術を取り入れるよう努めています。2つ目は高額な機材を買うためにお金の準備が必要でした。しかしこれは、たまたまかつて積立NISAをしていたおかげで、ある程度まとまったお金を起業に使うことができました。3つ目は仲間。起業したもののどうしていいかわからず孤独だった時に、エフドアから「ふじえだ女性ビジネスアカデミー」を勧めてもらい参加したことで、信頼できる仲間たちと出会えました。

起業してよかったこと

実績としては、人生の節目の記念としての撮影依頼はあるものの今はまだ集客は知人頼みです。記念撮影というとききれいな格好をして写真館に行き撮るのが当たり前。カメラマンがやって来て好きなところで写真を撮るスタイルというのが浸透していない世代に、出張撮影の価値を認めてもらうのは難しいです。先日とあるご夫婦に米寿祝いのパーティーのフォトブックを納品したところ「うわー、このお父さんいいね」と言いながら写真を見る奥さんの表情がすごく優しかったんです。そういうお客様の様子を見て私も幸せをいただいています。よく頼んでくれるお客様がことあるごとに「この人はね、幸せを写すカメラマンなのよ」と私を紹介してくれるんです。私の周りで笑ってくれる人たちの幸せオーラを感じながら、



もっともっと笑顔の写真を撮っていいと思います。技術だけではない「幸せを写すカメラマン」として。

また起業したことで、体調の変化に合わせて自分の仕事を調節できるようになりました。周りに申し訳なく思ったり謝ったりしなくていいのでストレスがなくなり、家族の用事にも計画的に時間を充てることができ生生活のリズムも取りやすくなりました。

これからの夢や目標

「志太ビジネスプランングランプリ」で発表した「遺影」撮影サービスのきっかけは、富士でのジャズライブの撮影時まで遡ります。息子が高校生でバンドに入ったときにはすでに70歳のメンバーもいました。プロの演奏家として本格的に活躍していたような人が何人もいて、フォトブックの中で1人ずつ、何かメインになるものを残そうと考えるようになりました。そうしたところ自分がステージで楽器を吹いている写真が格好いいから、これを遺影にしたいと言う人たちが現れました。そして翌年には遺影を更新するから今年も頼むね、と。これは元気なうちに撮ったいい写真を遺影にしたいという需要が広がるのではないと思うようになったのです。実際PRはしているものの知人以外に「遺影」の撮影実績はまだありません。価値を知ってもらえるよう今は一生懸命種を蒔いている状態で、行く先々で情報発信してネットワークを広げています。

また起業したことで、体調に合わせて働き方を変えることができたので、これからは細く長く70歳、80歳になっても自分のできる範囲でお金を稼ぎたいです。それができる仕事だと思っています。まずは65歳でちゃんと稼げるカメラマンになっている



ことを目標に、今からやるべきことをやっていきます。それと私のように家族の転勤に影響を受けたり、不登校の子どもや介護が必要な家族がいたりして仕事を続けられない人たちが、生活に合わせた働き方を選択できる仕組みを私の事業の中で作れたらいいと思います。アシスタントや登録カメラマンとして撮影に参加したり、編集作業を自宅で行ったり、スキルを持っている人たちと「お互いさま」のできる仕組みを目指したいです。そのためにも、今の自分の事業をしっかりしたものにしていきたいです。

エフドアをこれから利用する人に

エフドアには行ってよかった!としか思わないです。自分ができることはたった1つ「写真が撮れる」ということだけだという時に、どうやって進んでいけばいいかを順序立てて、道筋をつけてくれました。エフドアで話した後は、未来が明るくなった気持ちで帰ることができます。そして1回の相談で終わらず、ずっと続けてフォローをしてもらえること。これがダメならこれ、何でも強みになるし売りにしていけばいいんだと、エフドアがいいところを探してくれるので私はそうやって自己肯定感を上げてもらっています。自分のいいところを見つけてくれるから、迷っているならまずは勇気をもって一歩踏み出すことをお勧めします。

スギのコハル写真工房

住所 藤枝市光洋台

Instagram <https://www.instagram.com/sugino.koharu/>



心を込めて淹れたコーヒーを
 愉しみながら、人と人、人と自然が
 つながる居場所を新たに作りました！



起業までの道のり

コーヒーとの関わりは、都内の自家焙煎の有名コーヒー店に勤めた20年ほど前に遡ります。その後、静岡に戻り仕事を転々としながら全国のコーヒー店を巡ったりして過ごしていましたが、2013年に病気が発覚し大きな病院で手術を受けました。当時元気はあるものの常に計器を着けている8階のフロアだけでした。そこにはとても眺めのいい待合室があり、おじいちゃんに来てドリップパックのコーヒーを淹れて飲んでいる光景を何度か目にしました。物憂い入院生活の中でコーヒーが与えてくれる癒しのひとときを目の当たりにして、かつての記憶や感情がよみがえってきました。「いつかこんなドリップパックを自分でも作りたいな」と思ったのが起業のきっかけです。

退院後に知人の紹介で、焼津のコーヒー店が主催するコーヒー教室に参加しました。入院前は数年間家に引きこもる生活をしていたので、週1回のこの教室が社会復帰の準備のようなものでした。そこから徐々にコーヒー屋としてイベントに出店し始め、2015年には焼津で「コーヒーショップ松浦」という店舗を構えました。店舗といっても実際は、救急車になるような大きな車に床や天井が貼ってあるものを、他店の敷地内に

設置して営業していました。毎日が露店という感じで、夏は暑く冬は寒いという環境でした。7〜8人ほどが居られるスペースでしたが、僕のコーヒーをおいしいと言ってくれる人たちが常に来られる場所ができて嬉しかったです。そんな活動をしているうちに「おんぱく」を通じて藤枝ともご縁ができました。2016年にSACLABOの事務所が駅南から蓮華寺池公園のポート乗り場のところに移転することになり、スペースをシェアさせてもらえることになりました。車と比べて床は平らだし天井は高いし…おまけに景色も良くて、いい場所に店を出すことができました。

新事業に取り組むきっかけ

僕は人前で何かやるというのが得意ではありません。あるとき中学校の教師をしている知人から、授業の一環で「働く喜び」について生徒たちに話してほしいと頼まれました。軽く引き受けてしまいどうしようかと悩みましたが、ワークショップならやれるかもしれないと思い挑戦することにしました。コーヒーを淹れるセットを持って行き、普段は何かをしてもらう立場の子どもたちがコーヒーを自ら淹れて飲んでみたり、先生や保護者に飲んでもらったりするという体験を提供したんです。僕が言葉で何かを伝えるよりも、生徒自身がその時に何かを感じてくれればという思いで



した。結果はとても好評で、何年かその授業を続けることになりました。そのとき新たにつながった人とは、タイやラオスと一緒にコーヒー豆を見に行くような付き合いが続いています。あまり得意ではないことにも挑戦してみた結果、人と人のご縁が広がっていく実感がありました。2016年に蓮華寺池公園のところで店舗をオープンしたのは4月。桜の季節の公園は本当に人が多くて、泣きたくなくらいお客様が来てくれるのですが、注文から提供までに時間がかかり待たせてしまうことが申し訳なく、自分の中では悩ましいスタートとなりました。試行錯誤を繰り返しながら9年半営業してきましたが4年ほど前、焙煎所として使っていた場所が借りられなくなるということを経験し、新たな焙煎所探しが始まりました。

新事業に取り組んでよかったこと

周りにも協力してもらい、しばらく物件探しに奔走しました。そんなときに見つけたのがこの新店舗の建物で、農機具やオーガニックマーケットの資材を置く倉庫だった建物の一角を焙煎所として借りることができました。当初は焙煎所だけあればいいと考えていましたが、そのうちふと「全部をカフェにできればいいな」と思うようになったのです。改修を手伝ってくれる人たちも同じ思いで、2022年頃から新店舗づくりの打合せを重ねるようになりました。公園のところでできることはやり終えた感じがありました。県外でもイベントに出るようになると遠方のお客様に商品を送る機会も増えました。自分の意

思を大切にしながら、大きくなってきた事業を誰かと一緒に営んでいけるような、自分らしい店づくりを考えるようになりました。新店舗では依頼した建築士の水や大地、自然に対する想いに共感し、それを体現できる店づくりを考え、床材や柱ひとつひとつにも意味のある素材を使っています。同様に共感してくれた仲間たちが自然と集まり、これまで1人でやってきた事業が、誰かと一緒にやれる事業になっていったのです。その楽しさを知ることができて本当に良かったです。僕はコーヒーしか出せないけれど、美味しく元気になるご飯を作ってくれる人と一緒にやることで、お客様にもとても喜んでくれます。昔からのお客様だけでなく、ずっと気になっていて初めて来たという人、建築士のファンの人、ご近所さんなど様々な新しいつながりが生まれる場所になりそうです。

これからの夢や目標

まずはこれまで出張でやっていたワークショップをこの店でやっていきます。小中学生たちと一緒に珈琲豆を焼いて、ドリップパックを作って淹れるということをやりたいです。スペースもそういう設計にしています。また僕自身もそうでしたが、学校にあまりなじめていない子どもたちが楽しんでくれるようなことも考えたいです。小さい頃、地域のおじさんと竹とんぼを作ったり、原木にしいたけの菌を打ち付けたり、大人と関わるのがとても楽しかったので。そういう関わりをコーヒーを通じて提供できたらと思っています。実際そこまでは想像していなかったのですが、いつも何かをしてもらう側の子どもが家族のためにコーヒーを淹れてあげるという経験が、親子関係にもいい影響を

与えているようです。喜ぶお母さんの顔などを見るとやってよかったし、続けていきたいと思います。また拠点としてこの店ができたことで、近隣の商店街も含めて回遊できる街になっていくと嬉しいです。個店も増えて訪れる人も増えていく…時間はかかりますが面白い人がいっぱいいる街、「人」が「人」に寄ってくる街づくりに自分もうまく混ぜてあげたいと考えています。

エフドアをこれから利用する人に

コーヒーのワークショップは、僕が子どもの頃に感じた大人と関わる楽しさを共有したいと始めたことでした。そんな普通のことに「価値」があること、「事業」として成り立つことをエフドアでは教えてもらいました。決してそこを目指していたわけではないけれど、「面白い」「価値がある」と言ってもらえてありがたかったです。訪ねたきっかけはクラウドファンディングと空き店舗活用の補助金の相談先がエフドアになっていたことでした。最近はいろいろな相談先があり、結構きついことを言われることもあると人から聞いていましたが、エフドアは何かを見出してくれて押し上げてくれる感じがして、行ってよかったなと思っています。行政と聞くと堅苦しいイメージが浮かぶかもしれないけれど、全然違うので必要なときには訪ねてみてください。



松浦一樹さん

【プロフィール】

自家焙煎珈琲豆をハンドドリップで提供。「コーヒー」を通じて出会った様々な人との縁に感謝しながら、蓮華寺池公園の近くの路地で日々笑い声を響かせている。9年半にわたり地域で愛されてきた蓮華寺池公園ポート乗り場前の旧店舗から、2025年11月に満を持して新店舗へ移転。4年をかけて丁寧作り込んだ新しい居場所は、自然や人のもつエネルギーに満ち溢れたパワースポットに。

マツウラコーヒー

住所 藤枝市藤枝5-5-15

Instagram <https://www.instagram.com/matsuura.coffee/>





施術や指導を通じて、目の前のお客様が
良い方向に変化していくのを見届けたい！
明るく元気な体育会系女子！

深谷 杏奈さん

【プロフィール】

小1から大学4年までソフトボール一筋の体育会系。選手としてまた仲間をサポートする立場として、身体のメンテナンスに真剣に向き合ってきた。浜松市から藤枝市に移住したのをきっかけに、筋膜リリースをメインにしたサロンを2024年8月にオープン。培ってきた知識と経験をもとに、お客様の痛みや不調の原因を探り、快方に向かわせてくれるスペシャリスト。

起業までの道のり

友達に誘われて始めたソフトボールを小1から大学までずっと続けてきました。指導者になるならレベルの高いところで知識を学びたいと強豪校に進学しました。大学ではさすがにレギュラーになるのは難しかったけど、まとめ役を担ったり仲間のケアをする機会もあり、それをきっかけに身体にも興味を持ちこの道に進みました。当時、カイロプラクティックの先生を真似てチームメイトにマッサージしてあげるのが楽しかったんです。卒業後にはその先生のところで働きながら教員を目指しました。中学校の体育教師として数年働いたところで、教育現場の理想と現実のギャップに疲れ、心を解放するために海外に飛び出しました。コロナ禍になり1年しか居られませんでした。帰国後はカフェで働きながら、縁あって新規開業のもみほぐしサロンで働くことになりました。そこでの3年間がとてもよい修行になりました。もみほぐしは「癒す」ことがメインなのですが、だんだん「痛みを解消してあげたい」気持ちの方が強くなり、目指したい方向が定まってきました。それにはきちんと身体の仕組みを知らなきゃだめだと思い、現場で見て学びたいと接骨院で働くようになりました。接骨院では先生の治療の様子を見ては「いま何でそうしたんです

か？」と聞いて回りました。本当は治療に力を入れたかったのですが、あるとき社長から「筋膜リリース」を勧められました。「筋膜リリース」は治療もできると聞き興味を持ち、そこから1年半、接骨院で筋膜リリースの施術をしながら経験を積みました。

起業で大変だったこと

浜松で開業届を出したときには、道具も必要なく自宅でもみほぐしを行うだけだったので、ダブルワークをしながらその収入で運営していけばいいという考えでした。ただ開業届を出しただけという状態で覚悟も決心もなかったのが、将来について不安ばかりがありました。そんなモヤモヤした気持ちを抱えながら接骨院に勤めてしばらくすると、治療により近い「筋膜リリース」で差別化が図れるのではないかと思うようになりました。事業を広げたい、ちゃんとこれ一本でやっていきたいという気持ちが出てきたタイミングで「はままつ起業家カフェ」を訪ねました。事業としてやっていくと決めたら機械を



購入し、そのためにお金を借りなければなりません。そこでは創業計画書作成のサポートを受けました。しかし、ちょうどその頃に藤枝への転居が決まり、浜松では支援を継続できないのでエフドアを訪ねてみるようアドバイスされました。エフドアのサポートで日本政策金融公庫から無事に融資を受けサロンをオープンできたので、私にとって本当の意味での開業は藤枝に来てからだと思っています。

起業してよかったこと

今はこの事業を通して人助けができています。柔道整復師などの国家資格は持っていませんが、「筋膜リリース」の機械を使ってより治療に近いことができています。何をしてもどこに行ってもなかなか良くなれない人たちの最後の砦になりたいという気持ちもあるし、話をして発散できる人もいますので、ここに来て元気になって帰ってもらえるのが嬉しいです。最初の頃は地域情報誌に掲載していましたが、今はお客さんがクチコミで広めてくれるので本当にありがたいです。お客さんの多くは40～50代でほぼ女性です。皮膚と筋肉の間にある筋膜がくっついてしまうと、可動域が狭くなり血流も悪くなります。筋膜は全身にあり、効果実感が早いのは肩回り、腰やひざは徐々に効果が感じられます。施術で変わったとお客さん本人から聞くだけでなく、実際には自分も見分かります。目の前の人がいい方に化する手伝いができたときに一番やりがいを感じます。だからすごく変わった時には喜びを共有したくて「見て分かりますか？」と聞いてしまいましたが、なかなかお客さんの目には違いが分からないので自分だけ楽しんでます。教員だった時には授業だけでなく教材研究、行事、生徒会と常にいろいろあり、一体私は何をやっているんだろうという気持ちでいっば

いでした。藤枝に来てサロンを開き、この仕事に集中できるのが嬉しいです。今は身体のことだけやればいいので、それに熱中できるというのが一番です。事業をよりよくするためなら苦手な経営の勉強もがんばれます。

これからの夢や目標

最近では自費治療に力を入れている接骨院や整骨院が多くなり、保険治療ができることは大きな強みではなくなりました。ひとりひとりに向き合えるようにして、ちゃんと治したいという人を集客していくのが私のやりたいことに近いです。以前は資格などの肩書が重要だと思っていた時期もありました。でも続けているうちに肩書よりも人柄が大切だ思うようになりました。ちゃんと親身に向き合ってくれるから行きたいと思ってもらえるようになりたいし、知ってもらいたいです。まずは「まちゼミ」にチャレンジしてみようと思っています。

また今はアパートの一室を借りていますが、2年以内には駐車場があってバイパスの近くなど車で来やすい場所に新しい店を出したいです。お客さんたちとも、みんなでおしゃべりできるスペースや運動教室ができるスペースがあるといいねと話しています。施術時間を短くして、短いながらも効果を出すように工夫していきます。1日にみられる人が増えるということは、痛みから救える人も増えるか



らです。運動療養は動き自体は単純ですが意識するところがちょっと違うので、みなさんやってみると驚きます。「そんなところは動かない」と言うけれど「動きます、動くようにやってください」といつも笑って話しています。地域に根づいていくお店になるのが一番の目標です。

エフドアをこれから利用する人に

すごく緊張して行ったのに、最初からアットホームで入りやすい雰囲気でした。2回目もすんなり行けて、相談しやすかったことがとても印象に残っています。エフドアも日本政策金融公庫の担当者もアドバイスが的確で、話がすんなり行きすぎて逆にビックリしたほどです。一步を踏み出しにくい人って結構いると思いますが、とりあえず行けばいい、行けばなんとかなる！支援センターと聞くとお堅い感じですが、全然違って私にはありがたかったです。寄り添って親身になってくれるところでした。そもそも何を聞いていいのかわからないという人も、まずは行って話を聞いてもらうだけで、そこから自分の課題が見えてくることもあります。ここにも行ったらいいいですよと他所とつないでくれるのもありがたくて「紹介されて来ました」と言えて動きやすかったです。

からだケアサロン Heartylaugh

住所 藤枝市瀬戸新屋

Instagram <https://www.instagram.com/heartylaugh.bodycare/>



歴史ある藤枝の組紐で、新しい“何か”を生み出したい：若き四代目の挑戦で、社員のモチベーションも上昇中！

鈴木 健太さん

【プロフィール】

創業88年の老舗組紐事業所の4代目。同業者が次々と廃業していく中、「残り続ける」選択をした先に新たなビジネスチャンスを見出した。地域×組紐の可能性を掛け合わせたアイデアで、自社ブランドの構築に挑戦する姿勢は、共に働く社員の意識にも前向きな変化をもたらしている。2026年2月、クラウドファンディングに向けて準備中。



新事業までの道のり

会社は創業して88年になります。現社長が3代目、引き継げば自分が4代目です。組紐はもともと藤枝の地場産業で、かつては町のあちこちに工場がありました。農業のかたわら、農閑期に操業していた事業所も結構あったようです。当社は初代から一貫して紐づくりだけを続けてきました。当時の主な製品はブラインドコードとゴム紐で、ゴム紐は自転車の荷台に荷物を固定する際によく使うものです。商社から依頼を受けて製造し、商社へ納めるBtoBが中心の事業形態でした。現在はアウトドア用途のパラコードやガラス繊維を用いた工業用資材も手がけています。

私が会社に入ったのは約5年前。それまでは富士市の自動車販売会社で採用担当をしていました。市内の同業者が次々に閉業を決断していた頃、父である社長から会社の将来について相談されました。競争が激しい時は利益を出すのが難しい状況だが、一社のみになり紐屋としての存在価値がある時に引き継げると言うからやってみたらどうかと。そこで続ける選択をしたことで同業者から顧客を引き継ぎ、取引先が倍に増えました。子どもの頃から見慣れた工場ではあるものの繊維に関する知識は全くなく、仕事をしながら毎日が勉強でした。「これからは、一般消費

者に紐の魅力や価値を知ってもらえる商品ブランドを立ち上げてほしい」という課題を社長から与えられました。入社当初は何から手をつければよいか分からず、3年ほど経ち工場の一連の仕事の流れを覚えた頃、いよいよ本格的に考えなくては…と思うようになりました。

新事業に取り組む上で大変だったこと

藤枝市で紐屋は1社のみとなりましたが県内には7〜8社ほど、全国ではもっとたくさんあります。ただ紐を作って売っただけでは選べない時代です。付加価値をどう見出すのが最大の課題でした。素材や色など無数に紐がある中で、当社の紐は何が違うのか、差別化してどの市場を狙っていくのかということも分かりません。地域のブランドとしてどう打ち出し、地域と組紐をどう結びつけていくのか、その道筋も見えていませんでした。そこで、知り合いの経営者や成功している人の話を聞きに行き、書籍やYouTubeなどで知見をインプットしていきました。しかし情報を入れているだけで、全然答えは見つかりません。

そんな時に一歩踏み出すきっかけとなったのが、藤枝市のクラウドファンディングのセミナーに参加したことでした。講師の「さくら棒」の山口毅雄さんがクラウドファンディングで成



功し、その後も精力的に事業に取り組んでいると聞き、同年代の人が頑張っているのだから自分も何か足跡を残したいと思ったのです。そこから本格的に何を作ったらいいのか真剣に考え始め、4つほど企画案を出しましたがどれも決め手に欠けていました。後に「藤の緒」というアイデアに辿り着いたものの、その先のブランディングまでは自力では限界があると感じ、エフドアに助けを求めました。まだ本当にぼんやりとしていた企画書でしたが、中央会や市の産業政策課、観光協会などを紹介してもらいどんどん具体的に動き始めたのです。

新事業に取り組んでよかったこと

中央会のサポートを受け、再生リサイクル繊維を活用した組紐で経営革新を取ることができました。また市の産業政策課とのつながりをきっかけに、11月に開催された「産業フェス」に参加できました。自社ブランド「藤の緒」を始めてみて、想像以上に周囲から応援してもらっていることに驚いています。「がんばって」「応援しているよ」と身内だけでなく社員のみんなから声をかけてもらえるようになりました。「産業フェス」では休日にも関わらず、役に立てるならとほぼ9割の社員が手伝いに来てくれて、自社ブースのワークショップもおかげさまで大盛況でした。自分たちが生産に携わっているモノが消費者のみなさんに喜んでもらえる…その実感が嬉しかったのだと思います。楽しかったという声と同時に、改善に向けた意見もたくさんもらいました。私自身も本当に嬉しく、これまで社長

が築いてきた会社の土台があったからこそだと、改めて感じた機会でもありました。

これからの夢や目標

観光協会とのつながりをきっかけに、自社商品「UNITECODE」が誕生しました。初めてお会いした際に商品の話をしたところ、藤枝はサッカーが盛んで高校からJリーグまで多くのチームがあるから、その視点でやってみないかという提案をいただきました。それまで「応援グッズ」として使うストラップコードという発想が、なぜか全くなかったのですが、「推し活」も流行っていると聞いて納得し、すぐに試作に取りかかりました。数種類の試作品を作り、観光協会にいる順心サッカー部の卒業生に選んでもらいました。スポーツのイメージに合う柄やユニフォームに合わせた色を使い、全国大会で順心サッカー部の関係者に身に付けてもらうのはどうかという嬉しい提案も受けました。この出会いが大きな起点となり、進むべき方向性や差別化の軸、狙う市場、地域ブランドとして何を打ち出していくのかという課題が次々とクリアになっていきました。自分ひとりで抱え込んでダメだと痛感し、人との繋がりやご縁がとても大事なのだと改めて勉強になりました。

今後はこの「UNITECODE」が他のチームや他のスポーツ、さらにはアーティストのファングッズへと広がりを見せてくれたら本当に嬉しいです。ロゴやネーミングも楽しみながら考えました。この半年間は本当によく考え抜いた濃密な時間でした。まさか、こんなふうにかたちになるとは思っていませんでした。この「UNITECODE」を広めるために、これからクラウド

ファンディングにも挑戦していきます。買ってくれた人がどういう場面で使用するのかを想像しながら、素材を選び工夫することが製品作りの楽しさのひとつです。また、お客様からのフィードバックを踏まえて、どんどん進化させていく過程そのものも楽しんでいきたいです。

エフドアをこれから利用する人に

様々な分野とのパイプをつないでくれたことは本当に助かりました。自力で進めていたら、そこにたどり着くまでに相当な時間が必要です。初対面でいきなり話を持ち掛けても、受け入れてもらえなかったかもしれません。エフドアが間に入ってくれることで話がスムーズに進み、こちらもそれに応えなければと動いていたら想像以上のスピードでカタチになり、とても感謝しています。また他者と話すことで頭の中が整理され、アイデアが言葉や文章になっていきました。決して簡単ではありませんでしたが、企画書もスムーズにまとめることができたと思います。悩んで立ち止まるより、早く誰かに頼った方がいい。では誰を頼るのかと考えた時にエフドアがあります。アイデアを生み出せる人は世の中にたくさんいますが、一歩踏み出して行動できる人は多くありません。失敗を恐れず、まずはエフドアを訪ねてみてほしいと思います。



しずおかせいちゅう
静岡製紐有限公司

住所 藤枝市助宗182-1 TEL 054-644-8901

HP <https://s-seichu.jp/>

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



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：https://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