

# 起業家になるために！

実践テクニック&創業事例







# 有限会社 あいあい

代表者名	北西 達也
所在地	東京都武蔵野市関前2-14-2
事業内容	介護用品レンタル・販売
従業員数	4名
創業	平成14年4月
T E L	0422-53-6766
F A X	0422-53-6755
U R L	<a href="http://www.aiai-kaigo.com/">http://www.aiai-kaigo.com/</a>
e-mail	<a href="mailto:info@aiai-kaigo.com">info@aiai-kaigo.com</a>

## 介護用品を通して、皆が喜ぶ仕事を実現

### ■インターネットに可能性を見出して

花を専門的に扱う会社に8年勤務し、輸入業務を担当していましたが、平成9年ごろから会社の業績が下降線を辿り、今後の先行きに対して不安を感じ始めました。年齢的にも転職は難しく、将来について悩み始め、次第に起業の意志が芽生えてきました。

ちょうどその頃はインターネットが出始めた時期であり、おばが亡くなり不要となった介護ベッドの希望者をネットを使って探すことにしました。掲示板に書き込みをしたところ、当時は利用者も少なく半年間は音沙汰がなかったのですが、その後ベッドは売れ、車椅子も売れました。

1人の需要があるということは、全国には1万人の需要があると考え、インターネットならではの流通戦略を描けるかもしれないとの思いで、会社に勤務しながら、個人事業主として中古介護用品の仕入、販売を始めました。

### ■仕入の苦勞・・・そして会社設立へ

一番苦勞したのは仕入ルートの確立です。当時は介護用品をリサイクルする市場がなかったため、一般家庭で不要となった中古介護用品がどこにあるのか分からず、集めるのに大変苦勞しました。当初は数千枚のチラシをマンションに配ってみました。全く音沙汰がありませんでした。

平成12年に介護保険制度が導入され、介護用品への関心も高まり、家庭用品の一部として介護用品が一般化されました。それとともに徐々に仕入ルートも定着化し、自治体が旧型介護ベッドの処理を依頼してくるようになりました。

平成13年には会社を退職、介護用品ビジネスを本格的にスタートし、平成14年に会社を設立しました。それまで少しずつ仕入・販売ルートを確立し、ノウハウを培ってきましたが、会社設立により今までと

は全く違う展開が成されるようになりました。

まず大手企業との取引が増加し、観光業界やホテル業界などで介護用品のレンタル依頼が相次ぎました。それにより売上の伸び率が格段に変わりました。中古介護ベッドの修理も全て自社内で行っているのですが、ベッドメーカーが弊社の技術と販売力を認め、部品供給契約を結びました。大手マットレスメーカーからも商品の供給を受けています。

## ■全ての関係者にとって優良企業を目指す

弊社では、地道で継続的な仕事を常に心がけています。たとえ、どこかの病院が閉院し介護ベッドを100台仕入れることができても、そのようなスポット的な話は断っています。100台のベッドを保管する倉庫費用は膨大ですし、それよりも日頃からお世話になっている仕入先とのお付き合いを大切にしています。継続的に多くの機種を揃えることで、お客様のニーズに合った商品を納品することが重要であると考えています。

私にとって、売上を伸ばすという目標はありません。それよりも仕入先やお客様、従業員など自社を取り巻く全ての人にとって喜ばれる優良企業でありたいというのが、私の目標です。どんどんと商品を売るよりも、手続きを吟味し、仕事のプロセスを大切にしています。これからも信用を第一に、全ての関係者に喜んでもらえる企業を目指していきます。



有限会社 あいあい  
代表取締役の北西達也さん



バリエーション豊かな車椅子



# アクセントック株式会社

代表者名	大塚 進
所在地	東京都東大和市南街1-11-24
事業内容	超音波洗浄機の製造販売
従業員数	3名
創業	平成13年6月
TEL	042-566-7707
FAX	042-566-7708
URL	—
e-mail	s-otsuka@accentech.co.jp

## 起業により第二の人生をスタート

### ■ 定年退職後の選択

以前は超音波洗浄機の製造・販売会社で営業業務に携わっていました。定年退職を迎えるにあたり、第二の人生について考えるようになりました。現役の頃は仕事一筋であった私在家で余生を過ごすという選択肢はどうしても考えられませんでした。そこで、自ら起業するという考えを持つようになったのです。では、何を事業として行うか。全てがゼロからのスタートとなると年齢的にも困難であるため、今まで培ったノウハウを生かした事業を展開することを決意しました。リスクを背負っての起業は大変不安ですが、技術者のパートナーとの出会いも後押しし、思い切って起業に踏み切ることができました。

### ■ 問題はこんなところに

起業するうえで、退職金を投じたので資金的な問題は生じませんでした。元々、退職金の使い道を考えた際に、旅行や趣味などに当てようとしたのですが、第二の人生のチャレンジということもあり、仕事に使ってみても良いのではないかと考えるに至りました。

しかしながら、人脈の面で予想外の困難に陥りました。以前の会社に長年勤めていた関係で広い人脈を有しており、これを活かして事業を展開できればと考えていましたが、この自信はすぐに崩れ落ちたのです。起業してから知り合いの企業へ営業に出向くと、会社に勤めていた頃の対応とは打って変わり、ほとんど相手にしてもらえませんでした。今までは会社という看板があってこそその付き合いであったことを痛感いたしました。超音波製造機は設備商品であるため、一旦取引を始めると最低5年程度はお付

き合いをすることになります。それゆえに、信頼がないと全く相手にしてもらえません。起業して間もない（つまり実績がない）段階で顧客を獲得することがいかに難しいか、身に染みて分かりました。

## ■ 商工会との関わり

私は創業後に、東京都商工会連合会の主催する創業支援セミナーを受講いたしました。自分の思い描いた事業を事業計画としてまとめあげ、具現化していくことの大切さ、難しさについて身をもって体験していたので「創業前に受講していればよかった」と少し後悔しました。現在は東大和市商工会に加入し、資金面の相談をさせていただいております。会社を経営するには幅広い知識や経験が必要です。ただ、全てを背負い込み自分自身でゼロから考えなければならないというわけではありません。商工会のような経営者を支援する組織をうまく活用することで多くを補えるといえます。

今後は、異業種交流といった出会いの場に顔を出したり、私のような定年退職後の起業家に対するさまざまな支援策に関する助言を受けたいと考えています。

## ■ 地道に一步づつ

創業後3年経過して、お客様からご質問やご相談をいただけるようになってきました。これは地道な営業活動を継続してきた成果といえます。しかしながら、自社の経営状況を見ると、現在ビジネスを展開している市場だけではなく、関連市場にも幅を広げていくことが必要であると考えています。ビジネスは刻々と環境が変化していきます。それに対応することも重要です。技術面では自信を持っているので、今後も地道に顧客開拓を進めていき、より多くの方と関わりながら自社のビジネスを育て上げていく予定です。



アクセンテック株式会社  
代表取締役の大塚進さん



当社製品である超音波洗浄機



# 有限会社 イメージ・プラネット

代表者名	猪俣 幸隆
所在地	東京都中央区築地6-8-8
事業内容	広告写真製作
従業員数	5名
創業	平成15年4月
TEL	03-3544-5911
FAX	03-3544-5912
URL	—
e-mail	inomata@imageplanet.co.jp

## デジタルイメージの無限の可能性を追求

### ■ 広告写真のデジタル画像製作

現在、広告写真のデジタル画像処理を専門とした事業を展開しています。街中や駅で見かけるポスターの鮮やかで繊細な色彩に目を奪われた経験があるかと思いますが、そうした広告写真のカラー管理や画像製作を行っています。映画から家電製品、携帯電話や車など普段よく目にする広告写真に自社技術が活かされています。

### ■ 志を同じくする仲間とともに独立

大学を卒業後、画像処理専門の会社に入社、30年間技術者として勤務し、役員としても会社の経営に関わりました。アナログからデジタルへと画像処理業界も大きく変化する中、リストラや統廃合を繰り返す経営陣との間にずれを感じるようになりました。社内でも同じように会社に対して意識の違いを感じた社員がおり、そうした仲間4人とともにデジタル画像の可能性の追求を目指し、独立を志しました。

### ■ 産みの苦しみ

最初は不安な気持ちでいっぱいでした。起業した直後から従業員を抱え、設備投資も1,000万円程かかり、資金的な負担が重かったためです。東京都商工会連合会の創業支援セミナーで学んだ事業計画書のシミュレーションで、上手くいくケースと悪くなるケースを想定しますが、最悪のシナリオを考えると不安になりました。

実際、起業後の資金繰りには苦労しました。当初は仕事もなく、営業のメンバーが走り回って一つひとつと仕事を受注してきました。この業界は売掛金の支払いサイトが3ヶ月と長く、起業してから1年間は現金収入がまともありませんでした。その中で従業員の給料やオフィス賃貸料、その他経費を払わなければならない、薄氷を渡る思いでした。

創業資金は自己資金や出資金だけでは足りず、国民生活金融公庫の融資制度を活用し、550万円の融資を受けました。詳細にわたる事業計画書を作成していたことが功を奏したといえます。

## ■ 仲間と周囲の人に助けられ

資金繰りに苦慮しつつも、周囲の人の応援とアドバイスにより乗り越えることができました。前の会社の人や創業支援セミナー、異業種交流会で一緒になった人等、一度会った人との縁を大切に、人脈を広げました。特に創業を経験した会社社長の話はとても参考になりました。

社内においても優秀な営業担当者や技術者に恵まれ、取引先との誠意ある対応で信頼を勝ち取り、実際の売上高は事業計画書における予想数値を大きく上回りました。同じ志を持った社員と一丸となって事業拡大に取り組んだ成果といえます。

起業に際しては苦労もありますが、そうした不安を乗り越えて一歩踏み出す勇気が大切です。人生のバンジージャンプのように、飛び出せば意外と楽になるものです。

## ■ 今後は新たな分野にも挑戦

今後の展開では、今までの土台をしっかりと固めつつ、画像処理からデザインや撮影など、周辺分野の新たな技術に挑戦していく予定です。お客様の満足を目的に、より幅広く、より高度なサービスの展開を目指していきます。



有限会社 イメージ・プラネット  
代表取締役の猪俣幸隆さん



同じ志を持った社員の方々



# 有限会社 Glocal

代表者名 光森 絵理奈

所在地 東京都八王子市明神町2-27-6 ブルームセンター7F

事業内容 和と洋の合成リメイク服の製作・販売

従業員数 2名

創業 平成16年2月

T E L 0426-44-2860

F A X 同上

U R L <http://tsuki-2003.hp.infoseek.co.jp/>

e-mail [glocal\\_mitumori@ybb.ne.jp](mailto:glocal_mitumori@ybb.ne.jp)

## 和と洋を融合したリメイク服で、夢を実現

### ■ 学生起業家誕生

私が起業したきっかけは、大学3年の秋に東京都の学生起業家選手権に応募し、優秀賞を受賞したことです。賞金として会社設立の資本金300万円の助成を受けました。意欲はありましたが、いざ資本金を用意され半年以内に起業するという期限が決められると、不安が頭をもたげました。数ヶ月一人で悩んだ末、改めて事業計画を見直し、起業への決意を固めました。設立登記も自分で行い、大学3年の2月にスタートを切りました。

### ■ 和と洋の融合

現在は縫製技術を持つ母とともに、和と洋の合成リメイク服の製作・販売をしています。創業1年目は、洋服の企画・製造、宣伝活動を主として行いました。

洋服の企画デザインは母と2人で行い、製作は母が担当しています。自社商品のコンセプト確定と商品ラインナップ充実のため、製作に力を入れています。企画デザインした素案と完成した商品のイメージが違うこともあり、試行錯誤しつつ行っています。

クラブ（昔で言うディスコ）に通う20代女性をターゲットとしたため、宣伝活動は渋谷や横浜、六本木のクラブで行いました。イベントの一部としてファッションショーを行い、シンガーがステージで歌う際にリメイク服を着てもらい、また商品の展示等を行いました。反響は良く、今後の商品戦略や顧客戦略を考える重要な契機となりました。

また、地元八王子の方とのコラボレーションにより、八王子の特産品である織物の無料提供を受け、織物を活用した商品製作も行いました。障害者の方と一緒に製作した商品を地元百貨店の特設売り場で販売した経験もあります。

起業して2年目となる来期以降は、今まで企画・製造してきた商品をセレクトショップに卸していくため、営業活動を本格的に展開していきます。セレクトショップでの売れ行きを見極めつつ、消費者ニーズを探索して売れ筋商品を揃え、今後は製造部門を外部へ委託する予定です。

## ■ 試行錯誤しつつも

この1年、学業と会社経営を両立してきました。正直、社会経験がないために、どうしていいのか分からなくて悩んだ時期もありました。しかし、その度に色々な方の応援やアドバイスを受けることができ、周囲の人には大変に恵まれたと思っています。特にベンチャー企業や大手企業の社長など一流の方との人脈ができ、同じ経営者として話をし、応援を受けたことは、貴重な経験となっています。

## ■ 一步一步と夢を現実に

将来的な構想としては、イギリス、イタリア、ニューヨークに服飾関係の知り合いがいるため、現地のニーズを調査しつつ海外進出をしたいと思っています。和風リメイク服であるため、海外からの逆輸入により日本での販売路線を拡大する計画です。

さらに売れ筋商品を見極め、事業がある程度軌道に乗った後、セミオーダーショップを開く方針です。ショップを持つことで多額の固定費によるリスクが発生するため、自社商品が市場に受け入れられるかを、今後慎重に調査していきます。

私の起業の目的は、世界で苦しんでいる子供を救う手助けをすることです。会社をつくり、その利益を使って子供たちのために何かをしたいと思っています。そのためにも現時点でやるべきことを着実にを行い、確実に事業を拡大し、夢を一步一步現実のものとしていきます。



有限会社 Glocal  
代表取締役の光森絵理奈さん



和と洋がうまく調和したリメイク服



# SOUTH BORDER SURF SHOP

代表者名	島田 伸一
所在地	東京都多摩市関戸5-5-20
事業内容	サーフショップ経営
従業員数	2名
創業	平成15年10月
TEL	042-337-1481
FAX	同上
URL	—
e-mail	sbt-surf@wonder.ocn.ne.jp

## サーフィンで喜びを共有する憩いの場を提供

### ■ 趣味を仕事に

現在、サーフボードやサーフィン用品を扱うショップを経営しています。17年前に趣味としてサーフィンを始め、一時はプロのサーファーを目指し、鹿児島県種子島でサーフィン三昧の日々を送りました。趣味を一生の仕事にしたいとの思いから専門店の開業を志すようになり、種子島のサーフショップで2年間雇われ店長を経験しました。このときに店舗運営の仕方やお客様との接し方を学んだことが、今に生きています。その後、地元である多摩に戻り、1年間の開業準備期間を経て、平成15年に夢であったショップを開業しました。

### ■ 手作りのショップの完成

創業の準備資金として、自己資金を100万円、両親からの借入300万円の合計400万円を用意、ショップの借入費用として100万円、内装工事費用として50万円、残りは商品の仕入や運転資金として使いました。

内装工事が安い理由は、店舗のデザイン立案から工事まで全て自分の手で行ったからです。海辺の雰囲気を出すために天井を覆った莫産（ござ）は、インドネシアで購入しました。壁も自分で塗り重ね、木の味わい深い床板は塗装から張りまで全て1人で行いました。開業準備中の1年間は建築現場で働いていたため、その技術が店づくりにも活かされました。

昼は働いていたため、夜や休日にしか開業準備の時間を取ることができず、ショップの立地選定から仕入れ、内装まで1人で行うことは非常に大変でしたが、その分、愛着のあるショップが完成しました。

## ■ 東京都商工会連合会の協力を得て

開業準備中には東京都商工会連合会の相談制度を活用し、資金面を中心にした様々な疑問や悩みに対して、色々とアドバイスを受けました。月々の家賃や光熱費、借入返済金などの費用を差し引いて利益を生むにはどれくらいの売上が必要なのか、目標売上高を達成するためには客単価がいくらで、客数は何人必要かといった具体的な数字を提示してもらうことにより、財務的な視点による店舗運営の重要性に気づきました。それまではただ漠然と「ショップを開きたい」との思いが先走っていましたが、店舗マネジメントをしっかりと考えるようになりました。

## ■ 新たなネットワーク構築へ

現在、ショップはサーフィン仲間の憩いの場として定着しています。長年のサーフィン仲間もいますが、多くは開業後に店に興味を持ち、自ら足を運んでくれた方々です。サーフィン未経験で、私が一緒に海辺に行き一から教えた方も多く、顧客全体の4割に上ります。初心者向けのスクールを開催するなど、技術面でもサポートに徹しています。私にとっては、お客様が上達していく姿を見るのが何よりの楽しみです。

海岸沿いではなく、競合店も多い不利な立地条件ですが、親身な対応と面倒見の良さで固定客を獲得してきました。今後はさらに利益率を高めるため、利益構造の改革に取り組む予定です。

開業してから多くのお客様と知り合うことができ、サーフィン仲間によるネットワークが広がりました。以前働いていた種子島のショップとは今も深い交流があり、よく足を運んでいます。私の夢は、種子島のショップとコラボレーションして大会等のイベントを行うことです。多くの人々とサーフィンの喜びを共有し、ネットワークをさらに広げていきたいと思っています。



SOUTH BORDER SURF SHOP  
代表の島田伸一さん



手作りされた店内の様子



# 有限会社 三三計綜

代表者名 野口 信雄

所在地 東京都小平市仲町3-18

事業内容 工業用自動制御システムのエンジニアリング及び企画立案とその実施

従業員数 3名

創業 平成15年3月

T E L 042-341-7754

F A X 同上

U R L <http://www.sanmikeiso.com/>

e-mail [mail@sanmikeiso.com](mailto:mail@sanmikeiso.com)

## 着実な実績で、顧客の信頼と満足を勝ち取る

### ■工場内の生産性改善のために

弊社は、工場内におけるコンピュータ等の電子計装制御機器に関する設計やメンテナンス等を主な事業として行っています。日本の高度成長時代を支えてきた鉄鋼、紙、石油、石化などの製造工場のほとんどが高度な自動制御機器によりまかなわれていますが、当時建設されたプラントは老朽化し、設備投資を余儀なくされています。しかし景気低迷下の現在、大規模投資は抑制せざるを得ず、小規模の設備投資が頻繁に行われているのが現状です。

そこで弊社では、工場を制御するコンピュータ機器の性能を高め、生産性を大幅に改善するために、工場全体のコンピュータ関連設備の改善提案とソフトウェアの開発、工事から調整までの一貫したサービスを提供しています。「エンドユーザーの痒いところに手が届く」をモットーに、高品質で低価格、適切な納期を実現できる小回りのきく事業を展開しています。

### ■中小企業の重要性を認識し、起業を決意

計装制御機器メーカーで30年間勤務し、大手電力会社や鉄鋼、石油、上下水道企業を取引先として、電子計測制御機器の設置に関する業務を行ってきました。

起業の動機は、ノウハウの蓄積が個人に残る業種であり、そうしたノウハウを活かしたいとの思いがあったことと、コスト構造の変化により一流メーカーの下支えとなる中小企業の存在の重要性が増し、その一因を担おうと決意したことによります。

## ■ 小さな仕事から大きな仕事へと

起業に際しては、取引先はすべて会社組織であるため、信用力をつけるために最低でも有限会社の設立が必要でした。資本金の300万円は自己資金で準備しました。

当初は顧客ゼロの状況であったため、四国や中国地方のコンビナートやプラント工場を回って営業を行いました。しかしながら、各企業はエリア業者を守る風潮があるため、地域密着型の取引を採らざるを得ない状況でした。地域企業の方が有利となるため、なかなか入り込むことができず、顧客獲得に至りませんでした。

そうした中、知り合いの方からある製紙工場を紹介していただきました。工場内の計装教育をはじめ計装改善業務を任せられ、結果を適切に出すことにより、取引先から信頼と信用を得ることができました。次に点検や整備、配管などの小さい工事を受注できるようになり、これらも的確に実施することによって大きな工事へと参入できるようになりました。

今後は、工場内にある電動機設備への診断業務へ職種を伸ばし展開していく構想です。

## ■ 運転資金と資金調達

取扱金額が大きいため、運転資金は膨大になりがちで、すぐに資金が枯渇してしまいます。そのため、仕事の工数計算を明確にして月次清算とし、月ごとに売上金を請求することにしました。それでも大規模工事の際には資金が不足するため、事業計画書、見積書を持参して金融機関等から資金を調達しています。

## ■ 事業拡大を目指して

今後は計装工事の拡大をさらに進めていきたいと思います。事業拡大に向け、電気・工事関係の人材採用も検討しており、適切な投資を行う予定です。創業以来、着実に顧客満足を得ることで信頼と信用を築いており、今後もそれらを土台としてさらなる発展をすべく、事業拡大、新規顧客開拓に取り組んでいく方針です。



有限会社 三三計綜  
代表取締役の野口信雄さん



# 有限会社 シー・エム・エル

代表者名	鹿野 俊臣
所在地	東京都国分寺市東恋ヶ窪3-34-58
事業内容	仲介業(産学連携を中心にその周辺の仲介業)
従業員数	1名
創業	平成14年2月
TEL	042-328-1323
FAX	同上
URL	—
e-mail	—

## アニメ制作会社と大学の掛け橋に

### ■ 産学連携ビジネスの有望性に着目

大学を卒業後、17年間にわたり証券会社の営業をしておりました。顧客の一つに大学があり、更なる商売拡大を目論んでいたところ、産学連携ビジネスと出会いました。そこで私は、理科系といった分野に限らず、文科系の大学でも産学連携への期待があり、それを推進すれば大学からの信用も得られると考えました。しかしながら、私の考えは在職会社から受け入れられませんでした。

### ■ リスクを小さく、極力自前で

起業のため証券会社を辞め、5ヶ月後には事業を立ち上げていました。妻子がいるため、生活費等の確保をはじめ極力リスクを抑えることを考えました。このため、資金も自分で都合の付く範囲でと考え、支払いもできるだけ抑えました。

法人登記も自分で行いました。その間、いろいろと社会の壁にぶつかりました。「色々な面で閉口したことが多かった」というのが率直な感想です。

### ■ パブリシティの重要性に目から鱗

地元の国分寺市商工会には平成14年2月の起業と同時に加入しました。商工会には様々な面でお世話になりました。営業職一本で仕事をしてきたため、総務も税務も殆んど認識していない状況でした。このため、商工会では様々な指導を受けました。特に税務関係では、帳簿づけの基本から教えてもらいました。

またそれ以前に、東京都商工会連合会主催の創業支援セミナーにも参加しました。中でも「事業を広く知ってもらうためにマスコミで取り上げてもらう。そこに力を入れることも大事だ」という、パブリシティの重要性は非常に参考になりましたし、新しい発見でした。

## ■地道なところで利益を得れば満足

現在、アニメ制作企業の作品の拡販・紹介、アニメのキャラクターグッズ制作に力を入れています。私にとっては産学連携事業の周辺事業という位置付けです。アニメ産業は輸出産業へと育つ、期待の持てる産業といえますが、企業として捉える場合、様々な問題があります。その問題を産学連携事業などで一つひとつ解決していきたいと考えています。

例えば、アニメ制作企業と大学をつなぎ、企業に対して教授や学生が持っているアイデアを橋渡しすることがあげられます。これは現在、実際に進めているプロジェクトの一つです。但し、事業から得られる利益が少ないため、友人からは「企業というよりNPO（非営利団体）の考え方ではないか」とも言われます。確かにその通りかもしれませんが、现阶段では地道なところで社会的認知が得られればそれで良いと考えています。

こうした中、実績が少ないため信用されず、事業が進展していかないのが一番もどかしいといえます。その壁を突き破り、事業のスピードを上げるためにも、商工会という組織を活用しながら展開を考えていきたいと思います。



©杉並アニメ振興協議会

現在、力を入れている作品例



# 有限会社 電材マート

- 代表者名** 秋葉 慎一郎
- 所在地** 東京都品川区南大井6-24-1-203
- 事業内容** 電子部品製造販売
- 従業員数** 2名
- 創業** 平成13年10月
- T E L** 03-3767-1671
- F A X** 03-3766-0495
- U R L** <http://www.denzaimart.com/>
- e-mail** [acc@denzaimart.com](mailto:acc@denzaimart.com)

## 顧客のニーズに沿った商品展開で事業拡大

### 勤務先ホームページ開設をきっかけに

電子部品材料の商社に勤めていたころ、会社のホームページ開設のメンバーとなり、制作、公開、宣伝活動に携わりました。その際、ホームページに対して大きな反響があり、インターネットの有効性を肌で感じました。

次第にインターネットを活用して電子部品開発の手助けがしたいとの意志が芽生え、起業に対する意欲が高まりました。勤務先のホームページ開設から1年後の平成13年8月に退職、同年10月には会社を設立しました。

### 自宅の一室からスタート

資本金の300万円は自己資金で用意しましたが、それでは運転資金が足りなくなり、1年後に国民生活金融公庫と区の融資制度を活用して資金調達を行いました。

起業するうえで一番苦労したことは販売先の開拓でした。事業を立ち上げた当初は売上がほとんどなかったため、販売先の確保にはインターネットの掲示板を活用し、見込み客には積極的に宣伝活動を行いました。固定費をまかなえるだけの利益が確保できなかったため、始めのうちは自宅の一部屋を事務所とし、パソコンと家庭用電話を用いて仕事をしました。

しかし、徐々に取引先も増え、事業の拡大とともに不便な点も多くなってきたことから、創業4年目に事務所を開設しました。在庫の保管や送付物のパッケージ化、取引先との打ち合わせや商品の受け渡し等を事務所で行うことができ、信用力が向上しました。

## ■ライバル企業のいない隙間を狙って

起業した当初は商社時代に扱っていた電子部品材料を販売しましたが、そうした商品は大手メーカーが大量生産による低コストでの販売を行うため、勝ち目はありませんでした。そのため、徐々に小ロットで隙間分野の商品に移行していきました。

現在は半導体の検査用治具（検査のための部品）や電子材料を小口販売しております。大学工学部や研究者、企業の研究開発用部品の試作販売も行っています。特に研究開発用部品は、他の会社では一般的に取り扱っていない商品が多く、必要なときにインターネットで簡単に検索できるため、開発者の方に重宝されています。

## ■世界一の商品を目指して

退職から会社設立まで2ヶ月と、短い準備期間で事業を立ち上げました。なぜなら、立ち止まらずにすぐに次のステップに進みたかったからです。目標を持って、着実に歩み始めることは重要だと思います。目標は漠然としていても、途中の通過点を設定して着実に努力することにより得るものは大きいのです。私も起業することにより、自分で仕事を創る喜びを知り、仕事の可能性が大きく広がりました。

時代の流れとともに事業のスタイルが変わり、ユーザーの要求に応じた商品をつくることで、自社の可能性も広がってきました。お客様のニーズに沿った品揃えをしてきた実績と経験を踏まえ、今後は自社オリジナル商品の開発に力を注いでいきます。

私の夢は、日本一、ひいては世界一の商品を開発し販売することです。現在すでに世界一細い検査用治具を扱っていると自負しています。技術的な付加価値が高く、他社が真似のできない商品を今後も展開していきます。



有限会社 電材マート  
代表取締役の秋葉慎一郎さん



# 株式会社 東京タートル

代表者名	松下 信子
所在地	東京都練馬区三原台3-25-21 セルバイキング練馬店
事業内容	四輪車、二輪車中古用品部品の販売および買取
従業員数	7名
創業	平成13年5月
TEL	03-5933-2275
FAX	03-5933-2423
URL	<a href="http://mm.visia.jp/sellbuyking/">http://mm.visia.jp/sellbuyking/</a>
e-mail	<a href="mailto:sellbuyk@eagleocn.ne.jp">sellbuyk@eagleocn.ne.jp</a>

## 人脈を最大限に活用し、車・バイクの中古用品を販売

### ■ 車・バイク用品部品の中古専門店

現在、車・バイク用品部品の中古専門店を経営しています。関越道の練馬インターすぐ近くに、敷地面積160坪、床面積75坪の店舗を構えています。隣には大手リサイクルショップと大手バイク用品専門店があり、大変に集客力のある立地です。

車・バイク用品以外にも、関連雑貨や飲料等を取り扱っています。専門店としての品揃えの奥深さとバラエティの豊富さにより、お客様のニーズに幅広く応えられるよう努めています。

### ■ 息子の独立への意欲と熱意に共鳴

起業のきっかけは、現取締役兼店長の次男が車・バイク用品販売店での16年間の勤務経験を活かし、独立したいとの意志を固めたことです。やりがいのある仕事をするためにひとり立ちしたいとの息子の強い意欲と熱意に心を打たれ、一緒に起業することを決意しました。

### ■ 店舗の選定・・・会社設立

まず、店舗選定に着手しましたが、希望に合う物件は少なく困難を極めました。交通アクセスが良く、幹線道路沿いで100坪以上の土地を探しましたが、なかなか見つかりません。候補地がいくつか見つかったときも、会社設立前で個人だったため、「資金面、信用面が不明である」と不動産屋や地権者が相手にしてくれず、悔しい思いをしました。

結局、主人が会長、私が代表取締役という形で会社を設立しました。設立後は、ある候補地を借りる手はずで、契約の一步手前まで話が進みました。

## ■人脈に支えられ、店舗オープン

契約の話が進みつつも、私は違う物件に心惹かれていました。最適な立地のその建物はすでに使用中で、空く予定は全くありませんでした。故郷が同じことから親しくなっていた不動産屋に「あの物件はいいわね」と話をしたところ、数日後に「例の物件を空けます」との連絡が入ったのです。私は非常に驚き、すぐに契約を取り交わしました。地主の方と他の業者が2社入っていたのですが、私達のために快く引き払ってくれました。それが現在の店舗です。

地主の方は非常に親切で、内装から外装に至るまで全てこちらの希望通りに無償で工事を行ってくれました。設備や什器も次男の人脈により格安で仕入れるか、もしくは無料で頂いたため、本来ならばかかるべき費用を安く抑えることができました。最終的に、店舗取得費用として800万円、設備・什器費として500万円、当初仕入代金として1,000万円の合計2,300万円で創業することができ、平成13年12月、晴れて店舗をオープンしました。

## ■従業員集めが目下の課題

今、一番苦労していることは従業員やアルバイトの確保です。求人誌等を活用し車やバイクに興味がある若い方を探していますが、この近隣には大学もなく人探しには苦労しています。職種上、中古品の買取の際に査定できる人が必要ですが、ありとあらゆる種類の車やバイク部品の知識が求められ、目利きができる人も限定されます。今後の事業展開を考える上で、従業員集めと教育は目下の課題です。

## ■将来的には2号店、3号店を設置

現在は1店舗での運営ですが、1店舗のみだと中古品の仕入も難しく、経営効率も悪くなります。ここ数年で中古品の買取や店舗運営ノウハウを築き、基礎固めができつつありますので、今後は2号店、3号店と店舗を増やし、多店舗展開をしていく予定です。



株式会社 東京タートル  
会長と代表取締役の松下さんご夫婦



セルバイキング練馬店



# 古川労務管理事務所

代表者名 古川 智弘

所在地 東京都清瀬市竹丘2-32-25

事業内容 社会保険労務士業務

従業員数 1名

創業 平成14年11月

TEL 0424-92-0988

FAX 同上

URL —

e-mail f-roumu@nifty.com

## 一步一步の努力が夢を実現する

### ■ 起業のきっかけ

以前から30歳という節目に何か始めようという気持ちがありましたが、国家資格を取得するのであれば、形になると思い資格取得を決意しました。しかし、当初創業はまったく考えていませんでした。たまたま出席した毎月1度の実務講座の先生に次第に影響を受け、自分でも独立開業してみたいという気持ちになっていきました。また、どの業種で事業を行うにも一定のリスクが伴いますが、士業であれば、金融機関からの借り入れもせず、お金がないちは自宅を事務所にすることもでき、最小限のリスクで始められるので、開業することを決心いたしました。

### ■ 人脈の大切を痛感

社会保険労務士（以下「社労士」という）の実務講座を受講することでスキルアップを図ってきましたが、私は社労士の実務経験がゼロでのスタートでしたから、本当にやっていけるのか、顧客をつかんでもお客様に迷惑をかけないか、開業当初不安でしょうがありませんでした。この先どのようにすれば実務経験を積むことができるのか悩みました。折りしも、知り合いである同業者の先輩から声が掛かり、実務経験を積むチャンスが訪れました。月に何度かその事務所で仕事を手伝ってもらうことになったのです。それは人脈の大切さを痛感した瞬間でもありました。起業は決して自分の力でなされるものではなく、周囲の人の力が絶対に必要です。それゆえに、日頃における人との関わりは大切にしていきたいものです。

以降、一つひとつの実務経験を大切に、そこから学び取る姿勢を持つことでお客様に喜ばれる専門家になれるよう努力し続けています。起業してからの日々はとても充実しており、努力すれば必ず成果となって表れることを実感しています。

また、「士業」といっていても、いくつかの種類があり、その中で私は社労士を選択しました。社労士の場合、一般的には、労働・社会保険の代行手続や給与計算をする「事務屋」というイメージがありますが、一方で労使間のトラブルを解決する「法律家」でもあり、人事制度の構築といったこともやる「コンサルタント」でもあります。実務が分かってくると非常にやりがいがある仕事だということを実感し、この資格を選んでよかったと思う次第です。

## ■商工会との関わり

開業後、東京都商工会連合会の行う創業セミナーに参加しました。本来は開業前に受講すべきものですが、私にとっては現状を振り返り、再度、自分の経営について見つめ直す良い機会となりました。また、セミナーには様々な業種の方が参加されており、多くの出会いがありました。ここで出会った方々とは、現在でも交流が続いています。

今後も、このような出会いの場があれば、積極的に参加したいと思います。

## ■今後について

今や数多くの独立開業した社会保険労務士が活動しています。その中で生き残っていくためには差別化することが必須であると考えています。そこで私は、人事・労務に特化することで今後の事業を展開していく予定です。



社会保険労務士の古川智弘さん

### 業務内容

- 労働・社会保険の手続代行
- 給与計算代行
- 就業規則・賃金規程等各種規程の作成
- 労務管理  
(採用から退職までの労務相談・合法的に残業代を削る変形労働時間制の作成等)
- 人事制度の構築 (賃金、評価、退職金)



# Blanc Neige

- 代表者名** 上島 紀子
- 所在地** 東京都八王子市めじろ台1-9-1
- 事業内容** ビーズ販売、ビーズアクセサリ販売、ビーズ教室
- 従業員数** 1名
- 創業** 平成15年4月
- T E L** 0426-67-1517
- F A X** 同上
- U R L** <http://www.blanc-neige.com>
- e-mail** [info@blanc-neige.com](mailto:info@blanc-neige.com)

## ゆとりの時間を大切にできる アットホームなビーズアクセサリショップ！

### ■ 独立開業のきっかけ

今から3年前、当時は建築関係の会社に勤めており、2級建築士としてCADの仕事をしておりました。この中、組織の中で仕事をすることから離れ、自分自身で仕事をしてみたいという思いが強くなってきたのです。子供も成人し子育てに時間をとられなくなったことも後押しして、ついに独立開業に踏み切りました。業種はオリジナルアクセサリショップ、私の趣味をそのまま仕事にしてしまいました。会社で勤務していた頃からすると、まるで夢のような状況でした。

### ■ 開業は困難の連続

開業にはかなりの資金が必要となりました。自己資金で4割程度を用意し、4割は金融機関から融資を受け、残りの2割は親族から借りました。資金の準備が整った後は物件探しです。自宅のある八王子市周辺にお店を持ちたかったのですが、市内にある不動産屋を何軒も訪ねました。店舗物件は予想以上に賃料が高く、当初想定していた予算では見つけることが非常に困難でした。しかしながら、店舗を経営する場合、立地は特に大切なので決して妥協することなく物件探しを続けたのです。

ある日、好機が訪れました。たまたま買物に立ち寄った京王線のめじろ台駅で自分のイメージした物件が見つかったのです。駅前商店街の中にあるので場所も悪くありません。私は早速、不動産屋に連絡しました。審査は無事にクリア、ようやく店舗を構えることができました。次は内外装を整える仕事があります。前職が建築関係であったことから、お店の看板や什器などは極力費用をかけずに用意することができました。開業するには何かと費用がかかるため、少しでも抑えておきたいところです。

最も大切なのはお店に並べる商品です。自分自身で直接、都内の問屋へ買い付けに行ったものの、限られた開業資金の範囲では、お客様が好まれるブランドの商品を思い通りに仕入れできませんでした。

## ■ 自分のお店での毎日充実した日々

数々の困難を乗り越えながらも何とかお店を開店し、お客様も少しずつ増えてきています。ビーズを編み込んでネックレスやリングなどを作る趣味のお店なので、ビーズの専門雑誌を見たり、お客様からの口コミで来店される方が多いようです。また当店では、ビーズに興味があり「自分で編んでみたい」という方にも気軽に楽しんでいただけるビーズ教室を毎日開催しています。お客様と一緒にビーズを通じて深く関わることは、このうえない喜びです。

## ■ 創業支援セミナーに参加して

創業を思い立ち開業準備を進めているときに、創業支援セミナーのチラシを見つけて参加してみました。経営に関する一定の知識が必要と判断したからです。セミナーでビジネスプランの作成方法を勉強できたことが、今の経営に生かされています。今後は商工会から経営に関する情報収集をすることで、幅広い視野で経営していきたいと考えます。

## ■ これからのビジョン

開店当初に立てた目標はまだ達成できていません。まず、なぜ達成できなかったのかを反省し、目標達成に向けた新たなプランを立てて頑張ります。ただ、あまり焦らず、ビーズ教室を通じて地元のお客様との身近なお付き合いを大切にしながら事業を展開していきたいと考えています。



Blanc Neige  
代表の上島紀子さん



Blanc Neigeの外観。店舗内にはビーズが  
びっしりと陳列されている。



- 代表者名** 今田 康生
- 所在地** 東京都西多摩郡日の出町大久野286
- 事業内容** 注文家具の製造販売
- 従業員数** 1名
- 創業** 平成15年10月
- T E L** 042-597-5014
- F A X** 同上
- U R L** <http://www.office-mono.com/>
- e-mail** [monotone@office-mono.com](mailto:monotone@office-mono.com)

## 消費者の夢を形にして提供

### ■ 物作りの楽しさを実感

これまで、7年間にわたり仏具専門製造卸売業の会社でデザイン・製造加工を担当してきました。会社の仕事環境も良く、担当業務については楽しくやり甲斐もありましたが、もっと自分の技術領域を広めたい、自分の製品を世に出したいという想いが強くなり、独立する決心をいたしました。

こうして、今までの技術力を活かすことにより、「快適な住環境の提供」をコンセプトとして掲げ、注文家具の製造販売を手がけることになったのです。

現在は、リフォーム先のクローゼットやベットを主に手がけております。

### ■ ネットワークの大切さを改めて認識

創業した際の環境は大変恵まれていました。一般的に注文家具製造業を起こす場合、設備を揃えるだけで1,000万円以上という多額な資金が必要となります。

しかしながら、私の場合、創業前に身を置いていた会社の社長に大変なご助力を頂くことができました。会社の3階スペースを低廉な価格にて事務所として貸してくださったのです。さらには、製造、加工に必要な設備、工具なども借りることができました。結果として、約300万円という投資額で開業することができました。独立開業というと1人の力で生きていくイメージがありますが、実際には1人では何もできない、誰かに支えられることで初めて事が成されることを痛感いたしました。

自分自身、準備不足であったことも否認しません。私を支えてくれた方がいらっしゃったとはいえ、準備期間の短かさから自己資金が十分確保できなかったという計画の甘さは反省すべき点です。また、開業手続きやその後の帳簿作成など苦手な領域を克服できずに時間ばかりが経っていったこともスタートアップの障害となりました。中でも、自身の事業における市場についての認識の甘さは、顧客開拓の際に大きく響きました。市場状況をしっかりと把握していないと実践の場で苦勞すると身をもって理解しました。現在もその苦勞は絶えません。

創業後は、特に人と人とのつながりがチャンスを生み出します。私の場合、東京都商工会連合会が主催した創業塾生の仲間に工務店開設者がおり、相互に情報交換しながら得意先を紹介し合うことができました。

## ■モノトーンブランドの開発に向けて

妻をはじめ、元勤務先の社長、その他多くの方々のご支援により、何とか創業することができました。また最近では、注文椅子を専門とする方をパートナーとして迎え、これからの事業展開に期待がかかります。

私の事務所がある日の出町は木工業者が比較的多いことから、今後は相互連携の機会を多く持つことで資質向上を図っていきたいと考えています。そして、志を同じくする仲間と互いに情報交換をしながら、より質の高い仕事を目指します。将来的には、“monotone”ブランドが世に出るよう精進していくつもりです。



monotone  
代表の今田康生さん



こだわりの注文家具を製造することで、多くの人に喜ばれるよう日々研鑽している。



# ワン・ステップ

代表者名	大崎 卓弥
所在地	東京都青梅市河辺町7-20-35
事業内容	犬・猫のグルーミング、しつけ、グッズ販売
従業員数	2名
創業	平成15年4月
TEL	0428-33-3381
FAX	050-3325-8955
URL	<a href="http://www.go-asia.to/">http://www.go-asia.to/</a>
e-mail	onestep@go-asia.to

## ペットとしてではなく 家族の一員に対するサービスを目指して

### ■きっかけは身近なところに

私は動物が好きで、ずっと犬や猫と一緒に暮らしてきました。病気がちだった我が家の愛犬に何かしてあげられないか、自分が元気を取り戻してあげたいという想いをずっと強く抱いていました。しかしながら、当時の職業は大工、ペットとは無縁の業種でした。獣医となるには年齢的なハンデがあると判断、その他の職業で自分にできることを必死で探した末、ペットのグルーミングに出会ったのです。この出会いは私にとって大きなものとなりました。私は10年間続けてきた大工を辞め、専門学校でグルーミングとトレーニングを学ぶ決心をしました。

### ■現実の厳しさを痛感

この職種は、専門学校でグルーミングを習得しただけで通用するほど甘くはなく、一定の利益率は確保できるものの単価が低く、収益性は決して高いとはいえません。また、労働時間も長いことから肉体的な負担も大きく、途中で断念する人も多いのが現状です。ましてや、私の場合、全くの異業種からの参入であったため不安要素は数多くありました。

しかしマイナス面ばかりを見ていても仕方ありません。ペットのグルーミングは女性が中心となって活動する世界であるため、男性である私だからできること、つまり、それが他との差別化にもつながると考えました。例えば、お客様からすれば大型犬をあずける際に、腕力のある男性の方が安心できるのではないかと考えたことがあげられます。

いよいよ店舗開設の準備です。契約を先に済ませ、入居日も決めてしまったため、もう時間がありません。全体的な開業手続きなどは把握していたものの、自分で取組むとなると細部の漏れがないか不安です。また、店舗開設には数多くの知識が必要となるため、経営コンサルタントを起業のパートナーと

して迎え入れることにしました。コンサルタントはインターネットを使って探しました。一定の費用はかかったものの、開業計画から各種手続き、店舗の設計・施工に至るまで相談しながら進めることができました。このため、自分自身は今後どのように経営していくかをじっくりと練ることができました。

そして、店舗オープン。実際は計画を立てていた段階の起業に対するイメージとは異なるものでした。特に時間と資金に関する理想と現実のギャップは著しいものでした。起業するに当たっては、準備段階で実際のイメージをどれだけ具体化させるかと同時に、現実との差も踏まえた計画を詰めておく必要もあると考えます。

とにかく、起業を実現化するのは大変です。これも、家族や仲間の協力があってこそ成り立ったものと実感しています。やはり人と人との繋がりは大切です。

## ■役に立った創業支援セミナー

起業に対する志は強く持っていたものの、経営に関する知識が全く無かったため、東京都商工会連合会の開催する創業支援セミナーへ参加しました。セミナーでは、起業に向けての心構えをはじめ経営に関する知識を学ぶとともに、起業するという同じ志を持つ方々との出会いがあり、自分自身を成長させるきっかけとなりました。

今後は、販売促進や経費削減などについて、経営する上で実践できる情報を収集していきたいと思えます。

## ■動物と人間の共存へ向けて

当店では、カット・シャンプーのほか、「しつけ」にも力を注いでいます。犬や猫（動物）のトータルケアをコンセプトとしているためです。ペットが家族の一員として扱われるよう飼い主の意識を高めていき、ひいては、「犬や猫（動物）と家族（人間）の共存」を実現していきたいと考えています。それが業界の活性化にもつながるのではないのでしょうか。



犬や猫のトータルケアを行っている。



店舗の外観



私たちは創業される方をサポートいたします。  
地域の商工会へお気軽にご連絡ください。

商工会名		郵便番号	所在地	電話番号
三	鷹	181-0013	三鷹市下連雀3-37-15	0422(49)3111
国	分 寺 市	185-0011	国分寺市本多2-3-3	042(323)1011
日	野 市	191-0062	日野市多摩平7-23-23	042(581)3666
清	瀬	204-0022	清瀬市松山2-6-23	0424(91)6648
小	平	187-0032	小平市小川町2-1268-6	042(344)2311
小	金 井 市	184-0013	小金井市前原町3-33-25	042(381)8765
西 東 京	保 谷 事 務 所	202-0005	西東京市住吉町6-1-5	0424(24)3600
	田 無 事 務 所	188-0012	西東京市南町5-6-18 商業ビル3階	0424(61)4573
狛	江 市	201-0014	狛江市東和泉1-3-18	03(3489)0178
大	島 町	100-0101	大島町元町1-1-14	04992(2)3791
調	布 市	182-0026	調布市小島町2-36-21	0424(85)2214
福	生 市	197-0022	福生市本町18	042(551)2927
東	久 留 米 市	203-0052	東久留米市幸町3-4-12	0424(71)7577
東	村 山 市	189-0014	東村山市本町2-6-5	042(394)0511
国	立 市	186-0003	国立市富士見台3-16-4	042(575)1000
あ	き る 野	197-0804	あきる野市秋川1-8 あきる野ビル <sup>®</sup> 3F	042(559)4511
あ	きる野五日市支所	190-0164	あきる野市五日市177-3	042(596)2511
東	大 和 市	207-0015	東大和市中央3-922-14	042(562)1131
武	蔵 村 山 市	208-0004	武蔵村山市本町2-5-1	042(560)1327
八	丈 町	100-1401	八丈町大賀郷2551-2	04996(2)2121
稲	城 市	206-0802	稲城市東長沼1916	042(377)1696
羽	村 市	205-0002	羽村市栄町2-28-7	042(555)6211
三	宅 村	190-0012	立川市曙町3-7-10 多摩中小企業振興センター2階	042(540)3363
		100-1101	三宅村神着894	04994(2)1381
瑞	穂 町	190-1211	西多摩郡瑞穂町石畑1973	042(557)3389
昭	島 市	196-0015	昭島市昭和町3-10-2 昭島市勤労商工市民センター内	042(543)8186
新 島 村	本 所	100-0402	新島村本村5-1-15	04992(5)1167
	式 根 島 支 所	100-0511	新島村式根島255-1	04992(7)0312
神	津 島 村	100-0601	神津島村1761	04992(8)0232
小	笠 原 村	100-2101	小笠原村父島字東町	04998(2)2666
日	の 出 町	190-0182	西多摩郡日の出町平井3231-1 ひのでグリーンプラザ	042(597)0270

平成17年3月発行

## 起業家になるために！

～実践テクニック&創業事例～

企画・発行：東京都商工会連合会 広域指導センター室  
〒190-0012

東京都立川市曙町3-7-10

東京都多摩中小企業振興センター 2階

TEL:042(525)6821 FAX:042(525)0899

URL:<http://www.shokokai-tokyo.or.jp/>

編集・制作：株式会社 タップクリエート



## 東京都商工会連合会

〒190-0012 東京都立川市曙町3-7-10 東京都多摩中小企業振興センター 2階

TEL:042(525)6821 FAX:042(525)0899

URL:<http://www.shokokai-tokyo.or.jp/>