



平成 29 年度
創業助成事業事例集



TOKYO 創業ステーション

公益財団法人 東京都中小企業振興公社

創業期の事業展開をより効果的に！

創業助成事業について

都内開業率の向上を目標に掲げ、東京都及び公益財団法人東京都中小企業振興公社では、大きな成長や多くの雇用の創出が期待できる都内創業予定者又は創業から間もない中小企業者等に対し、創業期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」を実施しています。本事業の活用により、資金面で余裕が生まれ、より効果的な事業実施が可能となります。採択された方には、資金の有効活用による事業内容の充実を図り、創業のモデルケースとして、都内における創業の機運醸成や新たな雇用の創出等につなげていただくことを期待しています。

創業助成事業の概要

助成対象

都内の創業予定者又は創業して5年未満の中小企業者等のうち一定の要件(*)を満たす者

※「TOKYO 創業ステーションの事業計画書策定支援終了者」

「東京都制度融資（創業）利用者」「都内の公的創業支援施設入居企業」等

助成対象期間

交付決定日から1年以上最長2年

助成限度額

300万円

助成率

3分の2以内

主な対象経費

従業員人件費 賃借料 広告費 備品費

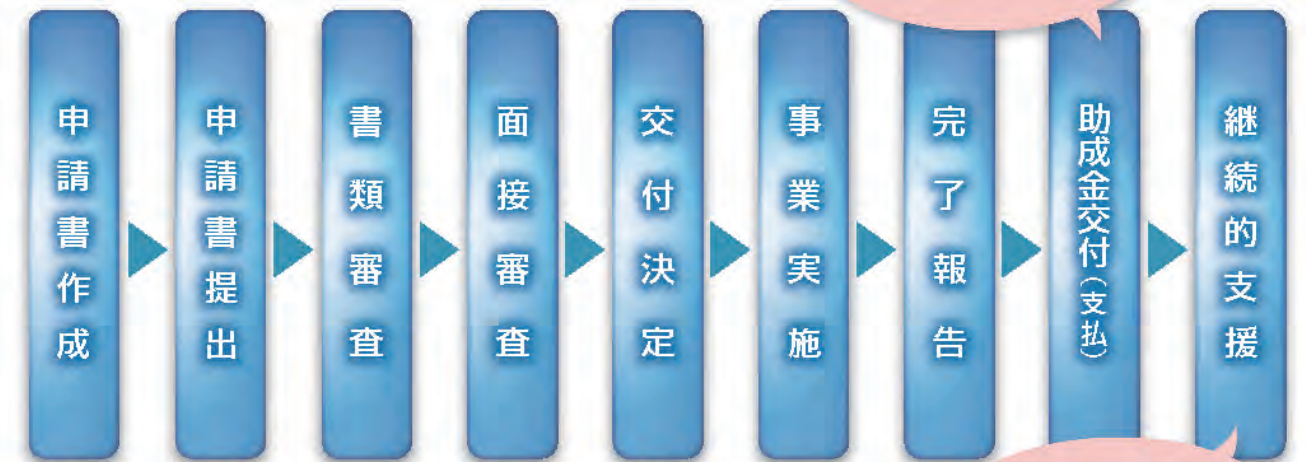
※その他にも対象となる経費がございます。

詳細はHP (<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/sogyo/sogyokassei/index.html>) でご確認ください。

要件を満たすには時間を必要としますのでご注意ください

交付決定日以降の費用から対象経費にすることが可能です

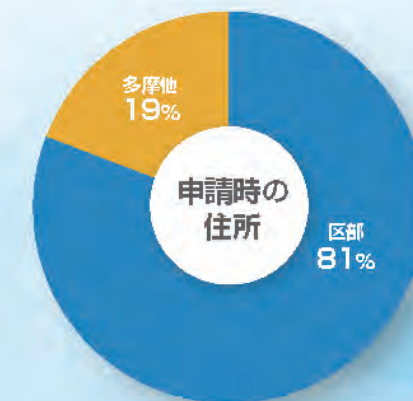
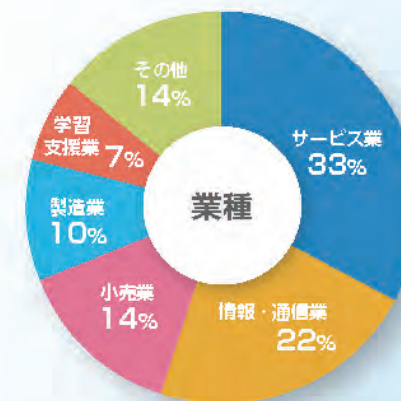
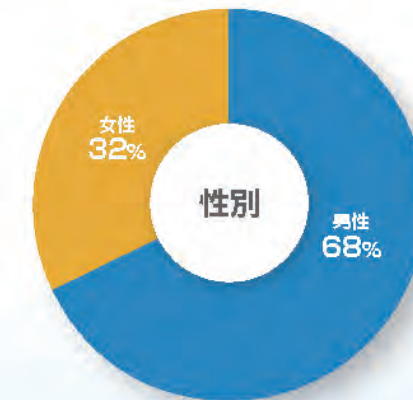
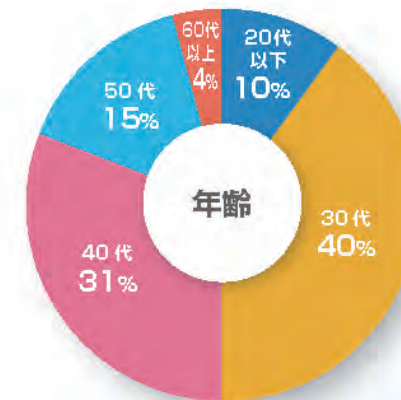
申請から助成金支払までの流れ



1年経過後に中間払が可能です

助成金交付後も会社が継続的にサポートします

過去の採択者の統計 (平成27年度、28年度、29年度の実績より算出)



「世界いち気持ちいい介護」を理念にかかげ 明るく楽しい介護の現場で顧客ニーズを実現

法人名	株式会社でいぐにてい
代表者名	吉田 真一
事業概要	居宅介護・重度訪問介護・同行援護・訪問介護事業
創業年月	2014年12月
従業員数	11名
所在地	東京都新宿区高田馬場 1-29-7 スカイパレス504
URL	http://digunity.co.jp/



SHINICHI YOSHIDA

企業メッセージである「世界いち気持ちいい介護」とは、具体的にどのようなものですか？

まず当社では、障がいを持つ利用者の方々を“お客様”と呼んでいます。社名の元にもなった「Dignity＝尊厳」という意味の英単語にもあるように、たとえ障がいがあっても自分で生活を決定づけ、人として当たり前の暮らしを送る事は当然の権利であるはず。ところが介護の現場では、当事者の思いが置き去りにされる事もしばしば。車椅子生活を送ってきた私自身、家にある物が勝手に動かされる、年下から馴れ馴れしい言葉遣いをされるなど、良かれと思った介助で居心地の悪い思いをすることが少なくありませんでした。

そのため当社では、人によってさまざまなお客様のニーズをまず徹底的に伺うことを重視しています。同時に介護事業を“対人支援によるサービス業”と捉え、心の通ったコミュニケーションに

よってその方が最大限にできる自立を支援し、皆が笑顔になれたら……。そんな思いを「世界いち気持ちいい介護」というメッセージに託しました。

異業種でのサラリーマン経験を経て、創業を決意されたきっかけを教えてください。

16年間の会社員時代には、研究職としてコールセンターのマーケティング業務に携わっていました。仕事自体は楽しかったものの、組織内で働く難しさも感じていた、そんなある日のことです。信頼を寄せるヘルパーさんから、離職率の高い介護現場に疲弊し切っている、という悩みを打ち明けられたんです。プライベートも犠牲にして働きながら、社会的にも経済的にも報われない介護職の実情に強い憤りを感じ、自分にも何かできる事はないか……。そう考えたとき、介護事業を創業するビジョンを思い描くようになりました。

創業に向けて、どのような準備をされましたか？

妻の出産を控え、家のローンもあった事から、まずはプレゼン資料などで本意を示し、家族の理解を得ることが必要でした。また区の創業支援センターにあるインキュベーションオフィスで創業ノウハウを学びつつ、同業他社の経営状況をリサーチし、介護福祉経営士の資格も所得するなど、会社勤めと併行して準備を進めました。

この間は徹底的に節約し、貯めた自己資金は300万円で

した。さらに創業から3年間のキャッシュフローを作成し、日本政策金融公庫と新宿区の制度融資も受けることができました。会社員時代に培ったマーケティングの手法を、ここでは存分に活かす事ができたと思います。

創業時のご苦労があれば教えてください。

参加してくれる従業員2名も見つかり、創業まで1か月弱という土壇場で、うち1名が前職を辞められない事になったんです。人あつての事業なので延期も考えましたが、師と仰ぐ区の創業支援センター長から「約束を果たして信頼を守るべき」と諭され、残り10日でも何とか採用を実現して、予定日に無事、創業することができました。最後まで諦めない姿勢とともに、企業にとって信頼がいかに大切かを学ぶいい機会にもなったと思います。

「創業助成事業」について、申請された理由と用途、またその効果を教えてください。

創業から1年、収支は何とかプラスになりましたが、事業を軌道に乗せるこれからという時期に、手持ちの資金不足で採用を増やせないジレンマに陥っていたんです。このタイミングで助成金をいただける事になり、求人広告費、さらに新規採用分の人件費などに充てる事ができました。振り返っても、これがなければ会社の存続は難しかったというほど大きな助けだったと実感しています。

人手不足と言われる介護業界ですが、採用活動ではどのような取り組みをされていますか？

需要は多くあるのに人材が集まらないという実情はありますが、手をこまねている訳にはいきません。当社では、ホームページや求人サイトなどでの採用活動に思い切って投資をしています。若い人材にターゲットを絞り、明るく楽しい職場のイメージをアピールした効果もあって、お陰様で2015年度に2名、2016年度には3名と、目標を上回る採用を実現することができました。

お客様のニーズを汲み取るには、とにかく話を伺うことが大切です。その意味でも当社が目指す介護事業においては、素直に耳を傾ける事のできる若者の方が有利だと考えています。インターンに来た学生が「思ったより楽しそうな仕事だった」と話してくれた事からも、当社の理念に共感を得る事はできたのでは、と考えています。

介護業界における課題や、会社として目指している方向を教えてください。

「世界いち気持ちいい介護」をモットーにする上で、スタッフが気持ちよく働ける環境づくりは不可欠ですが、旧来の介護業界では、非効率な業務システムがまだまだまかり通っているのが現状です。これに対して当社では、給与体系や勤務時間、福利厚生などの整備を始め、研修やメンター制度、面談の機会を充実させるなど、スタッフを多方面にサポートする体制づくりを重視しています。介護業界全体を魅力あるものにするために当社が牽引できることがあれば、これほど嬉しいことはありません。

ご自身の将来の夢、そして創業を目指す方へアドバイスがあればぜひお聞かせください。

3年前の創業当時に比べると、お客様の数はお陰様で2.5倍にまで増えました。障がいの種類も多岐にわたり、また行政から他施設経由で紹介された重度のお客様にも、当社のサービスを継続利用いただいています。

将来的には、こうしたさまざまな障がいを抱えた方が一度に集まれる、地域包括支援の場所を作ることが目標です。誰もが将来は避けられない介護に向き合い、成熟した社会を実現できたらという夢を描いています。

創業や事業を拡大する上で、厳しい時は必ずあります。けれど杞憂ばかりでは何も始まりません。食事と睡眠をしっかり取って、メンタルを良い状態に維持できれば、おのずと道は拓けると信じていることが大切だと思います。



「自身も当事者なのが強み」と吉田社長



社内メンター制度や面談、研修が充実。若手スタッフとの距離も近い

国際感覚を養う幼児教育のカリキュラムで 世界に羽ばたくグローバルな人材を育成

法人名 合同会社 HARMONY TALISMAN

代表者名 河辺 亮輔

事業概要 外国人と日本人児童を対象とした保育事業

創業年月 2014年10月

従業員数 10名

所在地 東京都台東区東上野2-10-12
東上野2丁目ビル1階

URL <http://harmony-jp.org/ja/>



RYOSUKE KAWABE

保育園における教育理念、カリキュラムには どのような特徴がありますか？

HARMONY PRESCHOOL INTERNATIONAL という名前には、さまざまな国籍や文化的な背景を持つ子供たちがここで学び育ち、調和した世界を作ってほしい……という願いが込められています。そのためにも当園では独自に開発した「Global Sensitive Curriculum (グローバル感性育成カリキュラム)」を実践し、「たくましい・たのしめる・たくみな」子供への成長をお手伝いしています。

まず、園内での言語は基本的に英語をメインとしています。さらに外遊びや自然に触れる機会を多く作り、さまざまな経験を通して子供の多様な感性を育むことを目指しています。また、月1回の「プレゼンテーションデー」というイベントの開催も大きな特徴のひとつです。ここでは毎回テーマとなる国を決め、その国の文化、自然などをさまざまに紹介することで、楽しみながらグローバルな感性を身につけて欲しいと考えています。

インターナショナルな保育園を設立される背景には、 どのような経験があったのでしょうか？

大学時代は教育系の学部にも所属し、専門である音楽の教員資格も取得しました。その当時、得意とするピアノで児童養護施設のボランティアに関わり、人に貢献する素晴らしさを知ったのがそもその始まりです。その後は青年海外協力隊

の隊員としてアフリカのジンバブエに赴任、現地の方々の温かさに触れた事で、帰国後は大学院で学んだ後、国際協力を専門とするNPOに携わる事になりました。

その後もさまざまな活動に関わる中、大きな転機となったのが、日本在住のネパール人から要請を受けて専用の学校を作った事です。やがて日本人の子供たちも加わり、ごく自然に異文化に溶け込む様子を目にしました。幼い頃から国際感覚を身につける子供の柔軟性に、いつしか国籍を限定せず、世界で活躍する人材育成の場を作れたら……。そんな思いが芽生えるようになりしました。

創業までのプロセスを教えてください。 また開園後は、どのような苦労がありましたか？

非営利、助成金に頼る形でなく、ビジネスとして確立したい、という思いが強くなって創業を決意しました。外国籍の友人と起業・出資し、さらに信用金庫、財団、NPO法人の連携によるソーシャルビジネス向けの融資を受けることができました。

保育園の設立経験があったため開園手続きは問題なかったものの、秋に創業を決意して園児募集を始めたのが1月と通常より遅く、開園時に集まったのは7～8人と最初は大きな赤字でのスタートでした。それでも口コミによって園児は少しずつ増え、2年目は25人と採算ラインに近づいてきました。とはいえ当初は送迎バスの運転をしたり、食事の準備も



インドをテーマに実施した「プレゼンテーションデー」では本場の家庭料理を体験



英語を使って園児がひとりずつ意見を発表する場も

するなど、自分で何でもこなす日々を無我夢中で送っていました。

「創業助成事業」を知ったきっかけや、 その用途・成果について教えてください。

実はNPO時代の数年前に会社のセミナーを受講し、それ以来メールマガジンを愛読していました。そこで助成金の存在を知り、園の運営に何とか見通しがついた2年目に申込みを決意しました。

当時の人員は常勤スタッフ2名と私、数名の非常勤スタッフで、何とかやりくりしていた状況です。そのため新規雇用の人件費に予算を使える事が大変ありがたく、増え続ける園児への対応にも余裕を持てるようになったのは大きな成果でした。

多国籍な保護者や従業員との コミュニケーションで意識される事とは？

現在、外国人の園児は近隣コミュニティの関係もあってインド人が多く、日本人の園児とは約半分ずつの割合です。10名弱のスタッフも日本、インド、エジプト、フィリピンなど出自はさまざま、考え方や価値観が違うのは当然のことです。そこで、たとえ意見が異なっても考えを押し付けず、どうやって折り合いをつけるかをまず考えるようにしています。また月1回のプレゼンテーションデーでは保護者にも自

国の歌やダンスを披露したり、手作りの料理を持ち寄っていただく事もあり、保護者も巻き込んだ園の運営を心がけています。

こうした様子が他園と比べてユニークに見えるのか、日本人の保護者からは「自由でのびのびしている」との声をいただく事も多いです。そんな中で、幼いころから国籍に関係なく「地球人」として成長する子供を日々見守るこの仕事には大きなやりがいを感じています。

今後、運営面ではどのような課題がありますか？

創業時の授業料は、以前に関わったNPOのネパール人学校を参考にしたのですが、実は少し低く設定しすぎたことも1年目に大きな赤字を抱えた原因でした。現在は少し値上げし、園児も増えたため赤字は免れています。外国人の居住は流動的なケースも多く、急な帰国などで収支が安定しない事には難しさも感じています。

また現在は敷地面積の関係で園児の定員は約30人に限られ、入園を希望される全ての方をお受けできない状況にもなっているため、近隣にいい物件があれば、いずれは移転なども視野に入れる必要があると考えています。

ご自身の経験を振り返って、これから起業を 考えている方へメッセージをお願いします。

私自身、起業前に「そんな事業がうまくいくのか」といった批判を受けた事もありました。けれど、人の意見に左右されるばかりでは何も進みません。もちろん大変な事、迷う事もありますが、「どうにかなる」と楽観的に構え、とにかく自分が率先して動く事が大切ではないでしょうか。



インターナショナルな環境でのびのびと育つ子供たち

業界の常識を覆す「超・長寿命 LED革命」で 人と地球にやさしい照明事業をリードする

法人名	KK テクノロジーズ株式会社
代表者名	加賀谷 史央
事業概要	ゼロ・エミッション型電球「超長寿命電球事業」
創業年月	2014年1月
従業員数	4名
所在地	東京都小金井市本町1-6-17-301 若林ビル3階
URL	http://kktech.co.jp/



FUMIO KAGAYA

御社のLEDによる「超長寿命電球事業」とは、具体的にどのようなものですか？

理論的に言えば、LEDの発光は本来、半永久的なものです。ところが従来のLED電球はその機能を完全に発揮しているとは言い難く、創業前に行った2千人規模のアンケートでは実に18%の方が「LED電球が壊れた経験がある」と回答、うち6割は大手メーカーの製品でした。

この問題を引き起こすのが、熱によって加速度的に寿命が短くなる「電解コンデンサー」という部品です。これまで「LEDには不可欠」とされてきた部品ですが、当社は、これを使用しない電源の開発に成功したのです。素材は米国の一流メーカーで採用される超高級アルミ合金を削り出して使用、さらにフリッカーと呼ばれる光のちらつきを抑えるなど、目にやさしく長寿命な高品質LED電球を、さまざまなシリーズで製品化しています。

大手電機メーカーの営業職をされていたそうですが、創業に至るまでの経緯とは？

元々は「電解コンデンサーなしでLED電球は作れないか？」という、純粋な好奇心がきっかけでした。幼少期より乾電池などのゴミをなくしたいという思いが強く、半導体や放熱用の金属など、白熱電球に比べて格段に多くの資源を使うLEDが、たったひとつの部品が原因で次々と壊れる現実¹に悩める思いを抱いていたのです。

そんな当時の常識を打ち破る難題に、唯一、応えてくれたのが当時の会社OBであり、現在は当社の技術部門を担う大切なパートナーとなっている敏腕エンジニアでした。研究費に私財を投じ、やがて試作品が完成しますが、当時はいわば趣味のようなものです。製品化するにはコストがかかりすぎるという意見もありました。ただ、この「発明」を捨て置くのは余りにもったいないと感じ、自分が表に立って創業するという決意に至りました。

創業時にはどのような苦労がありましたか？ また、それをどのように乗り越えられましたか？

まず、量産化の準備を進める中でサンプルに不具合が見つかった点です。不良部品の混入が原因でしたが、特定に時間がかかり、資金的に厳しい時期が続きました。

発売にこぎつけた後も、売れ行きは実のところ絶不調でした。「そもそもLEDは長持ちするもの」という一般的な認識、そして低価格競争の中、当社のLED事業を理解していただく難しさに直面していたのです。

風向きが変わり始めたのが、炎の色を忠実に再現した



炎の色を再現した「火のいる電球」

「火のいる電球」の発売でした。続いて料理や肌の色を美しく見せる電球など、従来のLEDの欠点をカバーする商品開発を愚直に続けることで、お客様に少しずつ当社の商品を受け入れていただく事ができたと思います。

公社の「創業助成事業」に申請された経緯と助成金の用途を教えてください。

まず先立って、公社の「事業可能性評価事業」に認定いただく事ができました。客観的な評価で対外的な信用度も高まりますし、事業内容のアドバイスや助成事業への推薦もあり、創業時の心強いサポートになりました。

助成金の用途は事務所の新設にともなう備品費、そして広告宣伝費です。事務所の有無は企業の信用問題に関わりますし、当社LEDの特性を広く認知していただくには、雑誌や新聞とのタイアップ記事が効果的です。手持ちの資金はどうしても研究開発に費やされてしまうため、公社によるこうした支援は本当にありがたいものでした。

販路の開拓、また製品のPRはどのように進められていますか？

こだわりの材料と技術を駆使した当社のLED電球ですが、大量生産による低価格LEDに対して価格競争力がないのが弱みです。そのため中間マージンがなく、品質の割に価格を抑えられるネット販売をメインにしています。

ホームページでは最新の情報をまめにリニューアルし、ヒット数は多いときで月6万件にのぼります。商品の特長を正しく知っていただければ購入に結びつくという自負がありますので、必要とされる方に情報をどうやって届けるかは、今後の大きな課題でもあります。

最近マンションの照明施設における改修業務を多く手掛けられているそうですが、どのような手応えを感じられていますか？

昨年6月に蛍光灯型のLEDを開発して以来、お陰様で事業は好転しつつあります。というのも、マンション共用部は照明数、点灯時間ともに規模が大きく、壊れやすい旧来型LEDでお困りのオーナー様が多数いらっしゃったのです。しかも旧来のLEDは専用一体型照明器具が必要なため、交換時は工事費用も含めると、かなり高額な出費になってしまうのも問題でした。

これに対して当社のLEDは1回の基礎工事のみで従来の照明器具を変える必要がなく、無駄な出費やゴミをとらない



旧来型LEDの欠点をカバーする最新技術をこだわりの原材料で実現

ません。またLED自体も従来の蛍光灯と同様に管理人様ご自身で交換できるため、工事修繕費もかからず、何より品質には自信があるため長期保証もお付けしています。こうした当社LEDの特性が業界のニーズにうまくマッチし、最近では大手の管理会社、不動産デベロッパーからご紹介いただく案件が急増しています。

今後の課題や目標は？ また、創業を目指す方々へのアドバイスも是非お聞かせください。

他にも飲食店など、当社LEDの特性に合う市場をさらに開拓できたらと思いますが、営業を私一人で行っている現状では、規模をなかなか広げづらいのが悩みです。ただ「電球」はグローバルなものなので、いずれは海外展開を、という意識は常に持ち合わせていますね。

「障子を開けてみよ、外は広いぞ」。これは前職で社内報にあった会長の言葉です。中国で8年間駐在していた時に感じたことですが、日本人にはまだまだ、外で勝負できるポテン



シャルがあるはず。この厳しい時代だからこそ、同じリスクを負うならせむ、目の前に来たチャンスを逃さないでほしいと思います。

「駐在員時代のネットワークが事業にも活かされています」と加賀谷社長

国産技術の粋を集めた竹素材の子供用食器で ギフト市場を席巻したブランディング戦略

法人名	FUNFAM 株式会社
代表者名	藤岡 康代
事業概要	特許を取得した特殊木工技術による竹素材の 幼児用食器の製造販売
創業年月	2011年8月
従業員数	9名
所在地	東京都港区芝浦3-14-19 大成企業ビル7階
URL	http://www.funfam.jp/



YASUYO FUJIOKA

竹素材の子供用食器を製品化されていますが、 その特徴について教えてください。

当社がデザイン・開発を行う竹食器は、全てを国内の職人による手で製造したものです。竹が持つ自然な木目や節を活かしつつ、学校給食の食器にも使われる高品質のウレタン塗装を最新のテクノロジーも用いながら追究し、安心・安全なものづくりに挑戦し続けています。さらに人気キャラクターとのライセンス契約も積極的に行い、お子様の健やかな成長を願うお客様のニーズにお応えする中、最近では訪日外国人のインバウンド需要も急増しています。

創業のきっかけとなった出来事とは？

また、竹に着目されたのはなぜでしょうか？

以前は国際線のキャビンアテンダントをしていたのですが、結婚・出産を経て退職し、やがて子供のアレルギーに悩まされるようになりました。何とか治したい一心で厳しい

食事制限を行います。折しも中国製メラミン食器に有害物質が含まれる事件などが報じられ、食の安全を根幹から見直す必要性を痛感したのです。



人気キャラクターの絵柄入り商品も充実

そこで着目したのが、夫の実家である家具製造メーカーが新規事業で取り扱っていた竹素材です。すぐれた抗菌性や強度を持つと知り、これでは子供用食器を作れたら……。そんな母親としての思いが開発のきっかけでした。

さらに竹は成長がとても早く、放置すると他の植物を駆逐する“竹害（ちくがい）”となるため伐採が欠かせません。森林伐採と違って環境に悪影響がなく、資源として潤沢な事も、竹に可能性を感じた理由のひとつでした。

独自のデザインで製品を開発される際には どのような苦労がありましたか？

下町の職人さんに頼み込んでの試作から始まり、さらに子供モニターによるテストを経て2年ほど試行錯誤の末、最終形が完成しました。創業時は私自身がハンダゴテで焼き印を入れるなど、夢中で走り続けた日々でした。

やがてアイテム数も徐々に増えてきましたが、例えばお椀とカップでは、得意とされる職人さんも異なります。そのため全国各地の職人さんの元へ何度も足を運び、当社の想いに共感いただくことに、何より力を尽くしました。

販路はどのように開拓されましたか？

当社の販売戦略は、出産祝いのギフト市場にターゲットを絞ったのが最大の特徴です。大きな契機が、大手百貨店のバイヤーに目を止めていただいた事でした。当時は食器自体の



洋食のテーブルマナーが身につくセット。一流ホテルでの採用実績も



新設の自社工場には焼き印用のレーザーマシンを設置

ギフトも少なく、“竹のようにすくすく育つ”というイメージとともに、性別を問わず長く使え、名入れサービスがある事に目新しさもあったのが、従来の市場にひとつの風穴を開けられたような気がします。

もうひとつの転機が、当時、その開業で話題を集めた一流ホテルでの採用が決まったことです。外国人責任者による着書のサイン会を訪ねて直談判し、ご家族に贈った商品が気に入っていただけただけが功を奏しました。

いずれもポイントは、影響力のあるトップクラスのお取引先から狙いを定めた点にあります。上からの“シャワー効果”で商品のブランディングを高め、以後は先方からの引き合いによる好条件のお取引にも結び付きました。

本社を東京都檜原村に移転されましたが、 どのような経緯がありましたか？ またその際、 公社の創業助成事業をどう活用されましたか？

実はもともと商社勤務だった共同経営者の夫が、公社の専門家と懇意にさせていただいた事がきっかけです。古くは林業が盛んだった檜原村ですが、近年は少子高齢化が進み、人を集められる企業を誘致しているとの事でした。このお話を聞き、東京にありながら自然豊かなこの地で、観光と一体化した新しい製造業の形にチャレンジすることを決意したので。そこで元々は建材店だった物件を店舗兼ショールームとして改装し、さらに自社工場も併設するという事業に3カ月

かけて取り組みました。大きな業態転換をするこの踏ん張り時に、家賃や新規雇用の人件費に対して公社の助成金をいただけた事は、とても心強いサポートだったと思います。

今後の事業展開やビジョンを教えてください。

過食やアレルギーの問題が言われる昨今、「食」は子供の健康な心と体を育むためにも不可欠なものです。ここ数年は百貨店やメーカーなどとタッグを組み、離乳食レシピを開発して料理教室などのイベントを開催するなど、食器と組み合わせた食育・ヘルスケア分野での活動にも力を入れています。ここ檜原村でも夏休み期間などを利用し、村の特産品を使って子供たちに食や自然への関心を持ってもらうためのワークショップなども企画中です。

今後、海外展開のご予定はありますか？

海外への展示会へは年2回ほどのペースで出展し、まずはヨーロッパから世界市場への展開を考えています。現在はその足掛かりとしてドイツ支社の設立準備を進めながら、欧米ではなじみの少ない竹という素材にどう付加価値を付けられるかを検討中です。国ごとの嗜好性に合わせたプロモーション展開とともに、「Made in 東京」ブランドを世界に広げる戦略を立てていくつもりです。

ご自身の経験をふまえ、これから創業を 考えている方へのアドバイスをお願いします。

起業自体は簡単にできても、規模を拡大しすぎて足元をすくわれるケースを多数見てきました。先へ先へと進みたい気持ちはありますが、結局は目の前の事をコツコツと実直にやるのがいちばんです。私自身、不安や悔しい思いをすることもありましたが、共同経営者である夫という仲間と共に走り

続け、何とか乗り切ってきました。思い悩む事があっても、苦しい時はいつまでも続く訳ではないと信じて、頑張り続けてほしいと思います。



現在は離乳食研究家としても活躍の場を広げる藤岡社長

中所得者層の外国人に向けた不動産市場を開拓 細やかなおもてなしの心で新生活への架け橋に

法人名	株式会社 FREA
代表者名	山川 奈々
事業概要	中所得者層の外国人に特化した不動産仲介サービス及び付随業務
創業年月	2015年9月
従業員数	4名
所在地	東京都千代田区麹町2-6-10 麹町フラッツ 4C
URL	http://tokyo-apartments.jp/jp/service/



NANA YAMAKAWA

中所得者層の外国人に特化した不動産の仲介業をされていますが、業務内容にはどのような特徴があるのでしょうか？

都内の定住外国人は、この数年で10倍に急増したと言われています。ところが、企業による手厚いサポートや既存市場のあるエグゼクティブ層、若者向けのシェアハウス物件などが充実しているのとは対照的に、中所得層の物件探しは適切な仲介会社がほとんどなく、ハードルが高いものとなっております。その大きな壁となっていたのが、保証人、審査など日本の不動産業界特有の慣習、さらに言葉や各種書類取得の煩雑さによる手続き上の問題でした。たとえ優良企業の社員でも、外国人というだけで難色を示す貸主も少なくなかったのです。

当社はこうした不動産業界の状況に一石を投じ、来日を控えた外国人クライアントに対しては物件情報のほか、日本の特殊な不動産事情なども資料提供して、綿密な事前準備を行って

います。来日後は物件の内覧から契約まで、またオプションとして電気や水道、携帯電話など生活インフラの整備、家具家電のリースなど、外国語に堪能なスタッフによる全面的なサポート業務を行っています。



オプションである生活インフラの整備、家具家電のリースは設営の立ち合いまで実施

起業された理由を教えてください。また、当初はどのような苦労があったのでしょうか？

不動産仲介会社でアルバイトをした際、前述の問題に直面した事がきっかけでした。力になりたくても他業者すらあてにならない現状に驚き、この需要に対して自分が何とかできれば……。そんな一心から、当社を創業しました。以前は証券会社でREITという不動産投資信託を扱うことに関連して、業界知識を習得するために宅建を取得したことも、思いがけず役立つことになりました。

創業当時は文字通り手探りで、不動産管理会社に片っ端から電話をかけ続けるも、外国人の受け入れをOKしてくれる業者は100件中3件といった有様でした。

そんな中でも諦めず、コツコツと続けてきたのが功を奏したのか、最近では管理会社からのアプローチにより、当社であれば外国人OKという紹介物件も増えてきています。空室率の増加に加え、急増する外国人市場を押さえたい業者の思惑もあったのでしょうか。外国人専門の先駆けとして当社の認知度が上昇するとともに、大手業者から声が掛かるようになったのは、大変ありがたい事だと感じています。

外国人クライアントへの対応で難しさを感じる点や、工夫されている事はありますか？

日本人と比べて自己主張の強い方が多く、手間も根気も必要な場合もあります。賃貸契約に関わる段取りには状況に応



日本の賃貸事情、都内の物件相場をクライアントに案内する文書

じて臨機応変に対応したり、クライアントの希望に対しシビアな金額交渉が必要なこともありました。価値観の違いを認識し、精神的にもタフであることが必要だと思います。

何より、当社の使命はクライアントの信頼を得て、その方にとってベストな物件を探すことです。そんな中で最近では口コミによるご紹介も増え、当社の業務を評価いただけたという自信にもつながっています。

公社の創業助成事業を利用された事で、事業にはどのような変化がありましたか？

一人で創業した当時はとにかく忙しく、半年後に助成金をいただく事ができたのは抜群のタイミングでした。当社の業務には語学力、コミュニケーション能力が不可欠ですが、有能な人材に出会ったタイミングで迷わず採用できたのは、業務拡大の上でも、自分自身が安心して仕事をする上でも大きな転機になったと思います。

人件費のほかには広告費、賃借料で等分に使わせていただきました。これがなければ、自ら大きなリスクを負ってチャレンジすることは出来なかったと思います。

創業直後から複数の賞を取られていますが、受賞後に変化した事はありますか？

創業から1年弱で、まず外国人向けに住宅情報を提供する「Real Estate Japan BEST AGENT AWARD」の第3位、続いて「女性起業チャレンジ制度」のグランプリをいただく事ができました。これらが弾みとなったのか、創業2年後には大手不動産会社が主催する「Corporate Accelerator Program」の特別賞を受賞しました。

日本で新生活を始める外国人と、不動産オーナー様が安心

できる賃貸システムのプラットフォーム作りを目指して起業しましたが、地道に仕事をするだけで先が見えない日々には漠然とした不安を感じていたのも事実です。そんな時に客観的な評価をいただけた事が心強く、また同じ業界内へアピールできた効果もあって、新しいビジネスチャンスにつなげる事もできました。

今後の課題や、将来的に目指されている事業展開について教えてください。

業務提携や投資などのお話をいただけるのは大変ありがたい事です。経営者としての基礎知識や相談相手が少なく、自分では判断がつかねるのが目下の悩みです。

ただ私自身、新しいニーズを見つけて企画・発案する事には大きなやりがいを感じます。現在、当社はオフィスの賃貸業務も行っているのですが、そこから派生した業務が外国人への起業スタートアップ支援です。事業内容に魅力はあっても法的な要件が不足して諦めるケースを目の当たりにし、事務的な支援で貢献したいと考えたのです。こうした展開を視野に、インキュベーション・マネジャーの認定資格も取得して将来に備えている所です。

これから創業を考えている方へ、ご自身の経験をふまえてメッセージをお願いいたします。

起業してわかったのですが、経営者は自分で判断すべきことが多く、常に悩みや不安と対峙している孤独な存在です。そういった意味で、私にとって起業とは自分がチャレンジすると決めたことに対して戦っていく側面が強いですが、起業した当初の信念を忘れず、ひたすらに努力し継続していれば、手を差し伸べて一緒に戦ってくれる人、また取り組んできてくれたことを評価してくれる人、いろんな人が起業信念を支えてくれることになるはず。孤独な中にも光は差し、大きな学びや喜びとなって自分を成長させてくれると思いますよ。



スタッフは全員女性。「気配りができる有能な人材が集まってくれました」と山川社長

「全国最安値保証」の男性専用脱毛サロンで 圧倒的な信頼感によるチェーン展開を目指す

法人名	株式会社スニーズ
代表者名	土橋 和貴
事業概要	メンズ脱毛サロン「レイロール」の運営
創業年月	2014年12月
従業員数	10名
所在地	東京都豊島区南池袋1-20-1 横田ビル9階C
URL	http://rayrole.jp/



KAZUKI DOBASHI

メンズ脱毛サロンを創業された経緯とは？

その際、どのような準備をされましたか？

元々はシステムエンジニアとして会社勤めをしながら起業を目指し、新しいビジネスモデルを探していました。そんな中で男性専用の脱毛サロン事業に着目したのは、ユーザーとしての自身の体験がきっかけです。脱毛自体の効果には非常に満足していたものの、競争が激しい女性向けの脱毛サロンに対し、当時のメンズ脱毛はとにかく割高でした。怪しげな雑居ビル内にある個人サロンも多く、女性客と鉢合わせする居心地の悪さもあったため、これを改善すればチャンスは大きいと感じたのです。

偶然とはいえ追い風となったのが、女性向け大手脱毛サロンでトップの営業成績を上げた妹の協力を得られた事です。さらに創業前には友人や街頭インタビューから300人分のアンケートを集め、メンズ脱毛の潜在的な需要を確認しました。

店舗物件はターミナルで家賃相場も安い池袋に狙いを定め、創業を決意してから法人設立までに5カ月、さらにオープンまで3カ月と、他店に先を越されないよう、スピード感を持って準備を進めました。

オリジナルの男性専用脱毛マシンを開発した理由と、その特徴を教えてください

従来のサロンにあるマシンの多くは女性向けに作られているため、男性の太く濃い毛への確実な効果を求めて、パワー

の強い脱毛機をメーカーと共同で開発しました。痛みを軽減するために冷却装置も搭載しています。またキャパシターを通常の倍以上搭載させたことで、安定した出力を維持しながらも1秒間に最大3発まで照射ができるようになり、施術時間がより短縮され、ベッドの回転率を上げることに成功しました。

「全国最安値保証」を実施されていますが、これを可能にした理由をお聞かせください。

まず行ったのが、他店の徹底的な価格調査です。その上で脱毛機の本体価格、家賃や人件費などから原価をざっくり計算し、ベッド数と回転率を掛け合わせた結果、このような低価格で勝負できる見通しが立ちました。また、他店に比べて広告費を極力抑え、紹介特典などで顧客増ができた事も理由のひとつだと思います。

顧客サービスで意識されている点は？

とにかく重視しているのは「信頼感」です。1店舗目のオープン当初から個人サロンのような雰囲気は排除し、ロゴや内装もチェーン店のようなイメージを打ち出しています。さらにカウンセリングルームにはドアを取り付けないことで圧迫感をなくし、カギ付きのロッカーを設置したり、万一の場合に備えて医療機関と提携するなど、環境の整備にも配慮しました。

10回のコース完了後は80%割引で施術を受けられる「完



純国産脱毛メーカーと共同で開発したオリジナルの脱毛マシン。男性特有の毛質に特化している

全脱毛サポート保証」も、当店の脱毛効果に自信があつての事です。クリアな料金体系をアピールし、お客様に安心して利用いただける仕組みを構築しています。

創業から3店舗目オープンへの流れと採用・教育について教えてください。

オープン直後は、友人や紹介客で何とか乗り切った感じでした。お客様で1年目から黒字ではあったものの、妹と2人きりで店舗運営には常にプレッシャーがありましたね。そんな中でも少しずつ従業員を増やし、売上も安定してきた頃、千葉方面の新規顧客を掘り起こすべく2店舗目の錦糸町店を2017年7月にオープンしました。お陰様で業績も良く、続く2018年1月には渋谷に3店舗目を新店する運びとなりました。

スタッフ増員にとまない、心掛けているのは定期的な技術チェックや業務マニュアルの見直しです。さらに全体会議などで従業員のモチベーションを維持しながら、管理職の育成にも今後、力を入れるつもりです。

独自の顧客管理システムを構築されたとの事、その内容や目的はどのようなものですか？

住所ほかのユーザー属性をデータ化し、分析する当社独自のツールです。前職の経験を活かして自分で設計を行い、システム作成は業者に依頼しました。ターゲットを絞ったDMの送付など、既存客の掘り起こしによるリピーター獲得に役立っています。その後の店舗拡大にとまない、システム関連はエクセルから全店同時管理できるクラウドへ移行するという転換もありました。

「創業助成事業」を申請された経緯は？また、その効果や感想を教えてください。

お世話になっている税理士さんから教えていただいたのがきっかけでした。実は他にも受けている補助金はあったのですが、公社でとにかく、手続きをスムーズに進めていただいた事がありがたかったです。用途はスマホページの作成、事務所の賃借料、リスティング広告の費用などでしたが、いずれもこの助成金がなければチャレンジできなかった事ばかり。新しい事業展開のきっかけ作りができた意味でも、大きなチャンスを与えていただいた事に感謝しています。

今後、目指している事業展開はありますか？

創業以来、「ヒゲ剃りが楽になった」「若く見られるようになった」というお客様の声を頂くのは本当に嬉しい事です。スポーツやアウトドア、さらには将来の介護に備えて脱毛される方など、さまざまな需要がある事も新たな発見でした。今後は直営店のほか、脱毛マシンのリースによるフランチャイズ展開も予定しています。物件情報には常にアンテナを張りつつ、2020年中に10店舗、行く行くは50、100店舗と増やして「メンズ脱毛といえばレイロール」と誰もが連想するサロンを目指せたらと思います。

最後に、創業を考えている方へひと言アドバイスをお願いいたします。

もし創業を決意したのなら、慎重に吟味する事はもちろん必要ですが、すぐに・必ず・できるまで行動することが大切だと感じています。幸いな事に、日本には公社の助成金を始めとする制度がさまざまに整っているので、利用しない手はありません。人生は1度きりです。後悔することなく、チャレンジしてほしいと思います。



3店舗目としてオープンした渋谷店も好調なスタートを切った

お問い合わせ先



TOKYO創業ステーション 2階 創業ワンストップサポートフロア

(公財)東京都中小企業振興公社
事業戦略部 創業支援課 創業助成係

〒100-0005 千代田区丸の内 2-1-1
明治安田生命ビル低層棟 2階

TEL: **03-5220-1142** FAX: **03-5220-1144**

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

e-mail: sogyo@tokyo-kosha.or.jp



アクセス

- JR 東京駅丸の内南口から徒歩 5 分
- JR 有楽町駅国際フォーラム口から徒歩 5 分
- 東京メトロ丸の内線東京駅から徒歩 5 分
- 東京メトロ有楽町線有楽町駅から徒歩 5 分
- 東京メトロ千代田線・日比谷線・都営三田線日比谷駅から徒歩 8 分
- 東京メトロ千代田線二重橋前駅 3 番出口直結

公社 創業助成事業

検索