

焦らず一步一步前に

じゅうたん輸入販売 吉田 純子さん(52・温水)
2023年受講生

仕入れたじゅうたんの縫い目や角などを丁寧に確認する吉田さん

「敷くだけで部屋の雰囲気や人の気分も変えられる大切なアイテム」。そう話す吉田さんは、きめ細かい文様が織られたじゅうたんのほつれや縫い目を確かめ、お客さんへの発送準備を進めます。

吉田さんは夫のハッシュェムさんとの結婚を機に、10年以上イランで暮らし、14年前に日本へ帰国。市内の食品会社でパートタイムとして働いていました。3年前、仕事のためイランと日本を行き来するハッシュェムさんと一緒に何かビジネスができなかと考えました。その時、頭に浮かんだのがイランで有名なペルシャじゅうたんです。「手織りの品は手入れが難しく高価。安価な機械織り

なら手に取りやすい」と本場イランから輸入したじゅうたんのインターネット販売を始めました。

不安が自信に変わる

販売する品物や仕入れ先は、イランにいるハッシュェムさんが決定。輸入した製品の品質確認や販売サイトへの掲載、梱包・発送などが吉田さんの仕事です。初めは個人事業主として出品していましたが、仕入れ先を増やすため昨年1月に会社を立ち上げました。

設立したものの経営の知識不足から不安を抱えていた吉田さんの目に止まったのが、あつぎ起業スクール

特集 あつぎ起業スクールで夢を後押し

新たな未来を

切り開く

幼い頃に描いた夢を

パン工房 松村 浩一さん(43・上吉沢)
2017年受講生

顔を出した太陽が光を差す頃、工房には香ばしい香りが立ち込めます。きつね色に焼き上がったパンをオーブンから取り出す松村さんは、起業スクールの卒業生です。「生地は繊細。成形の方法や卵の塗り方一つで出来具合が変わる」。松村さんのお店はオープンして7年目を迎えます。

作ったパンを多くの人に

幼い時から、とにかくパンが好き



1日400～600個のパンを一人で作る松村さん



一つ一つ丁寧に成形



自宅を改装した店舗

だった松村さん。種類の豊富さに興味を持ち、作る仕事をしたいと考えていました。自分の店を持つために商業科の高校

で簿記を学び、パン作りのアルバイトも経験。大学卒業後は、作り方や開発の技術を学ぶため、フリーターとして、大手企業や個人店など、いくつもの店舗で経験を積みました。

起業に踏み出したのは、北海道の菓子製造会社で人材育成や商品開発などに没頭していた35歳の頃。新規店舗の開店に向けて生地を考案したのがきっかけです。「開発した製品がヒットしてうれしかった。店を開き、自分のパンを多くの人に味わってほしい気持ちが大きくなった」と、

起業を決め、地元の厚木に戻ってきました。

お客さんとの大切な時間を

起業スクールを知ったのは、起業に向け準備を進め、市の補助金などを調べていた時。「一度立ち止まり、自分の考えや方向性が正しいか確認してみよう」と受講を決意しました。講座では、税理士や中小企業診断士など各分野の専門家が一堂に集まり、起業の計画や経営戦略などの話が聞けました。「良い点と悪い点をハッキリ言ってもらい、起業前に伸ばす部分と改善点が明確になった」と、話します。

オープン当初は、店が市街地から離れていたこともあり、ネット販売や卸売りに重点を置いていました。しかし、SNSでの宣伝やお客さんの口コミで、想定以上に客足が増え、開店直後にパンが売り切れる状態に。楽しみに来てくれたお客さんがっかりさせないようにと店頭販売



店頭に立ちお客さんとの会話を心がける



2つの倉庫で約350種類を備えている



イランにいるハッシュェムさんに電話で連絡

一枚を提供したい」と話します。起業して1年半、購入してくれたお客さんは北海道から沖縄まで全国にわたります。「将来的には、ネット販売だけでなく、自分の店舗を持ちたい」。次なる目標に向かい歩み続ける吉田さんは、今日も仕入れたばかりのじゅうたんを床いっぱいに広げています。

イランと日本の懸け橋に

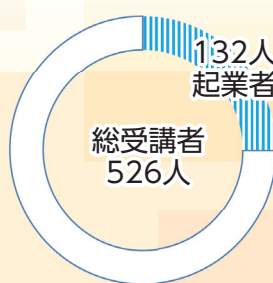
イランでは裕福な人もそうでない人も必ず部屋に敷いてあるほど生活に欠かせないじゅうたん。「イランの人はみんな心が温かかった。じゅうたんを通してイランの伝統や魅力を伝えられたら」と吉田さんは笑顔を見せます。「お客さんが喜んでくれるのが一番うれしい。じゅうたんの柄や色はさまざまなので、気に入



機械織りのじゅうたんは丈夫で手洗いもできる

あつぎ起業スクールとは？

起業に必要な知識を専門家から幅広く学べる講座で、これまで526人が受講しています。起業を目指す人を後押しし、市内の産業の活性化につなげるため、受講後も相談や創業に伴う税の優遇措置などサポート体制を整えています。



店内には25～30種類のパンが並び

にも力を入れ、店頭に並べるパンの製造数を増やしました。「営業時間が延びてお客さんと顔を合わせられる機会も増えた。起業前の研究や開発の仕事ではできなかったこと」と笑顔を見せます。販売時は店頭に立ち、お客さんとの何げない会話を大切にしています。松村さんのパン屋は、昨年に法人化。パティシエで妻の夏子さんと二人で営み、週2回の店頭販売に加え、市内の旅館や県内の飲食店などにも納品しています。「やりたいことに向かい、動き出したから今がある。まずはスタートを切ることが大切」と振り返る松村さん。「おいしいだけでなく、そこに楽しもうれしさを込めたパンを作りたい」。そう話す松村さんの目は、きらきらと輝いていました。

創業をサポート

創業に向け、市や各機関が段階に応じたサポートをしています。内容などの詳細は市HPに掲載。(サポート名／窓口)



詳細はこちら

●特定創業支援

市内での創業に必要な知識などを学べる講座や手続き・資金調達の相談窓口。修了者は創業に伴う税や融資の優遇措置が受けられます。

- ・あつぎ起業スクール
- ・創業ハンズオン支援／指定の金融機関

●相談

中小企業診断士などの専門家による助言、経営・融資などの相談ができます。

- ・相談サポート
- ・起業・経営なんでも相談会
- ・土曜経営相談会、経営相談窓口／厚木商工会議所

など

●融資・補助制度

創業する方への融資や、金融機関に支払った利子、信用保証料の一部を補助する制度があります。

- ・県創業支援融資／指定の金融機関
- ・創業者向け融資／日本政策金融公庫
- ・利子補給・信用保証料補助制度など

まずは気軽に相談を

NPOあつぎみらい21
中小企業診断士 伊藤 裕美子さん(63)

皆さんの描いた夢を実現できるよう、市の無料相談や起業スクールなどで多くの話を聞き、一人一人に合わせたサポートを心がけています。起業への一歩を踏み出すためには、不安や悩みを解消することが大切です。経営や融資、起業に向けた課題解決など、支援体制が整っているので、「こんなささいなことを聞いていいのかな」と思わず、積極的に相談窓口を活用してほしいです。

募集 あつぎ起業
スクール受講生

専門家から、経営の基本を学べます。
産業振興課 ☎225-2832



詳細はこちら

《日時》8月31日、9月7・14・21・28日、
10月12日(全6回)
13～17時《対象》市内で起業予定または起業後
原則1年以内の方30人程度《場所》厚木商工会議所
《費用》6000円
《内容》成功する起業の条件、マーケティング戦略、
ビジネスモデルの作成、資金・利益計画、
融資制度・体験談の紹介、個別相談など

産業振興課や公民館、市HPなどにある申込書を直接または郵送、ファクス、Eメールで7月1～31日(必着)に〒243-0017栄町1-16-15厚木商工会議所 ☎221-2153・FAX 221-2152・✉kigyoun@atsugicci.or.jpへ。市HPからも申し込み可。選考あり。