



創業事例集
(チャレンジ東大阪!)

創刊号

日本政策金融公庫
東大阪支店

My way Our way

自分らしくあるために
想いをカタチにした
「4人の創業ストーリー」

My Way Our way

ラーメンだけじゃなくて、
夢を語る空間にしたい。

Interview 01

上野駿太さん

夢を語れ大阪 (ラーメン店)

(東大阪市上小阪)

「夢を語るラーメン屋」

学生の頃からラーメンが好きで年間300杯ぐらい食べ歩きをしていました。そのうちにラーメンで会社経営をしたいと思うようになり、数あるラーメン店の中で一番心を動かされた店が「夢を語れ」でした。「夢を語れ」とは、全国に夢を語る空間を作り日本を元気に、というコンセプトで始まったラーメン屋。創業者に話を聞きに行き採用されたんですが、当時の社会状況や、プライベートな理由で見送ったんです。会社員を続けながら「やっぱりラーメン屋をやりたい」と思っていた頃「夢を語れ 滋賀」がオープンすることを知り、会社を辞めて修行。今年の1月に「夢を語れ 大阪」をオープンしました。



起業しようと思うなら、夢を持つことを真剣に考える。
そして覚悟を決める。覚悟がないと自営業はたちゆかない。



若者のパワーが鍵になる

縁もゆかりもない東大阪を選んだ理由は、大学が近くにあって近大生がいたこと。夢を語る空間を作ろうと思うと、若者のパワーが鍵になる。競合がいなくて若者のパワーを感じる場所となった時に「ここだ!」と。



出来上がるまでのストーリーに魅了

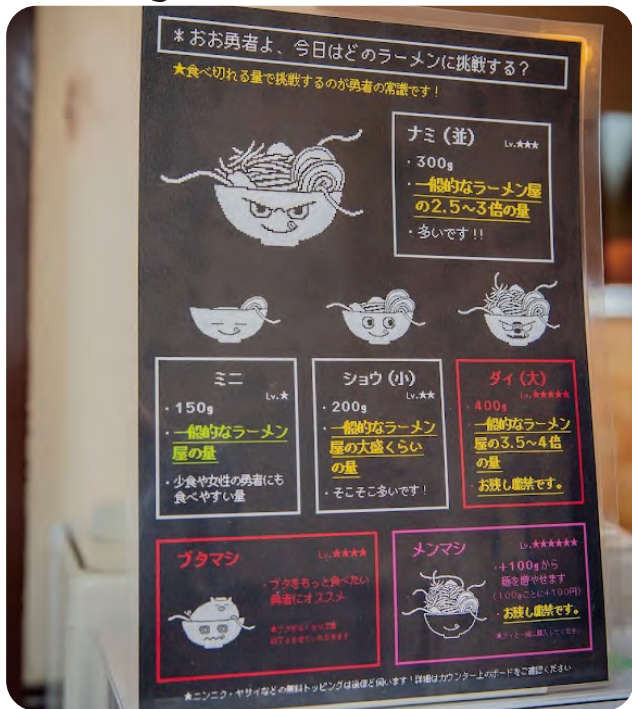
会社員時代にたくさんのラーメン屋を訪れました。ラーメン店主やラーメン一杯が出来上がるまでのストーリーを知れば知るほど「かっこいいな」と憧れるようになりました。



実は幼稚園のアルバムを見たら、
将来の夢は「ラーメン屋」って書いてたんですよ。

My Way Our way

起業は自己表現の場、
楽しんでいきたい。



ゲームのRPGをコンセプトに

どんなお店にしようかと修行中に思いついたのがゲームのRPG。「仲間が増える・ワクワクする・レベルアップする・呪文」という4つのキーワードが浮かんで、それが「夢を語って叶えていくこと」と「うちのラーメン屋」と繋がったんです。

お店でいきなり夢を語るのには恥ずかしいし抵抗があると思います。RPGをコンセプトにすることで、お客さんがワクワクと夢を語りやすい雰囲気になるかなと。

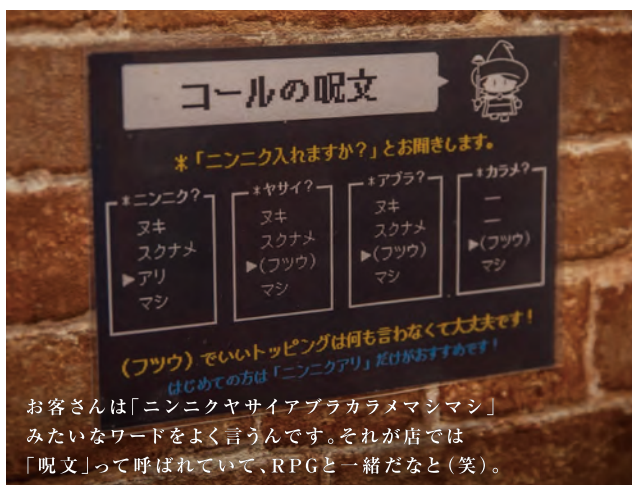
例えば、街なかでは被り物をしない人たちも、ディズニーランドやユニバでは平気でみんな被りますよね。うちのお店は「ここに来たら夢を語っちゃおうかな」と思えるおもしろおかしな空間にしたいんです。



ユメカードに、お客さんの夢を書いてもらえたら

夢は今を楽しく生きるために

夢ってどんどん新しく生まれるもの。夢を叶えることが目的というよりは、今を楽しく生きるために夢を見つけて、それを追っていくことが一番大事。ラーメン屋になるっていう夢が叶って嬉しいけれど、次のステップを見据えて、やりたいことをどんどんやっていきたいですね。



お客さんは「ニンニクヤサイアバラカラムエマシマシ」みたいなワードをよく言うんです。それが店では「呪文」って呼ばれていて、RPGと一緒にだと(笑)。



Interview 02

関森 浩行 さん

合同会社 憩い(障害者支援事業) (東大阪市茨川町)

我が家のようなアットホーム感を大切にしています。

昨年から2つのグループホームを経営し始め、障がい者の生活の場とショートステイの場を提供しています。最初は、認知症や高齢者のグループホームでアルバイトから始めました。認知症や介護の知識はありませんでしたが、一緒にご飯を作ったり、部屋の掃除をしたり、排泄のお世話をしたり。失敗したり怒られたりしながらも「おもしろい」と感じていました。そこから、障がい者の相談員の資格を取りました。その中で、障がい者の方が安心して生活できる場所の少なさを感じていたのです、これは起業のチャンスだなと。大切にしていることはアットホーム感。お部屋も基準よりも広めに、施設というよりは「我が家」を目指しました。年代は20代から50代まで。生活スタイルは様々なので、なるべく利用者さんに合わせて運営しています。レクリエーションが豊富で、週末に遊びに行ったり、手芸をしたり、甘いものを作ったり。皆さん仲良くされているのでコミュニケーションがよく取れていますね。

障がい者の方が安心して生活できる場所を提供したい



勉強して始めるより、始めながら勉強する
実際やってるから勉強にどんどん繋がっていく。



地域の皆様への配慮も大切に

グループホームは反対されることが多い事業で、地域の方に警戒されることもあります。近所の迷惑にならないようにしてほしいとか、騒音問題とか。地域の皆さんの気持ちもわかるので、施設を開放したり、利用者さんから積極的に挨拶するよう促したり。とにかく丁寧に説明するようにしています。

東大阪で創業した理由は、自宅から近かったから。

妻(磨美さん)と事業を立ち上げ共に運営しています。東大阪で創業した理由は、自宅から近かったから。4人の子供がいるので遠くないと(笑)。自治会やPTAにも入っているため、地域との繋がりが深くやりやすさもありました。



My Way Our way

次は、働く場所を作りたい。



妻・磨美さんの繋がりです。皆で話し合いながら方向性を決めている



利用者さんがスタッフと一緒に手作りした作品。

それぞれの得意を仕事にできたら

住む場所を作ることが出来たので、次は働く場所を作りたい。利用者の中には外に働きに出ても続かなかったり、揉めて帰ってくることもある。そもそも働きにいけない人もいる。顔を見知ったメンバーとだったら一緒に働きやすいだろうし、それぞれの得意を仕事にできたらなど。同じ仕事をみんなでやるのではなく、一人一人に合わせられるよう準備していて、年内には始められそうです。ゆくゆくはバトミントンの実業団チームを作りたい。アルバイトに来ていたバトミントン部の学生たちが、卒業したら競技を辞めてしまうのがもったいなく感じている。チームをつくれたら引き続き働いてもらえる。専用練習場ができれば、一般の方に貸し出すことができる。

その管理を利用者や障がい者の仕事としてやってもらう。そうすると全部繋がってくるんです。事業を広げるよりも全部が繋がるように循環させたい。



実業団の夢が叶ったら、今度はキャンプ場やグランピング場をやりたいですね。それが出来たら、またやりたいことが出てくるかもしれない。元気なうちにやろう！って思うと、本当に止まらない(笑)。夢がいっぱいあって、スマホに書き留めてるんです。夢ですけどね(笑)



Interview 03

中橋弘貴さん

大翔株式会社 (調味料の製造販売)
(東大阪市稲田本町)

「小ロット製造で、融通が効く、 小回りが効くという点はウリ」

2020年の冬にコロナ禍の中、調味料の製造販売事業で創業しました。約1年半が過ぎて、ようやく形になってきました。以前は同じような食品製造の会社で、営業担当として17年ほど働いていました。取引先でいろんなご意見を伺っているうちに、お客様と もっと繋がって事業をやりたいと独立を決めました。うちの会社の特徴は、お客様の要望に応じて小ロットで製造できる点。大手だと1万本ぐらいからしか作れませんが、うちなら200本、300本から対応できて手作り感もある。量が少ないので、お客様も依頼しやすいし、お客様のオリジナル商品も作りやすいんです。商品の試作は、数値を記録しながら行います。開発期間は様々ですが、長いものは半年くらいかかって完成したのものもあります。

起業するには、仲間が大切。
仲間がいてこそ続けられると思う。



外食して味の勉強は欠かさない。



お客様からのオーダー商品

売上の9割近くがお客様のオリジナルの商品。ポン酢やダシなどの和風調味料から、焼肉のたれや唐揚げ用の漬け込みのタレもあります。地方の特産にもアンテナをはりながら味の勉強をしています。

従業員は3人。機械の選別や調達は大変でした

シンクや棚などの設備は今までお付き合いしてきたお客様の仲介で、大半を譲っていただきました。独立する時も「やるんやったら育てたる」と、たくさんのお客様から後押しをいただいて、起業に至りました。創業した初年度は一年のうち10ヶ月が緊急事態宣言。計画では毎日動くはずだったんですが、一週間に一回製造するレベルで不安でいっぱいでした。今年に入ってようやく軌道に乗りましたが、ホントに皆さんに助けられて今があります。お客様は関西がメイン。特に大阪が多かったということもあり、縁があって東大阪の物件を紹介いただきました。東大阪は大阪市内にも出やすく、営業や配達の利便性が高いですね。



My Way Our way

ゆずの香りが豊かな
オリジナル商品「至福ゆずぽん酢」



ニーズに応えられる商品を提供していきたいです

最近では食品業界に限らず、他業種のニーズにも応えられるよう間屋さんやタッグを組みながら、営業に回らせていただいたりもしています。

外食以外にも、病院関係や老人ホーム、給食関係などに参入できたら。うちは小ロット製造なので栄養面での塩分調整や食品のアレルギーにも対応できるので、強みになると思います。

車屋さんや不動産屋さんの販促用に、オリジナルラベルを貼った商品を提供させていただくこともありますよ。ラベルもデザイン会社と提携して、簡単に商品化できるようにしています。

どこでも手に入るような商品ではなく、お客様の声と、原材料にもこだわってひとひねりした商品を提供していきたいですね。



今後は弊社オリジナルの商品作りに 力を入れていきたい

最初はお客様の商品だけを製造していたんですが、最近ようやく自社オリジナルのポン酢や焼肉のたれを製造できるようになりました。たくさんの種類を作るよりも、質にこだわっていきたくです。今のところは小売販売もしていないし、オンラインショップもないんですが(笑)。個人的に買いたいと言ってくださいお客様に向けて販売していますが、おかげさまで好評です。食品業界に限らず、さまざまな業種のお客様とアットホームな雰囲気でお取引させていただける会社にしていきたいですね。商品を完成させた時に「よっしゃ、これでいこか!」「これから一緒に広げていこうな」と、お客様に言っていた瞬間が一番の喜びです。

Interview 04

山下かおりさん

ulula (美容室)
(東大阪市稲葉)

コロナ禍での独立

お客さんに一から十まで携わりたいという思いから、マンツーマンの美容室としてオープンしました。コロナ禍が始まる2020年2月のスタートでしたが、人が集まるお店にはいけない状況が追い風になりました。

美容師としては今年で20周年。「働いてみて合わなかったらすぐに辞める」と始めて今に至ります。楽しかったんですね。一般的に美容室ってカットやシャンプーなど、内容によって担当が変わります。でも、私を指名して下さる方は、カットだけを求めて来てくださるわけではなく、コミュニケーションも含めて私と一緒に過ごす時間に意味を感じて指名してくれているのかなと思ったんです。マンツーマンでやるようになってから、私もより楽しく仕事できていますし、お客さんも以前より悩みを打ち明けてくれるようになりました。その悩みを聞いていくうちに、もっとこういう美容師になりたいって思えて、日々刺激をいただいています。

一生、付き合えるお客さまとの関係性を、もっと作りたかった



私にとっても、家みたいに落ち着く空間です



『気兼ねなく』がコンセプト 気兼ねなく家族連れて来店できたり、周囲を全く気にする事なく自分時間に浸れたり…半個室のシャンプーブースや鏡越しにお子様を映してくれるキッズスペースには、そんなこだわりがあります。普通美容室だと少し気になってしまいがちな事を極力なくそうと思えました。なにより「気兼ねなく」なんでも話せる。家のようにくつろげる空間が、ululaの大切なコンセプトの一つです。

東大阪は地元で、同世代のお客さんが親になって子どもを連れて来たりもします。こうやってお客さんの人生を追っていきたい。



楽しく仕事を出来る方法を見つけ続けていきたいな思っています。



質の高いコミュニケーションを取っていきたい

路面店ではない場所が良かった。最初から宣伝をする気がなくて、ここにきている人だけが知っているお店にしたかった。お客さんが新規の方を紹介してくださる形だと、お互いに思い入れを持って繋がれるし、私も仕事により一層気持ちが入る。「生涯美容師」を目指しているので、お客さんとの最初の出会いを大切にしたいんです。初回から一生お付き合いしたいなって、お互いに思えたら。そう思ってあえて広告をうたない、集客をしないと決めました。基本はひっそりやっています(笑)。私もお客さんも老いていくので、お客さんが望む抗い方に柔軟に寄り添いたい。楽しくキレイに年を重ねて欲しいので、お客さんとの距離をできるだけ縮めて、お客さんが納得できるようなアドバイスをしていきたいです。

人との繋がりを大切に

今年5月に私がコロナになって3週間弱お店を閉めました。相当数のお客さんが、営業再開以降に予約をずらして下さった。「元気になるの待ってます」って言うだけで自分の存在価値がわかった時期ではありませんね。「すぐく髪の毛が抜いやすかった」「友達に褒められた」と、自分の手から生み出したもので喜んでもらえるのはやっぱり嬉しいです。昨年は、医療従事者の方はすべて無料にしました。コロナ禍で自分ができることは何かと思ったときに、ふと思いつきました。

ひとりだからこそできることを探してやっていきたい。このスペースを活用して、新たな挑戦をしてみたい人(特に、私と同じママたち)とも繋がっていきたくて考えています。自分の中でひらめいたことを大事に、楽しく仕事をしていきたいです。



日本公庫がお届けするお役立ち情報一覧

日本公庫国民生活事業では、お客さまの経営状況に応じたさまざまな情報を無料でご提供していますので、どうぞご利用ください。

✓ 販路拡大、仕入先開拓をしたい

○ 「日本公庫インターネットビジネスマッチング」

日本公庫のお客さま同士で、自由に商談や問い合わせができるWebサイトです。

※ご利用にあたっては会員登録（無料）が必要です。



アクセスはこちらから↓



✓ 経営状況の自己点検をしてみたい

○ 経営状況自己診断ツール「シグナル」

経営状況を簡単に自己診断できるチェックノートを用意しています。自社の状況を見える化することで、課題の把握や、対策の検討にお役立てください。



アクセスはこちらから↓



✓ 自社の財務状況を把握したい

○ 財務診断サービス

日本公庫HPでお客さまの決算情報を入力することで、主な財務指標の状況や業界平均（「小企業の経営指標」のデータ）との比較ができます。業界平均値のみのご確認も可能です。



アクセスはこちらから↓



✓ スムーズに事業拡大をしたいため、後継者不在で困っている方の事業を受け継ぎたい

○ 事業承継マッチング支援

後継者がいないために「事業を譲り渡したい」とお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて「事業を受けたい」とお考えの方をつなぐマッチングサービスを行っています。



アクセスはこちらから↓



✓ 飲食店などの経営に役立つ情報がほしい

○ 生活衛生だより (年4回発行:1月、4月、7月、11月)

飲食店、理・美容室、ホテル・旅館などの生活衛生関係営業に関する調査結果や専門家の経営アドバイス、特徴のある企業事例を紹介しています。



アクセスはこちらから↓



✓ 海外展開をしてみたい

○ 海外展開お役立ち情報

海外展開を図るお客さまに対し、輸出に関するお役立ち情報や海外展開事例など、幅広い情報をご提供しています。



アクセスはこちらから↓



✓ 創業に関する情報がほしい

○ 創業関連情報

創業者向けのセミナー情報や先輩起業家の事例など、創業時や創業後に役立つさまざまな情報をご提供しています。



アクセスはこちらから↓



✓ 地域や社会の課題解決のためにソーシャルビジネスをしたい

○ ソーシャルビジネス支援

ソーシャルビジネスに取り組む皆さま向けの特設ページです。事業計画の策定ツールなど、経営に役立つさまざまな情報をご提供しています。



アクセスはこちらから↓



✓ 定期的に経営に関する情報がほしい

○ 事業者サポートマガジン、起業家応援マガジン

定期的に専門家による経営アドバイスやセミナー情報、創業時や創業に役立つ情報をお届けしています。

※ご利用にあたっては、無料の会員専用サイト「日本公庫ダイレクト」に会員登録いただく必要があります。



アクセスはこちらから↓



詳細な情報については、東大阪支店国民生活事業の窓口までお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

〒577-0054 東大阪市高井田元町2-9-2
TEL 0570-068663

My way Our way

日本政策金融公庫東大阪支店国民生活事業
創業事例集(チャレンジ東大阪!)制作チーム



(令和4年8月発行)



日本政策金融公庫
東大阪支店

本冊子掲載の記事、写真、イラストなどの無断転用・転載はお断りします。