



日本政策金融公庫
国民生活事業

4人の.. ワタシ流

No. 38
創業事例集

私が主役の人生を

Case1

3児の母が営む
寄り添いの
美容サロン

Case2

歴史を受け継ぐ
街角の
ビストロ

Case3

夫婦で営む
地産地消の
菓子屋

Case4

秋田の自然が舞台
フリーウェディング
プランナー

Foundation
Example

「ワタシ流」がシゴトになる 私が主役の人生を

「こうありたい」という願いが、はじまりの合図。
子育てとの両立、故郷への貢献、第二の人生のスタート。
それぞれの転機を「創業」という形に変えて、理想の毎日を手に入れる。
4人のストーリーは、あなたの明日を変えるヒントになるはずです。

Case 1



Miwaka Ohashi

3児の母が営む
寄り添いの
美容サロン

仕事も育児もあきらめない。
創業で私らしい働き方を叶えました。
美容サロン「Cachette」大橋 実和子さん

Case 2



Norie Oishi

歴史を受け継ぐ
街角のビストロ

人生、流れに身を任せて。
私の“城”を子育て後の創業で実現しました。
ビストロ「チロル」大石 典絵さん

Case 3



Wakana Nomi

夫婦で営む
地産地消の
菓子屋

地産地消のスイーツで人と町を
笑顔にする夢を、夫の故郷で叶えました。
「菓子屋菜ノ花」能見 若菜さん

Case 4



Chikako Endo

秋田の自然が舞台
フリーウェディング
プランナー

故郷の秋田で
フリーウェディングの魅力を伝え続ける。
「Spell Wedding」遠藤 千賀子さん

日本政策金融公庫では、全国各地で開催している「創業セミナー」や女性創業者向けの融資制度の提供などを通じて、結婚、出産、子育てなどのライフイベントとの両立を図りながら、自らの夢の実現などにチャレンジする女性を応援しています。最新の情報は、日本政策金融公庫のホームページをご覧ください。

日本政策金融公庫のホームページ
<https://www.jfc.go.jp/>



Case 1

3児の母が営む
寄り添いの
美容サロン

仕事も育児もあきらめない。

創業で私らしい働き方を叶えました。



美容師の仕事と子どもたちとの時間。

どちらも大切にしたいと選んだ道がサロンの創業。

創業塾での出会いが夢への扉を開きました。

大橋 実和子さん

美容サロン「Cachette(カシェット)」経営

千葉県生まれ。美容専門学校を卒業後、千葉県内の美容室に勤務し技術を磨く。2025年2月には、10年以上のキャリアを生かして、自宅敷地内に自身の美容サロンを創業。現在は3人のお子さんを育てながら、サロンを営み、お客様一人ひとりに寄り添ったサービスを提供している。

夢を叶えた矢先に立ちはだかった、
仕事と育児の両立の壁

「将来の夢は美容師」。小学校の卒業アルバムにそう記すほど、美容師の仕事に憧れを抱いていたという大橋実和子さん。行きつけの美容室で働くスタッフを見て、「人をきれいにして喜ばれる仕事ってなんて素敵なんだろう」と胸をときめかせていたそうです。その憧れは、大人になっても色あせることなく、高校卒業後は、迷わず美容専門学校へ。その後、千葉県八街市の美容室に就職し、プロの美容師としてのキャリアをスタートさせます。

プライベートでは、22歳で出産。充実した毎日が待っているのかと思いきや、ここから仕事と育児に奔走する嵐のような日々が始まります。

「当時の勤務先は、自宅から車で1時間ほどかかる上に、朝は早く、帰日も遅い。しかも週末は仕事。保育園の送り迎

えを実家の母に頼ってなんとか仕事を続けていましたが、子どもとゆつくり過ごせる時間はほとんどありませんでした」

さらに、25歳の時には第二子を出産。1年間の産休を経て復帰したものの、子どもが2人となると仕事と育児の両立はより一層困難になり、大橋さんは、後ろ髪を引かれる思いで、約6年間勤務した美容室を退職することにしたのです。

美容師の仕事は続けたい。
情熱の先にあった
「創業」という選択肢

フルタイムでの仕事は断念したものの、美容師の仕事は続けたいと、今度はカラー専門店をパートとして働き始めることに。しかし、そこで改めて仕事への想いを再確認することになります。

「カラーだけでは物足りなさを感じてしまって。カットもパーマもすべて自分で手がけ、お客様をトータルで美しくする美容師でありたいと思ったのです」

働きながら育児をする大変さを感じながらも、「大好きな美容師の仕事にもっと打ち込みたい」という想いは強くなるばかり。しかしフルタイムで働けば、子どもたちとの時間を十分に持つことはできません。悩んだ末にたどり着いたのは、「自分の店を持つ」という選択肢でした。

しかし、店を持つことは決して簡単なことではなく、すぐに実現できることでもありません。創業となれば、美容師としてさらに技術を磨き、経験を積んでいく必要があります。そこで大橋さんは、自宅から近い美容室への転職を決意。面接時には「いずれ自分の店を持ちたい。そのためにこ



閑静な住宅街に佇む完全個室のプライベートサロン。
道路側にはあえて看板は設けず、隠れ家感を演出。

こで修業したい」と、自らの意思をはっきりと伝え、採用してもらったといいます。

また創業への道筋が明確になるにつれて、現実的な課題も浮上。それは夢を実現するための資金です。「融資を受けるにしても、ある程度の自己資金は必要」と考え、転職してから貯蓄を心がけたそうです。育児を優先するため、転職当初はパート勤務、さらに第三子の出産もあり、フルタイムで働けない期間もありましたが、何とか家計をやりくりしながら地道に資金を貯め、創業に備えたといいます。

「創業塾」への参加が転機に。
日本公庫との出会いで
大きく前進した創業計画

3年ほどかけて自己資金を貯めた後、大橋さんは資金調達に向けて動き始めます。

「自宅の敷地内に店舗を新築する計画を立てていたのに、融資を受けることも視野に入れていました。市役所に勤める知人に相談したところ、創業塾への参加を勧められたのです」

創業塾は、市役所や商工会議所などが連携して実施するセミナー。事業計画の立て方や資金調達の方法のほか、経営全般に関する知識を座学や実践を通じて体系的に学べます。

「私が一番印象に残っているのはグループディスカッション。

確かな技術力と温かい人柄で、お客様から厚い信頼を得ている大橋さん。

『広告に誤った価格を掲載してしまい、お客様が殺到。あな
たはどうしますか?』といった、経営者が直面しがちな課
題を取り上げ、意見交換を行うんです。自分では思いつか
ないような斬新な意見が飛び交い、とても勉強になりました
ね』

この創業塾に講師として招かれていたのが、日本政策金
融公庫の担当者。この出会いがきっかけとなり、創業計画
は実現に向かって大きく動き出すのです。

「敷居が高い」は思い込み。 日本公庫が夢への扉を開いてくれました

創業塾に参加する前から、日本公
庫のことを知っていたと話す大橋さ
ん。最初は「相談しづらい」「審査が厳
しそう」といった敷居の高いイメージ
があったそうです。しかし、実際に相談
してみると、その印象は180度変
わったといいます。

「担当の方はとても親身に話を聞いて
くれ、融資の手続きで分からないこ
とがあれば電話でも気軽に相談に
乗ってくれました。中でも驚いたのは
金利です。日本公庫は金利が高そうと
いう印象があったのですが、これは完
全に思い込みで、実際は逆でしたね」
資金調達に関しては、日本公庫の担
当者が、日本公庫と民間の金融機関
で連携して融資を行う「協調融資」を
提案。



店名「Cachette」はフランス語で「隠れ家」の意味。落ち着いた雰囲気店内は、ゆったりくつろげる空間に。

「住宅ローンの借入れをしている地元の信用金庫に話
をしてくれたんです。すでにお付き合いのある金融機関を
利用できたことは、大きな安心材料になりました」
日本公庫というパートナーを得た大橋さんは、サロンで
の勤務と並行しながら、融資の申請準備を行い、融資が決
定してからは、すぐに店舗の建設に着手。シャンプー台など
の設備選定も精力的に進めていきました。自身の店をオー
プンする一週間前まで、勤め先で仕事をしていたというか
ら驚きです。

創業
Before After

2013年
(25歳)

時間に追われる日々から、
家族との時間を楽しめる毎日へ

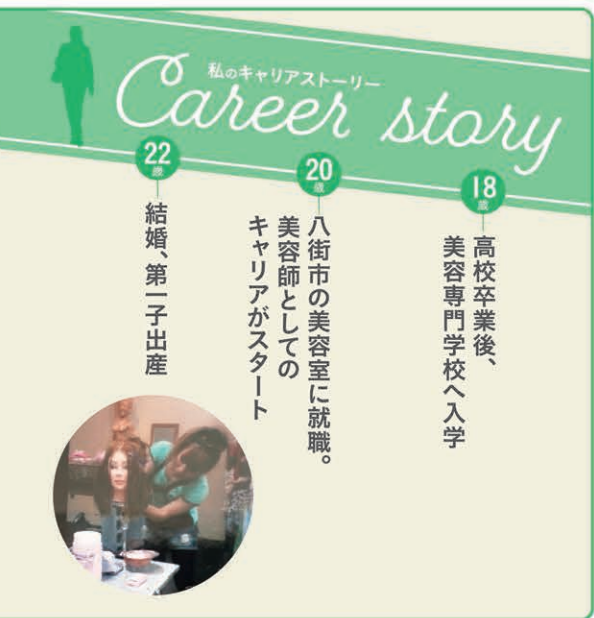
朝早く家を出て、夜遅くに帰宅する毎日。子どもたちとの時
間はほとんどなく、常に時間に追われていました。創業後
は、自分のペースで仕事ができるように。家族と過ごす時
間に加え収入も増え、充実した日々を送っています。

仕事もプライベートも充実。 創業はすべてを良い方向へ 導いてくれました

創業後は、家族との時間を持てるようになったと話す大
橋さん。自分のペースで仕事のスケジュールを組めるよう
なり、心身ともにゆとりが生まれたそうです。

「店が自宅の敷地内にあるので、仕事の合間に洗濯や夕
食の準備ができるんです。何よりうれしいのは、週末に休め
るようになり、家族で出かけられるようになったこと。子ど
もたちもすごく喜んでくれています」

また収入面でも創業はプラスに働いているといいます。
「融資の返済や経費など、支払うべきものはありますが、
自身の裁量で使用する商材を選び、それに見合った料金設
定をすることで、以前よりも収入は増えています」
創業後の課題であった「集客」も順調です。美容室の検



索・予約サイトやSNSを戦略
的に活用し、サロンの魅力を写
真や文章にこだわって丁寧に伝
えることで、新規顧客を着実に
増やしています。

さらにダンスを学ぶキッズに
人気の「コーンロウ」といった特
殊技術を提供するなど、他では
あまり見られない独自のサビー
スも展開。修業時代に培った技
術を自身の強みとすることで、
他店との差別化を図り、新たな
顧客の獲得につなげたいと意欲
を燃やしています。



「頭皮や髪を健やかにするサロン」がコンセプト。
お客様一人ひとりのお悩みに合わせたメニューをご提案。

夢を現実に変えた、 逆算思考の人生設計

独立を決断してから創業まで着実に歩みを進めてこれ
れた大橋さん。成功の秘訣はいったい何だったのでしょうか。
「漠然と『いつかやろう』ではなく、いつ独立するかを決
め、そこから逆算していつまでに何をすべきかを具体的に
計画していきました」

大橋さんの場合は、創業する日を決め、そこから「技術を
磨く」「経営のノウハウを学ぶ」「集客に向けて固定客を増
やす」といった目標を立て、それをいつまでに実践するの
か、詳細な計画を立て、実践していったそうです。

さらに、顧客ターゲットを明確にし、お客様にどんな価
値を提供するのもしっかり考えたといいます。

「私が設定したメインターゲットは、30代から50代の子育

て世代や子育て経験のある女性。自
身が同じ経験をしているからこそ、こ
の年代の女性ならではの髪の悩みや
ニーズに寄り添い、お客様の「こうな
りたい」を叶えられると思っています」
今後の目標は、「地域の人々に愛され
るサロン」と笑顔で話す大橋さん。
「地域の人にもっとサロンのことを
知ってもらうことが今の目標。地域密
着型の美容サービスを通じて、お客様
の髪質改善、頭皮ケア、ストレス社会
における喜びや生きがいの創出に貢
献していきたいですね」
人生のステージに合わせて柔軟に
働き方を変え、自分らしい生き方を選択していく。そんな
姿は、働き方に悩む多くの女性にとって、ひとつのロール
モデルとなることでしょう。

Company Info

Cachette(カシェット)

所在地：千葉県匝瑳市

創業年月：2025年2月

事業内容：美容室経営

https://www.instagram.com/cachette_ohashi?igsh=NWttbmXhNmJubWQ5

人生、流れに身を任せて。

私の“城”を子育て後の創業で実現しました。

予期せぬ出来事も、キャリアの停滞も、
すべて自分の店を持つために必要な経験でした。
抗わず、流れに身を任せたからこそ、
今の自分があると感じています。

大石 典絵さん

ビストロ「チロル」経営

愛知県出身。調理師専門学校を卒業後、20歳で長男、23歳で長女を出産。静岡県内の飲食店で約20年間、子育てをしながら料理人としての腕を磨く。子育てが一段落した後、東京へ進出し、スイスでの就労も経験。2022年10月、静岡市でビストロ「チロル」を創業。現在は長男、長女と共に店を切り盛りしている。

始まりは祖母の喫茶店。

幼いころの記憶が導いた料理人への道

「祖母は喫茶店を経営、母は和食の料理人。そういう“血”なのでしょいかね」

大石典絵さんの料理人人生のルーツを辿ると、2人の女性の姿が浮かび上がります。物心ついた頃から、遊び場は祖母が営む喫茶店の厨房。カウンター越しに見た、手際よく料理を作り、お客様を笑顔にする祖母の姿は、幼い大石さんの目に深く焼き付いていました。母もまた、料理人として働くたくましい背中を見せてくれたといいます。ごく自然に「将来は料理人になる」と心に決め、高校卒業後は大阪にある調理師専門学校へ、夢への第一歩を踏み出しました。

「料理」本で生きていく

大石さんの覚悟は固いものでした。しかし、人生は時として思いがけない方向へ進んでいきます。専門学校卒業後、19歳で結婚。そして20歳で長男、23歳で長女を出産。大石さんの人生に「母」という、もうひとつの大きな役割が加わりました。

悔しさを原動力に変えた、
子育てと修業の20年

子育てをしながらの仕事復帰。しかし、当時の飲食業界は、子を持つ女性料理人にとって決して優しい環境ではありませんでした。

「子どもを優先したかったので、勤務時間にはどうしても制約がありました。」

お客様からの
ご予約

不思議なもので、ご予約の電話が1本入るだけで、気持ちにスイッチが入るんです。お客様のご来店が、私のやる気の源。今日も「美味しい」のために、心を込めて腕を振ります。

私の
原動力

だから、責任ある仕事はなかなか任せてもらえませんでした」

この悔しさが、自身を支える原動力に。もっと働きたい、もっと料理の世界に没頭したい。そんなもどかしい気持ちを抱えながらも、大石さんは諦めることなく最大限の努力を続けたのです。

「限られた時間の中で、自分にできることは全てやりました。先輩の技術を盗み見て覚え、教えてもらったことは書き留め、料理本を読み漁る。今も続く私の修業スタイルの原点です」

フレンチを主軸に、イタリアンレストランでも4年間腕を磨くなど、静岡の地で約20年。子育てと両立しながら、着実に、そして貪欲に料理人としての経験を積み重ねていきました。それは、後に続くキャリアの確かな土台を築くための、長く、しかし不可欠な準備期間だったのかもしれない。

40代、再び自分のために。
東京、そしてスイスへ

やがて子どもたちが成長し、親元を離れるタイミングが訪れます。それは、大石さんが再び自分のキャリアにアクセルを踏み込む時でもありました。41歳、娘さんの東京進学と時を同じくして、活躍の場を東京へと移すことに。

転機はすぐに訪れます。東京・麻布のレストランで働いていた時、同僚から「スイスで働く人を探している」と



フレンチをベースにした、親しみやすいビストロ料理。ワインとのペアリングも提案。

いう話が舞い込んできました。「昔から海外で働いてみたかったです。だから、私、行きます」って。迷いはなかったですね。内心はすこくビビってましたけど(笑)」

子育てもひと段落。再び自分のために時間を使えるようになった今こそ、長年の夢を叶えるチャンスでした。飛び込んだのは、スイス・ツェルマットにある5つ星ホテル。世界中のVIPが訪れるその場所で、念願だった本場の料理に触れることができました。

「世界中から集まってきた料理人との交流はとても刺激的でした。言葉も通じない環境で、度胸がつきましたね」

しかし、世界を襲ったコロナウイルスのパンデミックによって、この挑戦は思いがけない形で終わりを告げます。レストランは閉鎖され、わずか2ヶ月で帰国を余儀なくされました。ですが、この短いながらも濃密な経験は、大石さんの料理人人生に大きな自信と、新たな視点をもたらしてくれました。



娘さんは、ホールでも大石さんを支える最強のパートナー。息の合った母娘のコンビネーションが、お店のホスピタリティの源。

「経営は順調ですよ」と税理士さんにはわ
れているもの、お客様が来ない日は、今でも不
安で潰れそうになるんです」と、経営者ならではの
悩みを素直に打ち明ける大石さん。そんな時、
「大丈夫だよ」と隣で励ますのは娘さんの役目な
のだとか。
「私が考え込みすぎるタイプなので、娘の楽観
的な性格にいつも助けられています。いいラン
スですね」
創業後も朝から晩まで厨房に立つ多忙な日々
は変わりませんが、指示されるストレスから解



長年愛されてきた喫茶店の看板をそのままに。レトロな雰囲気は道行く人の目を引きま

放され、気持ちが楽になったと話す
大石さん。自分の采配で店づくり
ができるようになり、常連さんを
飽きさせないように季節ごとにメ
ニューを変えたり、お店を知って
もらえるようにイベントを企画し
たりと工夫を凝らす毎日です。
「死ぬまで料理をしたい。生
涯現役でいたいんです。10年後、
15年後は、カウンターだけの小さ
なお店をやっているかもしれません」
人生の流れに身を任せ、しなや
かに、そして力強くだどり着いた自
分の城。頼もしい家族の支えを力
に変えて、大石さんの歩みは続い
ていきます。

Company Info

チロル

所在地：静岡県静岡市葵区横内町12

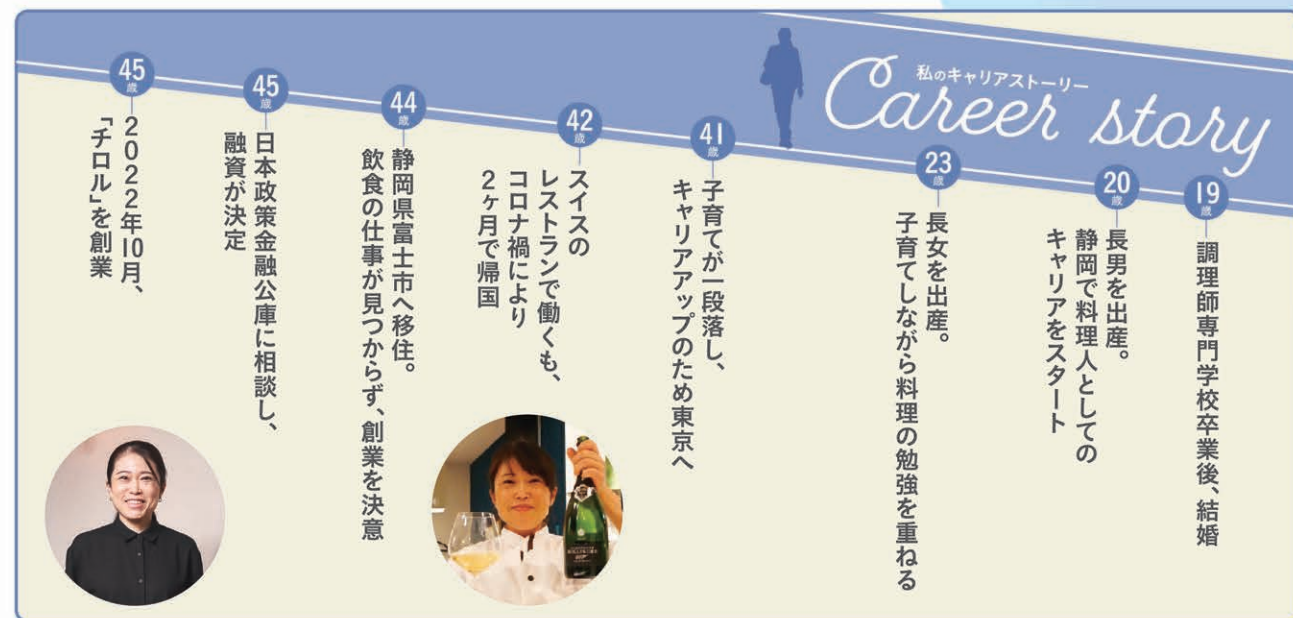
創業年月：2022年10月

事業内容：飲食店経営

https://www.instagram.com/chiroru_norie_



chiroru_norie_



キャリアの停滞と、 もどかしい現実に創業を決意

「仕事してないと、なんだか落ち着かないんです」
自身のことをそう話す大石さんにとって、キャリアの停
滞は何よりもどかしい時間。44歳の時に、家庭の事情で移
り住んだ静岡県富士市で待っていたのは、「働きたくても働
けない」という厳しい現実でした。
「これだけ料理をやってきたのに、心から働きたいと思え
るお店が本当になくて。仕方なく、ゴルフ場やドラッグスト
アでアルバイトをしました。料理の腕を振るえないことが、
何より辛かったですね」
この半年間の空白期間が、大石さんの中で眠っていたも
うひとつの夢を静かに呼び覚ますことに。「いつかは自分の
店を」という想いが、いよいよ現実的な目標として、はつき
りと輪郭を帯び始めました。
「もう、どこかに動めるのは難しいと思いました。だっ
たら、自分で作るしかない」
覚悟を決めた大石さんの行動は早かったといえます。お
子さんたちが育った静岡市で居抜き物件を探し始めると、
すぐに運命的な出会いが訪れました。インターネットで見つ
けたその店の写真に、「一瞬で心を奪われます」
「新しいお店ではなく、歴史を感じられる古いお店が良
かったんです。もう、見た瞬間に『ここだ』って。すぐに内見
を申し込み、その場で即決しました」
山小屋を思わせる温かみのある内装に、使い込まれた
テーブルや椅子、味わい深いランプシェード。そして、レトロ
な書体で店名を刻んだ木の看板。それもそのはず、前オー
ナーは「山の神」とも称される著名な山岳ガイド。大石さん

手書きの創業計画書で掴んだ、 創業への切符

「これから創業する方には、『覚悟を持って挑戦してほし
い』と伝えたいです」
大石さんは、穏やかながらも芯の通った声でそう話し
ます。その言葉には、ご自身が一つひとつ乗り越えてきた日々
の重みがこもっていました。
お店を開くにあたり、まず取り組んだのは「地域創生起
業支援金」の申請でした。しかし、そこに大きな壁が立ち
だかります。
「それまでパソコンをほとんど使ったことがなかったので、
膨大な量の創業計画書をすべて手書きで仕上げたんです。



地産地消のスイーツで人と町を笑顔にする夢を、

夫の故郷で叶えました。

「今日の自分が一番若い。」

そう考えたら、じっとしてはいられませんでした。

とにかく行動あるのみ。

たくさんの人の力を借りて、

一歩ずつ前に進むことができました。



能見 若菜さん

「菓子屋菜ノ花」経営

大阪府堺市出身。製菓専門学校を卒業後、大阪の結婚式場やカフェでパティシエとしての経験を積む。その後、淡路島のレストランへ。地産地消の魅力に触れ、独立への想いを強くする。夫・洋成さんの故郷である兵庫県朝来市へのUターン移住を決意し、2024年1月、28歳で「菓子屋菜ノ花」を創業。現在は夫婦で、地域の食材を活かした菓子作りで町に笑顔を届けている。

母とお菓子作りが原点。
かっこいい先輩の姿に憧れて

「母が小さい頃からお菓子を作ってくれる家庭で、一緒にクッキーを焼いた思い出が心に残っています」

能見さんのパティシエとしてのキャリアの原点にあるのは、母と過ごした温かい時間でした。甘い香りに包まれたキッチンには、幼い能見さんにとって魔法の空間。小学生の頃には、パティシエによるエッセイで読書感想文を書くほど、お菓子作りの世界に魅了されていたといいます。

子ども好きだったことから、中学校・高校時代は保育士の仕事にも惹かれ、進路に悩む時期もありました。しかし、その迷いを吹き飛ばす出来事が、製菓専門学校のオープンキャンパスで待っていました。

「コック帽を被った先輩たちの姿が、すごくかっこよくて。

『お菓子作りってこんなにカッコいいんだ！』と衝撃を受け、この道に進むことに決めました」

夢への一歩を踏み出した能見さんは、専門学校卒業後、大阪の結婚式場でブライダルパティシエとしてキャリアをスタート。その後、季節のフルーツをメインにしたカフェや、淡路島のレストランで腕を磨き、着実に経験を積み重ねていきました。

間借りカフェでの成功体験が、
創業への扉を開いた

転機が訪れたのは、淡路島での勤務時代。先輩に誘われて移住したこの島で、能見さん

は2つの大きな出会いを経験

します。ひとつは、後に人生のパートナーとなる夫・洋成さんとの出会い。そしてもうひとつが、「地産地消」という考え方でした。

「島を訪れた時に職場を案内してくれたのが現在の夫でした。その時食べた獲れたてのイチジクが、衝撃的な美味しさで。素材そのものが持つ力に感動し、地域の食材を活かしたお菓子を作りたいと強く思うようになりました」

そんな能見さんの背中を押したのは、1日限定のカフェオーナーに挑戦した「間借りカフェ」での経験です。

「この時の経験で『これだけ自分でケーキを作るんだ』という自信と、『やっぱり自分



築150年の武家屋敷を改装した趣のある付まい。天空の城「竹田城跡」の麓にたつむ城下町・竹田にあります。

夫婦二人三脚で
Uターン移住で
故郷に賑わいを

「お店をやるなら、まず場所を決めないと」

日本公庫の担当者からのアドバイスを受け、能見さんは洋成さんとともに出店場所を探し始めます。洋成さんの胸には、大学時代から抱いていた「生まれ故郷の兵庫県朝来市を、自分たちの手で盛り上げたい」という熱い想いがありました。

「夫は大学でまちづくりを学んでいて、いつか地元の人に集う場所を作りたいと考えていました。私の『地域の食材を活かしたお菓子を作りたい』という夢と、夫の『生まれ故郷に人が集う場所を作り、町を盛り上げたい』という想いが、自然と重なったんです」

初めて訪れた朝来市は、澄んだ空気と美しい山並みに囲まれた、のどかで美しい町でした。豊かな自然がありながらも、スーパーなどが揃い生活の利便性も高い。そして何より、そこに暮らす人々の温かさに触れ、能見さんは「この町で生きていきたい」と感じたのです。



能見さんが一つひとつ手作りするスイーツ。季節の恵みが詰まった優しい味わいが人気。

「ここなら、理想のお店が作れる」

そう直感した2人はすぐに行動を起こします。移住を決める前から市役所や商工会に足を運び、補助金制度について情報収集を開始。夫婦で商工会に足を運び、創業計画を丁寧に練り上げていきました。特に、まちづくりや補助金に詳しい洋成さんの存在が、大きな推進力になったといいます。

「夫が見つけたのが、市の空き店舗活用を支援する『朝来



古民家ならではの落ち着いた雰囲気のカフェ。地域の宝物をふんだんに使用したケーキがイートインでも楽しめます。

試行錯誤の1年。 データとSNSで 乗り越えた集客の壁

創業当初は、予想をはるかに上回る来客に生産が追いつかず、お客様にお断りするのが心苦しい日々が続きました。しかしその一方で、ゴールデンウィークやお盆などの長期休暇には、逆に客足が落ち込むという想定外の事態にも直面します。

「1年目は売上の予測が全く立たず、お客様が来ない日は気持ちが悪くなることもありました」

そこで強化したのが、Instagramでの情報発信でした。営業日前にメニューを告知し、新商品の魅力を丁寧に伝える投稿を続けた結果、地元の若者や帰省客に少しずつ認知が拡大。そこから親世代へと口コミが広がり、客層は着実に広がっていきました。

「1年間の売上データを分析することで、『イベントの翌週は客足が落ちる』といった地域の消費動向も掴めるようになりました。データを基に生産量を調整することで、食品ロスを減らす努力を続けています」

お菓子作りに欠かせないチョコレートが、創業からの約1年で2.5倍の価格に跳ね上がるなど、原材料費の高騰という厳しい現実もあります。が、こうした地道な工夫で乗り越えてきた能見さん。試行錯誤の1年間で得た経験が、今の店の確かな土台となっています。

2人の想いを乗せた創業計画書が、 未来を拓いてくれた

移住前から物件の目星をつけ、創業計画書を作成するなど、着々と準備を進めていた能見さん。商工会からの紹介を受け、今度は日本公庫豊岡支店に具体的な融資の相談に訪れます。

「以前、明石支店に相談した履歴が残っていたようで、『以前からしっかり考えていらつしたんですね』といった感じで、話がスムーズに進みました。ただ数字を並べるだけでなく、朝来市の食材を使っているお菓子を作り、お客様にどんな時間を届けたいか。2人の『想い』を言葉の一つひとつに込めて、創業計画書を書き上げました」

先輩経営者からは、融資実行まで時間がかかると聞いていたものの、想像以上にスピーディーに審査が進んだことに驚いたと振り返ります。

「創業する身としては、親身にアドバイスをいただけて本当に助かりました。間借りカフェでの売上実績があったことも、説得力のある材料になったと思います」

2024年1月19日、ついに念願だった自分のお店「菓子屋菜ノ花」がオープン。「天空の城」として知られる竹田城跡の麓に、新たな灯りがともった瞬間でした。

地域の宝物を、 お菓子に込めて。 人と人をつなぐ 菓子屋へ

「このお店を通じて、朝来市には美味しい野菜やフルーツはもちろん、岩津ねぎやお茶といった素晴らしい食材があることを知ってほしい。地元の方にも、観光で来られた方にも、この町の魅力を再発見してもらえたら嬉しいですね」

その想いは、季節限定の取り組みにも表れています。11月には「天空の城」として名高い竹田城

旅先での 「美味しい」との 出会い

旅行に出かけ、その土地ならではの美味しいものを食べることが一番のリフレッシュ。作り手の想いが詰まった郷土料理や名物から、いつも新しいインスピレーションをもらっています。



跡の雲海を目当てに訪れる観光客のため、早朝から温かい朝食を提供。これも、ご主人の「地元を盛り上げたい」というアイデアから生まれたものでした。お店が地域のショートケースとなり、訪れる人々に朝来市の魅力を伝える。そんな好循環が生まれ始めています。

今後は、自家農園での野菜作りや、ジャムなどの加工品開発、ふるさと納税の返礼品出品にも挑戦したいと意欲を燃やしています。「岩津ねぎを使ったピクルスも試作中です。自分たちで育てた作物を商品にして届けられたら、もっと素敵ですよ」



あふれる笑顔で訪れる人を温かく迎える、能見さん夫妻。それぞれの夢を重ね合わせ、二人三脚でお店を切り盛り。

さらに、能見さんにはもうひとつ、大きな夢があります。「お菓子教室を開いて、子どもたちに作る楽しさを伝えたい。最近、この地域の子どもの将来の夢に『パティシエ』がランクインしたと聞いて、それがすごく嬉しくて。かつての私がそうだったように、このお店が、子どもたちの夢のきっかけのひとつになれば最高ですね」

地域の恵みを活かし、人と町を笑顔でつなぐ。能見さん夫妻の挑戦は、これからもたくさんの甘い物語を生み出していくことでしょう。

Company Info

菓子屋菜ノ花

所在地：兵庫県朝来市和田山町竹田160

創業年月：2025年2月

事業内容：菓子製造・販売

https://www.instagram.com/nanohana_1013/?hl=ja

nanohana_1013/?hl=ja



私のキャリアストーリー Career story

18歳 製菓専門学校に入学

20歳 大阪の結婚式場に就職。ブライダルパティシエとして勤務

24歳 大阪府高槻市のカフェへ転職

25歳 兵庫県淡路島のレストランへ転職

27歳 間借りカフェを経験し、独立を決意。日本政策金融公庫に相談

28歳 2023年9月に結婚し、10月に夫の故郷・朝来市へ移住

28歳 2024年1月、「菓子屋菜ノ花」を創業



Case4

秋田の自然が舞台
フリーウェディング
プランナー

故郷の秋田で

フリーウェディングの魅力を伝え続ける。

オーストラリアで出会い、
一生の仕事にすると決めたウェディングプランナー。
秋田の自然や素敵な人たちと共に、
秋田で叶う自由でお洒落なウェディングを創っていきます。



遠藤 千賀子さん

「Spell Wedding(スペル ウェディング)」主宰 フリーランスウェディングプランナー

秋田県出身。大学を卒業後、ワーキングホリデーで行ったオーストラリアでウェディングの仕事に出会う。仙台市でホテルのウェディングプランナーや、専門学校講師などを経て、20年ぶりに帰郷。由利本荘市の地域おこし協力隊を務めながら創業の準備をし、2025年1月Spell Weddingを創業した。

自分探しに出た海外で巡り合った、 ウェディングを創るという仕事

「私は、会場選びや演出の全てが自由なフリーウェディングという結婚式のスタイルに揺るぎのない自信があって、新郎新婦のおふたりが『やってよかった』と思える結婚式に必ずできます。山、川、海という素敵な自然環境が揃っている秋田で、新郎新婦さんの願いを叶える結婚式を作るーやるぞーという気持ちでいっぱいです」

2025年1月に秋田でフリーランスのウェディングプランナーとしての活動をスタートさせた遠藤千賀子さん。その仕事との出会いは、大学卒業後にワーキングホリデーで行ったオーストラリア・ゴールドコーストでした。

「就職を考えた時、この先約40年、一日10時間くらい仕事をすることになるのだから、一生の仕事を見つけないと、と思うたんです」

自分探しの旅先で、偶然巡り会ったのが日本人向け海外ウェディングの仕事。

「打ち合わせはほぼ英語で本当に大変だったんですが、とても楽しかったです。1年間でしたが、行ってよかったと思いました」

仙台の地で

プランナーや講師として キャリアを積み重ねる日々

帰国した遠藤さんは仙台市にある大手のシティホテルにウェディングプランナーとして就職。接客や打ち合わせ、マナー、本番当日の業務といった仕事の基礎をみっちり叩き込まれた5年間でした。

その後、仙台のウェディング専門学校に9年間、教員・講師としてウェディングプランナー

を育てる仕事に就くことに。

「教えるというのは自分の本当の力が試されます。その経験は今に生きています」

さらに、副業として前職のホテルでの結婚式のアテンド、英会話スクールの運営スタッフとして働きつつ、オーストラリアで出会った人が立ち上げたウェディングプロデュースカンパニーにも参加。ゴールドコーストで結婚式を挙げたい日本人を対象に、遠藤さんが日本での打ち合わせを担当し

家族に私の 元気な姿を 見てもらいたい

秋田に帰ってくる理由はやっぱり家族だったので、原動力は家族です。両親や弟夫婦がいますが、みんなは私が元気である方がきっと喜ぶと思うので、そんな姿を見せるためにもがんばろうと思います。



「明日、人生が 終わるなら 何を後悔しますか」 その問いに 出した答えは

「転機は新型コロナウイルス禍の時に訪れます。あらゆる

イベントが自粛され、海外への渡航もできなくなり、オーストラリアでのウェディング事業も終了。そんな時、参加したセミナーで「明日、人生が終わるとしたら、何を後悔しますか？」と問いかけられた遠藤さん。

「人生の最後に何を食いたいですか、といった残りの人生を楽しむ質問は何度もありましたが、何を後悔するか、という質問にはつとせられて。そして一番に浮かんだのが『秋田に帰らなかったこと』だったんです」

帰省するたびに自然、人、食、方言が心地よく、いつかは帰りたいとは思っていたものの、長い時間が過ぎていました。「20年前にウェディングプランナーになると決めて出た秋田に戻って、身につけた知識や経験を活かしてフリーウェディングをやってみたいという思いになりました」

もうひとつ、遠藤さんの背中を押したのが母の言葉でした。「20年前は『どこでも行って自由に働きなさい』と送り出してくれた母が、電話で『そろそろ帰って来たら』といったん

ハーブ園や野原など、屋外ウェディングを手掛けることも多い。
秋田の自然を活かした演出をしていくことも目標のひとつ。

ですよ。秋田に帰っていないことを後悔した直後だったの
で、『よし、帰ろう』と思いました」

フリーウェディングは、本来結婚式場ではない場所でも
その日だけ式場に創り上げ、飲食ケータリングやフローリ
スト、音響、カメラマンなど、さまざまなプロとチームを組
んで、新郎新婦の希望の結婚式を実現させます。それを手
掛けるのが、式場などに所属しない、フリーランスのプラン
ナー。そうしたプランナーの方々は全国にいますが、秋田に
はいませんでした。「いないのには訳があるのかもしれない
ね」と話をしたことがあるんです。その場面がよみがえっ
て、困難があっても絶対に秋田で創業しようと思いました」

「ふと思いついたのが、小学生のころの家族の会話。父は
大工で、母は料理上手なのですが、みんなで『いつか秋田に
結婚式場を作りたいね、秋田杉のチャペルとかあったらいい
ね』と話をしたことがあるんです。その場面がよみがえっ
て、困難があっても絶対に秋田で創業しようと思いました」



常に笑顔で、その場を明るくする遠藤さん。
「祖母がいつも笑顔の人で、私もそんなふうに歳をとりたいと思っています」



地域おこし協力隊の活動で 改めて発見できた地元の魅力

帰郷を決めたものの、20年離れていた秋田の結婚式事情
や、フリーウェディングができる環境があるかどうか分から
ないまま創業するのは難しいと感じていた遠藤さん。まず
は秋田を知ることができると感じた遠藤さん。まずは
のU・J・タウンの総称)希望者向けの情報を探し、地元・
由利本荘市の地域おこし協力隊に応募しました。活動ミッ
ションは、20〜30代の若者の交流の場を作る「アベイバプロ
ジェクト」。秋田弁で「あんべい(塩梅が良い)場所」を作る
ため、3年間の任期中に34回のイベントを実施しました。こ
こで遠藤さんはイベントを企画する経験と、たくさんの方の
元の人々との出会いを得ることになります。

「地元出身者なのに分からないことだらけだった私に、地
域の皆さんは親身になって何でも教えてくれました。その
たびに地元の豊かな環境、資源に気づきましたし、無いもの
は作ればいいの精神でチャレンジを続けてきました」

この時期、もうひとつの縁が繋がります。福島県を拠点
に活動しているフリーランスウェディングプランナーから声

そして、2025年1月、「Spell Wedding」
を設立。「Spell」は「綴る」という意味です。

「結婚式は新郎新婦が大切な人へ、ある
いはご両親やゲストの皆さんがおふたりへ、
胸に詰まっていた思いや感謝を伝える合う、
結婚式でなければたり着けない場面、感
情があります。1000組以上の結婚式を
見てきましたが、思いを綴ったお式は本
当に素敵で美しいと思います。そういうウ
ェディングをお届けしていきたいんです」

社名にはそんな思いが込められています。
2025年5月、「Spell Wedding」が手掛
ける最初の結婚式が行われました。新婦
は専門学校時代の教え子。

「大切な結婚式を先生にお願いしたいといわれて、本当に
うれしかったです。リビートは無い仕事ですが、参列した方
や事業者の方がお客様をご紹介してくださったりして、少
しずつ存在が伝わっていることを実感しています」

結婚式の本当の価値や 意味を伝える人でもありたい

結婚式を共に作り上げる料理人や花屋さん、カメラマン
といったメンバーも地元で探し出してお願いしています。

「全員が初めての経験のなか、『こういう話を待っていま
した』『やってみたいかったです』といてくださって。それぞ
れが持ち場を責任持って創り上げてくださる人ばかり。協
働で創り上げることが好きですし、それも私がフリーウェ
ディングに魅了されているポイントだと思います」

近年は結婚式を挙げる人が減っているのも事実ですが、

がかり、副業として福島に通いながら仕事をするこ
になったのです。

「私は秋田で創業するつもりだから、ノウハウを勉強させ
てもらうことになるけ
ど、いいですか？とお伝え
して、それでもぜひ一緒に
いていただいて。事業をす
るために必要なことを教わ
ることができて、本当に幸
せでした」

念願の創業を実現。 お客様第一号の 新婦は教え子

由利本荘市の地域おこ
し協力隊では、任期中から
退任後の創業準備をして
もよいというルールがあり
ました。そこで、任期3年
目の2024年から創業
に向けたスケジュールを立て、やることを明確にして取り
組んでいきました。協力隊の他のメンバーにも創業する人
が多く、必要な手続きや準備について参考にできたことも
幸いでした。

資金は、由利本荘市商工会に勧められた日本政策金融
公庫から融資を受けることに。

「この仕事は私自身が商品なので、大きなものを購入す
ることはありませんが、経費など結婚式準備の時点から支
払うものもあるので、資金があるのは安心できました」



新郎新婦が大切にしている人やモノ、出来事と一緒に
大切に結婚式を創っていくことが、遠藤さんのモットー。



本当にいい結婚式を見たら、みんなや
りたくなるはずなんです、と遠藤さん。
結婚式の価値や、本当の意味を伝えら
れるプロデュースをしていくことも、創
業した目的であると話します。

創業準備をしている時、勇気をも
らったのが『選んだ道が一番いい道』と
いう本。

「創業したいと思った理由を大切に、
自分が選んだ道を一番いい道にしよう
と考えていけば、そのサービスが必要
としてくれる方、喜んでくれる方に必
ず届き、広がっていくと信じています」

創業した今、フリーウェディングの企画準備に没頭でき
る環境がとても幸せだという遠藤さん。その情熱で、たく
さんの人を笑顔にする感動ウェディングを創り続けていく
ことでしょう。

Company Info

Spell Wedding(スペル ウェディング)

所在地：秋田県由利本荘市

創業年月：2025年1月

事業内容：ウェディングプランナー

https://www.instagram.com/spell_wedding

spell_wedding





「0」から始まるご相談 **創業ホットライン**

事業資金相談ダイヤル

行こうよ!

公庫

※自動応答で「0」を選択してください。

※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

 **0120-154-505**

受付時間 平日9:00~19:00
(国民生活事業)



日本政策金融公庫
国民生活事業

<https://www.jfc.go.jp/>

日本公庫

検索 



- 創業資金のお問合せは、上記の「創業ホットライン」または最寄りの支店までお願いします。