

東京商工会議所のご案内

本部

創業支援センター TEL. 3283-7767 FAX. 3283-7988
100-0005 千代田区丸の内2-5-1 丸の内二丁目ビル 3F ※2018年秋移転予定

23支部

千代田支部	TEL. 5275-7286 FAX. 5275-7287 101-0051 千代田区神田神保町3-19 ダイナミック・アート九段下ビル2F
中央支部	TEL. 3538-1811 FAX. 3538-1815 104-0061 中央区銀座1-25-3 中央区立京橋プラザ3F
港支部	TEL. 3435-4781 FAX. 3435-4790 105-6105 港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル5-E (5階) ビジネスサポートデスク(東京南) TEL. 6721-5491
新宿支部	TEL. 3345-3290 FAX. 3345-3251 160-0023 新宿区西新宿6-8-2 BIZ新宿4F ビジネスサポートデスク(東京西) TEL. 6279-0761
文京支部	TEL. 3811-2683 FAX. 3811-2820 112-0003 文京区春日1-16-21 文京シビックセンター B2F
台東支部	TEL. 3842-5031 FAX. 3843-1206 111-0033 台東区花川戸2-6-5 台東区民会館1F
北支部	TEL. 3913-3000 FAX. 3913-6360 114-8503 北区王子1-11-1 北とびあ12F ビジネスサポートデスク(東京北) TEL. 5933-6910
荒川支部	TEL. 3803-0538 FAX. 3802-2729 116-0002 荒川区荒川2-1-5 セントラル荒川ビル9F
品川支部	TEL. 5498-6211 FAX. 5498-6222 141-0033 品川区西品川1-28-3 品川区立中小企業センター 4F
目黒支部	TEL. 3791-3351 FAX. 3791-3573 153-0063 目黒区目黒2-4-36 目黒区民センター 4F
大田支部	TEL. 3734-1621 FAX. 3731-9801 144-0035 大田区南蒲田1-20-20 大田区産業プラザ5F
世田谷支部	TEL. 3413-1461 FAX. 3413-1465 154-0004 世田谷区太子堂2-16-7 世田谷産業プラザ2F
渋谷支部	TEL. 3406-8141 FAX. 3498-6569 150-0002 渋谷区渋谷1-12-5 渋谷区立商工会館7F
中野支部	TEL. 3389-1241 FAX. 3319-0381 165-0026 中野区新井1-9-1 中野区立商工会館2F
杉並支部	TEL. 3220-1211 FAX. 3220-1210 167-0043 杉並区上荻1-2-1 インテグラルタワー 2F
豊島支部	TEL. 5951-1100 FAX. 3988-1440 171-0021 豊島区西池袋2-37-4 としま産業振興プラザ(IKE・Biz)4階
板橋支部	TEL. 3964-1711 FAX. 3964-3434 173-0004 板橋区板橋3-9-7 板橋センタービル8F
練馬支部	TEL. 3994-6521 FAX. 3994-6589 176-0001 練馬区練馬1-17-1 Coconeri4F
江東支部	TEL. 3699-6111 FAX. 3699-5511 135-0016 江東区東陽4-5-18 江東区産業会館2F
墨田支部	TEL. 3635-4343 FAX. 3635-7148 130-0022 墨田区江東橋3-9-10 すみだ産業会館9F ビジネスサポートデスク(東京東) TEL. 6666-9650
足立支部	TEL. 3881-9200 FAX. 3882-9574 120-0034 足立区千住1-5-7 あだち産業センター 4F
葛飾支部	TEL. 3838-5656 FAX. 3838-5657 125-0062 葛飾区青戸7-2-1 テクノプラザかつしか3F
江戸川支部	TEL. 5674-2911 FAX. 5674-2997 134-0091 江戸川区船堀4-1-1 タワーホール船堀3F

創業をめざす方へ

平成29年度版



起業家の
スピリッツに学ぶ

創業事例集



はじめに

東京の経済の持続的成長には、時代の変化に合わせたビジネスモデルによる創業が活発になることが不可欠です。近年は、開業率の引き上げに向け、国や地方自治体による支援も充実してきています。

東京商工会議所では、2016年10月に創業支援センターを設置しました。高い志を持って創業する起業家を支援するため、窓口での創業相談を始め、創業の準備状況に応じたセミナーの開催、開業までの手続きをまとめたガイドブックの配布など、支援メニューの充実に努めていきます。

2003年から続いている創業融資の申込を視野に入れた、創業計画書の作成を目的とする「東商・創業ゼミナール」の卒業生は、3割強の方が創業を実現しています。本書は、上述の「東商・創業ゼミナール」の卒業生のなかから、高い志を持ち模範となる10名の起業家を、創業事例としてご紹介させていただきました。

また、10の事例には、業種や業態もさまざまですが、創業を成功に導く共通点があります。そのなかから特に重要と思われるポイントを、「創業ワンポイント」「創業準備の段階で考えるべきこと」としてまとめております。是非、事例とあわせてご活用ください。

本冊子がこれから創業を志す方の一助となれば幸いです。

最後に、作成にあたり、ご多忙中にも関わらずインタビューにご協力いただきました起業家の皆様、また取材・執筆にご協力いただきました関係者の方々に厚くお礼申し上げます。

東京商工会議所 創業支援センター

目次

- 1 株式会社Intersection (アパレル製品の企画販売)
代表取締役 高田 寛人
- 5 アフタースクール寺子屋株式会社
(温かい環境と対応がつくる学童保育サービス)
代表取締役 杉江 海原
- 9 グロリアタイム株式会社 (人材育成支援)
代表取締役 水橋 史希子
- 13 人形町 伊勢利 ESÉRY
(人形町の古民家を改装したビストロフレンチの店)
代表 増川 夏実
- 17 株式会社Office Freyja オフィス フレイヤ (司会業)
代表取締役 宮崎 ゆか
- 21 株式会社ダブルビーイング (女性活躍推進コンサルタント)
代表取締役 響城 れい
- 25 株式会社アクション (ウェブマーケティング支援)
代表取締役 木下 洋平
- 29 アットコンシェル
(技術系外国人の就労サポートおよび輸出入ビジネスの翻訳・通訳)
代表 立木 晶子
- 33 福島真珠 Jouer de Bonheur
(ウェディング関連小物・アクセサリーの企画販売)
代表 福島 緑
- 37 株式会社トランスリアル
(オフィス戦略アドバイザー・オフィスメディア運営)
代表取締役 長谷川 正憲
- 41 創業ワンポイント
- 47 創業準備の段階で考えるべきこと

付録

東京商工会議所の創業支援事業

アットコンシェル

● 技術系外国人の就労サポートおよび輸出入ビジネスの翻訳・通訳

40年のキャリアを活かした 技術系外国人の就労サポート



英語の語学力と異文化理解の専門性を活かし先駆的なキャリアを積み重ね、2013年1月に個人事業として創業した。技術系外国人の就労サポート、輸出入ビジネスの翻訳・通訳を2本柱としてサービスを提供している。公的支援策も有効活用しながら、約40年のキャリアを活かした中高年女性のロールモデルとして、着実に前進を重ねている。

DATA

企業データ

会社名 (屋号)

アットコンシェル

住所

東京都江東区

電話

03-3640-7388

HP

<http://www.atcon-j.com>

事業内容

技術系外国人の就労サポート、
輸出入ビジネスの翻訳・通訳など

代表者

代表 立木 晶子

創業 (設立)

2013年1月

前職

プラント開発企業・外資系研究開発機関勤務

利用した公的創業支援制度

東商・創業ゼミナール、東商・ビジネス交流会、
東京都よろず支援拠点、小規模事業者持続化補助金

① 創業までの経緯

『メーカー関連企業で技術系の 外国人採用業務をワンストップで支援』

貿易会社で輸出担当として経験を積み、80年代は結婚、育児をしながら派遣会社で働いた。90年代に入り重化学工業を対象とした外資系研究開発機関に秘書として転職を果たす。

経済環境が目まぐるしく変化する中、一貫して英語の語学力と異文化理解の専門性を活かし先駆的なキャリアを積み重ねた。「時流にのって流れの中で自分を探す」生き方を自然と身につけてきたと立木氏は振り返った。

人員削減で「秘書が3人から1人に減らされた」という場面でも「どう効率的に進められるか」を考え、厳しい局面を乗り越えた経験を持つ。どのような状況下におかれても、与えられた場で「工夫してオンリーワンになる」という経済社会で生き残る術を経験的に身につけてきたようだ。

2000年代に入り定年を迎える5年前、メーカー関連企業に転職し人事部で外国人採用業務を担当、これが創業するための直接的な経験となった。履歴書上の限られた情報と電話やメールといった通信手段だけを頼りに仕事内容のヒアリングを繰り返した。固有の発音のクセや現地の文化の違いなども把握しながら、一定程度「見極められるようになった」と立木氏。日本企業にマッチするかどうかの適正を自身の経験も踏まえて判断、限られた時間の中で技術系の外国人労働者をセレクト・スクリーニングしてきた仕事は現在の事業に「活かしている」と立木氏は言う。

さらに、勤務先が小規模企業であったことから、「採用から日本に住むまでの手続きも全て社内で行いました」と立木氏は当時を振り返る。採用から移住までのプロセスを「ワンストップ」で支援した経験は現在、提供するサービス形成の源になったようだ。

② 創業当時の様子

『日本文化に注目が集まる 海外ネットオークションで “通訳・翻訳”の支援ニーズ』

親の介護の必要がでてきたことをきっかけにして、生活のペースを維持しながらできる仕事を模索していた。海外ネットオークションを自ら手がける中で、日本の文化と製品に世界中の人が注目している事を実感し、さらにそのプロセスで“通訳・翻訳”も行うようになった。支援ニーズがあることに目をつけたのである。この頃から、自らが事業を立ち上げることを意識し始めたようである。

ほぼ同時期に半年程度ベンチャー企業での仕事にも携わる機会を得た。社長の業務に関して事務業務全般をフォローしたことは「良い経験」になったと立木氏。自身の創業に必要なノウハウの一部を思いがけず身に付けることができたようだ。

ビジネスプラン作りのノウハウを身に付けるべく、2012年、第37期東商創業ゼミナールへ参加した。その後、2013年1月に個人事業として創業、技術系外国人の就労サポート、輸出入ビジネスの翻訳・通訳という2本柱で事業をスタートした。創業の実現はできたものの立木氏にとっては、様々な意味で創業の「サンプルが無かった」ことに困難さがあったと創業当時を思い返した。

③ 現在の事業内容

『よろず支援拠点への相談を
きっかけにキャリアを活かした
新規サービスの計画作成』

海外のオークションサイトを通して、商品の輸出入支援を行う。また特に注力している事業は、採用から滞在中及び帰国まで総合的に外国人社員をサポートするサービスである。優秀な外国人スタッフを雇いたいが、どこから手を付けて良いかわからないといった企業に対して、外国人就労支援にも着手し実務に即したアドバイスをを行っている。

創業から2年が経過し、ホームページをリニューアルして新たな顧客開拓活動をスタートした際、資金需要が発生した。金融機関に相談に行ったところ、窓口で厳しい対応をされ、現実を思い知らされることとなった。危機感を覚えた立木氏は、これを一つの転機と捉え、よろず支援拠点への相談を行ったのである。

担当コーディネーターから“キャリアを活かした新規サービスを取り入れてみてはどうか”というアドバイスをもらう。同時に販路開拓の新たな取り組み場面で活用できる小規模事業者持続化補助金に応募を勧められた。

補助金申請のための事業計画の作成を通して「取引先がハッピーになる計画ができた」と立木氏。創業してから後、計画作成に取り組んだことにより、意図せず「気持ちを整理するきっかけになった」と感じている。創業後の計画見直しの必要性和支援制度活用の効果に触れた。

創業した後、創業ゼミナールで知り合った仲間との繋がりから、大学でのマナー研修



キャリアを活かして行うヒアリングの場面

案件の紹介を受けたり、ホームページ、販促物などのデザイン企画の外注依頼をしたりとネットワークを有効に活かしている。東京商工会議所主催のビジネス交流会にも積極的に参加して、人脈作りに励んでいるようだ。

④ 将来の目標

『アジアの最後のフロンティアとの
“架け橋になりたい”』

今後、アジアの発展が日本の発展に繋がると立木氏は考えている。中でもフィリピンは「アジアの最後のフロンティア」になるポテンシャルがあると立木氏は指摘する。

持続化補助金が採択されたことも後押しして、2015年6月にはフィリピンの現地視察を行った。マニラとクラーク経済特区の日本企業が作った施設などを訪れ「どんな人材が必要とされているか」というビジネスチャンスのリサーチを行った。「10年後のフィリピンがどう変わるか、架け橋になりたい」と立木氏は力強く語った。

2015年9月には定年後にキャリアを活か

して起業している中高年女性として日経新聞の取材を受けた。取材記事掲載をきっかけとしてこれまで取引のなかった介護の事業者から“話を聞きたい”という問い合わせもでてきている模様。「別の業界も見えてきた」と立木氏。今後の新たな事業展開に向け、次の新たなステージに目をむけているようだ。

⑤ 創業を目指す方へのメッセージ

『大きく一步踏み込むのではなく
“小さい後悔を少しずつ”する』

創業時に「やりたいことはこれだ」と考えても、創業した後、「やりながら変わっていく」と立木氏は振り返る。いったん創業したとしても事業を取り巻く環境は変わって行くことから、「こだわらない」姿勢の大切さを立木氏に触れた。“輸出と人材”といった異なるサービス内容、“個人と法人”といった属性の違う顧客層についても、「片方ずつカバーしていく」ことが現実的であると立木氏は考えている。



フィリピン労働雇用省海外雇用庁にて



現地 IT 技術者との懇談シーン

立木氏自身の創業経験を通して「定年後、退職金を手にしてから手探りで進める」、あるいは「突出したスキルはないが、経験を活かし、いろいろなことができる」といった“身の丈”にあった創業のスタイルが増えて欲しいという切な願いが聞かれた。

生活の基盤として「きちんとしたもの」をもち、事業資金の計画をたてて行うことが重要だと立木氏は指摘する。大きく一步踏み込むのではなく「小さい後悔を少しずつ」する、「本業プラスアルファ」のような形で始めて生活していければ、スタートアップ時のリスクは低くなることを立木氏は訴えた。

約40年のキャリアを活かしながら、着実に前進を重ねる立木氏。キャリアを活かした中高年女性のロールモデルとして、今後のさらなるステップアップが期待される。

(2015年12月取材)