

しんじゅく創業1丁目

新宿区立高田馬場創業支援センターニュースレター



NEWS

ワンランク上のクリエイターを目指そう！ クリエイター特化起業塾を開講

当センター主催による『クリエイター特化起業塾』（ワンランク上のクリエイターとして独立したい方のための起業塾 全6回）がスタートしました。この講座は、デザイナー、ライター、イラストレーター等クリエイターと呼ばれる職種で、独立起業するためには何が必要か、継続的に仕事をしていくためにはどうしたらいいか等について、第一線で活躍するクリエイター等からお話しを伺うというもの。また、様々なワークを通じて企画・提案力の向上を目指します。

第1回 1月31日(土)

講師：株式会社幻冬舎取締役兼専務執行役員・編集本部本部長
石原正康氏



編集者について語る石原正康氏

石原氏は幻冬舎創立メンバーのひとりとして、よしもとばなな氏の他、村上龍、五木寛之、天童荒太各氏らのご担当として、多くのベストセラーを世に出してきた編集者ですが、作家との付き合い方については「編集者は作家にリクエストして“ウケる”方向に書き直してもらうことも仕事。お

客様に買ってもらう理由を盛り込んでもらうということです。そのためには、お互いに相手を信頼していることが必要。あなたの言うことは全部聞かから、私の言うことも全部聞いて！という関係がベスト」とのこと。また、本の装丁を担当するデザイナーには「過去最高の作品にしてくださいと動機づけます。いい仕事をしてくれた方には、また依頼したいと思いますね」と編集者の胸の内を語りました。これから仕事を始めるという方には「まずは仕事をさせてもらい実績をつくること。そして、他に右に出る人がいないという分野を作ることが大事」とアドバイスするとともに、電子書籍等の普及も見据え「クリエイターも仕事をやってお金をもらうだけでなく、権利が取れるよう動くことも必要」との助言を頂きました。

第2回 2月7日(土)

講師：コミックエッセイ作家・パーソナルブランディング講師
たかぎりょうこ氏

企業の広報・広告部門で働いた経験もあるたかぎ氏は、様々なクリエイターに仕事を依頼する発注側のご経験もお持ちです。「発注者の意図に忠実だけどプラスアルファがないタイプと自分のやりたいことに集中しすぎて発注者の意図がくみ取れないタイプに分かれてしまうことが多いのですが、発注者の欲しいものと自分のやりたいことが両立する部分を見つけることが大事です」との見解を披露。そして「ただ仕事を与えられるのではなく、自分のやりたいこと（強み）を踏まえて、顧客を見つける力を養うこと。つまり提案する力を身につけることが自分のクリエイターとしての価値を高めることになる」とアドバイスを頂きました。

講座では、顧客のニーズを見つける方法や企画提案の実際等、たかぎ氏が今までに実践してきたノウハウを紹介するとともに、参加者それぞれが自分のやりたいこと、持っている要素を書きだして自分の強みを客観視するワーク等も実施。自分だけの強みを見つけ具現化する足がかりとなりました。



たかぎりょうこ氏は提案力が高重要と語る

REPORT

飲食店開業の ノウハウが満載！

1月25日(日)、当センター利用者でイトアンドシンク代表・石井道夫氏のセミナー『繁盛店への道 立地戦略～人材採用のポイント』が当センターの会議室兼商談室で開催されました。

第1部は、様々な業態の出店戦略に携わった合同会社PROP代表社員・豊島健一氏が、飲食店を開業するうえで大きなウェイトを占める店舗の立地条件について、商圈、導線、物件自体の特性といった観点から説明するとともに、実際に店舗物件を探すうえでのポイントについて豊富な事例を交えて解説しました。

第2部では、飲食ビジネスプロデューサーとして活躍中の石井氏が、飲食店を運営するうえで大きなポイントとなるスタッフ採用についてのノウハウを、人手不足に悩む飲食業の実態を踏まえ紹介しました。「応募者が集まらない場合、募集する側は、未経験者歓迎とか高給にて優遇等、条件を甘くすることで人を集めようとする人が多いのですが、応募する側はそれだけで職を選んでいるわけではありません」と石井氏。「いくら待遇が良くても、仕事にやりがいを感じられなかったり、職場の雰囲気にも馴染めなければ、折角採用してもすぐに辞めてしまう。そのような事態にならないようにするためには、そのお店で働くことが具体的にイメージできる情報を提供することが大事」と指摘します。動画を利用してお店の雰囲気や職場の仲間等を紹介することで人材確保につなげている例等も紹介され、高待遇だけが求職者へのアピールではないことがわかりました。



採用に係る費用は先行投資と語る石井氏

目次

NEWS

ワンランク上のクリエイターを目指そう！
クリエイター特化起業塾を開講

REPORT

飲食店開業のノウハウが満載！

VOICE

利用者紹介
株式会社でいぐにてい 代表取締役社長
吉田 真一 さん

■ 起業のきっかけを教えてください。

自分自身も介護を受ける立場ですが、ヘルパーの方々のお付き合いの中で、やる気を持って取り組んでいただける方々が、待遇や将来性等の問題から転職を余儀なくされる例を数多く見てきました。また、介護を受けている仲間同士で話していても、朝の早い時間から介護していただけるヘルパーさんがいないので通勤が困難等の理由から就職が難しいといった相談を受け、みんなを助ける手立てが必要だと強く感じました。それで、自分も含めて介護を受ける側が望むサービスが提供でき、やる気のあるヘルパーさんが将来を託せるような事業所を作りたいと強く思うようになりました。

■ どのような介護事業をお考えでしょうか。

介護事業の顧客には大きく分けて高齢者と障害者がありますが、私は障害者を対象とした介護事業を考えています。何故かという、一人の高齢者が介護サービスを受け続ける期間が平均4.7年程度。事業所としては、常に新しい顧客を探しながら、同時にヘルパーさんも確保することが必要です。これはマネジメントに関する労力・経費が恒常的に必要になり、収入も流動的なので安定した経営が難しい。障害者の場合は30～40年にも及ぶ介護サービスが必要となる場合も多いので、顧客が満足するサービスを提供できれば、長期にわたってお付き合いできる。経営的に有利ですし、人材も安定的に雇用することができますと考えています。

また、現状では十分とは言い難い、ヘルパーさんへの教育訓練についても独自のプログラムを開発していきたいと思えます。

■ 当センターご利用のきっかけは？

事業計画書を書くため、いろいろ調べていく中で、自分が住んでいる新宿区にこちらの施設があり、IM（インキュベーション・マネジャー）が常駐していることを知りました。個別相談会を利用して、IMさんと面談させていただき、ここは信頼できると思い、入居することにしました。

様々な相談をしていく中で、色々なことを教えていただきました。私は趣味でロックバンドを組み、ボーカルを担当しています。そんなことはビジネスとは全く関係のないことと思っておりましたが「他人への説得力が経営者には必要だから、人前で歌を唄えることは大きな強み。是非そのことはアピールすべき」とアドバイスされ、自信ができました。

■ 今後の抱負についてお聞かせください。

現在、今年4月の事業所開設に向けて準備を進めています。当然、最初は1店舗から始まるのですが、20年ぐらい先には、400事業所、顧客1万2千人ぐらいの事業規模にしていきたいと思っています。障害者介護では日本一の規模です。

会社名の「でいぐにてい」は英語で“尊厳”という意味。人が大事に扱われる介護の現場をつくっていききたいという願いを込めました。私たちがサービスを提供することで、お客様の尊厳を最大化する。その結果、私と一緒に働く仲間の尊厳も最大化することができる。そんな事業に育てあげたいと思えます。



Profile

1973年、岐阜県生まれ。早稲田大学政治経済学部在学中に事故により頸椎を損傷し、下半身麻痺の障害を負う。卒業後、大手のコールセンター業務受託会社に就職し、データ分析による顧客への業務改善提案等の業務を担当する。2014年9月、訪問介護事業に取り組むため退職し、当センターをご利用。前職でのマーケティングや業務改善に取り組んだ経験を生かして事業の立ち上げを目指す。



ロックバンドでボーカルを務める吉田さんのステージ

新宿区立高田馬場創業支援センターのご案内

志を共有し、リスクを最小限に、利益を生む仕組みづくりを応援する伴走者として、起業・経営革新を全力でサポートします。

創業支援メニュー

- ・オフィススペースの提供
- ・各種相談（経営・戦略・資金・販促）
- ・コミュニティ連携の機会提供
- ・ビジネスコンビニ機能
- ・利用者交流会の開催

主な施設

- ・シェアードオフィス（10席）
 - ・個室オフィス（2室）
 - ・会議室兼相談室（18席）
 - ・交流スペース
 - ・相談室・資料スペース等
- ※ 同建物内にございます。新宿消費生活センター分館の会議室（36名）、調理室兼商品テスト室もご利用（有料）になれます。

利用（入居）のご案内

ご利用にあたっては、必ず当センターの見学・利用相談を受けてください。そのうえで、必要書類をご提出いただき、事業計画の具体性、実現可能性等を審査し、承認された方に限りご利用いただけます。

■ 募集期間：募集は定員になり次第終了します。募集状況については当センターホームページ等でご確認ください。

■ 定員：32名

■ 利用期間：6カ月間 ※3回まで更新可、最長2年間

■ 開館日：年中無休 ※年末年始（12/29～1/3）を除く

■ 利用時間：8:30～24:00

お問い合わせ

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1丁目32番10号

Tel 03-3205-3031 / Fax 03-3205-1007

Email incu@shinjuku-center.jp / URL <http://incu.shinjuku-center.jp>

お知らせ

施設利用者の募集方法の変更（随時募集）について

これまで、施設利用者の募集については、3カ月毎に行なっていましたが、利便性向上のため随時受け付けることになりました。

また、申込みを行なう前に、当センターにお越しいただき、必ず施設見学・利用相談をしていただくこととなりました。

詳細は、当センターホームページ（<http://incu.shinjuku-center.jp>）をご覧ください、お気軽にご相談ください。

新宿区立高田馬場創業支援センター

ニューズレターしんじゅく創業1丁目

発行人：福田稔 編集者：本田一禎 デザイン：伊藤理江

発行No：第2014-021号 発行日：2015年2月28日（隔月発行）

指定管理者：有限会社そーほっと