

～体験談から読み解く開業のポイント～

顧客とともに描く未来予想図！

近年のわが国の開業率を企業（個人含む）ベースで見ると、2012～14年の開業率は4.6%（前回調査値1.4%）、廃業率は6.1%（前回調査値6.1%）。開業率が回復しているものの、依然、廃業率が上回る厳しい状況にある。しかし、経済活動の活発化・景気回復のためには、元氣な企業が新たに増えることが重要である。

今回の特集では、福井商工会議所がサポートした開業者から開業にかける思いや今後の方向性などを伺い、開業のポイントを探った。

※開業率は、ある期間に「新規に開設された企業を年平均にならした数」の「期首において既に存在していた企業」に対する割合。廃業率も同様。（出典：「中小企業白書2016年版」）



一度きりの人生
やりたいことに挑戦

オリーブオイルで

顧客の健康サポート
deuw（福井市日之出4の16、☎080-3743-9167）は2015年8月開業のオリーブオイル専門販売店。海外生産地から直接仕入れた商品を店頭販売し、徐々に売上を伸ばしている。

中辻美紀代表は大学卒業後、海外に興味を持ち、アメリカ・フランスなどに渡った。語学を学び、現地の旅行会社やレストランに勤めるなど、5年間で多くの経験をつんだ。帰国後、福井の繊維メーカーで4年間、輸出入業務に従事。開業後はこれらの経験が海外から買い付けを行う際の交渉に役立った。

繊維メーカー勤務時、中辻さんは大きな病気を患った。健康の大切さを改めて認識し、食事にも気を配るようになった。健康に良い栄養素が多く含まれる

オリーブオイルを顧客へ提供することで健康づくり、そして明日へのチャレンジを応援したいと願う。

料理と会話で 顧客を魅了する

公邸料理人からの開業

御料理 展（福井市大手2の2の8、☎28-2345）は2014年11月開業の料理屋。北和展店主は調理師学校で学んだ後、地元の料亭・ホテルレストランなどで料理に携わった。その後、知人の料理長からの推薦で中国大使から指名を受け、2009年より3年半、中国の日本大使館で公邸料理人を務めた。

中国での経験は料理に対する見聞を広めるのにおおいに役立った。日本と比べ現地で入手可能な食材に限りがある中、美味しい料理を提供するため調理方法を工夫した。大使からも高い評価を受け、優秀公邸料理長として外務大臣より表彰を

オリーブオイルに出会ったのもこの頃である。オリーブオイルに興味を抱き、もっと深く知りたいと思った中辻さんは、福井県内初のオリーブオイルソムリエとなった。



deuw 代表 中辻美紀 氏

その後、世界一のオリーブ生産国スペインの見本市を訪れ、そこで出会った現地生産者が作るオリーブオイルの品質・味に惚れ込んだ。自身の闘病体験から健康への思いが強かった中辻さんは「良質なオリーブオイルを日本でも普及させたい。多くの人に使ってもらいたい」と願い、開業を決意。当所の開業ゼミでの計画作成などを経て開業に至った。中辻さんは「開業ゼミで学んだ知識や作成した計画が私の事業の土台となっている」と開業前の準備の重要性について振り返った。

顧客の笑顔がパワーの源！

同社は商品販売だけでなく、オリーブオイルソムリエの知識を活かしたセミナーも開催している。オリーブオイルの健康面での効果や楽しみ方を伝えるため、料理家・レストランと連携して実施。北陸三県・名古屋・東京など、ひと月に8回開催したこともあった。「味・匂いの違いが分かって興味を持てた」「大切な人・友人にプレゼントしたい」など参加者の反応は良く、販売にも結び付いている。今年8月からはネット販売もスタート。商品情報やセミナーの様子などを丁寧に掲載し、オイルの普及に努めている。

「私は開業して充実した生活を送っている。売上・利益を上げることは大事。でも、何より



オリーブオイルソムリエ
中辻さん厳選の商品
（左：2,160円、右：2,484円）

顧客の喜ぶ顔が励みになる」と中辻さんはこぼれるような笑顔で語った。

他社にはない同社の強みは、セミナーを通じた顧客との深いつながり。顧客が顧客を呼ぶ口コミ効果で販路は広がっている。モノが溢れ、本物志向が進む中、中辻さんは自信を持って薦められる商品を提供し続けたと強く思う。

社名「deuw」は「ドゥエヴリシングウェ want（やりたいことを全部やる）」の頭文字。「一度きりの人生。自らがやりたいことに挑戦し、そして顧客にもやりたい事に挑戦してほしい」というメッセージが込められている。そのためには、まず元氣な心と身体が必要。中辻さんは良質な



オリーブオイルの効果、
楽しみ方を顧客に熱心に伝える
中辻さん



のぶ 北和展 氏
御料理 店主

帰国後、地元料理屋で料理長を務めたが、自分が作りたい料理を顧客に提供するという夢を叶えるため開業を決意。当所窓口で相談し開業計画を作成するなど準備を進め、福井市順化にて営業を始めた。その独創的な料理にファンがつき、口コミで顧客は増えた。今年4月には現在地に移転し、店舗の広さも2倍となった。

独自の食材を活かした料理

同店では県産の海の幸・山の幸を活かした料理が提供される。北さんは漁業協同組合に加入し、アワビ・サザエなどの漁業権を持っている。旧越廼村生まれで小さい時から海の近くで育った。そのため、海産物に関する知識は豊富で、魚を獲りや



旬の食材を使った同店の料理
(焼きナスのいくら乗せ、ふろふき大根、お造り)

すい場所も熟知している。市場には出ない美味で珍しい魚を獲ることもあり、それ目当てで来店する顧客も多い。また、北さんは狩猟免許も持っているため、同店ではイノシシなどを使ったジビエ料理も出される。リクエスト次第では、和食以外にも中華・洋食などジャンルを超えた料理も提供する。

「例えば同じ種類の魚でも、獲れる時期によって大きさ・質などは異なる。また、顧客の味の好みも多種多様。それら全てと正面から向き合い、決められた調理法にこだわらずに最適な料理をすることが大事」と北さんは料理への思いを語った。

同店席数はカウンター6席、テーブル席1つであるため客数



株式会社ベネフィット・イオン
代表取締役 上原幹也 氏

たいと強く望んでいた。上原社長によると「日本人の20人に1人がワキガ、3人に1人が何らかの体臭で悩んでいる」とのこと。この悩みを解決したいという思いを形にするため当所の開業ゼミに参加した。そこで、自分のやりたいこと・強みなどを再確認して計画を作成し、その後開業に至った。しばらくは研究業務に励み、同社商品の開発を進めた。

同社の体臭検査は洗剤業界では新しい取り組みだ。連携している専門の検査機関によって出された検査結果をもとに、その人の臭いの悩みを解消する洗剤を個別に製造販売する。それだけではなく、食生活の改善提案、効果的な洗濯方法、検査結果によっては病気が原因である可能性の示唆など、臭いのトータル



体臭に悩む人々のチカラになる
同社商品ラインナップ
(洗剤・石鹸など)

サポートを行う。

同社では対象となる臭いの特性に合わせて、ベースとなる洗剤を調べて商品製造する(洗剤の価格は用途に応じて千円〜四千円程度)。同社の商品は洗濯水に入れる一般的な洗剤とは違い、臭う部分に直接スプレーする点が大きな特徴で、これらの商品は現在特許出願中である。

顧客の「人生アドバイザー」

最近ではネット通販会社から大口の問合せがあるなど売上向上の兆しが見えつつある。しかし、同社の経営はまだまだ軌道に乗ったとは言えない。

夫婦2人で事業を営むため、人手には限りがある。この課題

は1日2組程度と限られる。一人で店を切り盛りしているため客数が増えると、顧客に目が届かなくなる。また、料理を出すのに時間がかかるなど顧客の満足度に影響する。「一人一人の顧客を大事にし、その要望に応じた料理を提供したい。そして、顧客との会話も楽しみたい」という北さんのこだわりと店が思う店運営に表れている。公邸料理人時代の中国での体験や海の幸、山の幸の話など自分だからできる話題の提供も料理とともに同店の魅力となっている。



北さんと顧客が会話を楽しむ
カウンター席

「これからも当店を愛してくださるファンを大事にしたい。そして、料理を通じて顧客と楽しく付き合いたい」と話す北さんからは料理・顧客への思いが溢れていた。

臭いに関する悩みを解決するビジネス

人の悩み「臭い」に特化!

(株)ベネフィット・イオン(福井市つくし野2の106、☎631-5531)は2015年8月開業。同社は体臭検査、カスタムメイド洗剤・体臭のタイプ別洗濯洗剤の製造販売や体臭改善用石鹸・シャンプー販売を行う。上原幹也社長は衣服製造会社などの勤務を経て、特殊クリーニング(腋臭症(ワキガ)の臭い取りなど)会社に10年間勤めた。婚礼衣装レンタル業者からの依頼で、レンタル衣装1万着の臭い取り作業に従事。役員兼統括責任者として仕事をしながら、このサービスを業務用のみでなく、一般顧客向けに提供し

開業の鍵は「差別化」と「ビジョン」

取材した企業から伺える開業のポイントは二つ。まず一つ目は「差別化」である。顧客から支持されるには、商品・サービスに他社にはない特徴があるのは大きな強み。それを一人一人の顧客に合わせて提供し続けることが重要と言える。

二つ目は「ビジョン」を持つことである。単に儲けを追い求めるだけではなく、「顧客とのつながりを何より大事にする」など、事業を続けていく上で、自社にとってかけがえのないことを経営者は見極めなければならない。自社のあるべき姿、言わば「未来予想図」を顧客とともに描くことが求められる。

当所では新規開業を目指す方向けの相談窓口「開業サポートセンター」を設置(相談無料・秘密厳守)。当窓口を活用し、新たなチャレンジャーが生まれることを期待したい。



顧客の悩みに答える販促物
「体臭の教科書」