



熊本県信用保証協会
経営支援部
経営支援第1課
副課長 創業支援担当

聞き手
今坂 美恵子



株式会社ナイス・ワン
志水 克弘氏
(不動産業)

売買を中心とした不動産取引の専門家で、宅建協会の役員を務めている。自社物件を増やし、安定した収益を得るために現在模索している。



株式会社 Re·Gloss
千原 英樹氏
(研磨・コーティング業)

車体から窓ガラスまで、環境に配慮した特殊なクリーナーを用いて磨きあげる技術職。クリーナーと技術の認知度を上げるために試行錯誤している。



花屋はな舩
須子 栄輔氏
(花・雑貨販売業)

独立を視野にいれ、花屋業界で修行を積み、2016年夏に独立。花を通じた“感動”をもっと広めるために、固定概念にとらわれない活動を続けている。



株式会社 B-Produce
島村 鉄兵氏
(ブライダル・タールプロデュース業)

ホテルでの経験をもとにブライダル・パーティのタールプロデュースを行う。お客様の幸せをテーマに、協力し合えるパートナー探しに注力している。



株式会社 ケーエスシー

中山 英二氏
(空調機器リース業)

工事現場の事務所用を中心に行っている。最近では、個人宅への設置も増え、ニーズの多様化に対応する必要性を感じている。



創業企業の利点と課題。 そして、展望。

今坂：今回お集りいただいたのは、シーズクラブの中でも会設立当初から参加いただいている会員の方たちです。また最初に、創業して良かった点、大変だと思った点をお聞きしたいと思います。

千原：良かった点は、自分で組織づくりを考えられること。それが正解かどうか、行動してみないことにはわからなっていますが、それを自己責任のもと、できる環境であることが、創業して良かった点です。

中山：同じように、会社員時代に「もつとこうしたら…」と思っていたことを、自分の考えで、動けるところですね。新しい展開についても、チャレンジであります。また、創業してわかったことは、経営者の気持ち。経営者ならではの厳しさも味わうことができて本当に良い経験です。

志水：私も会社員時代に雇つてくれて、いた会社に感謝しました。辞めた後も心配して、仕事をまわしてくれることもありました。独立して組織の良さ、といふものにも気づきました。

島村：結婚式の素晴らしさを伝えたために起業しましたが、個人に寄り添い、一番良い形で、人と人をつなげること

が楽しいですね。独立したからこそ、組織にいることの良さを感じられ、振り返ってみると良い勉強をさせてもらつていてと実感します。

須子：皆さんと同様、会社員だった時に花を通じた感動をたくさん的人に伝えるために独立を前提にして動いていたので、今は楽しいと思えます。

千原：一方で、組織づくりを進める中、仕事を任せられる人材育成の難しさを感じています。今後、人を雇うことになつた場合、どうやって育っていくのか、大きな課題になってくると思います。

中山：人を育てる時、自分よりもできる人間を育てる気持ちがないとダメだと思う。それができるかどうかが、目下の課題。また、私の場合は創業時の先行投資が大きく、それを日々の営業で取り戻しながら、人件費もかかっていく。起業して1年ですが、長い目での収益を考えることも課題です。

島村：私の場合、利益を得るためにコンスタンツに受注していくかないといけない。認知度を上げ、受注件数を上げて、資金繰りと利益のうまい流れをつくるまでが課題ですね。

今坂：それでは次に、現在力を入れていることをお聞きしたいのですが。

千原：新しい技術を自社の技術として取り入れるチャレンジが楽しいです。熊本中どこを探してもない技術を

いち早く取り入れるために、情報収集に力を入れています。

中山：私の場合は、どんな小さな仕事でも断らないこと。目の前にある仕事に集中して取り組めば、新たなニーズの掘り起こしにもつながることを実感しています。自分が立ち上げた会社だからこそ、意地でも続けていく気持ちです。

須子：良い花を、良い状態でお届けするために、熊本県内の生産者をまわっています。今後、花の需要は減るかもしれません、価値あるものを提供することが、次につながるステップだと考え、力を入れています。また、次の世代の若い人たちが職業として魅力を感じられるようになります。

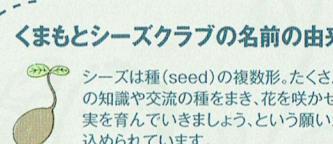
志水：開業から3年。当初は売上げをあげるために何でもやる、という気持ちでした。それが変わったのは、熊本地震以降。自分の仕事に誇りを持てるような仕事をしたい、という気持ちに変化しました。不動産業全体のこととも考え、その改善に取り組んでいるところです。

島村：とにかく今は、仕事上のパートナーを増やすこと。お互いがワインワインになれる関係性を築くことが大きなテーマです。

今坂：事業に対する意気込みもそうです。が、創業企業ならではの課題も見えますね。熊本県信用保証協会では、専門家を派遣する「専門家派遣サービス・ファイブ」という経営支援メニューもある

特集 シーズクラブに、入ってよかったです？

情報交換と交流は、 創業企業のビジネスシーズ



くまもとシーズクラブの名前の由来
シーズは種(seed)の複数形。たくさんの知識や交流の種をまき、花を咲かせ、実を育んでいきましょう、という願いが込められています。

熊本県信用保証協会の創業保証をご利用いただいた

創業者の皆さんに入会をご案内している「くまもとシーズクラブ」。

設立から1年が経った今、会員数は260社を超えた。交流会やセミナーを開催し、創業企業ならではの悩みに対する意見・情報交換を行ってきたが、業種の壁を越え、かなり密度の高い交流が生まれている。

今回の特集では、会設立当初からの会員の方に集まっています。

ビジネスの課題や取り組み、シーズクラブの利点や今後の展望をテーマに議論した。