

# 個別支援介護で 人生のセルフ デザインを応援

株式会社 池田介護研究所 代表取締役 池田 右文



## DATA

創業年月 2013年9月  
従業員数 6名  
資本金 7,000千円  
所在地 八戸市大字長苗代字内舟渡73-3  
電話 0178-32-0097  
E-Mail canael@ikedacarelab.com  
URL <https://www.facebook.com/ikedacarelab>

## 事業概要

池田介護研究所は、家庭的な温かさと個別支援を重視した小規模デイサービス「かなえるデイサービス まる」、利用者様と住み慣れた地域とをケアマネージャーが結ぶ「居宅介護支援事業所 まる」、東北初となる介護旅行とトラベルヘルパー育成の拠点である「トラベルヘルパーセンター八戸」の3つの事業を柱に、理想の福祉の実現に取り組んでいます。

「かなえるデイサービス まる」では、利用者様を施設内に閉じ込めず、ご希望のレジャーや外出にお連れすることで可能になる“生活リハビリ”をモットーにしているほか、毎日イベントを行うなど、脱ルーティンの変化に富んだサービスで利用者様の意欲向上を支援しています。また、農園セラピーやアロマセラピーの常時提供、ヨガ、和菓子作り、釣り等の各種教室、コンサートや手踊り、演劇指導など多彩な慰問もお楽しみいただいています。

## 創業の経緯

私は介護職に13年従事しており、介護士とケアマネージャーを兼務しながら、ご利用者様とご家族を支援して参りました。

2年前に福祉系大学の通信課程を修了した頃、「利用者様が求めている介護サービス」と「現実の介護現場」に大きなズレを感じ、長年抱えてきたジレンマが大きくなりました。そして、本当に必要とされている介護とは何なのかを真剣に考えるうちに、「個別支援型介護」の概念にたどり着きました。個別支援型介護は、利用者様ご本人が自分のライフスタイルを自分で決め、介護士は

それを補助し、支援いたします。最後までご自分らしい人生を、ご自分の意思で送っていただきたいという想い、また、私自身が理想とする介護サービスを提供したいという願いが、起業の決意に繋がりました。

## 創業からこれまでの道筋

起業をする前は、何から始めていいか、どうしていいか全く分からなく、市役所に相談をして街の駅で起業相談できることを知りました。街の駅では、インキュベーション・マネージャー (IM) から起業のノウハウを学び道りをつくることが出来ました。

起業してからは、資金繰りと事業内容の計画で苦労しました。資金繰り・事業計画を作成にあたり市役所・商工会議所・IM・金融機関に相談を行い、八戸市起業セミナーや各種講習会に参加してアドバイスを頂きました。そこで、起業して必要な事業の基盤をつくることが出来ました。

起業は、未知なる世界に飛び込んでいくことです。そこでは、不安やわからないことが多数あります。それをIMや他省庁・機関に相談することで起業に結び付けました。



## 会社のこれからの方向性

これからの会社の方向性は、未来を想像した青森県の生活創生だと思っています。子どもからお年寄りまですべての人が安心して生活出来るように収入を安定供給できる仕事の拡充と地域で安心して生活できるための地域支援の確立です。

そのため弊社は、五ヶ年計画で高齢者生活プログラムの実施を確立して行きます。今後の高齢者は、年金だけで生活することが困難となってきます。その為、年金にもうひとつ生活収入を得る仕組みが必要です。「ゆとり就労」は、高齢者の皆さんがその人ができる就労時間を決めて、収入を得る仕組みです。無理なく意欲的なりハビリが出来る安心・安定して生活できる就労支援です。

地域支援では、崩壊した近所付き合いを改善するために市町村・地区・町内一体化支援の構築を目指します。介護は、福祉の一部であり、福祉もまた生活の一部なのです。生活の安心・安定がこれから会社が目指す最大の課題だと思っています。

## 創業を目指す人へのメッセージ

起業は、自分の思い描く世界を創ることが出来ます。しかし、今まで以上の責任や資質が問われます。起業するために、自分自身に何が必要で、何をしなければならないかを明確にする必要があります。

これから起業を目指す方へ、たくさんの夢を語り、たくさんの想像をしてください。想像こそが創造に繋がっていきます。一人の夢が一億人を救うと思っており。皆様、是非夢を語りましょう！



## Message

### インキュベーション・マネージャーから一言

池田さんとは、まさに伴走する形で創業まで至っています。本人の努力が及ばない場面も多々あり、その度に社長として成長していく姿を拝見しました。計画も延期・長期化しメンタル面の心配な時でも、現実を受け止め、改善点を捜し次の打ち手を発見する工夫も見出しました。開業時期のずれ込みが事業負担に関わるタイミングのさなか、タイミングよくベンチャー大賞挑戦・受賞につながりました。何をすべきか考え抜いていたことが勝因だと感じています。

今後も毎月、年毎に新規計画を着手するはずなので、サポートは継続していきます。

# 高い技術で 安心・安全な まつげエクステを提供

Grand jete(グランジュテ)

代表 石村 由香



## DATA

創業年月 2012年6月  
従業員数 2名  
資本金 なし  
所在地 五所川原市中央2丁目9  
電話 0173-26-6835  
FAX 0173-26-6835  
E-mail info@grandjete-eye.com

## 事業概要

Grand jete (グランジュテ)は、和やかな雰囲気の中でお過ごしいただけるアイラッシュサロン (JLA日本まつげエクステンション協会加入サロン)です。

JLA認定アイデザイナー、JECトップアイリスト、JBCAアイコーディネーター検定取得者が在籍する経験豊富な技術力あるサロンです。

確かな技術・知識で“安全”と“自分に合ったデザイン”をお届けします。

## 創業の経緯

地元企業で10年程、取締役として経理・経営に携わる仕事をしてまいりました。

7年程前、美容業の新技術まつげエクステンションというサービスと出会い、目を扱うとても危険なサービスでありながら、地域には専門店もなく、そして専門の技術を学ぶところもないのを知り、自ら学び専門店と専門スクールを開業したいと思いました。

また、取締役として人材雇用の際、面接を行ってきましたが、その中で「美容師免許」を持った女性が、復職が叶わず仕方なく別な仕事を探している現状もなんとかできないか?と思っていたので、当事業で雇用を生み出し、女性たちの活躍できる場を創ろうという思いもあり起業を決意しました。

## 創業からこれまでの道筋

集客宣伝には苦労しています。

創業時より、まずはお客様が入るかどうかより、多くの方にサロンの存在を知っていただかないことには、サロンは存在しないのと同じと思い、ポスティングや折り込みチラシ、ダイレクトメールの送付、リーフレットの設置のお願いなど、考えられる多くの宣伝方法を試してきましたが、毎日営業活動に多くの時間が費やされています。

クーポン雑誌掲載の経費は高額であることなどもわかり、現在はブログによる集客が多いので、これからは、フェイスブックページの更新やブログサイトの見直しなどにも取り組みたいと思います。



## 会社のこれからの方向性

価格競争に巻き込まれることなく、当サロンを信用してご利用いただけておりますので、今後も固定客を大切に、信用と安らぎを大切にするエクステサロンを目指します。技術はもちろん、常に最新情報を取り入れてお客様に満足していただけるサービスを提供し、地域とのつながり、人との絆を大切に、正しい技術で増客をしていきたいと思っています。



## 創業を目指す人へのメッセージ

これから起業を目指す方には「起業する」ということは、正直それほど簡単ではないのが現実だと思います。

不安なことがあるのであれば、目に見える不安なことを解決すればいい、自信がないことがあるのであれば、自信がもてるように勉強すればいい。

踏み出す前から、自信がある人なんていません。自信は後から知らずについてくるものだと思います。



## Message

## インキュベーション・マネジャーから一言

石村さんが相談に見えてから足掛け1年ほどの期間を経て、晴れてお店をオープンすることができました。

途中、起業を諦める寸前まで落ち込んだ時期もありましたが、「なんとしても、この素晴らしいサービスを地元で展開し、美容師資格を持った女性が働くことができる場所を作りたい!」という思いが勝り、2名の雇用を生んだ形で開業することができました。

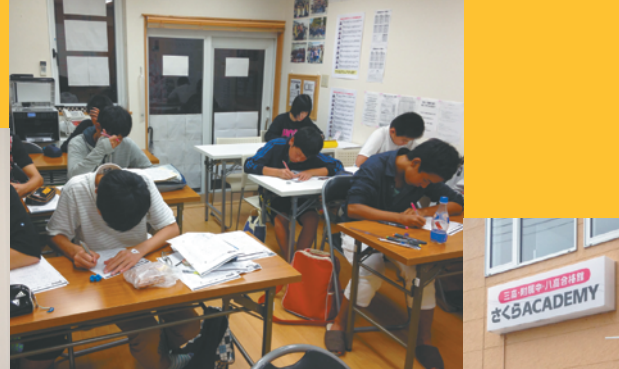
ご本人も認識しているとおり、集客計画が課題ですので支援を継続していきたいと思っています。



# 地方と都会の 学習格差解消！

さくらアカデミー

代表 小笠原 一樹



## DATA

創業年月 2014年7月  
従業員数 4名  
資本金 5,000千円  
所在地 十和田市西十一番町24-12  
電話 0176-58-7188  
URL <http://www.sakura-academy.info/>

## 事業概要

さくらアカデミーは、地域トップ校の上位合格を目指す「トップ校合格専門館」です。

成績向上の覚悟を示すために、私の知る限り東北で唯一、集団指導塾で「成績保証返金制度（順位が上がらなければ返金）」を導入しています。成績向上を使命とした、プロ指導による本格派進学塾です。

他にはない当塾の強みは「成績保証返金制度」「単元テスト全員合格主義」「学習法最適化面談」の3点です。また、教室全体としては、「仲間と共に成長し、夢を叶える」ことをコンセプトにしています。地域の皆様に頼りにされる教室を目指し、日々サービスの改善に努めています。

## 創業の経緯

松下村塾を作り、人財を多数輩出した吉田松陰先生に憧れていました。将来は「人を育てる」仕事に就きたいと思っていました。大学では教職を選択していましたが、アルバイトで「塾の先生」をしている間に、志望校合格／夢実現を目指す生徒達を本気で応援するこの仕事にのめりこんでしまいました。次第に学校の先生をするよりも「塾を作りたい」と思い始めました。

「良い塾を作るためには流行っている塾でノウハウを学ぼう！」と考え、一度東北を出て、首都圏で伸びている塾に勤めました。人気講師の解りやすく教える「技」には心から魅了されましたし、敏腕教室長の成績管理ノウハウは目から鱗でした。自分も講師アンケートでビリから2番目のスタートでしたが、教える技を磨き最後は10傑に入ることが出来るなど、大いに成長できました。

次に務めた塾では新規教室の立ち上げを任せられ、4教室の立ち上げを担当し全て高利益率を達成するなど実践経験を積みました。他県進出の際にブロック長を打診されましたが、他県進出よりも地元貢献に魅力を感じ、十和田に開校させて頂きました。

## 創業からこれまでの道筋

開校前、より多くの生徒様・保護者様に満足いただくために「21あおり産業総合支援センター」の「戸別型訪問相談制度」を利用し、事業内容の修正・改善を行いました。計画は定期的に見直し微調整しており、ずっと経営の基準になっています。

開校にあたっては、自分自身の「強み」を最大限に生かし、お客様にサービスを提供をさせて頂く事を意識しました。「上位高を目指すやる気のある生徒」にとって良いサービスを提供していくことを心がけています。



## 会社のこれからの方向性

生徒数は現在100名を超え、未来の青森県を担う精鋭が揃っております。保護者様も皆さん教育意識の高い素晴らしい方ばかりで、その紹介でいらっしゃる方もまた素晴らしい方ばかりです。「良いお客様」が「良いお客様」を紹介してくれていますので、客層は広げず現在のお客様の満足度向上を第一に考えていきます。

また塾は参入障壁が低く、競争が激しい業界です。私はサービスの質を高めることで、他への差別化とし、参入障壁を作っていきたいと考えています。「成績保証返金制度」は本気で成績を伸ばそうとしている塾しか導入できませんし、「単元テスト全員合格主義」「学習法最適化面談」もそれぞれ簡単には真似できないシステムです。

改善に改善を重ねた「究極のサービス」を目指し続け、小学生から大学受験まで一貫教育の進学塾へと成長したいと考えています。何より地域の皆さんに「あってよかった！」と言っていただけける塾を作ることが、私の望みであり目標です。

## 創業を目指す人へのメッセージ

ベンチャー企業家の方も多数おっしゃっていますが、創業の前にまず「同業に勤務し、辞められて惜しいだけの実績を残すこと」を個人的にはお勧めします。

外から見ているだけではわからないことはたくさんあります。「画期的な新サービスを見つけた！」と思っても、同業他社がそのサービスに参入していない理由は必ずあります。「なぜ他社が参入しないのか」「自分ならその障壁を取り除けるのか」を経験してから、開業したほうが成功率は上がると思います。

もし「理想の塾を作りたいので、まず当塾でノウハウを学びたい」というお申し出があれば、それも大歓迎です。将来の人財育成のため、地域発展のために、ともに全力を尽くしましょう。

## Message

### インキュベーション・マネジャーから一言

小笠原さんの初回相談を受けた際、自分の不足する課題や弱みについてよく分析されてると感心した記憶があります。起業者は自身の能力やスキル、経験を推進力に起業を目指しますが、この辺は見てみぬフリをしがちです。県外からUターンで開業する方は、市場と自信をよく冷静に見定めることが肝要だと思います。弱みがあるから逃げる戦略だけでは経営の戦場では戦えないことが多いです。いかにしてリスクを軽減するかを考え抜くことで市場を生き抜く自信につながります。小笠原さんは、「立地」というキーワードにこだわりました。業種により立地の集積が功を奏する場合もあれば、競合に埋没する危険をはらむ業種もあります。小笠原さんの強みを引き出す好立地に恵まれ、顧客獲得を誘引する結果を生んでいます。