

第22回：緒方 亜希野 さん（株式会社 たけひめ 代表取締役）**どんな会社ですか？**

洋菓子製造と小売り及び卸売り、焼菓子教室などを行っています。

「Hush-Hush」の名前で店を運営していましたが、「第1回 生駒市の新しいお土産制作コンテスト」で「たけひめプリン」がグランプリをいただいたことをきっかけに移転して起業し、「酒かすスイーツ専門店 たけひめ本店」として生まれ変わりました。

起業してみてどうでしたか？

生駒市に車で来られる方にとって便利な場所に店舗を確保することができました。

以前の店では共用していた製造と教室のキッチンを「酒かすスイーツ専門店 たけひめ本店」では分離することで、事業効率も上がりました。

また、電車で来られる方に便利な近鉄生駒駅直結の生駒商工会議所直営店舗「生駒市アンテナショップ おちやせん」にも商品を置いていただけました。

起業時、重要だった課題は？

事業戦略、起業家自身の知識・情報収集、資金調達、販売先の確保、起業場所です。

**課題はその後、どうなりましたか？**

事業戦略は特に商品・ブランドと広告が課題でした。

商品やブランドについては、添加物の取扱いが課題でした。全く使わない手作りにこだわるか、極力使う量を減らして工場生産など量産化に対応するか、現在も継続して取り組んでいます。

また、広告については、以前の店の開業時にはいろいろな広告を出しましたが、「酒かすスイーツ専門店 たけひめ本店」は費用対効果をよく考え、起業時に慌てて広告を出すことは控えました。

知識・情報の収集は、経営に関することについて、知人に相談したり、書籍やインターネットで情報を調べたり、メーカーや奈良県地域産業振興センターが主催するセミナーに参加したりして解決しました。

資金調達は、自宅兼店舗の建物の住宅ローンは主人が組んでいます。開業費用は私が銀行から借入れをしています。店舗部分の家賃を主人に払って、店舗を運営しています。また、経営コンサルタント会社の人が創業補助金の制度のことを教えてくださり、申請して採択を受けることもできました。

販売先の確保は、法人になったことで、個人事業であった以前の店では取引できなかった相手とも取引が可能になりました。

起業場所は、他にも希望していた場所がありましたが、売り主のご意向や銀行ローンの条件等が合わず、現在の場所で起業することにしました。

起業時、役に立った相談・支援機関は？

家族です。資金調達ができたおかげで、現在の場所で起業することができました。



起業前の経験は活きていますか？

大学卒業後、宝飾品の会社で営業をしました。事務所の運営を担った時期もあり、利益の考え方や経理の大切さをしっかりと学びました。結婚後も仕事を続けましたが、激務だったので妊娠を機に退職して育児に専念しました。もともとお菓子作りが大好きで、会社員時代から洋菓子スクールに通い、カフェにお菓子を卸していました。その仕事は続け、子どもが少し大きくなった頃、家事・育児と仕事が両立できるように自宅兼店舗で「Hush-Hush」を開業しました。これまでの経験で学んだことは全て、現在の事業に活かされています。

今後の抱負は？

これからも、企業理念「身土不二（あなたの食べる物があなたの身体をつくる）、唯一不二（当社にしか出来ないことを追い求める）」に基づき、自分が美味しいと思うものを丁寧に作っていきたいと思っています。



企業情報

商号	株式会社 たけひめ
業種	製造業
起業年	2014年
企業HP	http://takehime.co.jp/
所在地	〒630-0222 奈良県生駒市壺分町 1263-9
連絡先	0743-25-6769