

### Dream File Information 1



会社名 i-step(アイ・ステップ)株式会社  
 所在地 〒970-8026 福島県いわき市平字紅葉43-4  
 TEL:0246-84-5816 FAX:0246-35-5023  
 資本金 300万円  
 事業内容 小規模通所介護(事業所番0770406627)  
 営業時間 トレーニング型デイサービス 9:00~12:05/13:30~16:35  
 コンディショニングスタジオ 18:00~21:00  
 (※コンディショニングスタジオは事前ご予約制)  
 設立 2013年4月  
 従業員数 5名  
 ホームページ [「アイステップいわき」で検索](#)

### Dream File Information 2



会社名 株式会社コネクション  
 所在地 〒973-8402 福島県いわき市内郷御殿町4丁目26-5  
 TEL:0246-38-5277 FAX:0246-38-5278  
 営業時間 午前10時00分~午後7時00分  
 定休日:第1、第3火曜日  
 駐車場:店舗前  
 資本金 500万円  
 事業内容 洋菓子製造販売、コーヒーの卸販売  
 設立 2013年4月  
 従業員数 7名(内、パート2名)

### Dream File Information 3



店舗名 コーヒー モカーージュ  
 所在地 〒970-8026福島県いわき市平作町3-2-3  
 TEL:0246-24-9082 FAX:0246-24-9082  
 営業時間 午前7時30分~午後7時00分  
 (ラストオーダー:午後6時30分)  
 定休日:水曜日  
 駐車場:店舗前2台、隣接地6台  
 事業内容 軽食・喫茶  
 設立 2012年4月  
 従業員数 4名(内、パート2名)  
 ホームページ <http://mochaju.web.fc2.com/>

経営者に笑顔を、福島県商工会連合会、89商工会は、あなたのイノベーションをサポートします。

URL:<http://www.keiei.do-fukushima.or.jp/>

# 起業を考える人に贈る



■ 藤井 秀徳  
Hidenori Fujii



■ 石山 優子  
Yuko Ishiyama



■ 平子 尚樹  
Takaki Hirako

「私物語」

夢を実現した経営者の



## 藤井 秀徳(ふじい・ひでのり)

柔道整復師として医療機関に職員として勤務。在職中に介護に興味を持ち、その後ケアマネジャーの資格を取得。県外の医療機関、市内の医療機関でそれぞれリハビリ医療の経験を重ねる。2013年、有資格者メンバーによる介護とリハビリを両輪に新たなサービスを提供する会社「i-step株式会社」を起業、代表を務める。介護支援専門家、柔道整復師。

# 「藤井秀徳物語」



私たちは、運動機能と医療、介護に精通するプロ集団です

- 草野亜希子(くさの・あきこ) 介護員、フロアインストラクター資格/介護福祉士、アクティビティインストラクター
- 安島孔史郎(あじま・こうしろう) トレーナー兼フロアインストラクター資格/健康運動実践指導者、体育教員免許、TRX-STC
- 小玉亮太(こたまり・りょうた) 看護師、フロアインストラクター資格/看護師免許
- 藤浪敬子(ふじなみ・けいこ) 看護師、フロアインストラクター資格/運動器リハビリセラピスト、JOCABASICインストラクター



### 震災が故郷での起業を決定させた

震災直後、いわきに住む両親が心配になり戻ってきました。当初は一時帰宅の気持ちでしたが、しばらくして両親のことを考えるようになりました。もう一つの理由は姉が地元でケアマネジャーをしており、業界の動きがリアルタイムで把握出来ました。しかし、私のイメージする「両親に受けさせたい介護」と実情はかけ離れていました。故郷で自分のやりたい介護を事業化してみよう、という気持ちが次第に固まりました。

### 新しい介護への気付き

元々は、市外の医療機関に柔整師として勤務していました。在職中に県内最初の介護事業をスタートし、最初から介護を学べたこと、事業の立ち上げ方、利用者の利便性などは起業の際参考になりましたね。その後、自分の職域とスキルアップを兼ねてケアマネジャーの資格を取得したのもこの時期です。商工会さんのアドバイスや見学先を紹介されたお陰で介護業界の未来図を描くようになれました。また「両親に介護が必要になった時、こういう介護を受けられるといい」という思いと繋がったのです。やがて医療と介護機能を持つ第二の医療機

関に転職し、柔整師とケアマネジャーの実務を担当しました。この体験では、素晴らしいトレーナーと出会うきっかけにもなりました。

### 痛みを緩和、筋力維持で新しい介護サービス

介護の有無、個人差はありますが、高齢でも筋力トレーニングは必要です。トレーニングにより維持強化ができるのです。手足の運動は脳を刺激します。さらに転倒防止、心肺機能維持のために大切です。例えば医療現場の柔整師は、痛みに対する対処療法が中心です。緩和へのアドバイスや日常生活面では本人まかせになりがちです。対する介護施設では利用者に痛みがある場合、整骨院や整形外科を勧めますね。一人に専門的な知識を持つ有資格者が二人必要になります。

ここで重要なのは、痛みを緩和すると同時に筋力維持や回復へのトレーニング療法です。しかも個人の症状にあわせること。つまり介護施設でも柔整師とケアトレーナーの2つのニーズが共存しているのです。整骨院と介護施設が融合する新しい形のサービス提供だと思っています。業界的にみても医療保険費を軽減することになり、柔整師とスポーツトレーナーによる専門的な筋力トレーニングメニューで高齢者

や介護者の健康維持をサポートする新しい介護事業を目指しています。

### 戦略的に事業領域をつくり開業

私たちの事業所のスタッフは全員有資格者です。特にトレーナーはスポーツと医療を熟知した一流のスタッフがいます。トレーナーがスタッフに加わったことで、私の夢はスタートすることができました。

まず、介護事業です。開業当初は私たちが提供するサービスにマッチするお客様を限定しました。歩ける人、動ける人です。肉体的に機能的に個人差があるのは当然ですから、徹底した個人メニューで対応しました。すると脳梗塞後でリハビリを必要とする方、怪我をして車いすの介護利用者の方々がお客様となりました。次第にピンポイントで私たちのターゲットになる人が来るようになりました。まだ、途中で少し、成果主義(回復状態など)を優先し結果(業績)は、あとからついてくると考えています。

もうひとつの事業についてです。介護は収入を公的保険に依存します。公的な経営体質にならず、トレーナーの価値を社会的に認めていただけるようにしたい。そういう思いから夜6時からはトレーニングジムとして営業していま

す。アスリート色を強くせず、健康管理、筋力強化、ダイエットなどの個人メニューですね。うれしい誤算ですがキッズの需要が多いです。肥満解消などでです(笑)。それからスポーツ関係の子どもたちが口コミで増えています。

### 事業領域を深化させて課題を解決

開業予定は震災の影響で物件、工事業者確保などで半年遅れました。利用者さんが想定以上に増えていますが、経費も予定外の出費です。介護は定員制運営ですから枠以上にはできません。そこで、新店舗を考えています。現施設はまだ20坪ほど余剰スペースがあり、整骨院の開業を計画しています。

診察治療で判断した時に、介護が必要な場合ケアマネジャーに相談して最善の方法が最短で連携できる。あるいはリハビリが必要ならば当社の専門トレーナーをご利用いただける。一方、デイサービスを利用する方で膝の治療が必要な場合は整骨院で対応するというイメージを描いています。

将来は、どちらの場合も利用者さんに対し正しい成果を出せること、納得いただけるような本当のサービス提供が大切だと考えています。(※新店舗は取材時は予定でしたが、後に開業)



# 「石山 優子 物語」

## 石山 優子(いしやま・ゆうこ)

実父に寛ぎを抱ける1杯のコーヒータイムが喫茶店経営のスタート。「女性一人でも楽しめる店」をコンセプトに若干21歳で起業した。集うところに人の輪がつかわり別事業も展開(現在も継続中)。一方で震災をきっかけに人の心に潤いを提供できる場所を思い描き、本物のコーヒーとマッチした「東京に行かないでも食べられる本格的なタルト」という付加価値を切り口に、コーヒーとタルトの店をオープンした。



自己表現のひとつとしてお店があるんです。私の感性もお届けしたい



### Q:お店のコンセプトは？

幼少の頃から、コーヒー好きな父の影響を受けたようです(笑)。一杯のコーヒーを味わう時間や空間を大切にしていきたいと思っています。「美味しいコーヒーとくつろぎのために」努力は惜しまないということでしょうか。

コーヒーは酸化との闘いです。例えばお湯の温度は87℃がベスト。密封された容器からご注文1杯分を挽いてドリッップで淹れてお出しする。そうすると香りも味も生きてきます。

それから店舗の内装にもこだわり多額の投資をしました。細かいことはともかく、「私が行きたいと思う店をいわきにつくろう」とスタートしました。今はその思いをお客様の感性に届けたいと思っています。

### Q:店のネーミングには何か意味があるのですか？

お菓子づくりを学んでいるとき「こな」と「たまご」をつなぐことが美味しくなる大切な要素だと教えられました。「艶」ともいうそうです。人間関係もこのつながりと艶が大事ですよ。調べてみると「つなぎ」をフランス語で「コネクション」ということがわかって店のネーミングにしました。

### Q:開店にあたり悩んだことは？

「コーヒーだけの経営では厳しい」ので、何がベストマッチするか考えました。ケーキを作った経験もないので、とりわけ事業計画作成で悩みました。でも大切にしてきた人とのご縁が解決してくれました。

美味しいコーヒーは川島良彰氏、理想のタルトを作る情熱を共有するパティシエ職人にも恵まれました。そして商工会の皆さんのサポートにも感謝しています。

### Q:経営している事業とは別に、新たに事業を始めようとした動機についてお聞かせください。

顧みますと、私は何事でも人より一歩早くやってきたようです(笑)。人とのご縁で「コーヒーハンター」と言われる川島氏と出会い、そのときに「コーヒーは果実」という言葉と意味を学んだのです。そして川島氏のコーヒーにかける情熱に感動してしまったのです。それが焼きタルトとの出会いにもつながりました。

やがていわきの人にも食べさせてあげたい、と思い事業化してみようと思えました。

### Q:お店の強みとこれからは？

山奥の渓流沿いに自然と共生する店舗を構えるという当初の夢は断念しました(笑)。でも、本物の素材と木材を贅沢に使った店舗の空間は他店との差別化であり特徴です。

もう一つは「焼きタルト」と「フレッシュタルト」です。ご来店いただいたお客様には、店内の雰囲気、コーヒーとタルトの味覚それらがひとつになった時間を体験していただきたい・・・お客様の満足感に全精力を注いでいます。これがやがて口コミでひろがる大切なことではないかしら。

開店して1年ですが、夢は営業時間を年中無休にすること。それから若いスタッフがパティシエをめざし、さらに美味しさを磨き勉強し成長して欲しいことです。三つめは、店の商品が「美味しい」と受け止めて商売をしてくださるパートナーの方に卸販売をしてみたいと考えています。最近引き合いもいただき始めています。

私は一人が受け止めた良いことは30人に伝わっていると思っています。幅広い世代のお客様が受け入れてくださるような環境に、お店が成長してくれると嬉しいです。

### Q:現在お客様から要望など出ていませんか？

ご利用いただいたお客さまからの声として「食事をしたい」というご要望が多くなってきました。嬉しいことですが、今は無理をせず、できることを精一杯しています。

### Q:石山さんが大切にしていることは？

シンプルに言えば「感性」ですね。お洋服を購入している県外ブティックの経営者から体験的に学んだことでもあるんです。ある雑誌を見て素敵なお洋服が欲しくなり、その店を訪問しお付き合いは始まりました。

久しぶりにそのお店に行って気に入った洋服を新たに購入しようとした時、私が5年前に買った洋服を覚えていて、それに合わせるコーディネートも提案いただいたことがあります。私のライフスタイルを共有化している、って感動してしまいました。瞬間、嬉しかったのを今でも覚えています。私は仕事でも「そういう感覚」をいつまでも大切にしていこうと思っています。

写真上:商品の説明  
(上左):ペットボトルで密封されたコーヒー  
(上右):焼きタルト詰め合わせ10個  
(下):旬の果物を使ったフレッシュタルト

# 「平子尚樹物語」

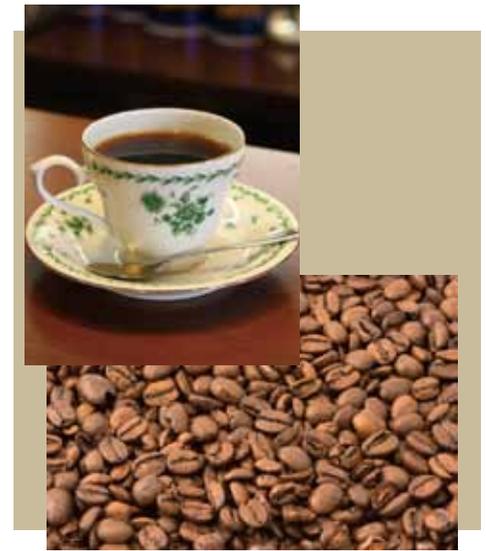


## 平子 尚樹(ひらこ・たかき)

理容師を営む母と幼少期を過ごし、スリッパを揃えてお客様の笑顔を見ることに喜びを見出す。“三つ子の魂”は大人になっても変わらず、お客様の笑顔のために飲食業界で味と香りの修行を積む。20代後半のある時期独立を夢見るが、さしたる強い思いもなくそのままに。震災が転機となり、コーヒーの魅力と寛ぎを楽しんでいた店を実現するため独立開業。



潇洒な画廊のような店内は、座るだけでも落ちつく



### 極上のサービスは、落ち着けること

飲食店を開業する際、立地条件を優先項目にあげる人は多いです。でも僕は気にしていません。むしろ、どこでもいいと思った。僕がやりたい店の基本は「一杯のコーヒーを美味しく味わっていただくこと、そして落ち着ける居心地」が重要なんです。独立する気持ちを固め準備をしたのが震災後だったこともありますし、店舗物件が少なかったのが幸いしました。商工会の相談員さんと何度も話をしているうち、頭の中でも無駄が削ぎ落とされて透明になったからでしょうか…。

もちろん開業資金や内装予算もあり大幅なリフォームはしていません。一番こだわったのは店内の色、深い茶、緑、白色で統一しました。そして椅子とテーブル、それに什器です。常に意識し大切にしているのは、コーヒーの香りを邪魔せず、さり気ない雰囲気をお客様自身が自然に感じとり、古き良き時代の喫茶店を思わせる様な店内で、ゆっくりとした時を過ごして頂くことです。

### 前職での修行と仲間からの学び

独立前に務めていた仲間、お客様を通して学んだことは多いです。サービスの本質、原点の

ようなことも同僚から刺激も受け、たくさん学びました。この業界は店主とお客様であっても、究極は「人と人」です。おかげで、僕の場合カウンター越しに見ただけのお客様でも、また来るのか否かの予測的中が高くなった。商売の勘でしょうか(笑)。

### 一杯のコーヒーを飲む心を大切にしたい

僕の中でお店は「カフェ」ではなく、あくまでも「喫茶」であり続けること。流行を追い求めず、奇抜なメニュー主体の営業も考えていません。オープンキッチンにしたのもお客様の顔が見えるように、そして会話をしたいお客様は自ずとカウンターにお座りになれるよう配慮。一方、友達連れで話をしたい方や一人で寛ぎたい方は後方のテーブル席に、という自由なイメージですね。

メニューもコーヒーの香りと雰囲気壊さないことが大切で、油を使うスパゲッティやハンバーグなどは除外しています。来店して油臭かったり煙モンモンでは台無しですから(笑)。

美味しいコーヒーをお出しするのは僕の仕事。お店はお客様が話をするために来たり、心の深呼吸をするために来たり、コンディションを整えるスペースでありたいと願っています。

「パングラタン」中は熱々の具たくさん。人気NO1です。



### 開店前に考えた差別化

多くの方から「いまだき喫茶店なんてやっていけるの?」と言われました。僕は明確に根拠を示すことは出来なかったが、今までの経験上大丈夫とっていました。

主力のコーヒーは「モカ」品種の特徴を最大に活かし、挽きたて淹れたてをお出しする。食事は軽食ですが独自メニューを多くし、自家製です。いま「パングラタン」(写真)が人気NO1です。グラタンソースからすべて僕の手作りです。

営業時間は朝7時30分から開店し、モーニングメニューをお出ししています。自然にお客様の層は広がっています。少し意識していることは女性のお客様が安心してくつろげるよう清潔感のあるお店、そして女性向け雑誌を揃えています。

### 少し先の夢はモカージュ2号店

いまの課題は夏場の売上をどう伸ばすか、ということ。暑くなると食欲が減り、冷たい飲み物ばかりで業界も苦戦しています。メニューやサービス面で改善したいところです。でも基本は外したくない。

そもそもお店の名前「モカージュ」とは、上品な酸味と程よい甘みを持つコーヒー種の「モカ」の造語ですから“品位と雰囲気”は大事にしたい。営業して2年ですが少し手応えを感じています。

僕の夢の先には「モカージュ2号店」が目の前にあるんです。