

伴走型支援によるUターン創業の実現

株式会社ブリスLABO(北海道)

中本社長は4年間和洋菓子店で製造を経験、その後15年間、神戸を代表する洋菓子店で経験を積み各種コンテストでは多くの受賞経験あり。出身地北海道で「パティスリーブリスブリス」をオープン。

1. 相談のきっかけ

・出身地である北海道で洋菓子店の創業を検討。
・Uターン創業のため、どこに相談に行けばいいか困っていたところ、顧問先である井上税務会計事務所の紹介で、創業に向けた総合的な相談をするために、平成27年5月当拠点に相談。

2. 課題整理・分析

下記の検討が必要であった。

- ・出店場所の選定
- ・事業規模の見込み
- ・必要資金の計画
- ・ブランディング戦略

【強み】

- ・商品企画、人事、新規7店舗オープン、その他会社運営に携わっていた経験。
- ・パティシエとしての多くの受賞経歴に裏打ちされた実力。

3. 解決策の提案

- ・松原SCOが中心となり、当社の特徴を活かすための出店地域の検討、神戸での経験が道内では差別化につながるといったブランディングの方向性を整理し、広範囲の集客も想定した出店候補エリアを拡大した物件選びを提案。
- ・小野寺SCOが中心となり、候補物件情報を収集し提供。これに伴う具体的な事業計画作りを支援。
- ・必要資金の調達について、損益計画や資金繰り計画、複数金融機関からの借入方法など、融資実行まで都度アドバイスを実施。



4. 成果

【Uターン型創業の実現】

15年間離れていた地元での創業について、ビジネス人脈の少なさなど不安な点があったが、当拠点や会計事務所(認定支援機関)、取引先、金融機関、元勤務先等が必要なサポートを行ったことで、支援のネットワークが広がり、短期間で創業が実現。

【実現性の高い創業計画の確立】

出店予定地について、近隣の商業施設や冬期間の道路の除排雪状況など立地条件が整理されたことにより、損益計画・資金計画が具体的になり、その結果、創業に当たって金融機関などの関係者の理解が得られやすくなった。

【大盛況の店舗オープン】

タイムリーに資金調達ができたことにより、中本社長の経験を活かした事前周知活動が十分に行え、平成27年10月6日のオープン時には多くのお客様が来店。

繁忙期の12月に向けて余裕を持った開店ができ、地域に根差した今後の店舗経営に向けた取組が期待できる。

