

# 子育てとのワークライフバランスを保ちながら、創業を実現！

## あおぞら（滋賀県）

家族の思いに応え、それぞれのライフシーンに応じた出張撮影サービスを京都・滋賀で展開すべく創業を考えていた事業者。

### 1. 相談のきっかけ

- ・「創業に向け、何から始めれば良いのか？どのように進めればよいのか？事業について相談する人がほしい！！」と相談者は考えていた。
- ・下の子が小学校に入学するタイミングで、仕事への復帰を考えていた頃に、拠点セミナーに参加し、創業相談に至った。



<創業時に作成したロゴマーク>

### 2. 課題整理・分析

- ・育児との両立でバランスを取り、事業スタートのタイミングを決めること、また事業継続の方法とその見込みを検討する必要があった。
- ・また、事業継続の観点から、事業者自身のライフステージに応じた事業展開の検討も必要であった。
- ・事業を顧客に知ってもらうためのホームページ制作、SNSの活用も課題であった。

### 3. 解決策の提案

- ・創業のためには、スケジュール管理が重要であり、目標や期日の大切さを説明。創業までのマイルストーンを設定するよう提案し、着実に一歩ずつ前進していることを実感してもらえるよう当拠点が進捗状況を共に確認した。
- ・facebookやブログによる情報発信、フリーのホームページ作成など、コストのかからないPR手法で集客することもアドバイスした。

## 4. 成果

- ・当拠点主催の連続セミナーへの参加の影響もあり、創業までのマイルストーン設定ができ、育児で言い訳のできる環境に甘えない体制を整え、創業が実現した。PR強化という提案について、初めは控えめな事業者であったが、自身の事業をPRし攻めの姿勢で取り組めるようになった。
- ・こうした行動の結果、ホームページ公開2ヶ月目に早くも新規獲得顧客数は目標を200%超えた。
- ・自分の働き方について深く考え、学び、希望を失わずに、「仕事を始めて成果を出す」というところまでこぎつけられたのは、間違いなく当拠点が助言を受けたから」と相談者の談。



<撮影の様子>



<撮影された写真>



<開設したホームページ>