

代表取締役
清水 恭子さん



お客様の気持ちを書き表す

◆ ニュースレターの作成代行を始めたきっかけは何ですか？

もともと大学職員で、任期のため辞めなければいけなかったのですが、転職活動をしていたところ、転職先が何か月も決まらずにいたのですが、ある小さな会社が興味を持ってくれて、そこへの入社を進めることになったんです。すると、その会社の社長が申し込んだ高額の経営者向けセミナーを、なぜか入社前の私が代わりに参加することになりました。そのときに、セミナーで得た貴重な知識を活かして、自分で事業を始めてみたくなったのです。そしてセミナーで出会った取手市出身の起業支援をしている女性の方にコンサルティングをしてもらい、入社を取りやめて起業しました。

このコンサルタントの先生に「書く仕事をしたい」という話をしたら、患者さんにニュースレターを出したい治療院が多いということを教えていただいて、治療院の方を紹介してもらいました。ニーズがあるのだったとちやつてみようとして、そこからクチコミで広がり、治療院以外の業種からも受注するようになりました。偶然が重なって、良い人となつて、今があると感じています。

◆ 今後の事業展開について、どのようにお考えですか？

景色を変えたいですね。今まで経営をやってきて、景色があまり変わりませんでした。お客様が入れ替わったり、売上が伸びたりということはあるのですが、同じことをしてきたのかなと思うのです。次の段階、桁が変わるような仕事をしたいと考えています。

私は子どもが3人いるのですが、子どもがいても働きたいという人が働きやすい会社にしたという思いもあります。そのためには今の売上では足りないのですが、今までにない、思い切ったアクションを起こさなければならぬと思っています。

◆ これから起業する方々、独立する方々にエールをお願いします。

私の中のイメージですが、「売上から原価を引いた粗利益が年間2000万円」というのがひとつの区切りかな。そこまで行ったらときに初めて、「正社員を1人雇おうかな」「自分はこれくらいのパフォーマンスがいいかな」などと選択肢が広がると思うんです。起業するというのはゼロからのスタートなので、2000万円は先の話だと思うのですが、そこまではガムシヤラに走るべきだと思っています。しんどい時期でも言い訳をせず、負けないでください。

