

# 卒業生に聞く! 創業チャレンジゼミ参加レポート

創業チャレンジゼミは、起業をめざす人向けの短期集中型の創業スクール。大阪産業創造館で、約20年に渡り、50期以上開催してきた、ロングランプログラムです。プログラムの魅力や特徴を、受講生や担当講師からお聞きします。



## 卒業生レポート Vol.01

### 晴(はる)助産院 代表 佐藤ななさん

創業チャレンジゼミ53期(2021年1月~3月)  
2021年5月開業

<https://www.instagram.com/haru.jyosanin/>

#### 産後ケア専門の助産院を開業

助産師という出産や育児、健康の専門家として、産後ケアを専門とする助産院を運営しています。助産院というと、一般的には妊婦さんの分娩を扱うイメージですが、当院では分娩は扱っておりません。産後ケアでは、お母さんの休息時間の確保や、育児や授乳の不安な点があれば相談やサポートを行い、自宅での育児につながる様に支援を行います。赤ちゃんを別室にお預かりして一人で過ごすことも可能です。数時間の利用から、宿泊まで対応可能。

大阪市産後ケア事業の委託事業所でもあり、市から利用登録の承認の出た方は制度を通して申し込んでいただく事もできます。他にも、育児に関する小規模な交流会なども開催していく予定です。



▲晴(はる)助産院外観



▲晴(はる)助産院の一室  
自宅のようにくつろぐことができる

## 経験をもとに起業を決意

助産師として14年程、900件以上の分娩に立ち会ってきました。その中で、赤ちゃんが生まれた後、心身の不調に悩むお母さんたちの姿を数多く見てきました。産後ケアの認知度は徐々に広まってきてはいますが、産院では分娩ケアが優先となる事が多く、産後のケアが手薄になる時もあります。しかし、入院期間は決まっており、心身に不安を抱えたまま退院を迎える方もいます。また、お子さんがNICU(新生児集中治療室)やGCU(新生児回復室)へ入院となった時は育児が十分にできないまま退院となる状況もお聞きします。

そこで、産後ケアを専門にした助産院が、本当にニーズがあり、ビジネスモデルとして成り立つのか試みるため、自ら開業してみようと決意したのです。分娩を扱ったほうが経営的には安定するとは思いますが、産後ケアが今後ますます求められるのではないかと考えました。

## 単発セミナーからチャレンジゼミへ

助産院を開業された方々より経営の難しさを聞くことも多く、まずは起業に向けてしっかり勉強しようとセミナーを探しました。

そこで、サンソウカンの無料の単発セミナー(起業スタートアップセミナー)を受けたのですが、もっと深く学んで自分のビジネスモデルを構築したいと感じ、創業チャレンジゼミ53期を受講することに。丁度、開業に向けて具体的なスケジュールを検討していた時にチャレンジゼミの案内が載ったメールマガジンが届いて、即座に申し込みました。その後、受講の合格通知が届き、チャレンジゼミがスタートします。

## ディスカッションの中で自分の立ち位置を知る

同期の受講生は13名。今までの経歴、年齢、めざすビジネスも様々で、今まで医療の世界の小さなコミュニティしか知らなかった私には、とても良い刺激になりました。

プログラムの中に座学だけでなく、グループディスカッションの機会もありますが、他の受講生と話す中で、助産師やその専門領域について、私の認識よりも一般の方に知られていないことが分かりました。だからこそ、どういったら自分の専門性や産後ケアの重要性が伝わるのか、表現方法を模索できたのは良い経験だったと思います。



▲グループディスカッションの様子

## 事業計画を作るメリット

受講中に並行して物件探しを行っていたのですが、幸いにも条件の合う物件に巡り合うことができました。また、数値計画を作る中で、自己資金だけでなく資金調達が必要であることが分かり、融資申請の為の事業計画のブラッシュアップや数値計画の見直しを、担当講師の先生と共に集中的に実施しました。サンソウカン2階の経営相談室で、何度も面談をしていただけて、非常にありがたかったです。

お陰様で、日本政策金融公庫より希望額通りの融資を受けることができました。必要な設備資金や、運転資金が得られたことで安心してスタートすることができましたし、何より事業計画を作り上げたことで、設備工事などの大きな支出が続いても「来月にはこれくらいの額が残る」とイメージできたのは大きかったです。

計画通りに進まないこともあるのですが、一度しっかりした事業計画を作ったことで、度々見直して経営に活かすことができています。



▲最終発表会で、講師や受講生の前でプレゼンする佐藤さん

## 起業をめざす人へ

チャレンジゼミに参加して、回を追うごとにやりたいことが明確になり、事業計画を見直すことでリスクを事前に把握することができました。初回の自己紹介と最終回のプレゼン時で、言葉の使い方が変わっていたことを思い出します。

起業について考えているなら、まずはチャレンジゼミに参加してみたら良いと思います。働きながらも参加できますし、ゼミの中で事業計画を作り上げる中で、上手くいくか、難しいのかイメージができてきます。

受講してから、実際に挑戦するかどうか決めても良いのではないかと思います。

## 担当講師からのコメント

### 高松 留美 先生

大阪産業創造館 経営相談室(あきない・えーど)  
スタッフコンサルタント  
中小企業診断士/社会保険労務士



助産師の仕事に対して強い想いと誇りを持っている佐藤さん。チャレンジゼミでは「分娩を取り扱わない助産院をやりたいけど、果たして経営が成り立つのか？」という疑問の解消に取り組みました。やりたいことが明確だったこともあり、ご自身から積極的に発言され、同期の受講生の皆様にもいい刺激を与えていただきました。「自ら課題を設定して取り組む」という姿勢を持つ人であれば、起業準備段階を問わず、チャレンジゼミのプログラムをうまく活用いただけると感じました。

資金調達に向けた事業計画策定では、チャレンジゼミのメニューだけでは検討できなかった内容を個別面談でブラッシュアップ。専門家のアドバイスも受けながら、自分で考え、自分の手で書き上げる労を惜しまなかったからこそ、融資もスムーズに進んだと思います。「事業計画は融資を申請するため」で終わってしまう方も多い中、この時に作った事業計画を見直し、今も活用していただいていることが何よりの成果だと感じています。

起業はあくまでも第一歩。佐藤さんの実現したい産後ケアサービスで、たくさんのお客様とその家族に幸せを届けていただけると期待しています。

### チャレンジゼミの特徴

#### ■起業前にビジネスモデルをしっかり作りこめる

卒業生の多くが、創業チャレンジゼミを起業準備に役立てているようです。

起業前に講師や他の受講生から意見をもらって、ビジネスモデルをブラッシュアップするには、座学だけでなく、グループディスカッションの機会の多い創業チャレンジゼミがオススメです。

#### ■同期の仲間や、伴走してくれる担当講師

同じ起業準備中の同期の仲間がいることで、ビジネスを進める原動力に！

決断したり、責任を果たしたりと、起業するにあたって一人で進めることが多くなりますが、起業準備に仲間や担当講師がいることで、悩みを共有でき、スムーズな行動に繋がります。

起業を検討中のあなたも、  
ぜひ創業チャレンジゼミに参加してみませんか？