



活用した支援

- ・コーディネーター相談
- ・創業者研修
- ・千葉市商業者創業支援事業補助金（千葉市）等

課題

- ・創業・資金調達
- ・コロナ禍における販路拡大
- ・経営に関する全体的な支援

解決策

- ・創業者研修
- ・専門家の紹介
- ・コーディネーターの伴走支援
- ・各種申請サポート 等

得られた効果

- ・事業計画通りの事業拡大
- ・法人化（創業2年目）
- ・経営の自立自走化

長年の夢をカタチに！ ベーカリー開業2年目で法人化を達成！

株式会社BreadLinkは、千葉駅から徒歩約10分の立地で「Bund Bakery(ブントベーカリー)」というベーカリーを運営しています。10坪の店内には常時約50種類の

パンが販売されており、季節商品等を含めると取り扱い商品は100種類に上ります。店主の赤羽根早苗さんは、学生の頃からパン屋を開業したいと思っていました。

支援のきっかけと決め手は？

短大を卒業する前から、自分で何かやりたいなと思っていました。手先を使うことが好きだったので、パン屋かケーキ屋かなと思い、老舗製パン会社に就職しました。工場の製造スタッフとして入社し、最終的には製品開発の一部門の管理職になりました。入社して17年目で退職し、個人店舗運営のノウハウを学ぶため都内の人気パーラーで2年間修業しました。

いよいよ開業しようとなった時に、千葉市のホームページでさまざまな創業支援制度があることを知りました。千葉市産業振興財団（以下、財団という）が実施している「創業者研修」を受ければ、特定創業支援事業の千葉市商業者創業支援事業補助金の対象となると知り、同じ立場の仲間をつくるためにも研修を受けることを決めました。

どのような取り組みを行いましたか？また、取り組みの進め方を教えてください。

全4回の研修を修了するのが2019年9月だったのですが、年内に開業しなければならない事情があったので、研修と同時進んで融資を受けるための事業計画の作成やテナント探しなどを行いました。無事に千葉県商業者創業支援事業補助金も採択され、なんとか同年の11月にオープンすることができました。

開業してから財団のコーディネーター支援を本格的に受け始め、月に2回くらいコーディネーターが来店し、客層の分析や商品開発、売上を伸ばすための施策など、店舗運営に関する全体的なアドバイスを受けました。修行をしたパラーのオーナーから、販売スタッフを確保した方がよいと言われており、オープン当初から人を雇っ

ていました。人件費のプレッシャーもありましたが、財団の支援もあり、開業1年目から順調に売上を伸ばすことができました。



取り組みの成果を教えてください。

コロナ禍でWebマーケティングを強化。開業2年目で法人化！

ー今まで活用された補助金や助成金、支援制度を教えてください。開業して2年目、これからもっとたくさんの人にお店を知ってほしいタイミングでコロナ禍となり、外出の自粛期間が続きました。コーディネーターより、「小規模事業者持続化補助金」を活用して、ホームページの作成と店舗

前の看板制作を提案されました。2020年の秋ごろに申請を行い、無事に採択され、ホームページをご覧になったお客様も来店されるようになりました。次第に常連さんも増え、売上も回復していきました。2回目の確定申告を行うタイミングで、税理士から法人化の提案をされました。コーディネー

ターを交えていろいろ話をし、税務対策だけでなく、将来的な多店舗展開を視野に入れるとなると、財務面でも地盤をしっかりとしておいた方がよいということで、開業から丸2年が経った2021年11月に、法人化を行いました。

今後の事業展開や財団に期待すること

ー今後の事業展開について

まずは、今ある区画の中でどれだけ売上を伸ばしていけるか、ということですね。これから注力していきたいのが、BtoBの卸売り事業です。卸売りは定期的に発注があり、金額もまとまった額になるので、取引先を増やしていきたいと思っています。多店舗展開も視野にはありますが、初期投資も大きいので、現時点では未定です。

ー財団に期待すること

一人だと自分の知見でしか物事を考えられず、天井が限られているのですが、コーディネーターは経験がとても豊富で、他業種を含めた企業の経営の実例からアドバイスをしていただけるので、非常にありがたいです。財団には、私のように開業から自走化までをワンストップで支援していただけると、これから開業を目指す方も安心できるのでは、と思います。



ーありがとうございました。

