



ことの葉舎

株式会社 ことの葉舎

代表取締役

原田 文恵 (はらだ あやめ)

## 「書く仕事をする」夢実現へ執筆事業を開始

大学卒業後、求人広告会社、IT関連会社に勤務し2003年、妊娠をきっかけに退職。2007年、「書く仕事をする」夢を叶えるため、自宅で育児をしながら執筆業務を開始。音声起こし、校正、編集などの経験を積む。2015年4月にBusiNest創業準備コースに入会。

BusiNest創業準備コース 第1期

## Q 現在取り組んでいる事業について教えてください。

### 『たまきたPAPER』という地域情報誌を発行

主に、『たまきたPAPER』という北多摩地域（武蔵村山、東大和、東村山、小平）の地域情報誌を発行しています。

また、広報物（リーフレット、ちらし、WEB）の制作や、BusiNest入会前からやっている文書作成（テープ起こし、データ入力、ライター）も行っています。

## Q BusiNest への入会のきっかけを聞かせてください

### きっかけは、「自分の力でしっかり稼ぎたい」との思いから

私は2007年10月からフリーで文書作成の仕事をしていました。登録した会社からいただいた仕事を淡々とこなしていました。仕事は評価され、信頼もしていただいていたと思いますが、スキルが上がっても思うような報酬を得られず「何でも引き受けていたらただの便利屋さんになってしまう」、「しっかり稼がなくは」との思いが強くなりました。そして、今から2年前、どこかに支援をしていただける施設はないかとネットで検索したところ、なんと東大和で、それも家から徒歩3分のところにBusiNestが出来ることを知り、すぐに申し込みました。それはBusiNest仮オープンの一週間前でした。

## Q BusiNest に入会されてみてどうでしたか

### BusiNestでテストマーケティングができたことが大きかった

BusiNestに入会した時点では、『たまきたPAPER』の構想自体がありませんでした。昔から地域の情報誌を発行してみたいという思いはありましたが、本当にできるのか、事業として成立させるのは難しいのではないかという思いが強かったです。

それでもやろうと思ったきっかけは、BusiNestがある中小企業大学校東京校で行われた、東大和市の「東やまと産業まつり」です。そこに、自分も参加していた「ふたばの会」（BusiNestが主催する、創業を目指す女性を対象に、仕事力と女子力向上を目指す会）が参加することになり、何を出版しようかと考えた時に、昔からやりたいと思っていた情報誌を、今なら低リスクでチャレンジできる。3,000人の方が来てくれる場で、テストとしてやるだけやってみようという思いに至りました。

制作も、デザインやイラストを外部の頼むと費用がかかるので、全て自分でやることにしました。娘にイラストを描いてもらって、逆に親近感を抱いていただけたのかもしれません。

『たまきたPAPER』創刊号は、市民の方々からの反応がよく、これならできそうだという自信が湧きました。

## Q コーチの支援について教えてください

### 伴走支援はこういうものだ納得

在宅の時には、「ちゃんと稼げていない、自分は甘えている」という思いが強く、自信がありませんでした。そんな状態ですから、入会当初は心細く、逃げ出したいときもありました。そんな時に、コーチから「一緒にやりましょう」と声をかけられ、「もしかして私に期待してくれているの」「私は独りじゃない」と思ったことを覚えています。

支援で大きかったことの一つは、一步を踏み出す勇気もらったことです。私は、夢はあっても失敗を恐れて暮らしてきました。コーチからは「失敗しても、恥をかいてもいいじゃないですか、やらないよりやったほうがいい。まずやってみましょう！」と励ましをいただいています。そして、実際に踏み出したら世界が変わりました。コーチのチャレンジへの情熱が、自分を変えてくれたのだと思います。

二つ目は、数字と計画で管理することです。コーチの「自分を過小評価してはダメです。これだけ稼げるレベルがあるからしっかり提示していいですよ」という言葉から、ここに入るまでずっと悩んでいた「いったい自分はいくらの価値があるのか」という疑問が解決できました。

また、半年でフェーズを区切り、目標と計画を立てて推進する手法は、とても大事だと思います。今になれば、むしろなぜ以前はやっていなかったのかと思います。そこが、これまでの主婦感覚の仕事で足りないところなのかもしれません。

三つ目は、ビジネスを客観的かつ長期的に見ていてくれることです。最近では、卒業後も見据えて、ここまでは自分が見て送り出そうと考えていただけたのがありがたいです。

それ以外にも、助成金の申請書の作成に親身にご対応いただき、東京都創業助成事業に採択されたことや、お知り合いの藤沢で長年フリーペーパー事業をやっていたらっしゃる（株）フジマニブブリッシングの三浦悠介様と一緒に訪問していただいたりしています。

入会したときに伴走支援ってどういうものなのだろうと思ったことを覚えています。今はこれなのだ納得しています。

自分を過小評価してはダメです。

# いったい自分はいくらの価値があるのか？

## Q BusiNest で人脈は広がりましたか

### 創業者同士が本気で意見を言い合えることに刺激

入会当初から、できるだけ会員同士の輪を広げようと、自分から飲み会を企画していました。その頃は、新しい事業が進んでいませんでしたので、「仕事に対する意識が甘い」などど、自分が一番駄目だと思うところをつかれ、意気消沈することもありました。しかし同時に、いつか同じ土俵で話がしたいと思っていました。

最近は、「すごいね」と話を聞いてくれるようになり、仲間として励ましてくれています。創業者同士が本気で意見を言い合えることに刺激を受けています。

また、昨年の夏にBusiNestで行われた「東大和市創業塾」から派生した有志会では、中心メンバーの一人として、独自のイベントを企画しています。そこで広報などで頼ってもらえることが自信にもつながりました。



『たまきたPAPER』創刊号



読売新聞 地域・多摩の記事  
2016年5月18日

## Q BusiNest の魅力はなんだと思いますか

### 甘えない、支え合う関係が魅力

当初は施設がすごすぎて、物怖じしていました。でも今は、使えるものを全て使わせてもらっている感じです。(笑)

特に、24時間、土日でも空いているのがいいですね。子供がいると時間が細切れになります。家に帰って、顔見て戻ってくるようなことが、フレキシブルに使えるのが魅力です。もちろん、金額も創業者にとっては助かります。

BusiNestでは、甘えない、支え合う関係ができます。会員ともスタッフとも、愚痴をいいあう関係ではなくて、もっとこうしたらいいんじゃない。アイデアがあったら出し合って、こういう事業ができそうだなというような、ポジティブなつながりができる。これが、BusiNestの最大の魅力だと思います。私にとってはとても居心地がいい場所です。

## Q 最後に、これからの抱負を聞かせてください

### 『たまきたPAPER』をもっといい事業に育てていきたい

これからの事業展開は、『たまきたPAPER』をいい事業に育てていきたいです。お金儲けのために広告だらけにするのではなく、お客様のための思い、クオリティが高く読みたいと感じていただける紙面にしていきたいです。人に求められるいいものであれば、強引な営業をしなくても自にそこ広告を載せたいと思っていただけるのだと思っています。

『たまきたPAPER』は、BusiNestがあったから出来たことだと思います。今ややらなければと思っていたタイミングで出会えた。運命の出会いだと思います。出会うべき人たちとどんどん出合って来た。本当に色々な面で感謝しています。

本日はありがとうございました。

# 失敗しても、恥をかいてもいいじゃないですか、 やらないよりやったほうがいい。

## 担当ビジネスコーチから一言 原田様の強みは、何よりも「行動力」。



ビジネスコーチ  
馬込 正  
(まごめ だし)

原田様は以前からやりたかった夢を実現されています。業績も入会前とはくらべものにならないほどよくなっています。

原田様の強みは、何より行動力です。例えば、『たまきたPAPER』を立ち上げた時には、午前は設置していただく店舗を一件一件歩いて回り、午後は取材や記事を書くという、地道な努力を重ねていらっしゃいました。スタッフルームで、両手に『たまきたPAPER』が入った袋を下げて「設置店を回ってきました！」と笑顔で報告していただいたのが印象的です。

BusiNestでは、会員様のなりたい姿に応じた支援をしています。原田様は、規模よりも着実な成長を目指されています。そういう意味で心がけているのは、短期的な成功にとらわれず、長期的な成果にどう結びつけていくかです。例えば、講演のオファーも直接プラスになるもの以外はお断りするなど、本業が息切れをしないように、スピードをコントロールしていただいています。

私も『たまきたPAPER』の一番のファンとしてこれからも応援してまいります。