

私の仕事 (自営業)

URL: <https://youtu.be/LQ2hGHGuJds>

今回は「私の仕事 (自営業)」を学びながら、日本語を勉強しましょう。
この動画は、前半は少しゆっくりのスピードで、漢字には " ふりがな " があります。
後半は少しだけ速く (+20%) なり、漢字に " ふりがな " はありません。
学習にお役立ててください

■自己紹介とビジネスのスタート

私の名前は田中美奈です。35歳で、東京に住んでいます。以前は会社員として働いていましたが、3年前に自分の夢を叶えるために、自営業を始めることにしました。現在は、手作りのアクセサリをオンラインで販売しています。もともとアクセサリ作りが好きで、友人にプレゼントしていたのですが、それがとても好評だったので「これを仕事にしてみたい！」とずっと思っていました。

自営業を始めたいきっかけは、友人からのアドバイスでした。その友人も自営業をしていて、「自分で仕事をするのは大変だけど、自由で楽しいよ」と教えてくれました。その言葉に刺激を受けて、「自分もやってみたい！」と強く思いました。会社で働くことも楽しかったのですが、自分の作ったものを直接お客様に届けられる仕事に大きな魅力を感じました。

最初は、仕事を始めることに対して少し不安がありました。収入が安定しないかもしれないし、自分のアイデアがうまくいくかどうかもわからなかったからです。でも、「自分の力で何かを作り上げたい」という気持ちが強く、その気持ちが私を支えてくれました。

■起業前の準備と計画

じえいぎょう はじ まえ じゅんび てづく
自営業を始める前に、たくさんの準備をしました。まず、手作りアクセサリー
の販売をビジネスにするために、市場の調査を行いました。アクセサリー市場
ではどんなデザインが人気なのか、どんな価格帯が求められているのかを調べ
ました。ネットや雑誌、他のアクセサリーショップを見て、自分の作ったアク
セサリーがどのくらいの価値があるのかを考えました。

つぎ ぐたい てき た
次に、ビジネスプランを具体的に立てました。どのようにしてアクセサリーを
作るか、どんな材料を使うか、そしてどのようにしてお客様に届けるかを細か
く計画しました。オンラインショップを開くために、ホームページの作り方も
勉強しました。はじめは難しいことが多かったですが、友人や家族に手伝って
もらいながら、少しずつ形にしていきました。

しきん あつ だいじ ざいりょう か かね こうこく つか かね さい
資金集めも大事なステップでした。材料を買うお金や広告に使うお金など、最
初はたくさんのお金が必要でした。私はこれまでの貯金を使い、足りない分は
家族から少しお金を借りることにしました。このとき、家族や友人が「がんば
ってね！」と応援してくれたことが、とても力になりました。みんなの支えが
あったおかげで、自信を持ってスタートすることができました。

じゅんび じかん どりよく ひつよう と く
このように、準備にはたくさんの時間と努力が必要でしたが、取り組んでいる
うちに不安が少しずつ減っていきました。「自分の夢に向かって進んでいる」
という実感が強くなり、「どんな困難があっても乗り越えてみせる」という気
持ちでいっぱいでした。

■ はじ ちようせん せいこう 初めての挑戦と成功

ビジネスを始めた直後、たくさんの課題がありました。最初のチャレンジは、
お客様に自分のアクセサリーを知ってもらうことでした。オンラインショップ
を開いたばかりの頃、注文がほとんどなくて、少し落ち込みました。「もしか
して、私のアクセサリーはあまり人気がないのかな…」と悔しい気持ちになり
ました。

でも、ある日思い切ってSNSで自分の作品を紹介してみました。最初はあま
り反応がなかったのですが、あるインフルエンサーの方が私のアクセサリーを
気に入ってくれて、SNSで紹介してくれたのです。そのおかげで、少しずつ
注目を集めるようになり、最初の注文が入りました。その時の嬉しさは今でも
忘れられません。自分の作ったものが誰かに届いて喜んでもらえるという経験
は、本当に感動的でした。

さいしょ せいこうたいけん きゃくさま はじ ころ
最初の成功体験は、お客様からのメッセージでした。初めてアクセサリーを購
にゆう 入してくれた方が、「とてもかわいくてお気に入りです、大切に使います」と
い 言ってくれたのです。その言葉を讀んだとき、涙が出るほど嬉しかったです。
じぶん て つく たれ せいかつ すこ よるこ
自分の手で作ったものが、誰かの生活に少しでも喜びをもたらせたことに、と
かんどう しゅんかん じぶん えら みち まちが かん
ても感動しました。この瞬間、自分の選んだ道が間違っていなかったと感じま
した。

ご すこ きゃくさま ふ いそが なか ひと
その後、少しずつお客様が増えて、忙しくなりました。でも、忙しい中でも一
ひと つ一つの注文を大切に、心を込めてアクセサリーを作りました。時には思っ
おも たようにデザインができなくて悔しいこともありましたが、次こそはもっと良
つぎ よ
いものを作ろうと気持ちを切り替えて頑張りました。

こうして わたし じしん も じぶん つづ
こうして、私は自信を持って、自分のビジネスを続けていくことができるよう
になりました。困難な時もあったけれど、そのすべてが今の私を支えていると
いま わたし ささ
かん 感じています。

■ ひび ぎょうむ やくわりぶんたん 日々の業務と役割分担

じえいぎょう はじ まいにち しごと なが じぶん かんが けいかく
自営業を始めてから、毎日の仕事の流れを自分で考え、計画するようになりま
した。私の主な仕事は、アクセサリーのデザインと制作、そしてお客様への対
わたし おも しごと せいさく ぎゃくさま たい
応です。まず、新しいアクセサリーのデザインを考えます。新しいアイデアを
おう あたら かんが あたら
ノートに書き出し、どんな形や色にするかを決めます。この時間はとても楽し
か だ かたち いろ き じかん たい
く、いつもワクワクしながら取り組んでいます。

さいきん きせつ あ と く あき こうよう こ は
最近、季節に合わせたデザインに取り組んでいます。秋は、紅葉や木の葉を
イメージしたデザインです。例えば、オレンジや赤、ブラウンなどの温かい色
たと え ば、 お れん じ や あ か せい さ く ぎ ゃ く さ ま た い
を使ったイヤリングやネックレスです。また、自然な雰囲気を出すために、木
つか つか し ぜん ふん い き だ き
の実や小さな花をモチーフにしたデザインも取り入れています。

ふゆ ゆき こおり と く よてい しる
冬には、雪や氷をイメージしたデザインに取り組む予定です。たとえば、白や
あお いろ つか ゆき けっしょう こおり かがや
シルバー、青い色を使ったアクセサリーで、雪の結晶や氷の輝きをモチーフに
したイヤリングやネックレスをデザインするつもりです。また、温かさを感じ
あたら かん
られるように、ニットの模様をイメージしたパーツやパールを使ったアクセサ
もよう つか
リーも考えています。

み きせつ かん たの くふう
身につけるだけで季節感を楽しんでもらえるように工夫しています。

その後、その日の注文を確認し、必要な材料を準備します。一つ一つ丁寧に作り上げることを大切にしています。以前、お客様から「手作りの温かみが伝わってくる」と言われたときは、とても嬉しかったです。その言葉が私の仕事へのモチベーションになっています。

日々の業務の中で最も大切にしているのは、お客様とのコミュニケーションです。お客様からの質問や注文にすぐに対応できるように、メールやSNSのメッセージをこまめにチェックしています。ある日、海外のお客様から「日本の手作りアクセサリーが大好きで、特にあなたの作品が気に入っています」というメッセージをもらいました。その時、とても感動して、もっと多くの人に私の作品を届けたいという気持ちが強くなりました。

また、販売戦略も自分で考えています。どの商品が人気なのか、どのタイミングで新しいデザインを発表するかなど工夫しています。例えば、季節ごとに合わせたデザインや特別なイベント用のアクセサリーを作ることで、お客様に楽しんでもらえるように心がけています。

仕事の役割分担については、家族や友人に手伝ってもらうこともあります。例えば、忙しいときには家族が包装作業を手伝ってくれたり、友人が写真撮影をしてくれたりします。こうしてみんなと一緒に仕事を進めることで、スムーズに業務をこなすことができます。

最後に、時間管理には特に気をつけています。自営業は自由な時間が多いように見えますが、逆に計画をしっかりと立てないと、仕事がうまく進まないこともあります。毎日、自分の目標を設定し、それに向かって少しずつ進むようにしています。こうすることで、達成感を感じながら仕事ができ、より良い結果を出すことができます。

■ビジネスマナーと文化

ビジネスをするうえで、礼儀やマナーはとても大切です。私は自営業を始めてから、特にお客様に対する敬意や配慮を大切にしています。たとえば、メールやメッセージの返信はできるだけ早く丁寧にいき、感謝の気持ちを伝えることを心がけています。日本では「ありがとう」という言葉を大切にする文化があり、お客様への感謝をしっかりと表現することが信頼関係を築く一歩になります。

さらに「おもてなしの心」も大切です。おもてなしとは、お客様に対して心をこめてサービスを提供することを意味します。たとえば、注文をいただいたアクセサリーを丁寧に包み、手書きのメッセージを添えることがあります。あるお客様から「この手書きのメッセージがとても嬉しかった」と言われたことがあり、その瞬間に「もっとお客様に喜んでもらえるサービスを考えよう」と強く思いました。

こうして、ビジネスマナーや文化を守りながら、自営業を通じてお客様との信頼関係を築くことができるのはとても嬉しいことです。毎日、お客様に喜んでもらえるように努めていくことで、日本ならではの「おもてなしの心」をもっと深く学んでいきたいと思っています。

■顧客との信頼関係の築き方

自営業を続けるうえで、お客様との信頼関係を築くことはとても大切です。私が心がけているのは、常にお客様の気持ちを考えて対応をすることです。たとえば、お客様から質問やリクエストがあったときには、できるだけ早く、そして丁寧に答えるようにしています。このような小さな努力が、お客様の満足度を高めることにつながると信じています。

以前、あるお客様からアクセサリーについての細かい質問をいただきました。その時、私はそのお客様が納得いくまで説明をしました。すると、そのお客様は「こんなに親切に対応してくれてありがとう」と言ってくれて、さらに追加で注文をしてくれたのです。この経験から、誠実で丁寧な対応が信頼を築くためにどれほど大切かを強く感じました。

また、トラブルが発生したときの対応も重要です。ある日、お客様に届けた商品が配送中に傷ついてしまったことがありました。そのとき、すぐにお客様に謝罪し、新しい商品を手配して送り直しました。お客様は「素早い対応に感謝します」と言ってくださり、逆に信頼が深まったように感じました。このような対応をすることで、お客様からの信頼を失わずに済んだのです。

長期的な関係を築くためには、お客様の声に耳を傾けることも大切です。私は、定期的にお客様からのフィードバックをお願いして、商品やサービスの改善点を見つけています。あるお客様から「もっとシンプルなデザインが欲しい」との意見をもらい、それに応えて新しいデザインを作ったところ、その商品が大ヒットしました。このように、お客様の意見を取り入れることで、より多くの人に喜ばれる商品を提供できるようになりました。

顧客との信頼関係は一度に築けるものではありませんが、日々の小さな積み重ねが大切です。お客様の満足度を高め、リピーターになってもらえるようなサービスを提供することを目指しています。信頼関係が深まることで、ビジネスもさらに成長していくと実感しています。

■お客様に安心してもらうための取り組み

商品の品質を保つために、私はいくつかのことに特に気をつけています。まず、使う材料の品質にはとてもこだわっています。例えば、アクセサリーに使うビーズや金具は、良い品質のものを信頼できる仕入れ先から購入しています。一度、安い材料を使ってみたことがありましたが、出来上がったアクセサリーがすぐに壊れてしまい、お客様に迷惑をかけてしまいました。その経験から、「質の良い材料を選ぶことはとても大切だ」と学びました。

作業する場所も大事にしています。アクセサリー作りは細かい作業が多いので、ほこりや汚れがつかないように、いつも机の上をきれいにしています。以前、急いで作業していたときに、アクセサリーに指紋がついてしまったことがありました。その経験から、作業中は手袋をつけるようにしました。

最後の仕上げにも細心の注意を払っています。アクセサリーが完成したら、一つ一つ丁寧に確認して、不具合がないか確認します。以前、忙しくて確認を忘れてしまい、お客様から「金具がゆるい」と指摘を受けたことがありました。それからは必ず確認を行い、お客様に最高の状態で商品をお届けすることを心がけています。

さらに、お客様に安心して使ってもらえるよう、商品にはアクセサリーを長持ちさせるコツやお手入れ方法を書いた説明書をつけています。「お直しサービス」も行っていて、アクセサリーが壊れたり、部品が外れたときには、お客様が簡単に修理をお願いできるようにしています。こうしたサポートを通じて、お客様が長く安心して使っていただけるようにしています。

■ビジネスの困難とその乗り越え方

自営業をしていると、避けられない困難や悩みがたくさんあります。最初の頃、特に大変だったのは、売上がなかなか伸びなかったことです。どんなに頑張ってもアクセサリーを作っても、なかなか注文が増えず、「自分のやっていることは正しいのだろうか」と悩んでしまうことがありました。そのときは本当に苦しくて、自信を失いかけていました。

そんな時に助けてくれたのが家族や友人たちでした。彼らは「大丈夫、焦らずに続ければ必ずうまくいくよ」と励ましてくれました。その言葉を聞いて、「あきらめずにもう少し頑張ってみよう」と気持ちを立て直すことができました。困難な状況に直面しても、支えてくれる人がいることで、前向きに考えられるようになりました。

また、もう一つの大きな難しいところは価格とデザインの調整です。デザインにこだわりすぎて、材料費が高くなりすぎたため、価格を下げられなかったのです。お客様にとっては少し高いと感じる価格だったようで、売れ行きがよくありませんでした。そのとき、「もっとシンプルで手頃な価格のアクセサリーも作ってみよう」と考えました。そこで作った新しいシリーズが好評を得て、徐々に売上が伸び始めました。

この経験を通じて、ビジネスには柔軟さが必要だと学びました。最初のプランがうまくいかなかったとしても、そこから学んで改良を重ねることで、必ず道は開けるといえるのです。お客様のニーズをしっかりと理解し、それに合わせて商品やサービスを改善していくことが、自営業者としての成長につながると感じています。

最後に、モチベーションを維持するための方法も大切です。私は、自分の目標を小さく分けて設定し、一つ一つ達成するたびに自分を褒めるようにしています。例えば、新しいデザインが完成したり、少しでも売上が上がった時には、自分に小さなご褒美をあげることもあります。そうすることで、少しずつでも前進している実感が得られ、もっと頑張ろうという気持ちが湧いてきます。

目標を達成した時は、自分のために楽しいことをします。例えば、売上が上がったときには、普段は少し贅沢だと思って諦めているスイーツを買って、自分の好きな紅茶と一緒に楽しみます。この時間は、ほっと一息つく瞬間で、頑張ったよかったなと感じます。

また、忙しい日々のご褒美として、映画を観に行ったり、好きな本を買ってのんびり読む時間を作ることもあります。本を読むときは、特に新しいアイデアが浮かびやすく、自分の仕事にも良い刺激を与えてくれます。

こうして、ときどき自分にご褒美をあげることで、困難に直面しながらも少しずつ前に進んでいくことができています。その積み重ねが、自営業者としての成長につながっています。たしかに困難は避けられませんが、それを乗り越えたときの達成感は本当に大きなものです。

■今後の夢

自営業を続けてきた中で、いくつかの成功体験が私に大きな自信を与えてくれました。特に印象に残っているのは、ある日、私のアクセサリーがネットで急に注目を集め、多くの注文が入った時のことです。それまで地道に努力してきた成果が形になった瞬間で、涙が出るほど嬉しかったです。自分の作ったものが多くの人に喜ばれるという経験は、何よりも大きな達成感を感じました。

その後、リピーターのお客さんも増え、「あなたのアクセサリーが好きで、新作が出るのを楽しみにしています」というメッセージをいただくことが増えました。こうした言葉は、私にとって何よりの励みであり、もっと良いものを作りたいという気持ちを強くしてくれます。お客様からの信頼と愛情を感じるたびに、自営業を選んでよかったと心から思います。

今後の夢は、もっと多くの人に私のアクセサリーを届けることです。私は、日本だけでなく、海外のお客さんにも私の作品を楽しんでいただきたいと思っています。日本の手作りの魅力や、おもてなしの心を世界に伝えることができればとても素晴らしいと感じています。そのために、もっと多くのデザインを考え、品質を高めていきたいです。

また、いつか自分の小さなお店を持つことが夢です。そこでは、私のアクセサリーだけでなく、他の手作りアーティストたちの商品も一緒に販売して、多くの方が訪れて楽しんでもらえる場所にしたいと思っています。お客様と直接お話しして、彼らの声を聞きながら商品を作り上げることができる場所があれば、とても幸せです。

これまで^{じえいぎょう}自営業^{つづ}を続けてこれたのは、^{かぞく}家族^{ゆうじん}や友人、そして^{きやくさま}お客様^ののおかげです。
自営業^{じえいぎょう}を始めるときに^{かか}抱えていた^{ふあん}不安^{なや}や悩みは、^{みんな}みんなの^{ささ}支えと^{おうえん}応援^ので^こ乗り越える^こことができました。これからも^{かんしゃ}感謝^{ぎも}の気持ちを^{わす}忘れずに、^{まいにち}毎日を^{たいせつ}大切にしながら、^{じぶん}自分の^{ゆめ}夢に向かって^{すす}進んでいきたいと思います。

「^{わたし}私の^{しごと}仕事^{じえいぎょう}（自営業）」はいかがでしたか。
コメント欄^{らん}から^{かんそう}感想^{おし}をみんなに教えてください。
それでは、また別の^{べつ}動画^{どうが}でお会いしましょう



Japanese-listening-SUSHI

