

「起業スタートセミナー」第2回 開催レポート

平成30年2月4日（日） 13:30～16:00

「こんなサービスがあったら暮らしやすいかも。」「これを仕事にしたらみんなの役に立つかな？」

アイデアはあるけれど、それがビジネスになるのか不安…。そんな女性のために開催された『起業スタートセミナー』の第2回。

“誰かの役に立つ”アイデアを、ビジネスとして成立させるために大切なことについて考えます。

★第2回テーマ めざせ、起業！

社会課題の解決と事業成長の両立～アイデアをビジネスプランに

講師：甲田 恵子さん（AsMama 代表）

—会社には頼れないと知って、起業を決意—

支援を求める子育て中の親と、子育ての経験を活かして支援したい人とを結び、1時間ワンコインという手頃な価格で託児や送迎を依頼できるサービスを提供する「AsMama」（アズママ）。今回の講師はその代表の甲田恵子さん。トレードマークのオレンジ色のTシャツで元気に登場されました。

甲田さんは、大学卒業後、環境事業団を経てIT系企業に入社。海外事業の立ち上げを任せられ、生まれたばかりの長女を抱え、家庭と仕事の両立に奔走。その後、子供が2歳の時、投資会社に転職し、広報部門のトップとして活躍。しかし、リーマンショック直後、会社の組織縮小により、退社を余儀なくされ…。会社に頼るより、「自分の経験を活かして誰かの役に立ちたい。」と、初めて起業を意識するようになったそうです。そこからどのように会社を立ち上げ、事業を広げていったのか。失敗談を絡めながら、甲田さんにご講演いただきました。



—明確でブレのない“ビジョン”が共感を呼ぶ—

最初に考えたのが、子育てで困っている親たちと、「子育て世帯を助けたいけど、おせっかいと思われてしまう？」と感じている人を繋げるというもの。そのアイデアを形にするための準備を始められたそうです。

最初に取り組んだのは、「世の中にニーズはあるか？」「子育て世帯の親たちが本当に求めていることは？」「競合他社のない場所（ブルーオーシャン）はどこ？」という 3 つの問題です。インターネットで社会情勢や公的支援の現状、起業情報等を調べ、子育て中の人たちの声を聞くうちに、見えてきたことがありました。それは一認可保育園などの公的施設は融通が利きにくく、事前手続きが面倒。民間のサービスは融通が利きやすく、事前手続きも簡単だが、値段が高かったり、いつも安心できるとは限らない。多くの子育て世帯の親たちが欲しがっているのは、手軽で低価格、かつ家族やご近所さんのような顔見知りの人に、“困ったときにちょっと”助けてもらえるサービスだ！—ということ。

そのビジネスによって、どんな社会や生活を実現したいか、これをビジョンと言います。女性を動かすには共感が大切と言われますが、明確なビジョンの下には、それに共感した人が自然と集まってくるもの。

甲田さんは、「子育てシェア」というアイデアをビジネスに落とし込み展開させていく中で、「育児も仕事もやりたいことも、誰もが思い通りに叶えられる社会を作る。」という、より広がりのある新たなビジョンの段階へ

と進んでいったのです。

—集客に、資金集め…壁はいつも、いつも、いつもある—

こうして創業にこぎつけたものの、もちろん最初から順風満帆とはいきません。そもそもどうやって人を集めればいいのか？ 最初の3か月で100回くらい、利用者と支援者の交流会を開いたものの、たった2人しか集まらなかったこともあるそうです。

そこで注目したのは、SNSよりも、口コミによる情報発信。保育園、小児科、子育て支援センターなどにチラシを配り、「利用したい」「サポーターになりたい」人に、直接声を届けるようにしたのです。また、子供を預ける、預かるとなると、ケガをしたり、させたりしてしまったりすることもありますよね。そこで、「安心して預け合いができるようにするために、保険は絶対に必要。」と考え、協力してくれる保険会社を探して、何十軒も訪ね歩いたそうです。

活動が話題になり、メディアに取り上げられるようになると、少しずつ協賛してくれる企業が出てきました。ところが、今度は企業協賛を知らずに参加した人の中から「なんだ、結局は企業のPRなのね。」と、AsMamaの交流イベントから離れていく人も出てきたそうです。また、事業が大きくなるにつれ、まだ収入がそれほどでもないのに保険代金や人件費がかさみ、資金繰りに困ったことも。

しかし、甲田さんいわく、「こうした壁にぶつかるたびに原因を見つけ出し、一つ一つ解決していく。そんな改善の積み重ねが、今の事業に繋がっているんです。」

続けて、「アイデアをビジネスプランに落とし込むために、はっきり意識しておきたい点は“事業”と“ライフワーク”の違いです。経営者として、5年後、10年後、30年後、100年後までイメージできるのが事業で、使命感や社会貢献のため。ムリのない範囲で、自分ができることを長く続けるのがライフワーク。自分がどちらを選択するのかを起業する前に確認しておくといいでしょう。また、“事業化”を考える際には、“自分”がお金を得ることができる、“お客さん”が喜ぶ、“支援してくれる人（企業）”も喜ぶ『Win-Win-Win』の関

係を築いていくことが大切です。」と甲田さん。

参加者は甲田さんの言葉一つ一つを熱心に書き留めていました。

「好きだからだけの起業では、ビジネスは続きません。『早く行きたいなら一人で行け、遠くへ行きたいならみんなで行け。』大切なのは社会を巻き込む覚悟を持つことです。」—甲田さんから皆さんへの熱いエールで講演は終了しました。

セミナーの最後は 4～5 人ごとのチームに分かれてのワーク。初対面の人たちに向かって、自己紹介と自分がやりたいこと・できること、これを助けて欲しい、こんな人に出会いたいといったことを、1 分間で話しました。最初は皆さんぎこちない様子でしたが、2 人目、3 人目ともなるとどのテーブルからも笑顔がこぼれ、笑い声も聞こえるように。実はこれ、一種のプレゼンテーションのトレーニングなんです。

「このトレーニングは、エレベーターピッチと言います。エレベーターに乗り合わせた上司を、降りるまでの短い時間で説得できるかどうか。起業したら必要になる場面がたくさんありますよ！」と甲田さん。皆さん、生き活きと今後を見据えたトレーニングに取り組まれていました。



そして、2 時間半のセミナーもあっという間に終了時刻に…。

参加者の皆さんは甲田さんの実体験に基づく具体的なお話、「私にもできる！」と背中を押されたようです。早速今日から起業のための第一歩を踏み出していこうというパワーがあふれる中、大きな拍手をも

ってセミナーは幕を閉じました。

■参加者の声

★起業家として、子供を育てながら働き続ける大先輩のお話を拝聴でき、心躍るようなワクワクした気持ちになりました。

★考えるだけでなく、今日から、今から行動しよう。そしてミッション・ビジョンの大切さを知りました。

★“自分を好きになってくれる人”ではなく、“やろうとしていることに共感してくれる人”という考え方がとても勉強になりました。

★事業とライフワークの違いは、起業後の明暗を分けるところですね。自分への再確認になりました。

★各ステップにおいて、具体的な方法が示されていて良かったと思います。

(一部抜粋)