**7月12日　ブランニュウスタイル株式会社（タスカジ）　代表取締役　和田 幸子 氏**

**問１　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

同じ大学の先輩ということですごく親近感をもって話を聞くことができました。また、私の家も共働きで、母はもちろん仕事も家事もしていました。私の家の場合は、祖母もいっしょに住んでいたので家事をしてくれていたので、母は仕事に力を注げていた部分があるように思います。仕事と家事の両立は本当に大変なので少しでも家事代行はすごく大切だと思います。和田さん自身が働き手であり、家事をする人であるからこそ生まれたすごく生活に根付いたサービスだと感じました。特に「家事を助ける」という点を重視していて、掃除以外の料理や洗濯買い物等も引き受けているところや一人一人に合わせたサービスを選べる点が当事者だからこそ生み出せたものなのだと思いました。そのため「自分の体験から企業の種を見つける」という言葉がすごく印象に残りました。自分の経験だと足りていないところがより具体的に見えるし、解決方法も「自分がこうしてほしい」があるから事業を生み出せるのではないかと思いました。“継続させる”という観点からも自分がほしいと思っているものは続けていく必要性は切実に感じられるのだと思いました。（経営学部　一年）

本日の印象に残ったことはダイバーシティを取り入れて新しいニーズを開拓していったことです。「外国人ハウスキーパー」が付加価値があると気づいたこと。誰でも受け入れたことで「食事サービス」や「日本人による整理収納」など新しい家事代行サービスが生まれたストーリーは大変興味深かった。起業の2回の失敗から起業のテーマを「自分の体験からネタを見つける」ことが重要なことを知りました。社会人になってからの自分の強みと体験

当事者から導き出されたニーズをかけ合わせることで他者との競争優位をうむという説明がとてもわかりやすかった。お金がない、資金がないという逆境が新しいアイデアを産み出すこと。とても良い学びをいただいた。(経営学部・夜間・2年)

自分が家事をしてもらいたいという経験から家事代行サービスをやることは、顧客の苦しさやニーズを理解しているという点で経験をうまく利用していて、素晴らしいと思いました。アベノミクスの女性進出とマッチして事業がうまくいっていて、その時代の情勢も考慮することは起業が成功する上で大切なことだと感じました。また、困難に直面したときに、その解決策やノウハウが財産になるというお話が印象に残りました。（経営・国際経営1年）

素晴らしいシステムだな、と思いました。私はクォーターなので外国人の家族がいますが、言葉をうまく扱えない外国人にとって日本人と同じレベル（世界的にみても日本人の労働者のレベルは高いと思います。）で日本語を用いて話すことは難しいです。しかし、ハウスキーパーは片づけや料理など、いわば世界中の人が共通してできることで、なおかつ言葉によるコミュニケーションの欠如によって活動が阻害されないというメリットがあるので、技術・語学力共にない外国人にとって格好のシステムだと思いました。（経営・経営２年）

24時間いつでも簡単に家事代行を依頼できるというのは、家事代行を必要としている、お年寄りのような複雑なシステムの苦手な人のニーズを満たしているので大きな強みだと思いました。ハウスキーパーのレビューは、客からの評価というだけではなくハウスキーパーの増給やモチベーションアップ、改善点を明らかにするという側面もあるというのはなるほどと思うと共に自分も1つのアクションを多面的に発展させられるような考え方を身につけたいと思いました。そうじ、整頓だけでなく料理の作り置きのサービスも、当初の予定を変えて始め、大成功したというエピソードから、臨機応変に対応すること、またそう決断することの会社における重要さを学びました。 (経営学部・経営学科・1年)

外国人のハウスキーパーを雇うことで国際教育にもなる、というのは目からうろこでした。一定の規範を与え、あとは利用者の自由を尊重するというサービス形態は、新しいメリットを利用者自身が生み出すようになるというのがわかり、おもしろかったです。また、個人個人がスポットライトを浴び、自分が頑張れば頑張るほど(会社ではなく)「自分」が評価されるのは、本当にモチベーションにつながるんだろうなあと感じました。新しい企業の形がよくわかる講義で、とても楽しかったです。(経営学部・経営学科・1年)

ニーズを提供者側が決めつけてはならないという言葉が印象に残った。今の日本では、国際化や女性の社会進出の増加、また高齢化など様々な変化が起きていて、それに伴って人々の生活も多様に変化している。そのような変化の中で、人々のニーズも多様に変化していっている。そういった複雑なニーズを判断するのは容易なことではないと思う。下手な決めつけは機会の損失につながってしまう。そうするよりは様々なことにチャレンジしてどういったものがニーズになるのかがわかったほうが財産になるし意味ある挑戦になっていくと思う。そういった挑戦が今の時代で重要なのだと思った。（経営・経営システム科学科・１年）

シェアリングエコノミーは最近とても良く耳にする言葉で、タクシーの相乗りなどがあるのは知っていたのですが、家事全般を提供してくれるサービスがあるのには驚きました。他社の家事代行サービスとは違って、払う金額ともらう金額がほぼ同額にいる上に、指名制で代行してもらえるということは、学習することや客側と提供側で仲良くなれることもあり、とても良いと思いました。また、友人が家庭教師のバイトをしていて、どんなに結果を出しても昇級するということがないことをぐちっており、その時に私は、レビューなどで点数をつけ、それに応じてランク付けや、ランクによる給料段階制にすればいいのにと思っていたので、似たような制度を採用しているのが新鮮でした。また、掃除はしてくれても、整理収納してくれるとは思わなかったので、そのサービスをとても使ってみたいです。定年後のバイト代わりに、普通のアルバイトよりも良い時給でできるのは本当に良いと思いました。ただ、残業手当は出るのかどうか、また、いつもシェアリングエコノミーという話をするとき、お客様側の安全がどうかという話はよく聞くのですが、働き手のほうが実際は危ない気がして、その安全管理がどうなっているのか気になりました。親がいるときのみのベビーシッターという話でしたが、その時になって親が子供を置いてやっぱり外出とかもありえそうで、その場合どうするのかも気になりました。（経営学部・会計・情報学科・１年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

起業したい、ビジネスプランコンテストに出場したいと思ってもネタが思いつかなかったのですが、和田さんのように体験から探してみようと思いました。（経営・会計情報１年）

掛け算による発想を生かしていきたいです。自分の能力や自分の困っていることを掛け合わせて何か新しいことができないか、という考えを持っていようと考えました。また、お金のない状態での発想が競争のなかで、優位にたてるという考えはなかったので、どんなときでも柔軟な発想を持っていたいと思います。失敗は恐いですが、確かに挑戦せずには何もわからないし分からなかったら何も進めないと改めて実感しました。興味があることに挑戦しようと思います。（教育人間科学部人間文化１年）

やってみたいと思ったらとにかくやってみるという言葉は、今までの講演者の方々も仰っていましたが、今回のお話では、その後に続いた「小さくたくさんの失敗する」という言葉は新鮮で、とても印象に残りました。これからは興味のある様々なことにチャレンジしていきたいと思いました。(経営学部・国際経営学科・１年)

**授業スタッフの感想**

今回の和田さんも、今までの多くの講演者の方々と同じく、自分が感じた不満や問題意識をもとに起業されていて、なおかつプラットフォーム事業であり、やはり情報社会の中ではプラットフォームという形が、低資金で効果的に問題解決へ導く最も一般的な解答なのではと感じた。講義の中で最も印象に残ったのは、ハウスキーパーの仕事内容をほとんど制限せず、やれることはすべてやってもらったことで予期していなかった需要が次々と掘り起こされたということ。普通に考えると、差別的ではあるが、外国の方に家事をやってもらうというのは抵抗があるのではと感じたが、実際には、外国人ということがプラス要素として働き人気が出た。これには、タスカジへの信頼があってのことではあるが、とても驚いた。やはり、普通に考えていては周りと変わらず起業する意味がない。新しいことを始めて、新規参入企業にも負けないようにするためには、新しさだけではなく、プラスαの独自性が必要であり、タスカジはこれを自分たちで決めつけるのではなく、当事者たちに生み出してもらっているため市場とのずれが生じない。ある程度のシステムを作ったうえで、ＡＩのように自由に成長させていく。このような方法もあるのだととても勉強になった。