**アンケートピックアップ**

**4月24日　株式会社タスカジ　代表取締役　CEO　&　Founder　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**

社会のなかでの機運や時代にあったサービスを市場なども含めて0から作り出すことは大変難しかったと思います。メディアの力をうまく使って市場を開拓し、そして需要を増やしていくなんてとても力強いと思いました。個人と個人の間の契約の場を提供することによって、タスカジさんにとっても依頼者にとっても経済的になるし、また、安全性の面からもしっかりと保証することでリピーターさんからの口コミが広がったのだろうと思います。タスカジの仕組みのなかにインセンティブを取り入れて、個人と個人のサービスの中でもハイクオリティを達成してきたことも、お客さんからの評価に繋がっただろうと思います。従来からある市場との差別化を図ることによって新しい客層からの需要を受け入れ、企業として成功なされているタスカジは、起業の際の成功するための例としてとても納得できました。資本力は豊富にあるわけではないけれど、だからこそ出てくるアイデアや、お客さんに近い立場から見ることができるところが、ベンチャーの長所であるのだと学びました。「当事者」であることこそが競争優位であるという言葉は大切にしたいと思いました。（経営学部　1年）

資本金200万でスタートしたことや、何度も起業してみたり、一人で起業したりといったことがとても印象的でした。和田さんは起業をすることは別に危ないことではないとおっしゃっていました。私自身は起業をすることにとても抵抗があったし、怖いと思っていたのですが、そこまで遠ざけようとしなくてもよいものなのだと思えました。「家事代行」ということは、少し前の世代の方々にとっては何とも言えない拒否感を感じるものだと思いますが、働き方の改革が言われているこの時代の流れに乗って、もっとこのサービスが普及し、多くの女性がもっと自由になり仕事が楽しめるようになったらいいなと思います。（経営学部　1年）

ベンチャー企業における広告戦略の重要性を学べた。少ない資本金でいかに自社を宣伝するかはとても大切だと思いました。広告で簡単に出来る事だと思ったけど、CMなどだと、一週間で一億円かかるのは高額だと思い驚きました。ベンチャー企業にとっては広告を自分で出すのはとても大変なことであると思いました。そんな中でメディアに取り上げて貰う方法はとても効果的だと思いました。例にあったニュースやゴールデンの時間帯の番組は視聴者が多く、効果が大きいと思いました。(経営学部　1年)

起業して成功するポイントは、①身の回りの問題について考えること。②自分が顧客の側に立って考えること。③社会状況を知ること。④チャンスをつかむ力　が大切なのだと学びました。メディアを利用した広報戦略や人の心理をうまく利用したシステムの整備など、アイデアが素晴らしいです。アイデアがあれば、資本金が少なくても大企業に負けないくらいの持続的優位を保つことができ、逆にイノベーションが起こしやすいこともあるという言葉が印象的でした。(経営学部１年)

起業するだけにとどまらず何か新しいことを始めるうえで、現代に欠けているものを見つけ需要と供給の一致を図ることがとても重要であることを学んだ。自分の体験も含め家事と仕事の両立が難しいこと、そして認知度を上げるために働き口を探している在日のフィリピン人が多くいることに着目し、事業を発展させていた。今後の参考にしたいと思う。また、お話の中でメディアに自分のほうから積極的に働きかけ、メディア側から特集を組まれるようになることでお金がなくても広報活動ができるという戦略が印象的だった。起業当初で資金がないという課題を乗り越えるための上手な考え方でとても賢いと思った。今の自分の状況にあった新たな考えを生み出す能力を身につけたいと思う。（経営学部　１年）

出産を経て起業されたということで、同じ女性として感動しましたし、自分の将来設計を考えてみても、非常に勇気をもらいました。私自身もハウスキーパーの志麻さんはテレビで見て知っていましたが、それが「タスカジ」を宣伝する内容だとは思いませんでした。故に、「どうせ番宣」などのひねくれた見方ではなく、「面白そうだな、自分でも頼んでみたいな」と素直にポジティブな興味を持てました。家事代行に対する世間のイメージを、女性の社会進出を助長する現代の風潮をも巻き込んで変えていき、「文化を作りたい」とおっしゃっているのを聞いて感激しました。それに、こんなにも他の人に教えたい、と思える会社を作るのは私の理想とするところです。本日はありがとうございました。（経営学部　１年）

「個人と個人を繋げる場所を作る」というマネジメントの姿にとても魅力を感じましたし、その事業で成功されていることが憧れとして私には映りました。私自身、横国へ入学するときの志望理由で、人と人を繋ぐことで、価値を生み出していきたいという思いを書いたこともあったため、今回の講演はとても自分のためになりました。人と人との結びつきが少なくなっている現代ではありますが、逆にSNSなども普及し、協力関係を結ぶには簡単な時代ではあると思います。自分も得意分野を活かし、ビジョンを作っていきたいと思います。（経営学部　１年）

ベンチャー企業における一番の問題点は資金不足だと思っていて、タスカジはそこの問題を何通りものやり方で、乗り越えていてすごいと思いました。タスカジさん自らを成長させるシステムは合理的でベンチャー企業ならではいたる発想だし大企業では起こらなそうなシステムだと思いました。

前回から共通して、起業している方は自分の強みを知っていて、強みを見つけられているから、どうやったら強みを活かせるかというのがわかっているんだと思いました。（経営学部　1年）

時間を商品化し他人に提供するというアイデアは新しいと思います。また、他の業者と争うために、品質を変えず価格を下げる工夫をいくつも凝らしていることが分かりました。前回の方の話にも出てきましたが、口コミの利用により宣伝や品質保証をしていることに納得しました。私もネットで商品を買う場合など必ず口コミをチェックしています。ご自身の経験から必要なサービスを実際に立ち上げる行動力に感服しました。当事者意識が競争優位、という言葉が印象に残り、知らない領域より知っている領域の方がアイデアが浮かびやすいということに納得しました。（経営学部　1年）

**問２ 今後のアクションにつなげていきたいこと**

小学生のころ、学校の教科書とノートと筆箱を置くのに机の広さが足りないなと思い、机の横のフックにかけられる筆箱を考えて自分でデザインしたりしていました。このような小さなことでもあったらいいなと思うものを創造する当事者意識を持ち続けていこうと思います。（経営学部　1年）

ニーズと現代のメディアに合わせたビジネスが成功の鍵を握っているとわかったので、現代のメディアの上手い利用方法を考えていきたい。また、０から１を生み出すことが一番難しいが、自分なりにアプローチしていくことが大切ということを踏まえて一歩踏み出していきたい。（経営学部　経営学科　１年）

台湾もこれから、少子高齢化がひどくなっていくから、家事代行みたいの事業はまだ少ないです。他にも様々なチャンスがあると思っていて、台湾での市場を発展したいです。（経営学部　1年）

家事と仕事の両立が難しいだろうというのはよく言われることで知ってはいたけれど、実際に経験した人の言葉だと重みが違った。M字曲線問題の解決として男性の意識改革が叫ばれているが、家事は女性の仕事だという訳ではないと意識が変わっても、行動が変わらなければ自身の環境は変わらないから、タスカジなどの自分を助けてくれるサービスや情報を逃さないためにアンテナを広く張れるようになりたいと思った。また、タスカジが家事代行を富裕層のためのものから庶民のためのサービスに変えたように、既存のものでも全く印象が違うビジネスになると知ったから、既存のものに足りないところを見つけられるようにしたい。（経営学部　経営学科　１年）

**授業スタッフの感想**

今回の講義を受けて、まずは現代社会における口コミとマスメディアの存在が非常に大きく、これからますます重要視されていくということに気づいた。また、和田さんの構築したビジネスモデルは非常に人の「個性」を重視したものとなっていることに驚いた。なぜなら今、ロボットやAIの存在によって、あらゆる分野で「均質化」がすすんでいる状況にあるからである。和田さんのあえて、タスカジさんにすべてを任せてのびのびと仕事をしてもらおうという考えはサービスの付加価値を高めることにつながっていると思う。そして、私が個人的に気になったのは和田さんのキャリアで、文系からシステムエンジニアに就職するのはどういうことか？ということだったが、「経営の知識はどこでも活かせることができて、SEの半分は文系出身」ということを聞いて、IT関係への自分の中のハードルが下がったと思う。同時にこれからの4年間できちんと経営の知識を身につけようと思った。

時流を上手くつかんだ事業で素晴らしいと感じたが、それ以上に子育て中の女性起業家であることに驚いた。昔よりは良くなっていると思うが、子育て中の女性のキャリアアップは今でも厳しい。和田さんのように自分から行動する人がいて初めて悪い流れが少しずつ変わるのだろう。私が将来働くときは、自分が子育てや介護と無縁だとしても、両立に苦労している職場の人もいることを考えて行動したい。

値段の上限をつけることで富裕層向けではなく一般層向けに展開して、一般家庭でも家事代行を取り入れることで女性活躍の場を確保し新たな文化を作り出そうとする、まさに男性には思いつくことのできない、育児や家事に追われている女性特有の体験から生まれたサービスである。女性の労働力率が社会問題となっており社会進出が叫ばれているが、家事は女性がするのが現代日本の常識であるという、矛盾の中から生まれたチャンスを掴んだ事例であると思った。　多様な経験を得るため、もっと様々な場に身を置いてあらゆる体験をしていきたい。