**６月６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**

横国の経営学部出身で女性の方が起業された話だったので聞くことができて良かったです。大手企業に就職後でも身につけたスキルを生かして起業したということから、起業の可能性は自分で広げることができる、そして何回でもチャレンジできることに勇気づけられました。自分が本当にやりたい分野にならどんなに大きな壁ができても乗り越えることができ、自分の力を注ぐことができる、その原動力をどれだけ維持できるかが重要、という言葉が印象的でした。家庭と仕事を両立させている女性のお話が聞けて本当によかったです。（経営学部　１年）

文系でもシステムエンジニアとしてプログラミングに携わることができるのは驚いた。家事が女性にとって家庭での存在意義を示すツールであるとおっしゃっていて、なるほどと思った。確かにそういう側面はあると思う。そういう女性側の意識が１つのドラマによって変えられているのは面白い。この授業を聞いていると、今はCtoC型の個人と個人をつなぐプラットフォームとなる事業に需要があるということを感じる。会計の知識と自分のやりたいエンジニアという仕事をかけあわせて自分を売りこむのが上手く、凄いと思った。現代社会の課題や自分の課題と照らしあわせて、社会にも利益のある起業アイデアを見つけられたのが良いと思う。（経営学部　１年）

本日は大変貴重なお話を聞かせていただきありがとうございました。「逃げ恥」のこともあってので、家事代行サービスについては知っていましたが、「タスカジ」のことに関しての知識がなかったので、とてもためになりました。核家族が増えていく時代に、家事の負担を家庭内で解決しようとするのではなく、家事をやりたい人に任せることで、なんとかしようという発想が興味深かったなと思います。その家事代行も、従来のやり方ではない、個人と個人を結びつけるプラットホームを作ってしまったのが本当にすごい考え方だと思いました。今回のお話の中で「自分の思い入れのあるテーマで企業を行う方が続けることができる」という言葉がとても印象的でした。ただ漠然と起票したいと思うのではなく、何かやり遂げたいと思える事柄を探していくことも大切なのだと分かり、大学在学中になるべくたくさんのことを体験したいです。(経営学部　経営学科　1年)

最初の方に和田氏の学生の頃はいかに楽に単位を取るか考えたり、後ろの方でウトウトしていたというお話を聞いて、いい意味でも悪い意味でも、自分も頑張れば和田氏のようなすごい方になれるかもしれないと自信を持つことができました。ありがとうございます。お話の中で、家事代行業というものをもっと身近にしたかったというお話がありましたが、今まで企業との契約でしかできなかったものを個人との契約でも可能にするのはとても大変だったと思います。自分一人でさえものの捉え方を変えるのが大変なのに、それをもっと大人数に対して新しい捉え方を浸透させることができたのはとても素晴らしいことだと思いました。私もそのようなことができるように頑張りたいです。 (経営学部　経営学科　1年)

ベンチャーやスタートアップ企業に関する「お金で出来ないこと」というお話がすごく印象的だった。お金をつぎ込んでできることは他者もお金をつぎ込めば出来ることであり、アイデアこそ競争優位の源泉であるという言葉に深く納得させられた。お金は可視化された資産であり利益であるため、そこに重点を置いてしまいがちである。しかし、ビジネスの本質は世の中に埋もれている価値の発見・発掘であり、それを広げることである。“家事”という世の中にある当たり前であり、しかし多くのニーズのあった分野を見つめてきた和田さんだからこそ、とても説得力のある講演でした。（経営学部　会計・情報学科　３年）

家事代行の会社を起業するまでの流れが同性としてとても共感しやすく、納得しました。また、個人契約であるからこそ家事代行を頼む相手の身元が分かりやすく、安心して頼めると思いました。また、今まで講演をしてくださった方々と共通して起業したい「テーマ」に何かしらの思い入れがないとまず続かないということを改めて実感しました。自分らしい人生とは自分の能力を存分に発揮できること、という言葉は印象に残りました。和田さんのおっしゃられた自身の経歴を聞いて、まさしくそのように生きてこられたんだなと思いました。ちょっとチャレンジして失敗して、を多く繰り返し何回か諦めかけた、というのはすごく生々しく納得できるものが多かったです。しかし、何だかんだ起業までのモチベーションの持続が叶ったのはやはり心のどこかに野望があったからこそであり、その野望は誰しもが持っているだろうけれどそれを実践できるかできないか、の行動力が最後はものを言うのだなと思いました。（理工学部　化学・生命系学科　３年）

結婚、妊娠を経た後で起業されていて、女性もそういう働き方があるのだと思い、頑張ろうという気持ちになりました。インターネット上で個人と個人をつなぐビジネスというのが増えており、目のつけどころ一つで自分も起業できるとわかりました。個人のお互いの不安はどのように解消しているのか疑問に思いましたが、様々なシステムがあって勉強になりました。また、タスカジのビジネスは社会問題に対して明るい希望となっていて、感動しました。　(経済学部　1年)

起業したいという思いがあり、それを実行に移そうとしても、その起業のプロジェクトに対する自分の思い入れが深くなければ、なかなか難しいということが分かった。また、なんでもかんでもお金を使うのではなく、お金を使わなくても何かできないか頭をひねって考えることが重要だということも分かった。

「当事者意識こそが競争優位」という言葉が心に残った。また、当事者意識だけでなく、自分に関わることを挙げてかけあわせると、自分の起業内容へのヒントになるということが分かった。(経済学部　1年)

タスカジという会社は、共働きが増えている中で、世の中のニーズに合った会社なので世間に受け入れられたのだと思います。家政婦を雇うのは、金が高いというお母さんたちにも、心強い試みであると感じました。逆にタスカジさんは子供が大きくなった親たちがなっているということなので、いい感じで社会が回っているなと思いました。しかし、子育てをしながらも働くというのは、今の世の中では半ば当たり前となっているし、子供にとって親は二人しかいないので、家事を代行するというのは、いい反面悪い点もあるかと思います。お金を払えば、やってくれるというのはいいことですが、子供にとって一番良好な環境を考えると、やはり親の元で育つといったことであると思うので、このシステムは、本当につらくなった時に使えばいいと思います。家政婦の力があたりまえになることを私は良しとしません。でも家政婦という存在を承認することで核家族から拡大家族になれるという社会問題を解決できる近道となるのならば、これからの社会でも活躍してほしいと思います。本当にやりたいことを捨てずにかなえられる努力をしたいと思います。（経営学部　１年）

起業をあきらめずに何度も挑戦したこと、過去の失敗から必ずエッセンスを学びとり次につなげることが素晴らしいと思った。続けること、あきらめないことが大切だとこれまで何度も教わってきたが、続けられる‘テーマ’選びが大切なのだと今回学んだ。さらにそのテーマは、原体験と市場選択の両方が重要なポイントであるということも学んだ。また、大半が怖くないというマインドを持つこと、資本不足で踏みとどまる必要がないことなど、起業することに対して壁と感じるものが取り除かれた。とても丁寧で、これまでで一番聞きやすい講演だったので起業のヒントになることをたくさん得られたと感じる。(理工学部　化学生命系学科　1年)

今までのCEOの方のプレゼンも素晴らしかったのですが、今回は内容のみならずプレゼンの仕方にも魅力を感じました。大きく６つに分かれていて、話が切り替わるごとに６つのテーマが書かれたスライドがその都度出てきたため、頭の整理がつきやすく、長時間内容が頭の中に残っています。メルカリやタスカジのようなプラットホームの事業を行う企業が成長し、従来の家政婦派遣会社のような企業が衰退していくことを考えると、既存の経営学などの中には将来使われなくなるものが出てくるかもしれないと思った。(経営学部　1年)

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

最初に「小さい失敗をたくさんしよう！でも大きい」失敗はダメだよ！」とおっしゃっていましたが、その言葉に動かされました。今まで色々なことをやってみたくても失敗することが怖く、結局何もできないことが多々ありました。でもよく考えれば失敗することでしか学ばないことはたくさんあることを気づきました。たくさんのことに挑戦し、失敗し、その失敗を次に活かせるように頑張ってみたいと思います。（経営学部　１年）

常に生活の中でアンテナを張ってアイデアの引き出しを増やしたいです。和田さんのIT×MBA×ワーキングマザー　という要素を掛け合わせた強みを私も持てるよう、色々なことに挑戦したいです。(経営学部　1年)

学生時代にした失敗はいつか糧になる、自分のやりたいことを心に抱いておき、目標を切らさないことが重要であることを学びました。大企業に勤めてから起業した和田さんの「新事業を立ち上げる時、大手を不必要に恐れる必要はない」という言葉には驚かされました。既存のメリットという概念を打ち砕かれる思いでした。今常識だと思っていることが本当に当たり前なのかを疑う姿勢をつけていきたいです。 (理工学部　化学・生命3年)

０から１にするという経験をしてみたいと思える講義でした。母子家庭なので、家事をこなす主婦の大変さは少しだけわかると思います。インターンシップに参加して、少しでも社会に貢献し、小さくたくさん失敗するという経験をしたいです。（経営学部　経営学科　１年）

最近の講義を受けていて徳と法の中間をとるようなシステムが大事だと思うので世の中に山積している様々な問題のうち1つでもいいのでうまい仕組み作りによって解決してみたい（経営学部、経営学科、1年）

**授業スタッフの感想**

母が以前ダスキンを利用していましたが、企業との契約なので会話もなく仕事をして帰るという感じでした。しかしタスカジでは、個人との契約なため、コミュニケーションがより活発になるのではないかと思います。また、女性が社長であり、社長である和田さん自身が当事者ということで、女性の目線に立ち、ニーズにしっかりと応えることができていると感じました。

私はもともとタスカジを知っていたので今回の講義をとても楽しみにしていました。タスカジや和田さんについてより知ることができたので、非常に良かったです。タスカジのスマートフォン用アプリを製作すれば今よりさらに利用者が増えると思うという感想を持った人がいて、なるほどと思ったのと同時にそのような考えもあるのだなと思い、刺激を受けました。さらに、私もそのような考え方ができるようになりたいと思いました。タスカジは、数々の失敗を乗り越えてきた和田さんだから生み出せたのだと思いました。

プラットフォームとして個人と個人をつなぐことで一般的な家事代行業者よりもリーズナブルな利用を可能にした一方で、手軽に依頼できる仕組みやレビュー機能を中心とした品質とハウスキーパーのモチベーションの保持を確立した点においてタスカジの強みを感じた。今回の講義を聞くまでは、「本気でやりたいことが都合よく起業に向いたものであることなどあるのだろうか」と思っていた。しかし起業に対しての向き不向きではなく、自分が本気で必要だと思ったことは他にも必要と感じている誰かがいるのだと気づいた。だからこそ日本におけるフィリピン人のハウスキーパーといった、一見マイナスに思えることの視点を変えるアイデアを得るためにもニュースに気を配り、その内容の両面に意識を向けていきたい。

本日の和田さんの講演はとても興味深かったです。さらに講演後の質問会でお聞きした、成長の為なら何でもするという姿勢に驚き、尊敬しました。自分ももっと自信をもって、興味のある地域という分野に切り込んでいきたいです。少しでもやってみたいことがあれば、実行に移せればと思います。また、今までSNSには手を付けてこなかったのですが、今後はFacebookやマストドンをうまく使いこなして、人とのつながりを作っていきたいです。次回の講演も楽しみです。モチベーションが向上できるといいなと思います。