



プロ・イノベーション政策の新潮流

G-SPHERE

Vol.13
2017 JAN.

ジー・スフィア

Engage Government, Global and Google

Senior Entrepreneur

シニア起業家の躍進



Google

C O N T E N T S

02 [グーグルのブログ]
Google Blog

Special Report
03 Senior
Entrepreneur
シニア起業家の躍進

Special Interview
06 長年のビジネス経験と
独創的な発想を活かし
新たな市場を創出する
シニア起業家たち

06 インターネットを活用し
戦後初の独立系生命保険会社を起業
ライフネット生命保険株式会社
代表取締役会長 出口 治明さん

08 61歳で起業、ジョブズと直接交渉し
アップルへ会社を売却
株式会社カピオン
代表取締役 曾我 弘さん

09 犬の散歩ビジネスをフランチャイズ化し
全国のシニア起業を支援
株式会社JTL
古田 弘二さん

11 出迎え、送迎、同行サービスで
高齢者をおもてなしする新サービスで起業
株式会社ベルサボ
代表取締役 松下 正宏さん

Round table Talk
13 [シニア起業家による座談会]
シニア起業における
IT活用の現状と課題

株式会社トリプルウィン
代表取締役 朝倉 博行さん
一般社団法人ピーオーブ
代表理事 小倉 美奈子さん
IPOテクノ株式会社
代表取締役 加瀬 滋さん
創作活華 アトリエ 桜優
主宰 桜優さん

Vol.13
2017年1月発行

発行：グーグル合同会社
発行責任者：公共政策部 杉原佳堯

グーグル合同会社
〒106-6126 東京都港区六本木6-10-1
六本木ヒルズ森タワー 私書箱22号

※本誌の内容は掲載時点での情報を基に記載されておりますが、
出版後に情報が変更になる場合があります。

[グーグルのブログ] Google Blog

グーグルでは様々な活動を行っており、その成果をブログを通じて発信しています。
ここでは、その一部を翻訳してご紹介します。

<https://blog.google/topics/arts-culture/>

機械学習とアートの融合を目指して
Experimenting at the crossroads of Machine Learning and arts

<https://blog.google/topics/arts-culture/experimenting-crossroads-machine-learning-and-arts/>

Google Arts & Cultureの担当チームは、新しい体験を創造しアートの可能性を広げる上でアーティスト、美術館、キュレーターが機械学習をどのように活用できるか考えてきました。グーグルがパリに設けたラボでは、プログラマーアーティスト(ソフトウェア・エンジニア兼アーティスト)を招き、様々な実験に協力してもらっています(<https://artsexperiments.withgoogle.com/>)。グーグルが主導する各種実験的プロジェクトでは、様々なアート作品を閲覧し、機械学習の力で新たな発見に出会うこともできます。
最近では文化部門、特にプログラマーアーティストの間で機械学習への関心が高まっています。Google Creative Lab が制作した「A.I. Experiments」(<https://aiexperiments.withgoogle.com/>)というWebサイトでは、さらに多くの刺激的なアイデアや資料を確認できますので、ぜひアクセスしてください。

<https://blog.google/topics/education/>

教育は未来のために
Learning is the work of the future

<https://blog.google/topics/education/learning-work-future/>

グーグルでは毎年、教育を主管する世界各国の閣僚やオピニオンリーダーを招き、社会が目まぐるしく変化の中で教育はどうあるべきかを議論するGlobal Education Symposium(国際教育シンポジウム)を開催しています。これまでのシンポジウムで学んだ内容の詳細については「<https://www.google.com/edu/resources/global-education/>」をご覧ください。
社会や経済の変化が激しい現代では、まだ生まれていない仕事、まだ発明されていない技術、まだ認識されていない社会問題に柔軟に対応できるよう生徒を育成しなければなりません。このような問題意識のもと、シンポジウムでは「今とは異なる未来」を前提に教育問題に真っ正面から取り組んでいます。

<https://blog.google/topics/safety-security/>

Googleアカウントのセキュリティを強化する
Strengthening the security of your Google account

<https://blog.google/topics/safety-security/strengthening-security-of-your-google/>

グーグルは、ユーザーの大切な情報(家族との写真、電子メール、仕事関連資料)を保管し、それらの情報の簡便な活用に貢献しています。5年以上前に導入した2段階認証はアカウントのセキュリティを強化する機能です。誰かが不正にパスワードを入手したとしても、2段階認証なら簡単にはログインできません。
米国政府はNCSA(全米サイバーセキュリティ連盟)の協力を受け、「Lock Down Your Login(アカウントのセキュリティは厳重に)」という啓発キャンペーンを開始しました。オンライン・アカウントの効果的な保護方法の周知徹底が目的ですが、これを機会にGoogleアカウントを保護する2段階認証の各種オプションについて再確認いただければ幸いです。2段階認証を使用する場合は「アカウント情報」の「ログインとセキュリティ」セクションにアクセスするか、「<https://www.google.com/landing/2step/#tab=why-you-need-it>」で詳細を確認してください。

S p e c i a l R e p o r t

Senior Entrepreneur シニア起業家の躍進



近年、法改正や起業支援策の充実、ITの進化などにより、日本ではシニア起業家が急増しています。シニア起業には過去の経歴を活かす人や趣味を活かす人、社会貢献を目指す人など様々なパターンがあります。今号では、有識者やシニア起業家への取材、シニア起業家同士の座談会などを通してその実態に迫ります。

定年前後の50～60代で起業する人が増えています。総務省の調査によれば、50代と60歳以上の起業家は46.7%で、29歳以下の11.9%をはるかに上回っています(図1)。

その背景として、現在の50歳、60歳は若々しく、豊富な知識と経験で現役に負けないビジネス遂行力を備えていることが挙げられます。また、商法改正により資本金1円でも株式会社を設立できるようになったことや、ITの発展により大きな投資をしなくてもクラウドで業務システムを運用できるようになったこと、自宅に居ながら仕事ができるので体力的なハンディを感じなくて済むこと、WebサイトやSNSで世界中に情報発信ができるようになったことなどもシニア起業を後押しする要因となっています。

また起業時の資金も、2016年4月に厚生労働省が生涯現役起業支援助成金(40歳以上が起業した際の事業運営費用の一部を助成)を創設したり、日本政策金融公庫が55歳以上の起業者に最大7200万円を支援する起業家支援基金を設けるなど様々な支援策が提供されています。

なかには本誌8ページで紹介する曾我弘さんのように、シリコンバレーの投資家から資金を獲得する起業家や、13ページで紹介する小倉美奈子さんのようにクラウドファンディングで事業資金を集める起業家も現れています。このように多様な手段で開業資金や運転資金を入手できるようになったこともシニア起業増加の要因といえるでしょう。

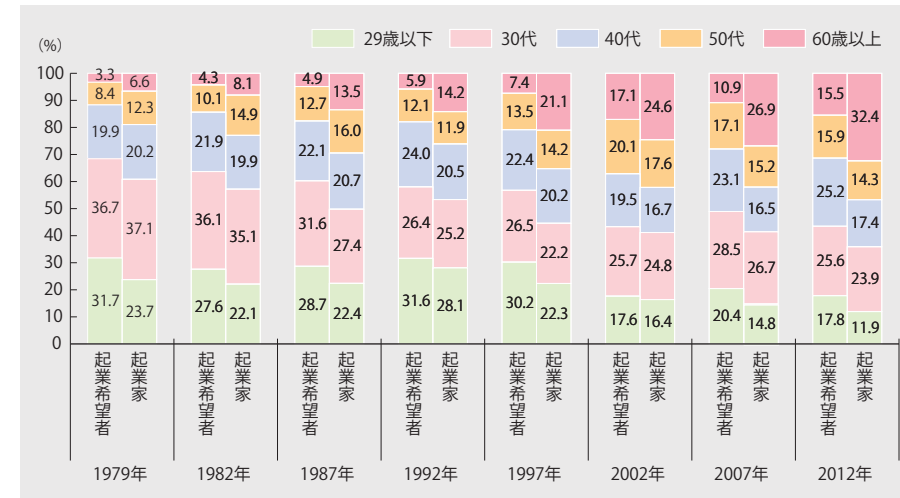
シニア起業家の支援団体が 起業を後押し

シニア起業家を支援する企業や団体も増えてきました。2008年7月に片桐実央さんが設立した銀座セカンドライフはそのパイオニア的な存在です。同社は、起業時や起業後に必要な法律・金融面の支援から事業選定のアドバイス、事業計画書の作成支援、起業家同士の交流会、レンタルオフィスの提供などを通じてシニア起業家を支援しています。毎月150件の起業相談を受け、これまでの支援実績は延べ5000件を超えています。

「起業といっても、大企業を目指しIPO(新規公開株)で創業者利益を目指すやり

図1: 起業希望者および起業家の年齢別構成の推移

出所: 「就業構造基本調査」(総務省)



(注)
1. ここでいう「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち「自分で事業を起こしたい」、または無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう
2. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた、また新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者をいう



銀座セカンドライフ株式会社
代表取締役／行政書士
片桐 実央さん
Mio Katagiri

方もありますし、自分の好きな仕事をできる分だけこなし、適度な収入を得るやり方もあります。弊社の支援実績を見ると、後者の『ゆる起業』が圧倒的に多いですね。『ゆる起業』は私が定義した造語です。自分の思いが届く範囲で、利益よりも楽しさややりがいを大事にし、健康に気をつけて無理しない価値観で起業することを意味しています」と片桐さんはシニア起業の傾向を分析します。

一方、自身も野村証券を定年退職後に起業したシニア起業家で経済コラムニストの大江英樹さんは、「サラリーマンとして長年経験してきたことは、起業時の糧になる一方で足かせになることもあります。定年が近いサラリーマンはそれなりの役職に就いており、たいていの業務は部下がやってくれるので、あまり手足を動かしません。ところが起業すると、資金調達からプレゼン、顧客に頭を下げることで全部自分でやらなければなりません。ま

た、少ない資金と人数で生産性が上がるITは必須なので、年齢を理由にITを遠ざけてはいられません。サラリーマン生活で染いた人脈もあてにしないほうがいいでしょう。そもそも人脈とは、知り合いの数でも名刺の数でもありません。本当の人脈とは、『あなたの能力を理解し、何ができて、何ができないかを知っている人』のことです。したがってサラリーマンであれば、同僚や上司、部下が人脈ですが、会社を辞めるとそういう存在はいなくなります。シニア起業には新たな人脈をつくる努力が欠かせません」と大江さんは、シニア起業の注意点を指摘します。

規模拡大を目指すなら「Young Power & Gray Hair」で起業

日本のシニア起業で最も多いのは片桐さんの言う『ゆる起業』ですが、一方では大きな資金を調達して人員を多数雇い、上場を目指す起業家もいます。その代表

株式会社オフィス・リベルタス
代表取締役
大江 英樹さん
Hideki Oe



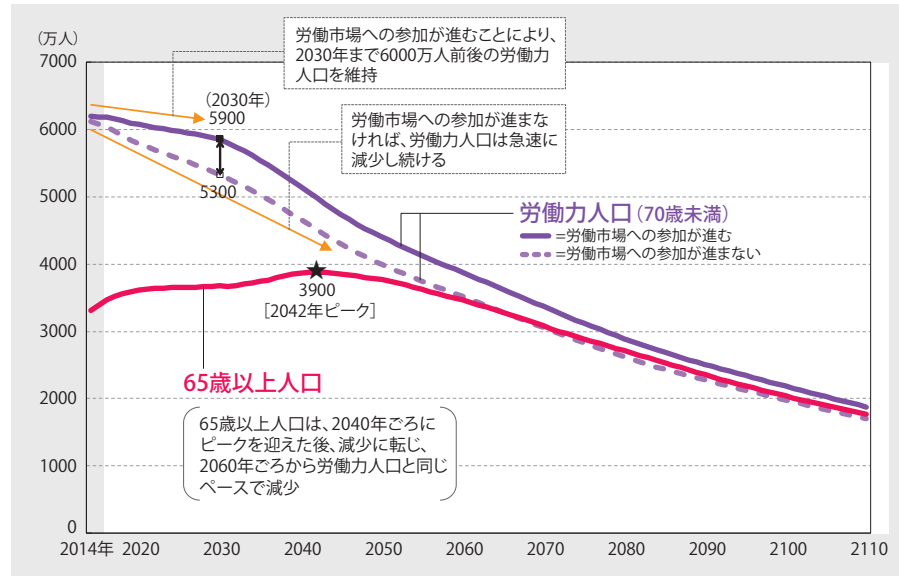
例は、本誌6ページに登場するライフネット生命保険の出口治明さんです。出口さんは岩瀬大輔さんという若いパートナーと組むことで大企業と渡り合えるビジネスモデルを確立しました。同社のようにビジネス経験豊富なシニアと、エネルギッシュな若者が組んで起業する形態を米国では「Young Power & Gray Hair」と呼びます。若い力と白髪の経験者の知恵、この2つが融合することで成功率の高いチームができるという意味です。

本誌8ページに登場する曾我弘さんも「Young Power & Gray Hair」で成功を遂げた起業家です。実はグーグルも1998年の創業当初はラリー・ペイジとサーゲイ・ブリンという若い2人が共同経営していましたが、2001年に当時46歳のエリック・シュミットが最高経営責任者に着任して躍進しました。日本の起業市場でもこれからは「Young Power & Gray Hair」の起業が増えるかもしれません。

テクノロジーの進化がシニア起業を後押しする

シニア起業家が躍進している背景に、ITの進化があることに疑いの余地はありません。シニアは経験という武器を持っていますが、体力的なハンディがあるため、20代のようにエネルギッシュな移動や物理的な作業は得意ではありません。しかし、体力の低下はITでいくらでも補えます。Web会議システムを使えば、飛行機で移動しなくても日本全国、いや世界各地の取引先やパートナーとビジネスを行えます。優れた技術とビジネスプランがあれば、年齢も住んでいる場所も関係なくクラウドファンディングで返済不要の資金を集めることも可能です。かつては工場をつくるために膨大な土地と資金、人員が必要だったものづくりも、3Dプリンターを活用すれば少人数かつ少額の投資でプロトタイプがつくれます。宣伝・広告も検索連動型広告やSNSなどをうまく使えば、少額の投資で多くの人に商品やサービスをアピールできます。

図2: 労働力人口と65歳以上人口の推移



日本の未来のためにシニアの労働力活用が不可欠

日本の少子高齢化は今後ますます加速し、労働力人口が減少して税収の低下と社会福祉費が増大していきます(図2)。この状況を打開するには、シニアの労働市場への参入を増やす必要があります。厚生労働省によれば、65歳まで働いて保険料を45年間払い続けると所得代替率

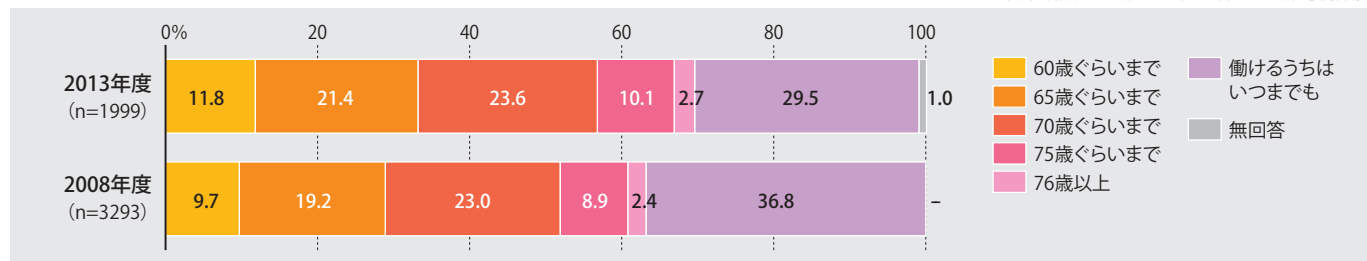
(支払った金額に対して受け取れる年金の割合)は最大57.6%ですが、70歳まで働いて70歳から年金受給を受ければ所得代替率は最大86.2%まで改善します(図3)。これにより、本人の老後に余裕が生まれ、政府は財政を大きく改善させることが可能です。ちなみに内閣府が行った意識調査によると、仕事をしたいと思う年齢について全体(総数)では「働けるうちはいつまでも」

図3: 退職年齢と年金受給開始年齢を65~70歳とした場合の給付水準(抜粋)

受給開始年齢	退職年齢 および 引当期間	保険料	ケースC		ケースE		ケースG		ケースH（経済変動あり）	
			給付水準調整 終了後の 所得代替率	増分	給付水準調整 終了後の 所得代替率	増分	給付水準調整 終了後の 所得代替率	増分	給付水準調整 終了後の 所得代替率	増分
65歳	45年		57.6%	—	57.1%	—	48.4%	—	47.9%	—
70歳	50年		86.2%	+28.6% 〔拠出期間増+4.4% 繰り下げ増額+24.2%〕	85.4%	+28.3% 〔拠出期間増+4.3% 繰り下げ増額+24.0%〕	72.6%	+24.1% 〔拠出期間増+3.8% 繰り下げ増額+20.3%〕	71.7%	+23.8% 〔拠出期間増+3.6% 繰り下げ増額+20.1%〕

(注) 1. 増分の()内は、増分を保険料拠出期間の増加による影響と繰り下げ受給による影響に要因分解したもの 2. ケースHは、マクロ経済スライドによる調整がフルに発動される仕組みとした場合の数値

図4: 就労希望年齢(総数)



Entrepreneur's
Case

長年のビジネス経験と 独創的な発想を活かし 新たな市場を創出する シニア起業家たち

近年、50～60代で起業する人が増えています。起業の形態もIPO(新規公開株)やM&A(合併・買収)を目指す本格的なベンチャーから、個人でできる範囲の仕事をする「ゆる起業」、全国のシニア起業家を支援するフランチャイズまで、実に多様です。事業の内容や規模はそれぞれ異なりますが、共通しているのはITをビジネスに取り込んで起業していることです。ここでは経歴も業種も異なる4人のシニア起業家の事例を紹介します。

ライフネット生命保険株式会社

代表取締役会長

出口 治明さん【68歳】
Haruaki Deguchi

インターネットを活用し 戦後初の独立系生命保険会社を起業

日本生命保険相互会社に長年勤めた出口治明さんがライフネット生命を立ち上げたのは還暦を迎えた年でした。

2006年3月、日本生命の子会社であるビル管理会社に出向していた出口さんは、20年来の友人から「保険の話を聞き

たいという人がいるから会ってほしい」と頼まれ、投資家の谷家衛さん(当時、あすかアセットマネジメント)と会いました。谷家さんから「これほど保険に詳しい人に会ったのは初めてです。全力でサポートするので、一緒に保険会社をつくりませんか」と請われた出口さんは、考えるより先に「いいですよ」と即答しました。

「成り行きとはいえないイエスと答えた以上、これを自分の運命と受け入れ、ゼロから再出発しようと腹をくくりました。ただし、頭の中にビジネスプランはあったもののパートナーがいなかったので、谷家さんに若くて生命保険を知らない人を紹介してくださいと頼みました。そのときに紹介されたのが、現ライフネット生命の代表取締役社長で当時ハーバード大学にMBA留学していた岩瀬大輔です。日本生命時代の部下を誘うことも考えましたが、それでは『ミニ・ニッセイ』になってしまうので、あえて保険を知らないパートナーを求めました」。

インターネットなくして 保険料半額は実現できない

新たな生命保険会社を立ち上げるにあたり3つのビジョンを掲げました。それは「保険料を半額にしたい」「保険金の不払

いをゼロにしたい」「(生命保険商品の)比較情報を発展させたい」というもので、出口さんはこのビジョンの実現にはインターネットの活用が不可欠と考えました。

「ネット生命保険のアイデアは2001年ごろから温めていました。日本では1999年にネット証券、2000年にネット銀行が誕生し、ネットで保険を販売する会社が米国にできたとの記事を目にしていたからです。保険料が高くなる1つの要因は販売部隊ですから、インターネットで消費者に直接販売すれば保険料を安くできることは分かっていました。しかし、当時の日本にはネット生命保険を受け入れる素地が整っていなかったのです」。

谷家さんとの出会いにより、出口さんは長年温めてきたネット生命保険のアイデアを実現できると考えました。まず準備会社を設立し、生命保険の事業免許を取得する準備を始めます。金融庁に通い、自ら申請書類を作成し、担当者と交渉し、1年半かけてようやく免許を取得。事業免許の取得日は、出口さんの還暦の誕生日の直前でした。

2016年現在、開業8周年を迎えたライフネット生命は、売り上げ(トップライン)が約94億円、従業員数120人まで成長を遂げました。

「生命保険業界の売り上げは40兆円超なので、まだまだ小さなベンチャー企業にすぎません」と出口さんは謙遜しますが、インターネットを活用して生命保険業界に風穴を開けた功績は、決して小さなものではありません。

年齢はITを使えない理由にならない

「僕も会社員時代はITリテラシーが低く、メールもワープロも使えませんでした。でも今はスマホを常時持ち歩いてITを使っています。シニアだからITが使えないというのは、本人にやる気がないだけです。飲食業界に新風を吹き込んだ未来食堂の小林せかいさんが、あるスピーチで『環境があなたの行動にブレーキをかけるの



「インターネットは貧者の武器です。シニアに限らず、リソースの少ない起業家がビジネスで戦うための必須ツールです」

友人でした。

「インターネットは貧者の武器です。シニアに限らず、リソースの少ない起業家がビジネスで戦うための必須ツールです」と出口さんは話します。

50歳は 起業の適齢期

出口さんにシニア起業について意見を伺うと、起業の適齢期は50歳だと持論を話してくれました。

「親に頼らず自分の足で歩き始めるのが20歳として、誰かの助けなしで歩けるのは80歳まで。その真ん中の50歳は人生の折り返し点です。山登りでいえばここが頂上です。しかし、その能力を活かせる環境にあるとは限らないのも50代です。現場の最前線で活躍したくても、ラインから外されたり、手応えのある仕事が与えられなかったりする人も少なくありません。出世レースに残っている人は上を目指して猛進すればいい。そうでないなら、今の職場にこだわらなくてもいいでしょう。人それぞれ適性があるので全員に起業は勧められませんが、チャレンジしたい方は一歩を踏み出したほうが絶対、これからの人生が楽しくなると思います」。

お問い合わせ ☎ 0120-205566 (通話無料) 受付時間: 平日9時～22時、土日祝9時～18時 (年末年始除く) ※日・夜は保険相談のみの受付となります。

よくあるご質問 資料請求する マイページ

Menu 保険商品一覧 保険料の見積り・お申し込み ご相談・お問い合わせ ご契約者さま

熊本地震により被災された方への特別なお取扱いについて (お知らせ)

人生に、大切なことを、わかりやすく。

ライフネット生命の「かぞくへの保険」の保険料は業界最安水準です!

保険選びサポート ご契約者さまサービス お知らせ・ニュースリリース

<http://www.lifenet-seimei.co.jp/>

株式会社カピオン

代表取締役
曾我 弘さん【81歳】
Hiromu Soga61歳で起業、ジョブズと直接交渉し
アップルへ会社を売却

定年退職後、シリコンバレーに渡りDVD制作編集用オーサリングシステムを開発・販売する企業を立ち上げ、その5年後にスティーブ・ジョブズと直接交渉してアップルに会社を売却した曾我弘さん。シニア起業家のレジェンド的存在である曾我さんは今、日本の起業文化を変えようと様々な取り組みを行っています。

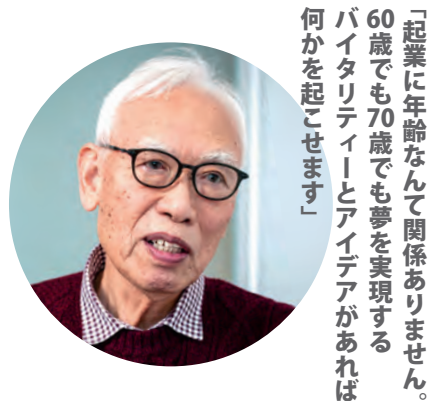
静岡大学工学部在学中に浜松ホトニクスを見学した曾我さんは、創業者の晝馬輝夫さんに感化され「いつか起業したい」と心に誓います。卒業後は日本電子光学研究所(現日本電子)に入社しましたが、2年後、旧通産省が立ち上げた国家プロジェクトに参加するために新日本製鉄(現・新日鉄住金)へ転職。しかし、このプロジェクトが3年で解体となってしまいます。

「退職して起業するつもりでしたが、会社から猛反対され断念しました。当時、退職者を出すことは会社にとって不名誉

という風潮があったんです」。その後も起業の機会をうかがいながら、計測技術研究室やコンピューター周辺機器事業部などを歩み、55歳の定年を迎えます。会社に残ってほしいと慰留された曾我さんは「海外で働けるなら残ってもいい」と条件を出します。するとこれが通り、画像圧縮技術(MPEG-2)を開発する子会社へ出向になりました。

「シリコンバレーならビジネスのスピードが速いから、この年でも何倍も経験を積めるのではないかと考えていました。実際に行ってみたら、日本の倍どころか100倍以上の経験ができましたね」。

ところが1年後、バブルが崩壊して本社の業績が低迷、子会社の撤退が決まってしまう。事業を継続しなかった曾我さんは、日系企業に会社を売却して事業を継続する道を選びます。その後、曾我さんはMPEGエンコーダーをDVDコ



「起業に年齢なんて関係ありません。60歳でも70歳でも夢を実現するバイタリティーとアイデアがあれば何かを起こせます」

ンテンツ制作会社へ販売する仕事をしながら、ハードウェアとソフトウェアを一体化したDVDオーサリングシステムのアイデアを思いつきました。このアイデアを実現すべく、1996年にシリコンバレーで「Spruce Technologies」を起業。このとき曾我さんは61歳でした。

開発したシステムがハリウッドの
デファクトスタンダードに

曾我さんはDVD制作を進めていたタイムワナー社にアプローチし、現場からのフィードバックを受けながら新たなDVDオーサリングシステムの開発に取り組みました。しかし、完成した試作品をタイムワナー社に提出したところ「このシステムは使わない。社内事情で理由は言えない」という理不尽な返事が返ってきました。

このままでは事業の継続もままならないと途方に暮れているところに、ウォルト・ディズニー社から「DVD事業を始めるから、至急3システムを購入したい」と予想外の受注が飛び込んできます。

「あとで分かったことですが、我々のシステムをテストしたタイムワナーのメンバーがディズニーに移籍していて、彼らが推薦してくれたそうです。ディズニーの影響力は大きく、その後ハリウッドでは我々のシステムがデファクトスタンダードになりました」。

Spruce Technologiesは設立から4年半で90人の社員を抱え、1500万ドルを売り上げるまでに急成長。その後、上場を目指す過程で日本の大手メーカーから投資のオファーが舞い込みます。10カ

月かけて交渉し、あと一歩で合意というところでライバル社からスクリーンのポタン数が同じというナンセンスな理由で訴訟を起こされ、投資の話はご破算になってしまいました。これが原因で資金が底を尽き、会社を売却せざるを得なくなってしまいます。

スティーブ・ジョブズと
1対1で買収交渉

数社から買収に関するオファーがありましたが、アドビシステムズからの最終オファーは満足できる内容ではありませんでした。その後、マイクロソフトから買収したいというオファーが届いたものの、「最終提案の前にCFOの了解が必要だが、今週は出張なので来週月曜日まで待ってほしい」ということでした。その間にアップルから「スティーブがSpruceの買収に興味を持っているので、一度会ってほしい」という連絡が届きます。

翌日、車で5分ほどの距離にあるアップル本社へ訪問。ジョブズCEO、副社長、弁護士2人、エンジニア数人とミーティングが行われましたが、売却話はあまり具体的にならず、曾我さんは「うちのシステムはMacでは動かないので売却話は流れるだろう」と考えていたそうです。ところが翌日、ジョブズCEOから「曾我さんと2人きりで会いたい」との連絡が来ます。

その日の夕方、ジョブズCEOと1対1で交渉。ジョブズCEOは「この技術を開発したキーパーソン全員が会社に残り、アップルに移ることは可能か」「特許は100%自社保有か」という2つの条件を出し、それをクリアできるなら「この金額で

買う」と金額を提示。しかし、金額に納得のいかない曾我さんは「話にならない」と突き返す。応酬の末、金額がまとまるとジョブズCEOはメモ用紙に条件と「Tonight sign lockup(今夜、サインして決定)」と走り書きし、「明日の朝、弁護士にLOI(仮契約書)をまとめさせる」と約束したそうです。

その後、Spruceのメンバーはアップルへ移り、そこで開発された技術は現在のMacにもバンドルされている「iDVD」となったのです。

5年以内にIPOか
売却できなければ即撤退

Spruceを売却後、曾我さんはシリコンバレーに残り、2002年に着メロの会社を起業します。しかし、2007年に廃業。2009年にはユニバーサルスタジオの副社長だった人物とリモコンを開発する会社を起こしますが、これも資金が集まらず閉鎖。2010年に帰国して起業家を育成する「KAPION(カピオン)」を起業、2012年には新エネルギーの会社「Blue

Jay Energy」を立ち上げました。

「5年以内にIPO(新規公開株)が売却できなければ潔く撤退するのがシリコンバレー流です。日本は利益も出ないのに補助金で食いつないでいるゾンビベンチャーが多すぎます。私はこの起業文化を変えるためにKAPIONを立ち上げたのです」。

現在、曾我さんは高校生を対象にした国際ビジネスプランコンテスト「GTE(Global Technology Entrepreneur)」を開催し、若年層から日本の起業文化を変革する取り組みを始めています。

そんな曾我さんに、シニア起業家へのアドバイスをお願いすると「起業に年齢なんて関係ありません。60歳でも70歳でも夢を実現するバイタリティーとアイデアがあれば何かを起こせます。もちろん、起業するならビジネスのインフラとしてITは欠かせません。ただし、大会社で定年まで過ごし、部下に何でもやってもらっていたサラリーマンは起業なんてやめたほうがいいですよ。そんなに甘くないですから」と本音で話してくれました。



2016年8月に和歌山市で開催された第1回 国際ビジネスプランコンテスト「GTE(Global Technology Entrepreneur) 2016」。高校生を対象としたワークショップで、GTE2016には国内外から22人が参加。曾我さんはGTEなどを主催することにより、若年層から日本の起業文化を変革する取り組みを始めている。

株式会社JTL

古田 弘二さん【74歳】
Koji Furuta犬の散歩ビジネスをフランチャイズ化し
全国のシニア起業を支援

仕事が多忙なビジネスパーソンや海外旅行で家を空ける人、高齢で歩くのが大

変になった人に代わり、愛犬の散歩代行サービスを手掛けるJTLの古田弘二さん。

JTLは北海道から九州までフランチャイズを展開し、全国のシニアの起業をサポートしています。

古田さんは大学卒業後カネボウに入社し、31年間化粧品販売に従事。豊橋支店の支店長を務め、53歳で早期退職。サラリーマン時代から起業塾を主宰していた古田さんは、当初は葬儀ビジネスで



Profile
1942年岐阜県生まれ。父親が動物好きで幼少より動物と触れ合いながら育つ。法政大学卒業後、カネボウに入社、モーレツ社員として全国を駆け回る。53歳で早期退職し、そのときに職場の仲間からプレゼントされた愛犬クッキーとの散歩中に、偶然犬の散歩を頼まれたことがきっかけで「愛犬のお散歩屋さん」というペットシッターのビジネスをスタートした。

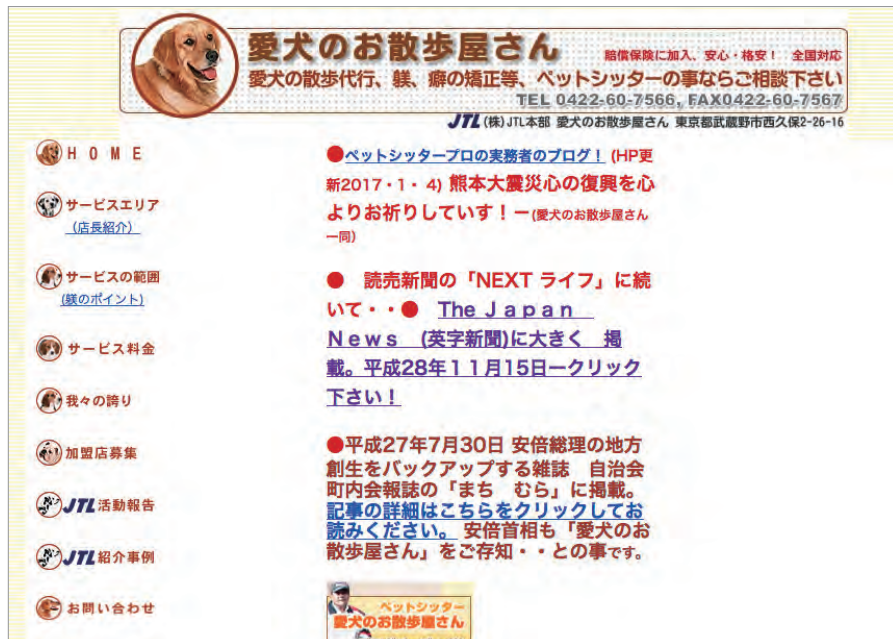
いうニーズがあることに気づきました。そこで愛犬家の友人にヒアリングしてみると「病気や旅行のときなどは愛犬の散歩に困ることがあるので、気軽に頼めるペットシッターさんがいると便利かも」との声が多くあり、「これは仕事になるかもしれない」と考えました。

マスコミで注目を集め、全国のシニアから起業希望者が殺到

さっそく自治体に第一種動物取扱業として登録すると、「愛犬のお散歩屋さん」のチラシをつくり、毎日散歩をしながらポスティングを始めます。

「ペットシッターという新しい仕事を始めることに家内も賛成してくれたので、54歳で会社を立ち上げました。好きなこと、やりたいことを仕事にし、世の中から必要とされているという実感を得られ、私にとって天職のようなビジネスに出会えたと感じました」。

やがて犬の散歩ビジネスというユニークさとシニアでの起業というニュース性に注目した新聞や雑誌、テレビから取材が舞い込むようになります。さらに『僕の名はクッキー』という書籍を出版したことで知名度が上がり、散歩依頼が増えただけでなく、全国の高齢者から「私もやりた



<http://www.dogdog.co.jp/>



「実際には起業した人の大半が辞めてしまします。長く続いているのは、ビジネスマンとしての自己管理ができ、お客さまへの対応力が高い人」

の起業を目指しましたが周りの反対で頓挫。その後、交通違反金を保証する保険会社を起業したものの、集めた保険金よりも違反金の支払いが多くなり、これも長続きはしませんでした。

失意の中、ゴールデンレトリバーの愛犬クッキーを散歩させていると、ご近所の方から「しつけがしっかりしていますね。訓練士さんですか。よかったらうちのワンちゃんも世話してもらえませんか」と声をかけられました。古田さんは父親が動物好きだったこともあり、小さい頃から犬、猫、鶏などに囲まれた家庭で育ち、物心ついた頃から毎日ペットの面倒を見て育ちました。高校時代に下宿生活をしたと

い」と問い合わせが殺到。古田さんはこの機を逃さず、「愛犬のお散歩屋さん」というブランドでフランチャイズ展開を始めました。

お客さまの信頼を得るためにWebサイトを活用

JTLは起業から3年目にフランチャイズ展開をスタートしました。古田さんは「愛犬のお散歩屋さん」ブランドの信頼を高めるために、Webサイトでサービス内容や料金をしっかりと明示し、賠償保険にも加入していることをアピール。フランチャイズ会員には写真入りの会員証を発行したり、事前の研修を課したり、月1回の報告書提出を義務化するなどの仕組みをつくり上げました。さらに顧客管理をしっかりと行ってもらうため、パソコンが使えない人の加盟はお断りしました。こうして

ビジネスは順調に伸び、ピーク時には全国70店舗を構え、年商2億円を売り上げるまでに成長しました。

しかし、最初はやる気満々で始めた人が長続きしなかったり、体調を崩して仕事をキャンセルする人がいたり、移動中にバイク事故を起こすケースもあったりと様々な問題が発生してしまいます。

「このビジネスは信用が第一です。もともと犬を愛する人たちの助け合いの輪を広げる目的で始めたのですが、このままではお客さまの信頼を失うばかりか、せっかく広げた輪も台無しになってしまうと考えました。そこで初心に帰り、地道にビジネスを続けていこうと決断しました。それがちょうど60歳の頃です」。

現在では、より一層の顧客満足度や顧客継続率に重点を置き、加盟店をなるべく増やさないようにしているそうです。



「このサービスは信用第一という古田さん。散歩の後には必ず日報を提出しているという」

「犬の散歩なんて簡単だと思うかもしれませんが、実際には起業した方の大半が辞めてしまいます。1つは体力的な理由です。雨の日も雪の日も犬は待ってくれないので、健康管理ができる人でなければ続けられません。また、犬の寿命とともに仕事がなくなってしまうリスクがあるので、常に新規開拓を怠らないようにしなければなりません。長く続いているのは、動物好きだけではなくビジネスマンとしての自己管理ができ、お客さまへの対応力が高い人ですね」と、シニア起業を長く続けるコツを話してくれました。

株式会社ベルサポ

代表取締役
松下 正宏さん【57歳】
Masahiro Matsushita

出迎え、送迎、同行サービスで高齢者をおもてなしする新サービスで起業



Profile
1959年福岡県生まれ。九州産業大学芸術学部卒業後、画材・デザイン用品の会社に就職。1989年に29歳で上京後、官公庁関連の専門商社に転職。全国各地を歴訪するも40代半ばに体調を崩して退社。その後、金融・証券、警備保障会社を経て2014年4月、長男の大学卒業・就職を機に高齢者を中心とした福祉関連サービスの株式会社ベルサポを設立。

松下正宏さんが地方から東京を訪れる高齢者の出迎え、送迎、同行サービスを提供するベルサポ(トラベルサポートの略)を起業したのは54歳でした。

松下さんは以前、官公庁系の専門商社に勤め、土日もなく全国を駆け回り、あまりの激務に体を壊してしまいました。1年半の療養を経て体調は回復したものの無理は利きません。残りの人生を充実して過ごすためにできる仕事はないかと考えた末に思いついたのがベルサポでした。

「私も地方出身者なのでよく分かるのですが、地方の人にとって東京はとてもハードルが高いんです。まして高齢者が1人で来るのは大変です。私の家族や親せきも、上京するときはいつも羽田空港や東京駅まで迎えに来てほしいと言ってきます。こうした自分自身の経験をもとに起業したのがベルサポです」。

起業後、松下さんはサービスを告知するためにWebサイトを立ち上げました。ドメインを取得し、素人でも簡単に作成でき、1年間無料で利用できるサービスを利用しました。

「これで申し込みがどんどん来ると期待

していましたが、3カ月たっても問い合わせはゼロでした。そもそも検索エンジンに『高齢者 お出迎え 同行』と入力してくれる人がいないので、ただWebサイトをつくっただけでは効果は出ないということを思い知らされました」。

新たなサービスを立ち上げても、サービス自体がまだ認知されていないため、単純にWebサイトをつくるだけではなかなか知ってもらえません。そのような場合に役立つのが、AdWordsのような検索連動型広告やSNSです。起業家にこのようなサービスや、インターネットを使いこなすアドバイスをどうやって提供するかがこれからの課題といえるでしょう。

一緒に過ごす家族感覚のサービスを提供

その後、ベルサポのサービスが高齢者向けの新聞で取り上げられ、徐々に認知度が上がり、ビジネスを拡大することができました。当初は、想定通り地方から東京を訪れる高齢者の同行サポートが多かったのですが、次第に東京近郊に住む人が地方へ出かける際の同行を頼まれるケースが増えてきました。

「例えば、病院への通院や月命日のお墓参りなど日常的な外出のお手伝いをするケースが増えています。また、お花見や紅葉などの日帰り旅行で利用される方もいらっしゃいます。お客さまの中には、月1回とか年1回の同行サービスを楽しみに待ってくださる方が多いと感じます。日々の暮らしの中で同行サービスによる遠出が生活の励みになっているのかもしれない」。

病院やお墓参りの送迎であればタクシーやNPOの送迎サービスを使うこともできますが、あえてベルサポを使う理由は、松下さんの言う“生活の励み”にあるようです。ベルサポはお客さまの玄関まで迎えに行き、用事先でも付き添い、帰宅時にはリビング、ベッドまでサポートする、まるで一緒に過ごす家族感覚のサービスを提供しています。「自分の親だったら、



「2020年を迎える頃に『日本は世界一の高齢社会だが、世界一の福祉国家でもある』というメッセージを発信できる社会づくりに貢献したい」

自分の大切な人だったらどう接したら喜んでもらえるのかを常に考えています」と松下さん。このような温かいサービスが評価され、カレンダーに赤丸をつけて同行サービスの日を心待ちにしている高齢者が多いとのこと。

「最近が高齢の両親が出かける際の同行サービスについて、そのお子さんからのお問い合わせも増えています。若い世代は、やはりWebサイトからの問い合わせが多いですね」。

スマートフォンの活用がシニア起業を後押し

ベルサポのサービスはクチコミで広がり、松下さん1人では対応しきれなくなったため、東京都内近郊に住む7人のパートナー（いずれも55歳以上のシニア）と分

担してサービスを提供しています。さらに青森、福岡、長崎、佐賀、熊本、岡山、高松にもサポーターを増やし、地方でのサービスも始まりました。

「ベルサポのビジネスは、初めての場所を案内すること多いのでスマートフォンは必須です。出先での電話やメールはもちろん、地図や乗換検索などは本当に便利です。パートナーとなるシニアの方にも、ガラケーではなくスマートフォンを使っていただくよう願っています」。

2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピックでは、東京を訪れる高齢者が増えることが予想されます。このビジネスチャンスにどう対応するのか伺うと「我々が今手掛けている同行サービスが、国や自治体あるいは官民共同などの形で広がり、2020年を迎える頃に『日本は世界一の高齢社会だが、世界一の福祉国家でもある』というメッセージを発信できる社会づくりに貢献できたらうれしいですね。将来的にはベルサポのネットワークが世界に広がり、『フランス』『ベルサポ』と検索すると、現地の同行者をネット上でアサインできるようなサービスにしていけることが夢です」と松下さんは、同行サービス発展の可能性を語ってくれました。



<https://www.berusapo.jp/>

シニア起業家による座談会

開催日◎2016年12月16日(金) 場所◎Google 東京オフィス



シニア起業におけるIT活用の現状と課題

シニア起業を支援する銀座セカンドライフの協力を得て、同社運営のレンタルオフィス「アントレサロン」に入居されているシニア起業家4人にお集まりいただき、シニア起業の課題やメリットなどについて本音で語っていただきました。

シニア起業の経緯と事業概要

—— 起業の経緯と現在の事業概要を教えてください。

朝倉さん 私はホテル業界で通算42年超働き、最後はホテル運営会社の代表取締役を務めた後、65歳半ばでリタイアしました。起業のきっかけは、銀座セカンドライフの片桐さんが提唱する「ゆる起業」という言葉に出会ったことです。自分の好きな仕事をして、できる分だけこなし、適度な収入を得るという考え方に共鳴し、私も過去の経験を活かしてホテル業界のコンサルタントとして起業してみようと考えました。もちろん不安はありましたが、年金もあるので、当初は売り上げが思うように上がらなくても何とかやっていけると考え、肩の力を抜いてチャレンジしてみました。個人事業でやることも考えましたが、取引先から法人じゃないと契約できないと言われたので会社にしました。かっこよく言えば、会社にしがみつかない、社会にぶら下らない、わずかでも利益を出して税金を払うことが社会貢献にな



株式会社トリプルウィン
代表取締役

朝倉 博行さん(67歳)
Hiroyuki Asakura

と考えています。

小倉さん 起業のきっかけは東日本大震災です。当時、病院で手芸やクイズを行うレクリエーションワーカーとして働いていましたが、被災した故郷を支援したいと考え、病院を退職して福島でボラン

ティアを始めました。しかし、ボランティアは持ち出しが多く継続は難しいと感じ、2012年4月に一般社団法人ビーオリーブを立ち上げました。実用新案を取得しているメタリックデコレーションというオリジナルの手芸技術を仮設住宅で暮らす方々に教え、手芸キットや製品をつくっていただき、被災地に雇用を生み出すお手伝いをしています。また、首都圏と福島をつなぐ役割をしたいと考え、東京都内でも手芸セミナーを始めました。加瀬さん IT業界で営業や国際調達の仕事をした後、外資系企業に転職して57歳まで働きました。その後、知り合いの会社で韓国のセキュリティ製品を輸入販売する仕事に携わり60歳で退職しましたが、社長から頼まれてシステム開発の仕事を個人で受託しました。徐々に仕事が増え、契約上問題があるということで法人登記することになりました。今では20人の社員を雇用する規模になりました。桜優さん 私は美術系の短大を出て婦人服専門店で勤めた後、ニューヨーク州立ファッション工科大学でディスプレイ

デザインを学びました。帰国後、デザインコンサルティングの会社を数社経てフリーランスのディスプレイデザイナーとして活動を始めました。結婚後も仕事を続けてきましたが、50歳を過ぎた頃、この先、夫に何かあったらどうやって生きていくのかと、自分のキャリアを見つめ直しました。私は20代から草月流の活花を続けており、インテリアや建築、色彩学の知識を活かして和洋折衷の独自のフラワーアレンジメント作品をつくるようになりました。この作品を東京ビッグサイトで開催されたコンテストに応募したところ初応募で入選。東京ミッドタウンで行われたフラワーアートのアワードでもSNSの人気投票で入賞したので、これに自信を得て2016年に都内に「atelier & gallery」を新設し、本格的に創作活動を始めました。

シニア起業におけるIT活用の実情と課題

——現在のビジネスでどのようにITを活用していますか。活用していない方は、その理由を教えてください。

加瀬さん 弊社は東京都羽村市に本社、神田に事務所があるので拠点間の打ち合わせにSkypeを使っています。通話コストがかからないし、ファイル共有もできるので非常に便利です。

朝倉さん 僕がITを使っているという話ではありませんが、日本のホテル業界は欧米に比べてIT化が遅れており、生産性が低いといわれています。また、お客さまは神様という意識が蔓延し、ヘビークレーマーに痛めつけられて社員がどんどん辞めていく状態が続いています。この悪しき風習を改善するには、ITにできることは任せて、空いた時間を接客に使えるようにしなければいけません。僕自身はITに詳しくありませんが、専門の人と組んで業界に広めていきたいと思っています。

——シニアでの起業は過去の経験と知識を活かしますが、やはり新しい技術や知識を学ぶ姿勢は必要ですね。



一般社団法人ビーオリブ
代表理事
小倉 美奈子さん(55歳)
Minako Ogura

朝倉さん 企業は代替わりするので、過去の人脈に頼っていると「昔の社長を知っているんですか。そうですか」と言われて終わってしまいます。新しい人脈をつくる努力をしないとやっていけません。最近の20代は優秀な人がたくさんいますから、そういう人たちから学ぶ姿勢が必要です。

桜優さん 私は主にフェイスブックを使って情報発信をしています。素人でもWebサイトがつかれるサービスがありますが、知識や技術を持たないで使うのは逆に怖いと感じています。アーティストという仕事柄、下手な素人写真をアップしてしまうとそれが拡散してイメージを落と

してしまうリスクがあると考えているからです。

小倉さん ネットは情報の拡散が速いので私も怖いと思いますが、逆にそれを上回るメリットもあると感じています。私は出版や翻訳に関する事業も手掛けているのですが、以前、自分で書いた童話を被災地の小学校へ寄付するプロジェクトを立ち上げたとき、画家にお支払いする報酬や小学校への送料を賄うためにクラウドファンディングを利用しました。プロジェクトの概要や童話に込めた思いを紹介したところ、100人の方が賛同してくださり目標金額を集めることができました。クラウドファンディングのすごいところは、一人ひとりの方が私たちの思いを理解してくださり、温かいメッセージをくださったことと、プロジェクトが完遂した後もつながりを持ち続けられることです。銀行からの融資とは質が異なる善意のお金はインターネットがなければ集められないと思います。

——クラウドファンディングという手法をよくご存じでしたね。

小倉さん 起業後、川崎市と専修大学が主催するKSアカデミーに半年ほど通い、ソーシャルビジネスの講義で学びました。——どのようなサポートがあれば、シニア起業家がもっとITを使いこなせるようになると思いますか。

小倉さん よくインターネットは情報発信できることがメリットだといわれますが、



IPOテクノ株式会社
代表取締役
加瀬 滋さん(68歳)
Shigeru Kase

私はネット社会を生きる高齢者には、発信よりむしろ「調べる技術」のほうが重要だと思います。インターネットの中には、高齢者が生活していく上で必要な情報がたくさんあるのに、そこにたどり着けないために不便なまま過ごしている人がとても多いと思うからです。

私は行政の方とご一緒する機会が多いので、講習会とか助成金とかいろいろな情報が発信されていることを知っていますが、ほとんどの方はご存じありません。特に独居されている高齢者の方は情報をキャッチできるかどうかが死活問題にもなるので、何か手立てが必要だと思っています。

ます。「調べる技術」がないならば、ただ街を歩いているだけで必要な情報がキャッチできる仕組みとか、わらしべ長者のようにたどっていくと必要な情報が得られるといいのですが、それがどうやって実現できるのか私には分かりません。それこそ、高齢者が上手に「ググル」になれば、世の中はすごく幸せになるのではないかと考えています。

シニア起業家が望む未来の姿 ——今後の事業展望を教えてください。

加瀬さん 世の中では、技術もアイデアもある50代、60代のエンジニアが第一線から外されてしまうことがあります。そういったシニアのエンジニアが力を発揮できる場所をつくりたいですね。

朝倉さん 先ほどもお話ししたように、ホテル業界は非常に労働環境が悪く、若者がどんどん辞めてしまう実態があります。ここに日本社会の問題が凝縮されていると思っているので、一石を投じるために本を書いて出版する予定です。
桜優さん 先日、ギャラリーで私と異なるテイストの作品をつくるアーティストとコラボレーションしたのですが、これが想像以上におもしろかったんですね。この年になって、初めて想像を超えた体験ができました。このような体験を他の人とも分かち合えれば、経済的な成功や名声を得るのとは違う満足が得られると思うので、それを私のアトリエから始めた

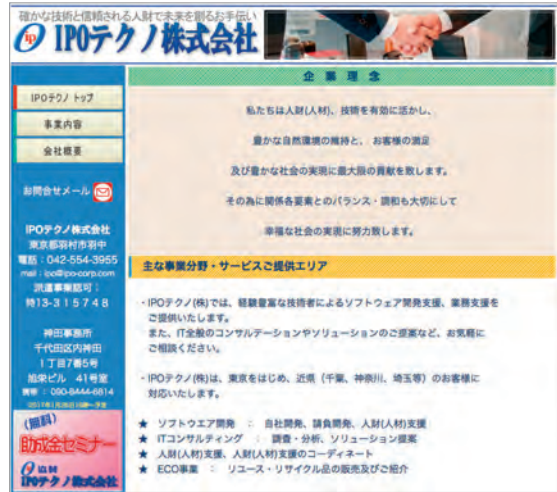


創作活華 アトリエ 桜優
主宰
桜優さん(54歳)
OYU

いと思っています。キーワードは、『わたしの華はわたしにしか創れない、あなたの華はあなたにしか創れない』です。上手とか下手は関係なく、自分を表現することでまず自分が満足できればいい。そして自己満足の2人がつながればもっと楽しくなる、そのつながりが大きくなれば何か新しいものが生まれると思っています。
小倉さん 被災地では第1次産業の皆さんが風評被害などで元気をなくしています。そんな福島で、行政の力やテクノロジーを活かして生産性を上げ、メディアも活用して地域おこしの逆転ホームランを打ちたいと思っています。



一般社団法人ビーオリブ
<http://www.beolive.or.jp/>
高齢者施設や介護施設、福祉施設で暮らす方々の心身の機能維持・向上を目指した事業のほか、文化・芸術に関するイベントの企画や運営、商品開発、通信教育による手芸講師の育成など様々な支援事業を行っている。



IPOテクノ株式会社
<http://www.ipo-corp.com/>
ソフトウェア開発(自社開発、請負開発、人材支援)、ITコンサルティング(調査分析、ソリューション提案)など、中小企業のIT案件を全般的に支援している。



創作活華 アトリエ 桜優 <https://www.atelier-oyu.com/>
桜優さんの作品。このようなフラワーアレンジメント作品の展示、販売のほか、ギャラリーの主宰、レッスン、様々なジャンルのアーティストとのコラボレーションイベントなどを展開している。

Google