

和える
【東京都港区】
職人による伝統技術を用いた子ども向け日用品ブランドを展開。創業者の矢島里佳氏が「伝統をつなげたい」と慶應大4年だった11年に創業

アグリメディア
【東京都新宿区】
遊休農地と都市住民の農業ニーズに注目し、11年創業。首都圏を中心に44カ所のサボート付き市民農園「シェア畑」運営。農業体験イベントなども実施

AsMama
【横浜市】
同じ地域の顔見知り同士が子どもの送迎や託児を頼り合うマッチングサービス「子育てシェア」を展開。09年創業。地域内の親子の交流イベントも開く

クラウドワークス
【東京都渋谷区】
ウェブ上で個人と企業が仕事の受発注を行えるクラウドソーシング事業を展開。70万人、10万社が利用する。11年に創業し、3年でマザーズ上場

こころみ
【東京都渋谷区】
独居高齢者向けコミュニケーション型見守りサービス「つなごりアプラス」を提供。週2回、家族に様子を伝える。親の自分史作成サービス「親の雑話」も

シタデル
【熊本市】
14年創業。生産の海外移転などで高い技術を生かすデータベースを整備。小売り向けの流通プラットフォームを開発

スペースマーケット
【東京都新宿区】
寺から球場、古民家まで、さまざまな場所を1時間単位で貸し借りできるウェブサービスを展開。平日はガラガラの結婚式場から着想。14年創業

百戦錬磨
【仙台市】
空き家や空き室を掲載・発見・予約できる「TOMARERU」、農家民宿、イベント開催地の民家と旅行者をつなぐ「とまリーな」など民泊サイト運営

ミナカラ
【東京都港区】
13年創業。医療のプロにウェブ上で質問や相談ができるサービス「ミナカラ」を展開。医薬品の購入もできる。独自の記事も提供

MDピア
【東京都渋谷区】
医師の石見陽氏が04年創業。医師の「集合知」を臨床現場に生かす目的で医師向けコミュニティ「サササ」を運営。10万人以上の医師が参加

ライフスタイル アクセント
【熊本市】
12年創業。工場に通正利益をもたらすメイディンジャパンの危機を救う工場直結アパレルブランド「ファクトリエ」を展開。主にネットで販売

ラクスル
【東京都港区】
印刷会社が持つ印刷機の空き時間を活用した低価格の印刷サービス「ラクスル」を展開。提携する印刷会社の印刷機をネットワーク化し効率化

ランサース
【東京都渋谷区】
08年創業。ウェブ上で仕事の受発注を行うクラウドソーシング事業を展開。テレワーク制度を導入し、全国各地でメンバーが業務を行う

リアルワールド
【東京都港区】
05年設立。テキスト入力力などの仕事でポイントと交換できるクラウドソーシングサービス「CROWD」運営。76万人が登録

LOUPE
【東京都目黒区】
全国の教員がウェブ上でつながり、質問し合ったり資料を共有したりできる「SENSEI NOTE」を展開。登録は審査制。1万人以上が登録。13年設立

ワークシフト・ソリューションズ
【東京都港区】
世界88カ国2万人が登録するクラウドソーシングサービス。クラウドソーシング、海外調査、翻訳、デザインなどを日本語で依頼できる。14年スタート

画といった有効活用されていない空間だ。
車、住宅、オフィス。みんなて共有して安くすませようという「シェアエコノミー」が広がるなか、その名も「軒先」とい

う会社をつくり、「貸したい」「借りたい」というニーズを掘り起こした。自社サイト上でマッチングして仲介料を得る。
立地や貸主の意向により賃料はまちまちだが、一日数千円は

どという例が目立つ。全国で4千カ所以上の物件が登録され、弁当やクレープなどの軽食の移動販売、携帯電話の販促といった各種イベントに使われている。駐車スペースに限れば、コンサートや野球の試合の開催時に会場近くで借りる個人の利用が多いという。

西浦さんにとっては思いがけない形での起業だった。上智大学でポルトガル語を専攻し、ソニーに就職してチリの現地法人でマーケティングなどを経験。東京都内のIT企業などでの勤務も経験し、結婚と妊娠を機に07年、仕事を辞めた。だが、出産前に時間を持て余し、オリーブに入った真鍮製の食器を輸入してネットで販売する、というアイデアが浮かんだ。

ニーズがどのくらいあり、価格はどのくらいにすべきかを探るため、近所でテスト販売をしたと考えた。東京・自由が丘界隈で1、2週間から1カ月間、できれば週末だけ借りられる場所を探したが、不動産業者が持つ物件の大半は契約期間が2年前後。商店街に1週間単位で借りられる店舗はあるが、賃料は週20万円超と高すぎた。
「二つのことに気づきました。短期の賃貸物件には潜在的なニーズがあるが供給はほとんどない。そして、長期の賃貸よりかなりもうかるということです」
自分で物件を買って貸すビジネスはリスクを伴うが、仲介ならできる。自営業の夫にも近所の書店やレコード店に飛び込み営業をかけてもらい、10件ほどの物件を確保。08年4月にサイトを開設して創業した。

リーマン不況で急成長

最初の半年は物件集めに苦労したが、9月のリーマン・ショックが転機になる。不況ムードが広がるなか、「物件の売却先や次の賃貸先が決まるまでの間も維持費はかかる。少しでもお金が稼げれば」という貸し手が次々に現れた。
知名度が上がるにつれ、ドラッグストア大手や書店の全国団体とも提携して物件を増やした。



西浦明子社長(46)
【東京都目黒区】
に「うら・あきこ」商店街を借りて営業する八百屋さん(右)。「本店」は住宅街にある。出入り、人通りが多いという。軒先の仲介で、希望がかなった

今月からは日本自動車連盟(JAF)と提携。1800万人余りの会員が専用サイトを通じて自宅駐車場を空き時間に貸したり、優待料金で借りたりできるようになった。
「働きたいと考えている子育て中の女性は、起業という選択を考へてみるのもいいと思います。IT系なら場所や時間にとらわれずにパソコン一つで仕事ができますから」
テスト店舗を気軽に開ける自社のサービスが、後に続く起業家たちの支援にもつながれば。西浦さんはそう願っている。

編集部 庄司将晃

人間関係を「見える化」する



人と人をつなぐマッチングベンチャー

ネットやスマホの浸透で、人と人が簡単につながれるようになった。柔軟な発想ができれば、「商機」も無限に広がっていく。



いまにしみよみつ／起業前に大学院に入っていたのは「事業を立ち上げる仲間を見つけたから」。共同創業者と出会い、プログラマーのアルバイトもキャンパスで集めた

「忙しい時間帯に手伝ってくれてありがとう」
「さっきの接客、良かったね」
従業員がこんなメッセージをスマホから社内SNSを通じて送り合い、お互いのモチベーションを高める。wizdraが2014年に始めた「ウイズアラウド」というサービスだ。
「分かってないくせに」
主なターゲットは、アルバイト店員の入れ替わりが激しい飲食やアパレルといったサービス業。やりとりの内容を自動分析するツールもあり、管理職はその情報をもとに孤立している人をフォローしたり、職場の雰囲気を盛り上げて貢献している人を表彰したりして、スタッフの定着率の向上につなげる。
すでに、飲食チェーンや旅行会社への導入実績があるという

このサービスは、今西良光社長(32)の体験から生まれた。
「私のことなんて分かっていないくせに、なぜそんな評価ができるんですか？」
女性のアルバイト店員が食ってかかっていた。東京都内のユニクロ店舗で店長の補佐役として人事管理をしていたときのこと。ほぼ同じ時期に採用した別のアルバイト店員だけを昇格させた直後だった。この女性は無愛想に見え、同僚とのチームワークが良くないと感じていた。しかし、職場で改めて聞いてみると、名指しで「あの人に接客してほしい」と言ってくる顧客がいるほど、評判が良かった。
「サービス業の現場はどれも忙しい。店長やマネジャーが売り場でアルバイトの働きぶりを細かく見たり、こまめに声をかけたりするのは至難の業です。私にはできませんでした」
思いついたのが、職場のコミュニケーションを「見える化」する、冒頭のカードだった。
今西さんは埼玉大学工学部を卒業後、日立製作所に営業職として4年ほど勤務。何となく起業という選択肢を考え始め、「小さな職場でもマネジメントを経験したい」と、ユニクロを展開するファーストリテイリングに転職した。新事業のヒントを得て12年3月に退職。起業準備の

ため早稲田大学大学院の商学研究科に入り、そこで知り合った仲間と13年3月にwizdraを設立した。
ビジネスが回り始めると、「社内だけでなく、顧客とのコミュニケーションも見える化してほしい」という要望が強かった。さつそく14年8月、新サービス「ウイズアラウド」を始めた。
居酒屋なら「味」「価格」「メニュー」や、店員の顔写真入りのリストを示して接客の質も尋ね、客にスマホなどで点数を入力してもらう。年齢や性別、来店回数といった客層別に回答内容が自動分析され、店側は結果をサービス改善につなげる。主に米国で広まりつつある新しい分析手法を採り入れ、改善点や客に評価されている点の的確に分かるのがミソだ。スポーツクラブやホテル、カラオケチェーンなど70社ほどが利用している。
「社内外のコミュニケーションの見える化が進めば、企業はサービスの質を上げることができ、客が増えてもうかった企業はさらなるサービス向上のために投資できる。こんな好循環につながればいいですね」
空きスペースをシェア
西浦明子社長(46)が「見える化」したのは、店先のちよつとしたスペースや駐車場の空き区