



STARTUP
HUB
TOKYO

TOKYO HEADLINE is an independent monthly newspaper, published by HEADLINE Inc., Distributed free, on Mondays around Tokyo metropolitan area. Publisher : Koji Ichiki Editor-in-chief : Hideto Motoyoshi HEADLINE Inc. : Barbizon 3 2-9-6 Sendagaya, Shibuya-ku, Tokyo Japan 151-0051 Tel : 03-5770-7161 Fax : 03-5770-7163 URL : <https://www.tokyoheadline.com>

TOKYO HEADLINE
FREE NEWS
good news
STARTUP

起業をする人・考える人を応援する6ページ特集

Vol.012 | 2021 JULY

起業家
Interview

株式会社トラーナ 志田典道
株式会社Is 鈴木ゆりえ



今注目のパラレルキャリア&副業から起業した先輩ワーカーを直撃

特集 知りたい!
「複業からの起業」

<https://startup-station.jp/m1/>

FREE

コロナ禍で複業時代到来? 「ずっとやりたかったこと」に挑戦する人も!

特集「パラレル・副業からの起業」

DXの波、働き方改革、そして新型コロナウイルス感染症…さまざまな変化が押し寄せる中、パラレルキャリアや副業を通して収入の安定化を図る人や自己実現を目指す人が増えている。複数の仕事を持つ意義とは。起業という未来へつながる“複業”の形を追った。

近年、企業の副業意識も急速に変化

■「パラレルキャリア」と「副業」

一般的に、仕事に複数の軸を持つことがパラレルキャリアの定義とされています。会社に勤めながら副業をするケースもあれば、1つの事業者が2つの事業を持つケースもそれにあたると考えますし、本業とは別の仕事に無償で携わる場合も含まれます。「副業」はどちらかというと副収入を目的としたもの、「パラレルキャリア」というと今いる会社では生かされていない強みやスキルをもう一つの仕事で生かす、という使われ方をしているようです。

■パラレルキャリアで起業するメリット

1つに、収入の安定性が得られること。パラレルで起業した人の中には、2つ目の仕事にしばりたいと思っている人も多いのですが、その事業が収益化できるようになるまでの期間が発生すると思うので、

固定の収益になる今の仕事を残しながら、自分がやりたい仕事をすすめていけるのは大きなメリットです。2つ目に、自分が本当にやりたいことと向き合える、スキルや情熱を生かせる場を持つのは人生を長く見たときにとっても有意義だと思います。

2つの事業でそれぞれ関わり合う人が違うため異なる刺激や人脈を得られるのも大きいですね。実は私自身も普段は中小企業診断士の資格を生かしてコンサルティング事業を行いつつ、アパレル業を営むパラレルワーカーなのですが、コンサルの場合、会う方のほとんどは同業者か経営者、アパレル業だとショップのバイヤーさんやデザイナーさんなど、まったく異業種の方々と知り合うことができています。同時に、コンサルのクライアントさんが、アパレルの仕事でコラボ仲間になるなど、双方の人脈をそれぞれの仕事に生かすこともできています。

「専業禁止!!」という人材ポリシーを持つ経営者の思いとは

「エンファクトリーは2011年に〈All About〉から分社化したのですが当時、大企業でも先が見えない時代を迎えるなか、僕らも1つの仕事に縛られるリスクを意識し、社員がやりたいことがあるならその挑戦を応援する姿勢を持つと立ち上げのメンバーで話していた、それなら“複業OK”とするより“専業禁止”まで言ったほうが面白いよねと、そんなノリで生まれたフレーズなんです(笑)。今では半数近くがパラレルワーカーです。もちろん絶対に複業しないといけないわけではないので、やってみて合わないからやめたという人もいれば、自分のライフステージに合わせて複業をしたりやめたりという人もいます。それでもこれだけ増えたのは、複業をオープンにすることを前提としたからです。半年に一度、自身のパラレルキャリアについてプレゼンする場も設けました。このようにオープンに発信することで、他の社員への刺激も生み、本人も周囲から応援されやすくなるというポジティブなループが出来上がっていきました。オープンになっている以上、会社の仕事にも真摯にならざるを得ないですね。

今、コロナの影響で世の中のスキルシェアなどのマッチングサービスの登録者も大変増えていますが、複業を禁止してもやる人はやる。働き方も大きく変わってきた今、経営者は、複業を



株式会社エンファクトリー 代表取締役社長・加藤健太(かとう けんた) …リクルートを経てAll About創業に携わる。株式会社エンファクトリーを分社化し代表に就任。

禁止することが果たして得策でしょうか? また雇用者側も、もはや生涯雇用の時代ではないことを自覚しておくべきでしょうね。もし起業を見据えてパラレルキャリアを考えているならなおさら自分の強みやスキルを客観視することが重要です。また、若いうちなら特に、失敗してもそこから学ぶ覚悟で起業に挑戦できるのも複業から起業するメリットでしょう。僕らが主眼としているのは“生きる力を身につける”ということ。自立した人材が増えるのは会社としてもいいことです。僕からすると複業は社員自らスキルを磨いてくれる、会社がお金を出さなくていい研修のようなものですね。

Startup Hub Tokyo 丸の内コンシェルジュ

解説・大森渚(おおもり なぎさ)

中小企業診断士。株式会社オーजू・コンサルティング 代表取締役。アパレルブランド「Cherry et Cacao」の立ち上げ、運営もやっている。



■近年のパラレルキャリア・副業の変化

起業相談を受けていて副業を認める企業が増えてきたという実感があります。相談者の中にも、今は会社に勤めているが自分のやりたいことで起業したいという人は多く、以前だと“副業は大丈夫なですか?”と確認していましたが、今はご自分から“うちの会社は副業OKなので”という人が増えました。被雇用者側にしても、会社が5年後10年後にどうなるか全く予想がつかないという状況ですから、収入の安定を図りたいという背景もあると思いますし、企業側にしても、いつまでも従来のような形で従業員を抱え続けられるかという問題もあります。

また、副業の規定も緩くなってきているように思います。今までは就業時間中に副業に関係する作業は厳禁という感じでしたが、今は本業に支障がなければよい、規定を越えなければよいなど、かなり緩い会社も増えているようです。

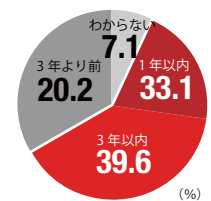
■助成金とパラレルキャリア・副業

厚生労働省による働き方改革推進支援助成金は副業も視野に入ったものになっています。また、小規模事業者持続化補助金など小規模事業者向けの助成金を活用し副業で起業するケースもあります。東京都の創業助成金も、いくつか条件はありますが、副業での起業だからといって対象外になることはありません。

■パラレルキャリア・副業での起業を目指す人にアドバイス

私も相談を受ける際、なるべく今の仕事を続けながらの起業準備をおすすめしています。もし時間の問題で、両方同時に進行することが難しいのであれば、例えば雇

兼業・副業を認める人事制度の導入時期



兼業・副業を認める人事制度が「ある」と回答した人事担当者への調査によると、同制度の導入時期が「1年以内」および「3年以内」という回答が全体の72.7%を占めており近年で急速に副業容認の動きが進んでいることが分かる。

一方で、従業員の兼業・副業を認める制度を導入していないと回答した企業は50.5% (n=1648)、さらに制度がないと回答した担当者への調査によると、60.9%が「制度導入の検討はしていない」と回答している(株式会社リクルート コーポレートサイト調べ「兼業・副業に関する動向調査2020」公開データ集より)。

用状態を正社員から業務委託の形に変えてもらうなど、会社に迷惑をかけず少しでも安定した収入を確保し続ける形が望ましいです。会社と良い関係性を保つておくことも重要で、つながっておけば独立した後もメリットは大きいです。作業の上では、限られた時間を有効に使うことが大切です。自分がやらなくてもいいことはチームにやらせよう、クラウドソーシングを活用するなど、自分が動けない時もビジネスが止まらない体制を早々に整えておくことが重要です。

パラレルで起業するのであれば、もとの仕事で安定した収入を確保しつつ、テストマーケティングなど準備期間をしっかり設けることもできますし、起業したいという人の多くは、本当にやりたいことを持っている人がほとんどですから、もやもやしているくらいならチャレンジしてみてもいいのではないかと思います。

パラレルキャリア・副業に関する最新調査

株式会社ナレッジソサエティによる「副業の実態に関するアンケート」では「現在、副業をしている」と回答したのは全体の24.2%。

そのうち、副業の目的として最も多かったのは「収入の不足を補うため」(57.6%)、次いで「趣味と実益を兼ねて」(25.3%)、「スキルアップのため」(9.3%)、そして「起業のため」(6.4%)、その他(1.4%)という結果。一方、副業をしていない人のうち「副業したい」と回答した人は69.7%。そのうち副業をしていない理由として「会社が許可していない」(33.2%)、さらに「副業の始め方が分からない」(26.4%)、「よい副業が見つからない」(26.1%)「本業が忙しい」(13.1%)と続いた(2021年5月18～19日 20代～30代の会社員 2401人を対象)。

株式会社マイナビによる「企業の雇用施策に関するレポート(2021年版)」では「社外から副業・兼業人材の受け入れを行っている企業」は約3割に上り「従業員シェアリングを活用したい」と思う企業は7割を超える結

果となった(2021年1月14～20日 企業の中途採用担当者1333名対象)

また編集部による匿名アンケートではこんな本音も。「現職は福利厚生や保険もしっかりとした会社なので、副業で起こした事業がまだ細いこともありパラレルをしばらく続けるつもり」(30代女性)、「小さく始めたのでまだ固定費をかけたくない。今の会社の環境が必要」(30代男性)。また、副業許可を得るにあたりトラブルにならないことを意識する人も多い。「もと会社の人脈を副業に使ったらトラブルになり結局退社した」(20代男性)。「現職の知見を生かして独立しようとする」と「競合」になりやすい。クライアントをとらないうえに線引きをしたうえで副業として起業したので会社とも調整できた(30代男性)。大変だったこととしては「家族の理解。会社を辞めずに副業で起業するということが理解を得た」(40代男性)。「業務委託の形に変えてもらったが出勤日と給与の交渉が大変だった」(30代女性)など。

「私が異なるキャリアを持つ理由」 パラレルワーカーとして起業した3人のケース

「街に開かれた設計事務所」を目指したら職人と地域の人が集う場に
一級建築士／シェア工房「11 - 1studio」代表・砂越陽介さん

Q. 建築士である砂越さんが「11 - 1studio」を立ち上げた理由とは？

「昔はこの通りにもいろいろな町工場が並んでいて祖父もここで町工場を構えていました。そんな町工場がわずかながらでも残っているこの地域で、ものづくりを介した地域の交流の場を作り、クラフト文化を再生発展させていけなくないと思いました。それで、ここに設計事務所を構えつつ作業場やコミュニティスペース、誰でも気軽にこられるようカフェ機能も備えたシェア工房を開いたんです。近年、建築の世界では「建築を街に開き地域の役割の一部として建築をとらえる」という認識が定着しています。その場を実際に事業化する方法を学ぼうと起業家プログラムに参加し、職人や町工場の後継不足問題という社会課題と、建築士として「街に開かれた建築を作る」というテーマが重なりこの工房の形が生まれました」



砂越陽介（さごし ようすけ）…一級建築士として2020年4月に独立。2020年9月、かつて町工場や職人の工房が集っていた板橋区南町工エリアに日替りカフェ付きのシェア工房「11 - 1studio（ジュウイチノイチスタジオ）」をオープン。「TOKYO-DOCAN」第6期生。としまビジネスプランアワード2019グランプリ選出。
11 - 1studio
[URL] <https://11-1studio.wixsite.com/home>

ずも期待できるのではと感じています」

Q. パラレルワーカーで起業した意義とは

「設計事務所をしているだけでは出会えなかった人とのつながりや視点は、それぞれに生かせると感じています。また設計事務所の仕事は波が激しく、僕の場合、スタジオ運営によってそれを平準化できることもあり、とても理にかなっているように思います。人生の大きな1つの目標に対して一方からではなく複数の方向からアプローチしていく。それがパラレルキャリアで可能にできると思っています」

Q. 事業への反応や発見したことは？

「参加者が自分たちで企画開発会議から始める（プロジェクトシリーズ）という企画を開いているのですが、自分で何を作るか決めるところから始めたことがある人が意外と少ないですね。何事も自分ごととしてとらえるという本来のDIY精神に触れられる場を今後もいろいろ提供していきたいと思っています。今コロナの影響もあり自作したり自分で住環境を改善しようとする人が増えていることもあり、そういう二

「日本の教師の価値を再定義し、多様化する社会に対応できる教育現場の実現を目指す」私立高校教諭／School Bridge ファウンダー・北澤太さん

Q. 「School Bridge」への思いとは

「教師をもっと魅力的な職業にしたい。教員の価値を高め、大変な労働環境を変えたいということです。今、日本の先生たちの多くが「教師の価値」を自問しています。TALIS（OECD国際教員指導環境調査）の結果では、先進国で最長の労働時間を誇り、自身のキャリアアップやスキル開発に時間を投下できていないという報告が出ています。ゆえに、履歴書に教師と書く「社会経験が乏しい人材」と見られたい。激務になりがちで転職しようにもスキルを生かすにいととなれば先生になりたい人は増えていかない。現に東京都の教員採用試験の倍率は年々下がっており、このままでは競争を経ずに先生が現場へ送られることになる。巡り巡って生徒が、そして社会が困ることになるわけです。

このビジネスではまず、他校への転職活動をワストップで行える教員・学校向けの人材紹介サービスを展開し、ゆくゆくは他業種へもつなげたい。例えば教師のスキルを生かしてコーチングやメンタリングに従事する人は多くいます。そしてさらに教育分野に関心のある他業種の人材や企業と教育現場との橋渡しができるプラットフォームを作りたいと思っています」

Q. 現役教師が事業をできた理由は

「学校側が教育現場への課題と向き合



北澤太（きたざわ そうた）…民間企業の人事部で人材育成に携わった後、26歳で教員に転身。都内私立高校の社会科教師として教壇に立つとともに、同校にて探究学習プログラムや起業家教育プログラムの立ち上げを経験。現役教師として勤務しながら教職者向けの転職・パラレルキャリア支援サービス「School Bridge」を立ち上げる。
School Bridge
[URL] <https://school-bridge.com/>

姿勢を理解してくれたこと、僕が行ってきた学校での仕事を評価してくれたことあると思います。家族の理解も大きかったです。僕は教師でもできる、教師だからこそできると示すために、フルタイムで働く現役教師として事業を起こすことを最初から決めていました。それを実現できただけでなく結果として、事業立ち上げや運営の経験を学校での教育活動にも生かすことができている。パラレルキャリアで視野を広げながら自身のスキルを生かす先生たちがもっと増えてくれたらと思います」

「人と保護動物はパディになれる！ “ワンヘルス” を社会実装へ」
獣医師／株式会社 Buddies 代表・寺田かなえさん

Q. 獣医師として勤務する寺田さんが「Buddies」を立ち上げた理由とは？

「今、国内で殺処分されている犬猫の数は公表数に含まれていない引き取り屋による殺処分数なども含めると年間10万匹以上と予想されます。生きたくても生きられない動物たちがこれほどいる一方で、特に都市部などでは、犬を飼いたくても飼えないという方が多くおり、そこをマッチングできないかと保護犬の“犬材派遣会社”を立ち上げました。このサービスでは、私が獣医師としてメディカルメンテナンスを行い提携トレーナーさんによる協力を経て要望を頂いた施設などに派遣しているほか、個人向けに犬がいろいろなワーキングスペースの提供や各種イベントの実施も企画しています。レンタルサービスとは趣旨が異なり、私たちが目指しているのは、保護犬には譲渡が殺処分以外の新しい生き方を、大好きの人にはもっとカラフルな毎日を提供することです。社名の“パディーズ”も犬と人が互いにパディになってほしいという願いからつけたもの。保護犬と日々触れ合う機会を提供することで、保護犬には社会化の機会を促進し、利用者の方には犬に関する知識や犬との共生における責任感を醸成していただくことも期待しています。当社のサービス利用を通じて相性の良い子と出会った利用者の方が実際に里親になるケースも出てくると思っています。譲渡会以外にもこのような保護犬との出会いの場が日常にあってもいいのではと



寺田かなえ（てらだ かなえ）…都内で臨床獣医師として勤務。2020年「Buddies」を立ち上げる。Startup Hub Tokyo主催「Global Innovation College 2019」ファイナリスト。第6回女性起業チャレンジ制度グランプリ。
株式会社 Buddies
[URL] <https://buddies.life/rescued-dogs/>

思います」

Q. 保護活動を事業化した理由とは

「まず、事業化することで、よりオープンな形で多くの人にアプローチできるという。また事業として収益を出すことで寄付などに頼らず活動を継続させること。さらに“人と動物と環境がともに健康であることが大切”という“ワンヘルス”の概念のもと、ともに助け合うことでより持続可能で可能性が広がる共存システムができるのではと考えています。実際に人だけでなく犬も人と触れ合うことでストレス値が下がるという研究論文もあり、当社でもそれぞれの犬の個性に合わせたストレスにならない派遣先や派遣の形を整えています」

副業ワーカーに人気のシェアエコビジネス、今後の注目分野は？

近年、パラレル・副業ワーカーからも人気の高いシェアリングエコノミー。自社サービスをはじめ20社近いシェアリングエコノミー事業に携わるガイアックスの上田代表に、その動向を聞いた。

「国際的に見ると日本におけるシェアリングエコノミーの普及は依然として遅れていますが、それでも近年徐々に広がっています。特にシェアスペース系は一般的になってきました。コロナ禍で伸びているサービスもあります。シェアオフィス利用も、既存のユーザーは契約席数を減らしていますが逆に新規でシェアオフィスを利用するところが増えています。フードデリバリー系は当然伸びていますし、他にも家事代行などのスキルシェアも伸びているようです。海外旅行系は当然ほぼストップ状態ですが「コロナビ」というサービスでは現地ツアーの代わりにオンライン旅行体験というコンテンツが人気です。飲食店で余った人手を手不足の配達サービスにマッチングするなど、うまく状況の変化に対応しているサービスもあります」

さまざまなシェアエコプラットフォームが登場するなか、自分に合ったプラットフォームでホストとなって副業をしている人も多い。「シェアリングはすでに所有するスキルやものを生かしてビジネスを始めることが可能です。一から事業を立ち上げるような起業と比べリスクも低く、競争の規模も小さい。いわば誰もが勝者になれるビジネスです。シェアエコのプラットフォームでホストをしながら事業意識を身につけたり、顧客が増えたことで



上田祐司（うえだ ゆうじ）…1997年、同志社大学経済学部卒業後に起業を志しベンチャー支援企業に入社。同社退社後1999年に24歳で株式会社ガイアックスを設立。現在も同社の代表執行役社長を務める。一般社団法人シェアリングエコノミー協会代表理事

こちらを本業にするケースも多いです」

今後の注目分野は？

「住まいやベッド（ルームシェア）系は今後もっと広まっていくのではないかと思います。クラウドソーシングはより一般的になると思います。コロナを機に重要なのは社員がオフィスにいることではなくアウトプットだと再認識した企業も増え、そうならないと必要が生じたときにクラウドで依頼すればいいというニーズも増えると思います。弊社でも（スタートアップスタジオ）という創業支援サービスを行っているんですが、普通のアクセラレータと違い、アイデアはあるが仲間や資金、知見がないという人も対象としているため、会社員の方もかなりいますね」

meet and talk to an entrepreneur!

日本のおもちゃの廃棄量は年間6万トン！※ SDGsで注目高まる玩具のサブスク

「子どものための玩具づくりを 未来の子どもの“負荷”と しないために」

株式会社トラーナ 代表取締役 **志田典道**

大学在学中に起業し事業を持ったまま就職というユニークなパラレルキャリアからスタートした志田典道さん。おもちゃ業界では画期的だった“おもちゃのサブスク”サービスを立ち上げた経緯、そして業界に新たな風を起こした原動力とは。

「就職活動で面接した際、とくに聞かれなかったので在学中に起業したことは言っていなかったんです。入社後、源泉徴収のときに人事から“アルバイトでもしてるの？”と聞かれ“いえ、会社の取締役をします”と。こんなケースは初めて”と言われましたが（笑）、了承を得られたのでしばらくセキュリティソフト開発会社のエンジニアと経営者というパラレルワークを続けていました」とユニークなキャリアの始まりを振り返る志田さん。

「在学中に同級生と起業した理由は“この仲間と何かするのなら今しかできない”と思ったからです。何がしたいというより、とにかく今何か挑戦したいという気持ちが強かったですね」

その後、学生時代に立ち上げた事業は譲渡。エンジニア職も転職しさまざまな環境で経験を重ねた。「台湾企業の日本法人立ち上げに携わったり、外資系でカンパニーマネージャーを目指して出世のハードルを感じたり、いくつかの企業を経験するなかで、また事業を立ち上げようという思いは強くなっていました」

そんなとき目を止めたのが“おもちゃ”だった。「当時、1歳になる2人目の子どものおもちゃを買おうと量販店に行き、メインの棚にはキャラクターもののおもちゃばかりが並んでいるのを見て、もっと選択肢があった方がいいのに…。端的ほうにはちゃんと知育玩具も売っていて、気にはなるものの子どもが喜ぶのか使ってみないと分からず、それなりに高いので結局その時は買わなかったのですが、後から知育玩具について調べていくうちに、大量に廃棄され

ているおもちゃの廃棄問題の現状を知りました。おもちゃの買い取りや再利用システムも見当たらず、子ども向けのものを作るのに、それが未来の世代に負荷となって返ってくるのはおかしいのでは…と考えるようになりました。それで、当時定着してきた映像配信サービスを見て、おもちゃもこんなふうに使いたいときにおすすめのものが手軽に楽しめたらいいのに、と思ったんです」

2015年、玩具のサブスクレンタルサービス「トイサブ!」をスタート。常に子どもの成長に合わせて定額でおもちゃ・知育玩具をレンタル・返却できる、おもちゃ業界では画期的なサービス。

「業界では新業態とあって卸しさんやメーカーさんに理解してもらうまでにはしばらく時間がかかりました。それでも、2019年に“サブスク大賞”を受賞し、時代もサブスクが認知されるようになるにつれ、おもちゃ業界の空気も変わってきましたね。ユーザーにおいても、当初は“他人が使った玩具”にネガティブな反応を示す方も多かったのですが、当社の厳しいクリーニングやメンテナンス、製品チェック体制を評価いただいていることもあり、最近はそういう懸念も少なくなりました。逆に、SDGsの観点からも喜んで頂いたり、お子さんに“大事に使った玩具は、一度おもちゃ王国に帰って、また別の子のところに行くんだよと教えています”という声、一人ひとりに合わせておすすめされた玩具を通して自分の子どもについて新たな発見が得られたという声を聞いて、手軽で便利というメリットにとどまらない、もう少し大きな意義を見出していただけであることを大変うれしく思っています」

子どもの成長に合わせておもちゃ・知育玩具を定額レンタル！

株式会社トラーナが2015年11月から運営を開始した「トイサブ!」は、0歳3か月～満6歳の乳幼児向け知育玩具・おもちゃサブスクリプションレンタルサービス。同サービスでは最短2カ月ごとに乳幼児向け知育玩具・おもちゃ6点（4歳以上はおもちゃ5点）の交換が可能。申し込み時やおもちゃ返却時のアンケートをもとに、当社専属のプランナーが各家庭に最適なおもちゃを選定し、すくすく成長する乳幼児それぞれにぴったりのおもちゃを定期的に届けてくれる。

「幸せな親子時間を増やそうぜ」の合言葉と「お子様と携わるすべてのご家庭の方におもちゃを通して充実した時間を過ごしていただきたい」という代表・志田氏の思いをもとに誕生したこのサービスは、運営開始するやメディアでも話題を呼び、2021年6月時点で約9000名のユーザーが利用。おもちゃそのものを持続可能な経済発展の要素ととらえ、未来を過ごす子どもたちへより良い社会提供を目指す、画期的なサービスとなっている。

同社では2024年までに10万世帯の常時利用可能を目指すべく、今年5月末に過去最大の規模となる3つ目の拠点を千葉市に開設。

また、社内スタッフへの昇給制度など雇用体制にも重点を置き、自社開発中の社内管理システムにより、スタッフにとってさらに効率的で便利なオペレーションづくりを目指している。



志田典道（したのりみつ）1983年生まれ、東京都出身、4児の父。明治大学法学部在学中に友人とWeb制作会社を創業。事業譲渡後、複数の外資系IT企業でエンジニア、プロダクトマネージャー等の事業経験の後、玩具のサブスクリプションサービスを展開する株式会社トラーナを2015年に設立。（撮影・高野裕）

【起業家の本棚】志田典道さんの起業家年表&「その時の1冊」

【2006年】

明治大学法学部在学中に友人とWeb制作会社を創業

【2008年】

事業経営者のもと、トレンドマイクロ社にエンジニアとして就職

【2012年8月～】

台湾・中磊電子の日本法人立ち上げに参画。他、複数の外資系IT企業でエンジニアやプロダクトマネージャーなどを経験

【2015年3月】

玩具のサブスクリプションレンタルサービスを立ち上げるべく合同会社を設立

【2015年】

株式会社トラーナを設立。11月「トイサブ!」運営スタート

【2017年1月】

合同会社から株式会社トラーナに組織変更

【2019年】

「日本サブスクリプションビジネス大賞2019」初代グランプリを受賞

【2021年5月】

505.27坪という過去最大の規模となる第三拠点を千葉市に開設。これまでの2拠点と比べ3倍の発送量を確保

【2021年6月】

ユーザー約9000名

【おもちゃと玩具の心理学】

（著者：J. ニュートン、E. ニュートン 精神医学選書/黎明書房）

起業準備をしていたころに読んでいた本。同書を読んだうえで、子どもの成長と遊びがどのように関連し、その身体的・精神的な発達を、遊びを体現する玩具がどのように支援するのかを学びました。

【フリーエージェント社会の到来】

（著者：ダニエル・ピンク ダイアモンド社）
起業を決意した時は何かに背中を押されたというより、「会社という箱を作ってチャレンジしよう」という自分自身の熱狂感で行動していました。その熱狂感の元になったのがこの本です。社会はきつとまたより大きな組織で仕事をする流れから小さい単位に分かれていくだろうと感じ、自分もさらに小さな単位でやらなければと強く思いました。

【サンクチュアリ】

（作：史村翔 画：池上遼一 小学館）
困難を感じたときに気持ちを鼓舞してくれた漫画。勇敢でビジョナリーな主人公・北条彰に胸打たれることが多く、周りを支える浅見、渡海といった力強いチームを見て鼓舞されました。「オレがやろうとしているのは今の繁栄ではない」という名言を、いつも見るところに書いてあります。日々、その言葉を目にしながら、手元足元ばかりでなく先を見る視点を忘れないよう心がけています。

※1…京都市調査データを基にトラーナにて試算

meet and talk to an entrepreneur!

最先端の AI サポートを備え未来を見据えた若手起業家支援を展開

「世界と戦ううえで 何が強みとなるかを考える」

株式会社 Is 代表取締役 鈴木ゆりえ

「小学生のころ 2 カ月ほどイギリスに留学したことがあり、そのときから世界で学びを得たいという気持ちを持つようになりました」と語る鈴木ゆりえさん。小学生で得た原体験を胸に、早くから自分の活躍の場を世界と見定めて海外へ飛び出し、現在では若手起業家を支援する鈴木さんが日本のスタートアップにエールを贈る！

「中学から高校への進路を決めるときには、どうしたらアメリカの大学に行けるかを考えていました。それで、少しでも留学に近い環境を求めて、帰国子女が3分の2を占めるICU高校に進学したんです。その後、実際に高校を卒業後すぐにアメリカの大学に進みました」

大学では主に数学を専攻。

「昔から数学が好きだったということもあるんですが、数学なら私も世界で戦えると考えたんです。数学は世界共通。文学や社会学などでは、その国に生まれ育ったからこそ分かる感覚が生きている部分があると思うのですが、数学は、そういうことは一切関係なく、数式ですべてを表すことができる。それは世界と戦ううえで私の強みになると思います」

周囲にいる、未来の一流エンジニアたちからも大きな刺激を受けた。

「とくに驚いたのが、彼らのチャレンジ精神です。日本ではいわゆるエリートの学生は大企業への就職を望むことが多いと思うのですが、私の周りにいた優秀な学生たちの多くが起業やベンチャーへの就職を希望していたんです。私もそこで初めてそういう選択もあるんだと気づき、優秀な人ほど挑戦を求めると刺激を受けました」

2014年のこと。鈴木さんはあることを機にブロックチェーンに興味を持つ。

「友人にお金を貸したらビットコインで返してもらったんです(笑)。最初は驚きましたが、数学を学んでいたこともありそれを機に仮想通貨やブロックチェーンの面白さに夢中になりました。卒業後、日本での就職も考えたのですが、ブロックチェーンの最先端に携わりたいと思い、マレーシアにあるブロックチェーンのラボに就職しました」

やがて鈴木さんは自分を生かしながら世界で戦う道を意識するようになります。

「天才的なエンジニアがひしめき合うブロックチェーンの世界で自分をどう生かせるのかと考えたとき、自分はエンジニアとして世界で戦うことは難しいけれど、エンジニアとクライアントの架け橋としてならバ

リヤーを出せると気づき、起業を考えるようになったんです。そのころ、英語が話せてブロックチェーンも学んでいる人材ということで、その分野に関心のある企業からレクチャーやサポートの依頼を受けるようになっており、さまざまな起業家の方とお会いできたことも大きな刺激となりました」

2019年、ブロックチェーンをはじめとするITサポートを含んだスタートアップ支援の株式会社Isを設立。

「架け橋としてマレーシアと日本を行き来しながら、起業家支援の事業を意識するようになっていました。元ソニー会長の出井伸之のご縁で、海外のブロックチェーンのスタートアップ事情を視察する機会を得て、ますます自分の目指すビジネスモデルが定まっていきました」

30歳以下の若手起業家を支援、育成するプログラムも立ち上げた。

「同世代の起業家の方と連携し、起業を目指す学生を対象とした6カ月間の起業プログラムを実施したところ、20人の学生が集まったうち最終的に2人が実際に起業しました。実際に起業まで行かなくても自分はやっぱり就職したいんだとか、今はまだ起業する力が足りないなど、実際にプログラムに参加したことで気づけたことも多かったと思います。いずれにせよ、起業はゴールではなくスタート。私たちも、一人ひとりと向き合いながらその先を見据えた起業支援を心がけたいと思っています」

世界で戦う日本の若手起業家を増やしたいという思いも大きい。

「私自身、海外のスタートアップ事情を実際に視察し、自分ももっと切磋琢磨しなければと思いましたし、日本の状況についても危機意識を持ちました。アメリカや中国には数々のユニコーン企業がある中、日本と同様の企業はわずか数社です。最初から世界を目指しているスタートアップが多いか少ないかの違いが、そこに現れているのではないかと思います。海外の起業家たちはスタートアップである以上、最初から世界で戦うことを意識していますが、日本の起業家は国内マーケットが成



鈴木ゆりえ(すずき ゆりえ) 国際基督教大学高校卒業後単身渡米。カリフォルニア大学デイビス校に学部入学し応用数理専攻。大学在学中、暗号学を学んでいた際にビットコインとブロックチェーン技術に出会い、その後独学でブロックチェーン市場の研究を行う。(撮影・上岸卓史)

熟していることもあり、まず日本のマーケットを意識することを優先しがちに思います。起業家は何度も挑戦し失敗から多く

を学んでPDCAを上手く回していくことが大事。挑戦することによって自分が本当にやりたいことが見えてくると思います」

【起業家の本棚】鈴木ゆりえさんの起業家年表&「その時の1冊」

【2012年3月】

サンフランシスコに単身渡米

【2014年3月】

ブロックチェーン技術と出会う

【2018年4月】

マレーシアのブロックチェーンラボ入社

【2018年】

日本国内のブロックチェーンプロジェクトのアドバイザーを務める。ブロックチェーン技術を用いた音楽ストリーミングサービスのプロジェクトに参加。その後は国内外のブロックチェーンプロジェクトのアドバイザーとして活動。11月、出井伸之氏と出会う。香港・深セン視察ツアーに同行。ベンチャー支援に関心を持つ

【2019年5月】

とある同世代起業家と出会う、起業を決意

【2019年】

株式会社Isを設立。U30 CXO COMMUNITYの運営および東京ベンチャーカンファレンスを主催。シードステージ特化型のファンド会社を設立

【2020年】

出井伸之氏の運営するNPO法人アドベンチャービレッジの事務局を務め、YouTubeチャンネル「IDEI アカデミー」を制作。YouTube事業やYouTubeクリエイターを中心としたD2Cマーケティングを行う事業を設立

【2020年6月】

第一回東京ベンチャーカンファレンス開催(第二回2021年1月、第三回2021年7月)現在、新時代のアーティストとのタッグによりNFTでアートを発行しアートの価値を再定義するプロジェクトを準備中

【愛と心理療法】

(著者：M. スコット・ベック 創元社)

「人生は困難なものである。」から本書は始まる。アメリカの大学のクラスの課題図書になっていたのがきっかけで読むが、感銘を受ける。心理療法師の視点から、人生の目的、つまり生きることの意味についての一つの提案を本書はしてくれている。キリスト教としての「愛」の捉え方を学ぶことができたと同時に、不安でいっぱいアメリカ留学で指針を示してくれた一冊。

【7つの習慣】

(著者：スティーブン・R・コヴィー キングベア出版)

言わずと知れた名著ではあるが、人生で初めて熟読する。本の中には、時が経っても変わらない真理が書かれている。起業を決意したばかりで、右も左も分からない中であったので、この本を読んで学んだ。

【チースはどこへ消えた?】

(著者：スペンサー・ジョンソン 扶桑社)

変化は常に起きる、それが世の理である。実際、この時期もコロナという未曾有の事態が起き、私も不安でいっぱいだった。しかし、進んで変化にすばやく対応していくこと、これこそが、自分の人生、事業をよりよくして生き残っていくために不可欠だとこの本が教えてくれた。当たり前のようだけれども、大切なことを再認識できる、いまの時代にあった一冊。

0からシード期まで、若手スタートアップを強力サポート！

2019年12月、株式会社Isを設立。起業を意識する段階からシード期の起業家を支援するアクセラレーター「Is Accelerator」を展開。インキュベーション&アクセラレート事業をはじめ新規事業の立ち上げ・経営コンサルティング、プリンシパル投資による新規事業の立ち上げ、ベンチャー投資及びファンドの運営、会社設立サポート(国内外、留学生外国人など)を行う。また、AI、ブロックチェーン、フィンテック、オフショアなどのITサポートも充実。

2021年4月には、STARS株式会社と共同運営していたイベント事業「Tokyo Venture Conference」を全権譲受。

明日から通える
早わかりガイド

起業に興味がある人も、創業に向け具体的に取り組みたい人も！
「TOKYO創業ステーション」はこんな場所

Startup Hub Tokyo 丸の内

創業・起業を目指す人を支援する施設「Startup Hub Tokyo 丸の内」(スタハ)をご紹介します！輝きながら働きたい、すべての人が“起業”の可能性を持っている！



① [ラウンジ] 学んだり、出会ったり、夢見たり？

開放的な空間は、電源・Wi-Fi完備のラウンジ。タブレットやPCを持ち込んで、くつろぎながら起業のための作業や打ち合わせをすることができます。

② [キッズルーム] 起業を考えているママ&パパも安心

一時保育サービスを活用して作業やコンサルジュ起業相談ができるので、起業を目指すママ&パパも安心して通うことができます。利用は無料(予約制)。

③ [書籍] 起業家 必読書籍が勢ぞろい

ラウンジには、起業に役立つ書籍が1500冊以上揃っている。多彩な書籍を参考にすれば、作業もはかどりそう。

④ [コンサルジュ起業相談] コンセルジュに気軽に相談

さまざまな分野に精通したコンサルジュは全員が起業家。ぼんやりした疑問から具体的な起業の準備方法まで、気軽にどンドン相談してみよう(予約制)。

⑤ [イベントスペース] ほぼ毎日イベントを開催！

起業に役立つイベントをほぼ毎日開催。単発のイベントだけでなく、参加型のシリーズプログラムやワークショップなども実施。イベントに参加するだけでなく、自分たちで企画を持ち込んでイベントを開催することも可能だ。興味のあるイベントがあればどンドン参加してみよう。イベントの詳細は公式HPやSNSで更新中。イベントを通して、情報を収集したり知識を増やしたり人脈を広げよう。

スタハ こんな感じで 使うべし

実は前から“起業”に憧れていた

気になるセミナーを聴講してみる

興味のあるテーマを選んで、セミナーに参加してみよう。起業家たちのリアルな体験談は、きっと参考になるはず。

アイデアはあるが不安

コンサルジュに相談

コンサルジュに気軽に相談してみよう。全員、起業経験者なので起業家の目線からアドバイスしてくれる。

作業スペースが欲しい

カフェのようなラウンジで作業

勤務中に独立のための作業をするわけにもいかず、自宅では集中できない。そんなあなたの作業場になります。

起業仲間に出会いたい

イベントに参加してみる

多彩なマッチングイベントも開催予定。自分と同じ状況の仲間や、起業をサポートしてくれる相手と出会えるはず。

スタハの 利用法

- ①まずはネットからメンバー申し込み。
- ②登録したメール宛に届くURLをクリックして、登録完了。
- ③スタハ受付でマイページのQRコードを提示。
その日から施設の利用が可能！

TOKYO創業ステーション 丸の内「Startup Hub Tokyo」

【住所】千代田区丸の内 2-1-1 明治安田生命ビル 1F
【交通】東京メトロ千代田線 二重橋前駅直結
【開館時間】平日 10～22時(最終受付 21時)
土日祝 10～18時(最終受付 17時) ※キッズルーム:火水木土(要予約)
【URL】<https://startup-station.jp/m1/>



「パラレルキャリア×起業」を考える人気トークイベントシリーズ 8.11 (wed) 開催！

「パラレルキャリア×起業トーク！」シリーズの第8弾。今回のゲストは、人材育成研修やキャリアカウンセリングを手掛ける、株式会社HIKIDASHIの木下紫乃氏。多くのセカンドキャリアを支援してきた木下氏から、起業に向けたはじめの一歩についてのヒントを学ぶ貴重な機会。

ホストを務めるのは、2000人以上にパラレルキャリアのはじめ方についてレクチャーしてきたパラレルキャリア研究所代表の慶野英里名氏。

当日は、録画による配信を予定。パラレルキャリアにまつわるトークイベントを通して、自分らしい起業の形を探してみよう。

同シリーズは12月まで開催予定。イベントの最新情報はWEBサイトにて確認を。

「パラレルキャリア×起業トーク！ #8 ～40代からのライフシフト～」
【開催日時】8月11日(水) 20時～21時20分 【参加費】無料 ※録画配信あり



8月11日(水) 20:00-21:20

パラレルキャリア × 起業トーク! #8

40代からのライフシフト

講師 慶野 英里名氏
ゲスト 木下 紫乃氏