



スタートアップ創業、
激動の5年間を振り返る。
-相談のインフラ「カケダス」の挑戦-

高校生のためのアントレ
プレナーシップ養成講演会

千葉県立商業高校

渋川駿伍

2024/03/20



渋川 駿伍

Shibukawa

Shungo

株式会社Kakedas 代表取締役CEO
日本ポップコーン協会 会長
一般社団法人JRCA 理事
一般社団法人高校生みらいラボ 理事
NPO法人シナノソイル 理事
情報経営イノベーション大学 客員教授
生成AI活用普及協会 協議員

高校時代は地元長野県で高校生カフェを創設。最年少で地元の観光大使に就任する。卒業後は1年間のギャップイヤーを取得。

日本をヒッチハイクで周り、お金を使わない実験やインターンシップを経て、日本ポップコーン協会設立。

同年、米国MIT(マサチューセッツ工科大学)が新設したMicroMastersプログラムに進学。

19歳で創業したオンラインカウンセリングサービス「カケダス」は登録者数最多、国内最大規模を誇り、2022年8月には東証上場企業へのM&Aを実現。

世界学生起業家アワード2020関東大会:優勝/

GSEA日本大会2021:準優勝/ 第8回OPEN PITCH:優勝

TBS「マツコの知らない世界」/NewsPicks「The UPDATE」他多数出演



渋川 駿伍

Shibukawa shungo

人生のミッション:『社会のワクワクの総量を増やす』

大切にしている習慣:5:55に起きる→トレーニング→瞑想

愛読書:マルクス・アウレリウス「自省録」

バックミンスター・フラワー「宇宙船地球号」

趣味:トライアスロン/温泉めぐり/キャンプ

「夢なき者に理想なし。理想なき者に計画なし。
計画なき者に実行なし。実行なき者に成功なし。
故に、夢なき者に成功なし。」

—吉田松陰

アントレプレナーシップとは？

Claude3 opus / ChatGPT-4

55 アントレプレナーシップとは？

アントレプレナーシップとは、事業機会を発見し、新しい価値を創造するために必要な資源を集め、リスクを取って新しいビジネスを立ち上げ、イノベーションを推進する能力と姿勢のことを指します。

主な特徴としては以下のようなものがあります：

1. **革新性**：新しいアイデア、製品、サービス、ビジネスモデルを生み出す創造力と革新性。
2. **リスクテイク**：不確実性が高い状況でも、機会を捉えてリスクを取る勇気と決断力。
3. **機会発見**：市場のニーズや問題点から事業機会を見つけ出す洞察力。
4. **資源活用**：ヒト、モノ、カネ、情報などの資源を効果的に活用し、事業を成功に導く能力。
5. **実行力**：アイデアを具体的な行動に移し、粘り強く取り組む実行力。
6. **柔軟性**：状況の変化に素早く適応し、方向性を修正できる柔軟性。

アントレプレナーシップは、起業家だけでなく、組織内で新しい事業を立ち上げるイントラプレナーにも求められる重要な資質です。イノベーションを通じて経済発展と社会課題の解決に貢献するため、近年ますます注目されています。



Claude can make mistakes. Please double-check responses.

アントレプレナーシップとは？

o

ChatGPT

アントレプレナーシップ (Entrepreneurship) は、新しいビジネスを創出し、成長させる過程であり、リスクを取りながらもイノベーションを追求する精神です。アントレプレナーシップには、以下の要素が含まれます：

1. **イノベーション**：新しい製品、サービス、技術、またはビジネスモデルの開発。
2. **リスクの取り扱い**：新しい事業を始める際の不確実性と失敗の可能性を受け入れること。
3. **資源の組み合わせ**：必要な資源（資金、人材、技術など）を確保し、組み合わせることでビジネスを構築する。
4. **機会の認識と利用**：市場のニーズやトレンドを見極め、それをビジネスチャンスとして捉える。
5. **持続的成長**：ビジネスを安定させ、成長させ続ける戦略の実行。

アントレプレナー（起業家）は、これらのプロセスを通じて経済や社会に新たな価値を生み出す人々です。彼らは創造性、決断力、持続可能なビジネスモデルへの洞察を持ち合わせ、しばしばチームを組んでビジョンを現実に変えます。アントレプレナーシップは、経済成長を促進し、雇用を創出し、社会的課題の解決に貢献することから、多くの国で支援されています。 ↓

o o

Kakedas

この国に

相談のインフラを築き、
人生の主人公を増やす。」

Our VISION



日本最大級の法人向け オンラインカウンセリングプラットフォーム

打ち手から効果測定までを
一元管理するHRTech×SaaS



サーベイ結果の読み取り



コンサルティングによる行動変容



電子カルテデータの作成・共有

専門家の
登録者数
国内No.1



AIを活用して働く人のWell-beingをトータルサポート

Kakedas ホーム 相談する プロフィール

洗川 駿伍さんに合う おすすめコンサルタント

マッチング率 **84%** **丸木 信雄**
新卒 30歳 男性

マッチング率 **83%** **新井 南衣子**
新卒 28歳 女性

マッチング率 **82%** **渡辺 啓生**
10年以上 30歳 男性

今お探しのコンサルタントを見る

プロフィール
現在、キャリアコンサルタント養成課程に所属し、キャリア開発の企画及び講師に専事しています。
所属期間は、約10年。
ブランクのある方、転職歴からの転職相談からスタートし、企業内メンタルヘルス関係のコンチエント作成、講義は、企業内キャリア開発に深く関わっています。
二つの場でもあり（今は、息子とは独立しましたが・・・）介護しながらの仕事をこなしていく大変さを経験しています。

資格
国家資格キャリアコンサルタント
2級キャリアコンサルティング技術士
関西カウンセリングセンター 上級認定心理カウンセラー（民間資格）

メッセージ
多くの人は、自分の「強み」をこの程度と思う傾向にあります。認識しなければと思うんですね。けれど、その「強み」によって貴方の能力に刺激が訪れたとしたら、それは、会社にとっても貴方にとってもいい状況ではあります。話していただけのことにより、少しでも反応が弱くれば、私も親身に色々なお話を聞かせてみます。そんなサポートを心掛けています。

マッチング率 **85%** **丸木 信雄**
10年以上 30歳 男性

履歴書を送る

性格診断

外向性
協調性
誠実性
神経質性
実用性

性格一環検査

- 外向性が高い
よほどの誇りや気取った態度、執事との関係性を重んじ、情熱的で行動的な傾向があります。
- 神経質性が高い
気が利かなくて、新しくて、新しいことに挑戦する機会が低い傾向があります。

診断テスト

「Kakedas」へようこそ。
Kakedasでは複数のキャリアコンサルタントに、チャットやビデオ通話で相談することもできます。

キャリアアドバイザーとは
企業を相手に、企業内キャリアを悩んでいる方、転職や再就職の相談などから、企業内メンタルヘルス関係のコンチエント作成まで、幅広いキャリア開発のサポートを行います。

キャリアアドバイザーとは
企業を相手に、企業内キャリアを悩んでいる方、転職や再就職の相談などから、企業内メンタルヘルス関係のコンチエント作成まで、幅広いキャリア開発のサポートを行います。

ご相談までの流れ

1. カリヤアドバイザーと面談し、あなたの悩みや希望を詳しくお話しします。
2. カリヤアドバイザーがあなたの悩みや希望を詳しくお話しし、あなたの悩みや希望を詳しくお話しします。
3. カリヤアドバイザーがあなたの悩みや希望を詳しくお話しし、あなたの悩みや希望を詳しくお話しします。
4. カリヤアドバイザーがあなたの悩みや希望を詳しくお話しし、あなたの悩みや希望を詳しくお話しします。

Kakedas社独自技術の2側面サーベイによる分析

4ジャンルの定量的な数値分析に加え、定性的なコメントも収集可能。
過去の回答結果が集積するビッグデータと照らし合わせ、レポートを作成。

主観的サーベイ

従業員が回答

エンゲージメント

組織に対する自発的な貢献意欲や主体的に仕事に取り組む心理状態を数値化。AppleやGoogleも導入している世界的な指標。

eNPS

「Employee Net Promoter Score」の略で、従業員ロイヤルティを数値化する指標。eNPSが上位の企業は離職率が低く、社員の生産性も高いという傾向が示されている。

客観的サーベイ

国家資格キャリアコンサルタントが回答

二要因理論

二要因理論とは臨床心理学者フレデリック・ハーズバーグが提唱した職務満足/不満足を引き起こす要因に関する理論。自己都合退職の約8割がハイジーンファクターに起因。

離職率予測

対話中に出てくる転職意欲や話題をトラッキング。5段階で半年以内の離職可能性を数値化。

導入事例：業種業界問わず人材育成に積極的な企業様を 中心に10,000名以上を支援しています



官民一体で生成AI時代のリスキリングを進める

JRCA活動内容

リスキリングの普及

Re
skilling

政府が掲げるデジタル人材230万人の実現に向けては、企業内のリスキリング、個人のリスキリングが重要なミッションとなっています。リスキリング推進に特化したリスキリングキャリアコンサルタントを増加させるとともにリスキリングについて政府のスポークスマンとして発信する活動を行います。

キャリアコンサルタントの養成



リスキリングキャリアコンサルタント資格の創設

デジタル時代、生成AI時代に求められるキャリアコンサルタント像はそれらの知識や国策に強いキャリアコンサルタントです。一般社団法人生成AI普及活用協会監修のもと「リスキリングキャリアコンサルタント資格」を創設し、時代のニーズに求められるキャリアコンサルタントを増やす活動を行います。

キャリアコンサルタントの活躍機会創生

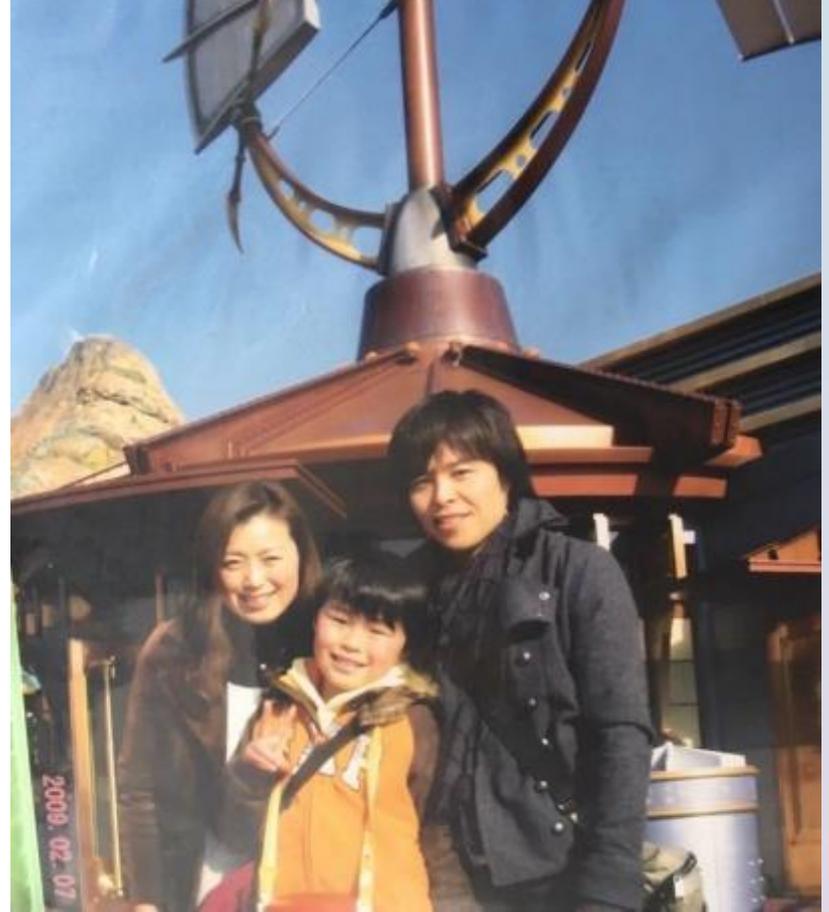


日本のリスキリング市場はこれからの規模拡大が必然な市場です。リスキリングが市民権を獲得した「リスキル時代」に向け、各キャリアコンサルタント養成講座認定校、リスキル講座認定校と連携を図り、キャリアコンサルタント資格取得者の活躍する場を整える活動を行います。

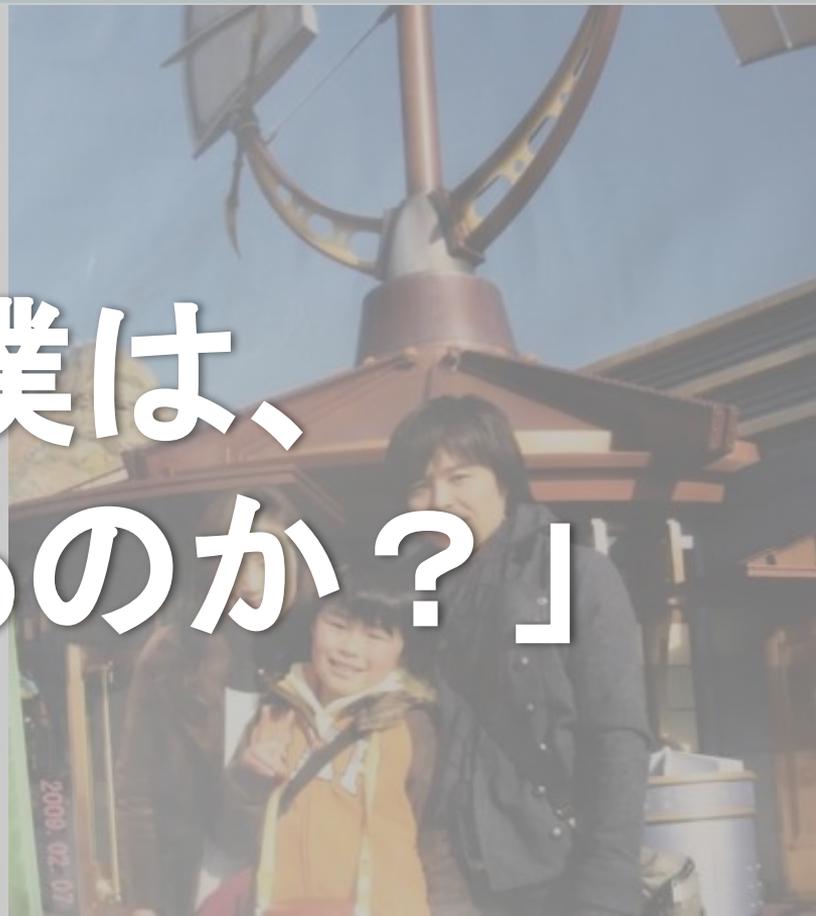
「この国に

**相談のインフラを築き、
人生の主人公を増やす。」**

Our VISION



「なぜ僕は、
生きているのか？」



誰にも相談できず、
ただひたすらに
生きる理由を探す日々。

山下翔



山下翔

**「起業家」
という生き方を知る**

「2度目の人生、
主人公として生きよう」

高校生がまちづくり



須坂市内各 交流拠点やカフェ

新春インタビュー S4メンバーの高校生に聞く



引に高校が4校あります。このことに4校が協力し合って、少しずつ須坂を動かしました。



アンケート
高校生の認識を把握しようと実施
⇒1961人から回答を得る

須坂で討論会

須坂市教育委員会は20日、市内の高校に通う生徒たちが須坂のまちづくりを発表する初の討論会を市シルバーホールで開催した。高校生が地域に愛着を持ち、考えをまちづくりに生かす狙い。須坂、須坂東、須坂商業、須坂園芸、須坂創成の各高校の2、3年生計20人が須坂の魅力や課題について話し合った。

討論会は、7月に市内の高校長や市教委職員らが集まった懇談会で、学校長側から「高校生はいろいろなことを考え、アイデアを持ってほしい」との提案を受けて企画した。

参加者たちは学校ごとに分かれ、

高校生がまちづくり考える



須坂市の魅力や課題について意見を交わす高校生たち

地域に生きる

須坂市教育委員会主催の「高校生がまちづくりを考える」討論会が20日、市シルバーホールで開催された。須坂市教育委員会の職員や各校の校長、教員らと話し合った。高校生がまちづくりを考える。須坂市の魅力や課題について意見を交わす高校生たち。

須坂市教育委員会 企画課 企画係 佐藤 隆太郎

若者の居場所をつくる

須坂市教育委員会 企画課 企画係 佐藤 隆太郎

高校生から始める「地方創生」目指して



須坂市教育委員会は20日、市内の高校に通う生徒たちが須坂のまちづくりを発表する初の討論会を市シルバーホールで開催した。高校生が地域に愛着を持ち、考えをまちづくりに生かす狙い。須坂、須坂東、須坂商業、須坂園芸、須坂創成の各高校の2、3年生計20人が須坂の魅力や課題について話し合った。

討論会は、7月に市内の高校長や市教委職員らが集まった懇談会で、学校長側から「高校生はいろいろなことを考え、アイデアを持ってほしい」との提案を受けて企画した。

参加者たちは学校ごとに分かれ、

S4 (須坂・信州の頭文字) (市内の高校の数)

須坂市教育委員会 企画課 企画係 佐藤 隆太郎

市内高校生の地域活性化グループ「S4（エス・フォー）」

志に人が集まり、
世界を前進させていく。

創業期



10/27
2018

- ・**チーム全体に漂う全能感**

→スタートアップに対する信奉(≒ワーカホリック)

- ・**7カ月間は無給でひたすらサービス開発**

→月の初めに数日引っ越しバイト。居候。主食は豆。

- ・**日々、新しく学ぶことの連続**

→なにも持ってない。ゼロからそのすべてを集めて、作って、動かして、売っていかなければならない。

株式会社noFRAME schoolsがエンジェルラウンドでの資金調達を実施し、ファイナンスを強化

今回の資金調達によって、ベンチャー企業の不安定なファイナンスを初期から解消します。

株式会社noFRAME schools

2018年10月31日 11時00分

569				
いいね!	ツイート	はてな	素材DL	その他
シェア				

株式会社noFRAME schools(本社：東京都渋谷区、代表取締役：流川駿伍、URL：<https://noframeschools.com/>、下「当社」)は2018年10月31日、エンジェル投資家の相川光生氏を引受先とし、第三者割当増資により資金調達を実施しましたことをご報告致します。今回の資金調達で更なる経営基盤の強化を図ります。



教育系スタートアップ「noFRAME schools」が、NOWをはじめとする6人のエンジェル投資家からの資金調達を実施。

20歳若手起業家。EdTech領域からイノベーションを起こす。

株式会社noFRAME schools

2019年1月31日 13時00分

665				
いいね!	ツイート	はてな	素材DL	その他
シェア				

株式会社noFRAME schools(本社：東京都渋谷区、代表取締役：流川駿伍、以下「当社」)は2019年1月31日、第三者割当増資による資金調達を実施しました。



2017.OCT

noFRAME schools **立ち上げ**

地域留学型IT教育
プログラムを運営

2018.APR

noFRAME schools,inc **創業**

LADDER **開発開始**

2018.SEP

LADDER **リリース**

勉強版クックパッド
学習ログの共有サービス

2018.OCT

資金調達

エンジェルラウンドでの
資金調達

株式会社noFRAME schoolsがエンジェルラウンドでの資金調達を実施し、ファイナンスを強化

今回の資金調達によって、ベンチャー企業の不安定なファイナンスを初期から解消します。

株式会社noFRAME schools

2018年10月31日 11時00分

569				
いいね!	ツイート	はてな	素材DL	その他
シェア				

株式会社noFRAME schools(本社：東京都渋谷区、代表取締役：渋谷駿伍、URL: <https://noframeschools.com/>、以下「当社」)は2018年10月31日、エンジェル投資家の相川光生氏を引受先とし、第三者割当増資により資金調達を実施しましたことをご報告致します。今回の資金調達で更なる経営基盤の強化が期待されます。

教育系スタートアップ「noFRAME schools」が、NOWをはじめとする6人のエンジェル投資家からの資金調達を実施。

20歳若手起業家。EdTech領域からイノベーションを起こす。

株式会社noFRAME schools

2019年1月31日 13時00分

665				
いいね!	ツイート	はてな	素材DL	その他
シェア				

株式会社noFRAME schools(本社：東京都渋谷区、代表取締役：渋谷駿伍、以下「当社」)は2019年1月31日、第三者割当増資により資金調達を実施しましたことをご報告致します。

5回のピボット



ピボット期

- ・チーム全体に漂う悲壮感

→力不足を実感しビジネスの難しさに悔し涙

- ・給与を払うことによって生まれた責任と馴れ合い

→給与交渉の難しさは永遠のテーマ

- ・ピボットに対する捉え方は人それぞれ

→合意形成を取る前に

徹底的に腹落ちするまで話し合う必要がある

ビジネスは年齢性別関係なし無差別級の殴り合い？



崩壊期

- ・チームが崩壊した

- 創業メンバーが1人ずつやめていく

- ・取締役副社長退任は最も難航する

- 創業者間契約、生株の意味、嫌われる勇気

- ・キャッシュアウト寸前

- 口座残高3万円

辞める理由、続ける理由ってなんだろう？

普通預金 (銀行預金明細)

年月日	摘要	借方(元)	貸方(元)	残高(元)
	現金			*0*
	振込	00	*12,100*	
	振込	00	*174,900*	
	現金		*4,900*	
	振込		*3,900*	
	振込	00	*166,700*	
	振替		*145,996*	
	振込	00	*475,996*	
	振込	00	*809,996*	
	振込	1E	*529,996*	
	振替		*829,556*	
	振込		*444,756*	
	振替		*444,316*	
	振替		*437,212*	
	振込	00	*580,212*	
	振込		*404,262*	
	振込		*403,822*	
	振替	100	*235,732*	
	振込		*235,292*	
	振替		*59,292*	
	振込		*52,692*	
	振込		*49,392*	
	振込		*49,172*	
	振替	9:	*45,872*	

法人名義利息



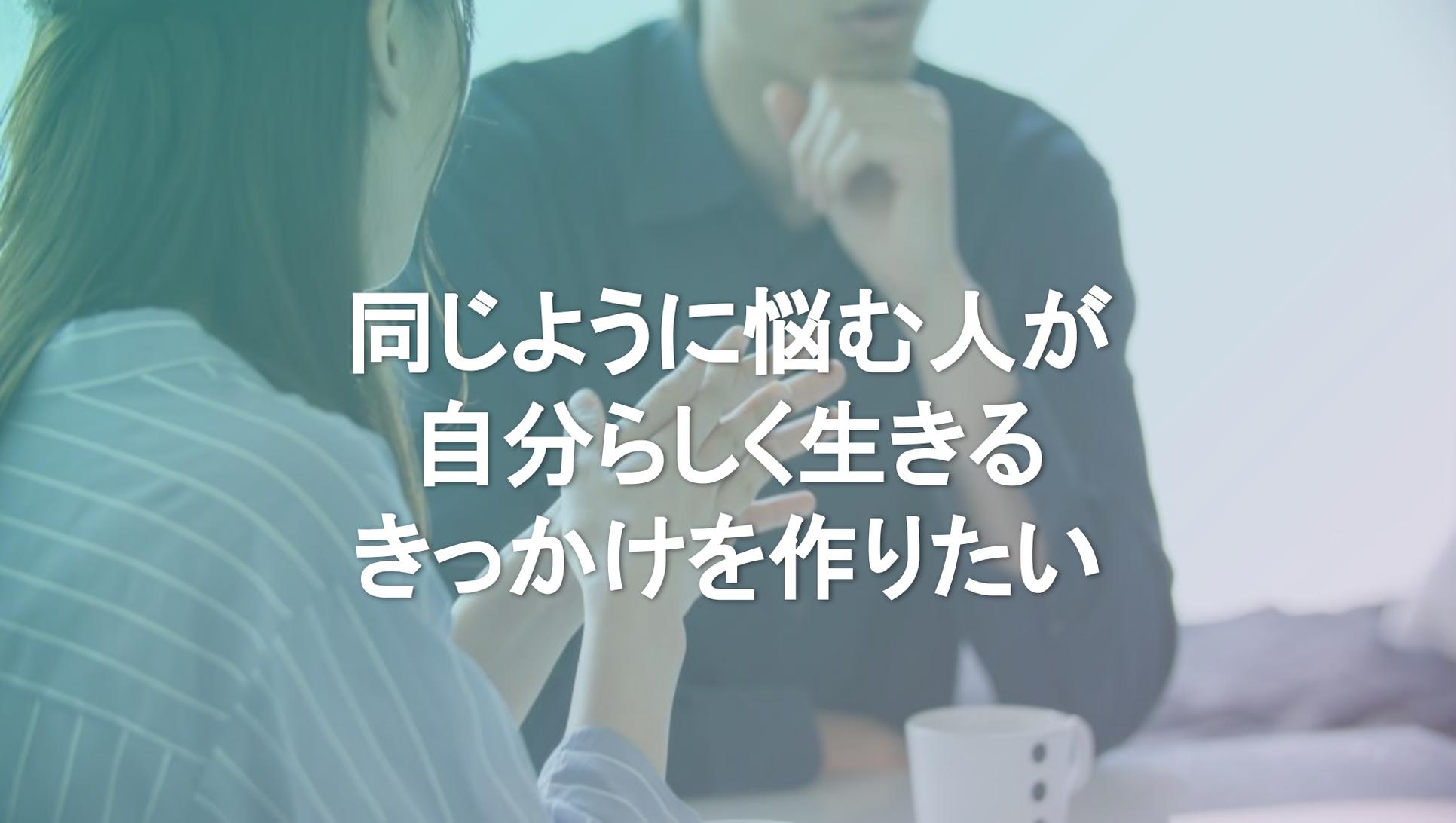
...逃げたい

普通預金 (銀行通入明細)

振込元	振込先	金額	種別
現金		0	
振込		+12,100*	
振込		+174,900*	
現金	人権利金	+4,900*	
振込		+3,900*	
振込		+166,700*	
振込		+145,996*	
振込		+1,996*	
振込		+82,550*	
振込		+444,756*	
振替		+444,316*	
振替		+437,218*	
振込		+580,218*	
振込		+404,262*	
振込		+403,822*	
振替		+235,732*	
振込		+235,292*	
振替		+59,292*	
振込		+52,692*	
振込		+49,392*	
振込		+49,172*	
振替		+45,872*	
振込			

A photograph of two people in conversation. On the left, a woman with long dark hair, wearing a light blue and white striped shirt, is seen from the side, gesturing with her hands. On the right, a man in a dark blue shirt is looking towards her, with his hand near his chin in a listening pose. A white mug is visible on the table in the foreground. The background is a bright, out-of-focus indoor setting. The entire image has a soft, light blue tint.

対話によって
救われた



同じように悩む人が
自分らしく生きる
きっかけを作りたい

米国における市場規模：既に成熟し文化として浸透

1.6兆円

ビジネスコーチング
市場

BetterUp 

talkspace 

 CoachHub

 betterhelp

市場規模：既存の予算ポケットから健康経営市場を見据える

1.67兆円

健康経営市場

5290億円

企業向け研修
サービス市場

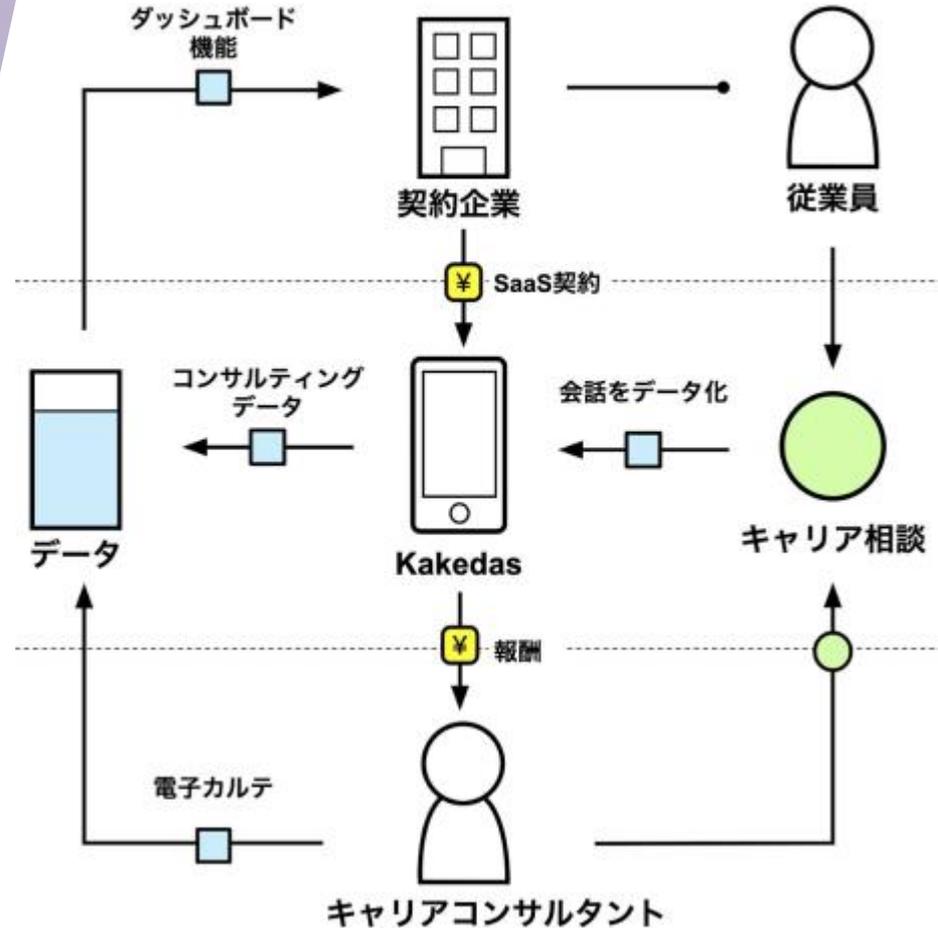
2420億円

キャリア相談窓口
設置済み
課題顕在層

参考：シードプランニング
健康経営関連市場の動向調査
矢野経済総合研究所

企業向け研修サービス市場に関する調査(2019年)

堅牢な SaaSモデルで データを集積



業界構造

JCDA
日本キャリア開発協会

ACCN
キャリアコンサルティング
協議会

- ・二大巨頭の資格発行団体
- ・企業向けに派遣事業を行う
- ・テクノロジーが
介在していない労働集約型
- ・4000~6000名規模

既存プレイヤーが
いない市場

- ・課題解決
- ・DX
- ・機動力

中小企業

中小企業

個人事業主

個人事業主

個人事業主

- ・群雄割拠のプレイヤー
- ・紹介や口コミで営業
- ・事業規模も小さく
専業ではない
- ・1~10名規模

業界構造

JCDA
日本キャリア開発協会

ACCN
キャリアコンサルティング
協議会

- ・二大巨頭の資格発行団体
- ・企業向けに派遣事業を行う
- ・テクノロジーが
介在していない労働集約型
- ・4000~6000名規模

オンラインキャリア相談室

Kakedas

- ・業界内では若手
- ・既存の相談環境の
リプレイスによる営業
- ・テクノロジードリブン
- ・2650名規模

中小企業

中小企業

個人事業主

個人事業主

個人事業主

- ・群雄割拠のプレイヤー
- ・紹介や口コミで営業
- ・事業規模も小さく
専業ではない
- ・1~10名規模

混沌期

- ・チームを作り直す
→社会人メンバーを中心にリクルーティング
- ・プロダクトアウトとマーケットインのあいだ
→ロマンとソロバンのグラデーションを理解する
- ・カケダスの原型が誕生する
→成功は星の輝き

再起を懸けた挑戦に必要なものは？



CEO
波川 駿伍



COO
宮原 優哉  **NTT**



CTO
毛利 智太 



サーバーサイドエンジニア
福井 良祐



CCC (テーフキャリアコンサルタント)
西森 有里



インフラエンジニア
金 仁瑞 



AI開発技術顧問
大成 弘子 



フロントエンドエンジニア
山中 毅理



国家資格キャリアコンサルタント
塚田 亜弓

Biz

Dev

人生の主人公たち

チームの平均年齢は
19.5歳から31歳に。

リクルートやマイナビなど
人材業界出身多数。

アカデミアと連携した
開発機動力が強み。

2018.NOV

学習コンシェルジュリリース

勉強版ライザップ
チャット型コンシェルジュサービス

2019.JAN

資金調達

シードラウンドでの
資金調達

2019.APR

Kakedas開発開始

5回目のピボット
代表の渋川の原体験をもとにサービスを
立ち上げる

2019.NOV

事前登録受付開始

サービスの事前登録受付後
1日で100名突破

COVID-19による変化：各社トラクションは20~30%増加

9:55 伊豆 26℃・10%
「保育園“全国自粛要請”で葛藤する親「育児&在宅勤務」がしんどい…」
dボタンを押して投票にご参加ください

cotree
メンタルサポートプログラム

求人一貫隊のご提供により、無料でcotreeオンラインカウンセリングを実施し、ご利用頂ける特別プログラムです

お申し込みはこちら

株式会社コトリー
オンラインでカウンセリングを行う企業
新型コロナ感染拡大受け無償メンタルサポートプログラムも実施

cotreeのご利用は、お一人様30,000円程度まで上限となります

キャリアの不安をケアするため
プラットフォームを
無償提供します

「相談したい人」 → **Kakedas** ← 「キャリアコンサルタント」

診断テストに回答 → 誰でも登録できる

独自アルゴリズムでマッチング!

3/15まで
Kakedas



第二創業期

- (再)チームを作り直す

→10名から5名ほどに絞る

- 外部環境の変化に適応していく

→コロナ禍で事業ニーズが一気に高まる

- 背中を預ける覚悟とプロフェッショナリズム

→働くということ、価値あるものを生み出すという
営みについて、再認識する

ブラックスワンにどう立ち向かうのか？



琴坂将広

慶應義塾大学総合政策学部准教授
博士(経営学・オックスフォード大学)
上場企業を含む数社の社外役員・顧問
を兼務。



寺田龍二

Temple Field LLC CEO (過去2回企業売却、1回の事業売却)エンジェル投資家としても活動、30社弱のスタートアップへ投資。大手人材会社で事業開発、M&A、事業投資を担当。



河崎純真

GIFTED AGENT株式会社CEO
COMMONS.Inc 共同創設者 CTO



小川淳

ピクシーダステクノロジーズ株式会社事業開発部マネージングディレクター、チームボックス株式会社取締役。
㈱リクルート、Google(合)、㈱Kaizen Platform、クックパッド㈱



坂本達夫

40社を超えるエンジェル出資を行う。外資系企業日本進出の専門家。
楽天、Google出身。坂本達夫のスタートアップ運動運営。



黒越誠治

デジサーチアンドアドバイジングCEO
適格機関投資家(個人)
国内初事例のSIBや金融スキームを開発。
若手起業家支援実績多数。
インキュベーションオフィスを運営。



相川光生

株式会社KMアドバイザーズCEO
株式会社ユナイテッドアローズ他、上場企業の社外監査役を歴任
スタートアップ企業に投資を行い、アクセラレータとして投資先企業の発展を支援
複数出資先の社外取締役・社外監査役に就任



家入一真(GP):NOW

株式会社CAMPFIRE CEO
NOWジェネラルパートナー
現GMOペパボを創業、NASDAQ最年少で上場。
退任後、株式会社CAMPFIREを創業。
NOWはシード特化のVCIにて50億円規模のファンドを組成。



藤野英人

レオスキャピタルワークス(株)代表取締役
会長兼社長CIO(最高投資責任者)
JPXアカデミーフェロー、東京理科大学上席特任教授、早稲田大学政治経済学部非常勤講師。一般社団法人投資信託協会理事



鉢嶺登

株式会社オプト創業者
デジタルホールディングス代表取締役会長
公益社団法人経済同友会 幹事
一般社団法人新経済連盟 理事



孫泰蔵

Mistletoe株式会社 代表取締役社長
特定非営利活動法人エディック 理事
ガンホー・オンライン・エンターテイメント創業者

shareholder composition

2020.JAN

企業にて利用開始

テスト導入を経て利用開始

2020.FEB

登録者500名突破

同業界国内NO.1
プラットフォームに

2020.MAY

Kakedas.LIFEの
リリース
プラットフォーム無償提供の反響から、
一般ユーザー向けサービスもリリース

2020.APR

データレポートの公開

コロナ禍における働き方の変化を調査。
プレゼンスを向上



成長期

- ・インターン生が入りリフレッシュ

→高校生から大学生まで、エネルギーの塊

- ・事業一本化と堅実な成長

→粛々と業績を拡大していく

- ・会社の成長にともない、自分の役割を考え直す

→創業者としてどこに力を注ぐべきか。

会社を成長をさせていくためには？

0→1から1→10にフェーズが切り替わる瞬間は？

そうして今、辿り着いた境地

- **1周回って再度、ビジョンの実現に執念を燃やす**
→ 繰り返し言っていた言葉が本物になる感覚
- **業界の健全な発展に寄与し社会を良くする**
→ 承認欲求を捨て本質と向き合い未来に投資
- **会社の未来と、自分自身の未来について内省**
→ 上場企業に会社株式の一部を売却

この場に至るまで、様々な矛盾を乗り越えてきた。

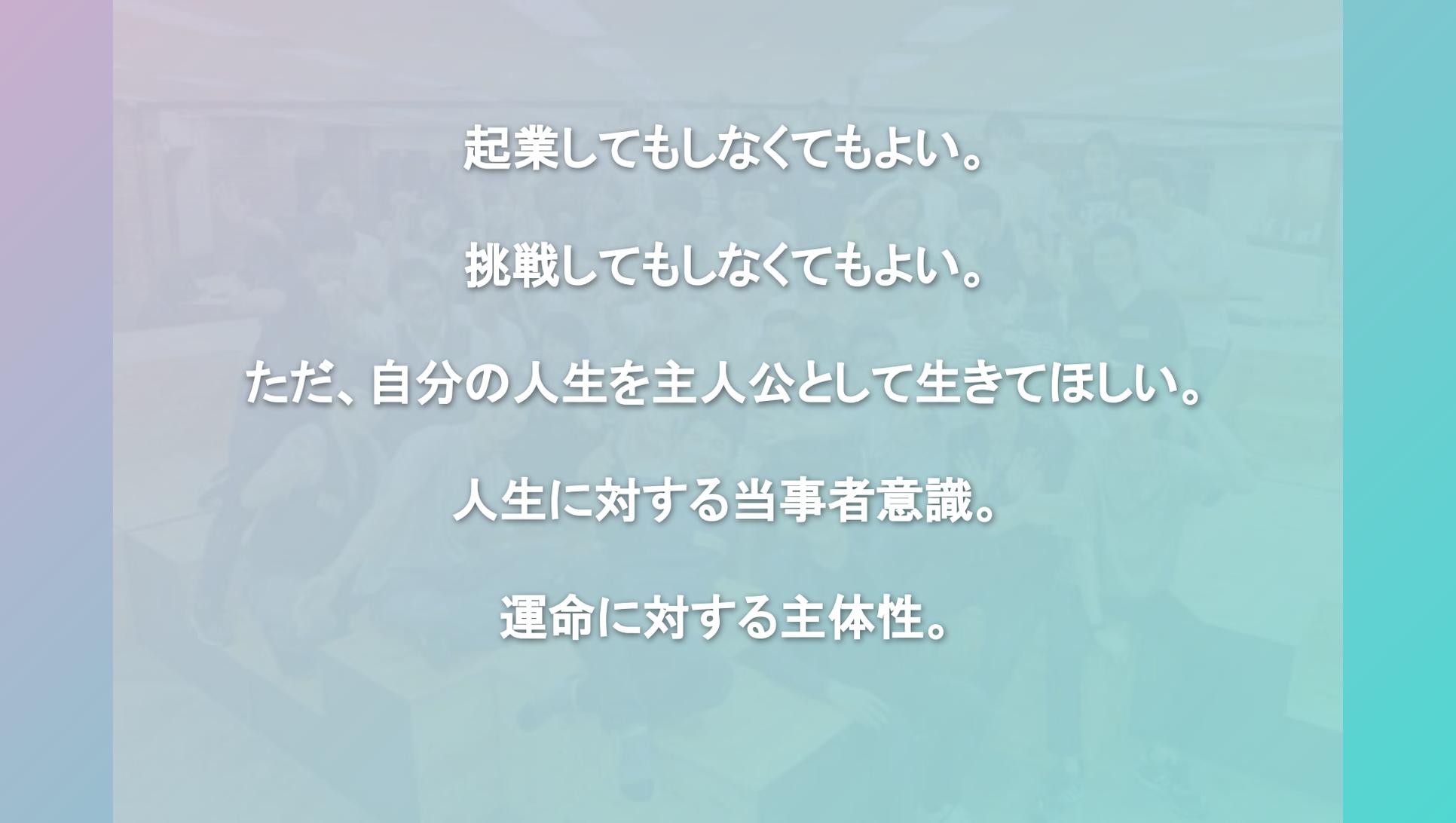
お金、家庭環境、出身、経験、見た目...

色んなことを比較して、劣等感を抱えて生きてきた。

これらは原動力にはなるが、

最後までやり遂げる力にはならないことに気づく。

アントレプレナーシップとは？



起業してもしなくてもよい。

挑戦してもしなくてもよい。

ただ、自分の人生を主人公として生きてほしい。

人生に対する当事者意識。

運命に対する主体性。

人生の主人公として生きるために。

「没入できる物語を作ろう」

「良き師を見つけよう」

「紆余曲折を楽しもう」

人生の主人公として生きるために。

没入できる物語を作ろう

→主人公として生きるということは、
物語における主演兼監督として生きるということ。
この世界に脇役はいなくて、誰もが主人公である。

▷起業するということは業を生み出すということ。
自身の描くビジョンによって生じるあらゆる運命を受け入れる覚悟。
誰よりも圧倒的に先の未来を描くことで秀逸な問いが生まれる。
あるべき世界との差分を埋めていくために、美学を引力として異次元のヒトモノ
カネを集める。

人生の主人公として生きるために。

良き師を見つけよう

→どんな共演者とどんなシーンを作るのか。

参考になる人を何人か集めることで自分なりの生き方が見つかる。

▷ビジネスにおいて、紹介というのは非常に重要な役割を持つ。

出資、事業連携など様々な機会に影響する。

良い環境にいれば、自然と成長していくことができるため、

最初に誰に出会うのかが大切。

紆余曲折を楽しもう

→抑揚のない物語はつまらない。

辛い出来事も、その次のシナリオの伏線だと思うことで
あらゆる結果を解釈し、前に進むことができる。

▷起業家としての挑戦は、辞めない限り失敗したことにならない。

つまり、長期的な視点で戦い続ける意識が必要。

困難に遭っても挫けない気概、なんなら楽しめる域にまで達すると
どんどんと道が拓ける。

人生の主人公として生きるために。

「没入できる物語を作ろう」

「良き師を見つけよう」

「紆余曲折を楽しもう」



スタートアップ創業、
激動の5年間を振り返る。
-相談のインフラ「カケダス」の挑戦-

高校生のためのアントレ
プレナーシップ養成講演会

千葉県立商業高校

渋川駿伍

2024/03/20