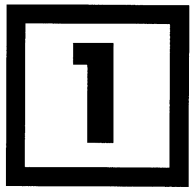


C A S E



ネットワーク編



キープラネット
川野真理子さん

自分の幸福のために 事業を興す個人をつないでいきたい

独立事業者のネットワーク「キープラネット」は、1997年に川野真理子さんの呼びかけに応じて十数人で始めた勉強会からスタートし、現在200人の会員を抱えるNPO法人に発展している。川野さん自身も、最初の事業の失敗を経て「自分が学ぶため」という目的から始めただけあって、同様の悩みを持つフリーエージェントたちの成長の場をつくり出そうと奮闘中だ。

独立した人の切磋琢磨の場

「仕事とは人を介して進めていくもの。いろいろな人と会うことで自らを成長させ、人格を高めていくことができますし、それが仕事の面白さではないですか」とキープラネットの理事長・川野真理子さんは熱っぽく語る。

独立事業者同士をつなぎ、スキルアップのために切磋琢磨をするネットワークの場を提供するキープラネット (<http://www.keyplanet.com/>) は、代表である川野さん自身の問題意識から始まった。フリーランサーであっても人との交流から成長し、学びたいんだ、という強い思いである。

会員には、川野さんいわく「いい人たちと知り合って、いい仕事をして、

満足して納得して、事業を継続していきたいと思う」多くの有志が集う。その職種は多種多様だ。現在200人に上るフリーランサーの会員たちは女性が7割を占め、次の5つの専門部会に分かれて「キープラネット起業家データベース」に登録されている。

①パソコン&インターネット

パソコン指導、システム&ソフト開発、ウェブ制作、入力など

②人材・経営・士業

経営コンサルタント、税務&金融&マネー、人材教育&研修&紹介など

③メンタル&ボディ

エステ&美&マナー、ファッション&着物、カラーコーディネーター、カウンセラーなど

④クリエイター

ライター、広告&出版&編集&

キープラネットのホームページ



DTP、デザイナー&アート、翻訳&通訳、企画&イベント

⑤物販&サービス

商品販売、建築&電気&インテリア、子供&結婚&福祉、その他サービス業

川野さんは「起業するのは比較的簡単だが、起業した後、事業を継続していくのが難しい」とフリーランサーたちの悩みを訴える。問題解決のためのスキルアップ、情報交換、交流といったことが大切で、その場を提供するのがキープラネット設立の第1の目的である。第2の目的として、事業者同士の交流により新しい事業を創出していくことを掲げ、昨年から力を入れている。過去5年間に190回の講座やセミナー、イベントを開催した。

キープラネットは、仕事の紹介やあっせんを目的にはうたっていない。また、会社の規模拡大や利益追求を全面に押し出したベンチャー起業家を支援するものではない。あくまでもプロフェッショナルとして「仕事を通じて成長していきたい人や社会に貢献したい人」への場づくりが基本理念である。

きっかけは自らの失敗体験

活動のきっかけは、自身の事業の失敗体験からだった。

川野さんはこれまで、正社員として勤めた経験はない。フリーや請負の非正規雇用の立場で20年弱働いた後、仕事を取りやすくなるとの思惑もあり、パソコン教室を中心とした事業を法人化する。その時36歳だった。

しかし、会社をつくってから知らないことが多過ぎることにやがて気づく。いざ事業を始めてみると、生徒募

集の広告をしようにも出し方も広告相場も知らない、財務・経理も知らない、知らないことを聞く知人もいない。顧客にアイデアを話して、企画書を出してくれと言われても、書き方も知らなかった。愕然とした。知らないことばかりで、スキルだけで会社を興しても難しいことを実感する。

さらに、資金はともかく、経理も事務も何もかも、自分でやらなくてはいけない煩わしさに忙殺された。たとえばパートで人を雇うにしても、パートさんにも仕事を振り分け、指示したり教えなくてはならない。だが、とてもその時間がない……。

苦心の挙げ句、2年経って会社を休眠させた。

「スキルだけではだめだ、経営センスを身につけなければ事業をしていけないと痛感しました」と川野さんは当時を振り返る。一体、何が足りなかったのか——。川野さんは財務やマネジメントなど、会社立ち上げのための猛烈な勉強を始めた。PLや損益分岐点の見方など、苦手な数字や経理も経営には必要と、必死の思いで学んだ。

「こんなに勉強しても、わからない、知らないことは山積み。こんなことで私はいつになったら事業を立ち上げられるんだろうと焦りましたよ」と川野さんは笑う。

しかしやがて、川野さんは、独立事業者には必ずしも経営センスが必要ではないのでは、と気づく。経営センスや知識は事業を大きくしていく段階には必要だが、個人で事業をするには自分の強みを持った事業力やキャリアの方がより大事なものだ。

まずは、多くの仕事を通して、自分を鍛え、業界を知り、人脈と仕事を増



理事長 川野真理子さん

やし、実績をつくる。それによって信用力を高め、仕事を差別化していくこと。その気づきに至った時、川野さんは目からウロコが落ちる思いだった。

フリーエージェントは事業を始めて、1年半から2年位で1つ目の壁がくるという。事業そのものがうまくいっていない場合は、売り上げが立たず、廃業となっていく。一方、うまくいっている場合でも、人脈と仕事が増え、それに伴って雑務が増えることで、このままではつぶれてしまうと思うような壁に突き当たる。営業も伝票の処理も自分でやっていると、自分のやりたい企画に手がつかなくなり、悶々と過ごすことになる。

その時に、ステップアップしていく人は、人の手を借りることになる。パートを雇う、アウトソースをするといった話になり、人件費などの経費が発生する。そのほかにも、融資や助成金を受けたり、単価の安い仕事を断ったりと、それぞれの状況に応じた解決方法が模索される。人、物、金の調達に動くこの段階で、経営者の感覚が必要になる。

特に、女性の場合は、8割以上が自

己資金で事業を興すものの、1年経ってうまくいかなければ資金が底をつき出し、そこで初めて融資を受けることになる。事業計画書を書き、金融機関にプレゼンをすることになるが、問題は、それに備えて事業計画書の書き方をあらかじめ学ばなくてはならないことではない。事業を始めて、問題に直面し、必要に迫られて学ばなければならないことは多く、そこで獲得する知識がまさに身体知となるのである。

同様の出来事に遭ったフリーランス同士がお互いの体験から学び、情報を共有する場ができないか。仲間へ呼びかけ、キープラネット準備室ができたのは、97年6月。98年1月1日、本格的にスタートした。2002年5月にNPO法人化。キープラネットとは、きっかけの「キー」に、プラネット（惑星）は宇宙時代に入って人の価値観が変わっていくことを期待する、という気持ちから命名されたものだ。

自分らしい事業の実現がフリーの醍醐味

「人の価値観ではなく、自分の価値観で生きていく面白さがわかればいい時代になった、といえますね。起業の目的は、日本経済を良くするためでも何でもなく、個人の幸福のためですよ」と、川野さんはきっぱりと言い切る。

個人の幸福とは、何も自分のエゴを満たすために仕事することではない。人や社会のために役に立っているのであれば、それを自分が感じられることが大切であり、顧客の感謝の気持ちを自分が受け取ることが、次のエネルギー

となり、幸福感が得られる。大きな組織のなかでは、それがなかなか実感できないかもしれない。

川野さんは「フリーの醍醐味は、自分で考えたことが実現すること」と言う。

「自由に失敗も成功もできる。自分の足で立って仕事をしている人たちは、自分で判断をしなければならず、人生観がそこに投影される。だから、自分らしくなく事業を立ち上げることはできない。その“自分らしく”が、企業のなかでは実現しにくいんですね」

そして、「自分らしい方が、生きていくことは楽しい。成長・発展段階を楽しむために生きているのであって、そのために挑戦していくのです。新しい人に会い、新しい仕事をし、そのなかから学び発展する。もちろん、そこには悩みも苦しみもあってのことです」と訴える。

女性の起業は何もないことを強みにできる

さらに「負は財産になると気づいた瞬間に、自分に自信が持てた」と川野さんは言う。

キープラネットを始めたのは、世間でいう「不惑の四十」の年だが、皮肉にも人生の迷いのなかにあった。学歴は高卒で、資格もなく、会社もつぶし、夫もなく、両親もなく、財産もない。「ないものプロフィール」であればいくらかでも書けるようなマイナスだらけの状況で、世間の基準に照らして自分に誇れるものがなかった。

しかしそれでも、キープラネットの

会員は、何の宣伝もせずに口コミだけで増えていった。ある時知り合いに「人がいかに不必要なものに依存して生きているか、あなたを見ればわかる。すべて捨て去って始めても、人はすぐ幸福に生きていけるとあなたは証明しているよ」と言われた。「何もなくても、あなたの信用力で、ネットワークに100人以上の人が集まっているじゃないか」と指摘され、川野さんは気がついた。「自力で全部やっていけば、裸で生きていける。幸福の基準は自分にある」と。

「そういう意味で、女性の多くは、そもそもプライドも職歴もなく、いまさら捨てるものがなく、後は拾うだけという人が多いのでは。要は、そういう価値観も受け入れられる時代になっているということです。なかには、男性に比べて自分はだめだと思っている女性起業家がありますが、そこから抜けられれば楽になり、人の意見に左右されず自分の生き方ができるようになる」と助言する。

今後は個人で事業をしている人が、幸福な人生と成功を味わえるようなサービスの仕組みを提供していきたいと考えている。宅急便やコンビニが社会の利便性を大いに増進したように、「人が足りない、帳簿を見て欲しいといった個人のニーズが満たされる」よう、フリーエージェント同士が互いの強みやスキルを利用し合うセンターのようなものの展開を視野に入れる。多くのフリーエージェント仲間の成長のために、川野さんがやることはまだまだたくさんある。

（堀 美波）