

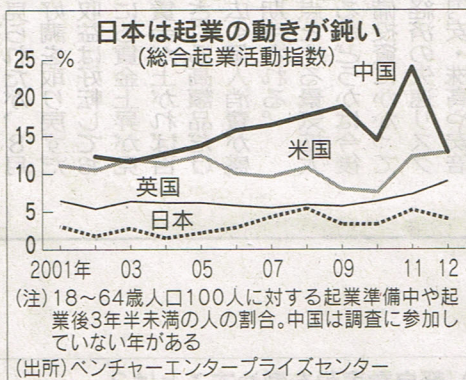


歯科医・弁護士 起業家の顔

保育園を開設

歯科医が保育園経営、弁護士が法律相談のインターネットサイトを運営。専門知識や現場経験を生かして「二足のわらじ」を履く起業家が出てきた。預かった子供に虫歯予防の指導をするなど巧みにセールスポイントをつくり、手堅く事業を軌道に乗せる戦略を描く。本業の顧客開拓にも役立てるなど、したたかに起業に挑む。

法律相談サイト



専門知識生かす

「お口を開けて、きれいにしましょうね」。今月に歯磨きを手取り足取り教えた。保育園を開設する企業、愛育会(東京・台東)では、歯科医師の渡辺氏が設立した保育園では、虫歯の予防も指導する(東京都台東区)

「二足のわらじ」新たな担い手に

世界の大学・研究機関でつくづくグローバル・アントレプレナーシップ・モニター(GEM)による2012年の「総合起業活動指数」で、日本は世界69カ国・地域の中で最下位の4%だった。起業を志したり、実際に起業したたりした人がどの程度いるかを示す指標だ。政府は経済活性化に向けて起業支援を打ち出し、経済産業省は14年度予算の概算要求に若者や女性の起業を促進する形で事業

也氏が3月に設立し、社長を務める。自分の歯科医院の隣接地に保育園を開設。歯科医と保育園経営者の二つの顔を持つ。子供の虫歯は親の悩み。他の保育園にはまねできない特色を打ち出し、園児を30人程度まで増やしたい考えだ。通常の子供の世話には保育士らがあたる。虫歯予防で教室。保育所に入りたくても入れない「待機児童問題」を踏まえニーズがあると判断しての起業だが、理由はそれだけではない。渡辺氏はキシリトールによる虫歯予防が専門分野。その知識や経験を医療現場だけでなく、保育園の領域にも生かしたいとの思いも強かった。園舎や土地は賃貸に資金は600万円。うち200万円は経済産業省の創業支援の補助金を利用できた。「週末に親子で参加する虫歯予防教室も開く」(渡辺氏)計画。愛育会のビジネスは「近所のかかりつけの歯科の弁護士としての顧客づくりにつながり、定期健診など相乗効果も期待できる。創業支援を多数手がけている公認会計士の椿祐輔氏は「医師や弁護士ら専門領域を持ち、経験を踏まえた起業ならば事業の特色を打ち出しやすい」と指摘する。弁護士業務の傍ら起業したのは、法律相談サイトを運営する「弁護士ドットコム」の元社長、渡辺氏(東京・港)の元太一社長。国内の弁護士2割程度にあ

たる約6千人以上が同サイトに登録している。◆依頼者心理に精通 相談をしたい利用者はサイト内の検索機能を使って無料で弁護士を探せる。所在地や専門分野だけでなく、今秋には夜間や週末でも相談が可能かどうか、他の人に話が聞かれないように個室で相談できるかどうかといった点からも検索ができるようにするなど、依頼者の心理を知っていればこそ利便性が売り物だ。今年初めには価格比較

プランを描けば比較的に「手堅い起業」も可能だ。企業向け省エネコンサルタント(名古屋市)の松島康浩社長はサラリーマン時代に取得した国家資格、エネルギー管理士の知識や経験を生かして3年前に日本政策金融公庫の融資を受け起業。東日本大震災後の省エネ需要の高まりを追い風に工場のコスト削減などを進めたい中小企業の需要を取り込んでいる。さらに医師や弁護士などこれまで起業に縁が薄かった層が「兼業」の形で新事業を始めるパターンが広まれば、起業の担い手の多様化が進むとともに、成功事例の増加につながる可能性がある。