

大学生で起業！？

26回目を迎える今回の起業家対談イベント AETa では、大学生で起業し高齢者の日常を変えつつある菅原魁人氏にお越しいただきました！

菅原さんの担う事業「アシスタ」では「孤独のない社会」を目指し、今では月100件以上の依頼を受けるほどの盛況ぶり。それはまさに、菅原さんの果てしない努力の賜物に違いありません。

そこまで彼を突き動かしたものは、一体何だったのでしょうか？

今回は苦労や人生体験も交えながら、大学生ならではの視点から起業の魅力について迫っていきます！

## 学生と高齢者を結ぶ新規事業「アシスタ」

現在、秋田では少子高齢化が深刻化しており、危機を感じている人も少なくありません。菅原さんもまたその一人だったといいます。

そして近年では一際重大な問題となりつつある高齢者の孤独化問題。菅原さんはそこに注目しました。

### 「高齢者になることが待ち遠しいと思える社会を創り出す」

このビジョンを胸に、約100人の高齢者を対象にしたインタビューの実施やビジネスコンテストへの出場などを通して、高齢者の方たちの悩みや必要としていること、その解決手段を繰り返し探っていったのです。

想定外の問題につきあたるなど、社会経験のほとんどない菅原さんにとっては未知の出来事が続く困難な日々。しかしそれでも起業家や学生、そして高齢者の方などから様々な声やサポートを受け、ついに2019年の冬、「学生と高齢者を結ぶ」サービス、アシスタが始まりました。

アシスタは、日常の些細な問題を抱える高齢者とそれを解決する学生とをつなぐサ

ービスです。高齢者の方や医療福祉関係の方から依頼を受け、それをアシスタに登録している学生に、詳しい情報とともに連絡します。依頼の内容は話し相手やスマホ指導、病院の付き添いなど多岐に渡り、これまでもアシスタを通して様々な課題を解決してきました。

見守りサービスや老人ホームといった高価格のサービスと比べ、専門性を低くし低価格に特化しており、また若い人と話したいという方もいるため学生に絞っているのもポイントです。一方、学生も都合のいいときにバイト感覚で働けるため、高齢者の利用者も学生の登録者も今も増え続けています。



自らの起業への熱い思いを語る菅原さん。みんなの注目が集まります！

熱気が収まらない中、会場はいよいよ AETa の本命である対談へと突入していきます！

## なぜ就職ではなく起業？ そのきっかけとは

いくつもの困難を乗り越えてきた菅原さんですが、その並々ならぬ行動力は一体どこから来たのでしょうか。

実は、もともと起業自体は昔から頭にあったと言います。彼自身の叔父や高校の時にお世話になった塾講師の姿を見てきたからです。とは言うものの起業に至るまでの発想はなく、周りと同じように普通の大学生活を過ごしてきました。

しかし、あることを機会に、菅原さんは親の幸せや自分の将来について真剣に考えるようになります。そして「いろいろな人を支えてあげたい」といった以前からの想いと重なり、そこで出た答えが起業という選択肢だったのです。

対談相手の石井宏典さんも「特に学生だと、初めてだから不安もたくさんあると思う。だけどそこで勇気を振り絞って、一歩進み出してみる。失敗を怖がらず、やりたいと思ったらまずは行動してみることが大切」と話します。特に学生は背負っているリスクも少ない、だからこそぜひチャレンジしてほしい。そんな想いと菅原さんの熱意が重なったからこそ今回の事業は成功したと言えるのかもしれませんが。

今では長期的な発展も積極的に検討しており、企業へのアプローチやデジタル化、他社商品の販売窓口など、多角的な事業展開も視野に入っているそうです。



あっという間に会場はいっぱい。学生の参加者もたくさんいます！

## 鋭い質問でより深く！ AETa の盛り上がりは最高潮へ

この AETa のもう一つの醍醐味が座談会です。ここでは参加者同士がグループとなって自己紹介や意見交換するだけでなく、グループで出てきた疑問などを登壇者に直接ぶつけていきます。不思議なのが、はじめはハードルが高いように見えた内容も気づけば自分自身が主役になっていること。ここでしか味わえない楽しさ溢れる時間の始まりです！

ここでは、グループから実際に出た質問とその回答の一部を特別にご紹介します！

**Q1** これから規模を大きくしていくにあたって、対象を高齢者に限らず様々な年齢層に広げていく予定などはありますか？

**A1** 事業展開していくにあたって、「高齢者を助ける」という軸はブレさずに行きたいと思っています。自分自身、起業を考えたときからその軸は変わりません。ただし販路を拡大することは検討していて、例えば人材派遣やその育成を視野に入れています。

**Q2** 高齢者はデジタルに慣れていない方も少なからずいらっしゃると思うのですが、何か対策などはなさっているんですか？

**A2** アシスタのご利用にあたってはご家族を通じてご連絡くださっている方も少なからずいるので、ご家族の方に代わりにお願いしたり、少しずつ高齢者の方にも慣れてもらったりしています。

**Q3** 高齢者によっては人とのつながりが薄く、浸透が難しい場合もあると思います。高齢者の方によりよく知ってもらう方法は何か考えていますか？

**A3** 例えば高齢者の方が良く利用する地域のコミュニティセンターと共同イベントを開催してきました。今後もより多くの方に知っていただけるよう、繰り返し試行錯誤していく予定です。

**Q4** 彼女いますか！？

**A4** います！笑笑



中には文字通り赤裸々な質問も。お互いの距離もぐっと縮まり、  
大盛況のうちに終わりの時間を迎えました！！

## おわりに

いかがでしたでしょうか？ 大学生ながら起業を果たし、自分のビジョンに向かって走り続ける菅原さんのお話は、身近な存在でありながらも波瀾万丈に満ちた、新鮮な内容でいっぱいでした。

実は、菅原さんいわく今回の起業では、もう一人の対談者・石井さんのサポートも欠かせなかったんだとか。

そんな2人も今回のようなイベントで出会ったそうです。

もしかしたら今回の参加者の中からもまた新たな起業家が生まれるかもしれませんね！

最後までご覧いただき、ありがとうございました！

中林遼太郎