



# 起業家のTips

スタートアップカフェ  
起業家一問一答  
インタビュー

全国4都市で自転車シェアリングサービス『チャリチャリ』を運営する家本さんに起業家としてのTipsをお伺いしました!



Charichari

neuet 株式会社  
代表取締役  
家本 賢太郎さん

1981年愛知県生まれ。1997年に15歳でIT・DX事業としてクララオンラインを創業。2018年に株式会社メルカリから事業承継という形で自転車シェアリングサービス『チャリチャリ』を福岡市でスタート。2019年にneuet株式会社として分社化。他にもプロバスケットボールチームの運営など複数の事業の経営に関わっている。

## 複数の会社を経営されていますが、家本さんにとってチャリチャリはどのような事業ですか？

起業人生最大のチャレンジだったと言えると思います。チャリチャリは、自転車というハード、アプリというソフト、そしてリアルの場（自転車置き場）の密度を高めていくという3つの要素が必要なので、難易度が高いモデルです。当初、周りからの意見は悲観的なものばかりでしたし、大赤字を抱えることは僕も初めての経験でした。ですが、自分が好きなテクノロジーを掛け合わせてまちの問題を解決できるということが大きなモチベーションですね。

## 今の事業を始めたきっかけを教えてください。

7~8年前、今とは別の領域の仕事をしていて、利益も出ていましたが『本当にこの事業やりたかったんだっけ?』とスランプに陥ったことがあります。その時、『『好き嫌い』と経営』（楠木 建／編著・東洋経済新報社／出版）という本に出会ったんです。『成長した事業は経営者がその事業自体を好きでやっていた』ということがシンプルに書かれていました。それを読んで、ロジックではなくて好きなことをちゃんと仕事にしようと思い、軸がぶれなくなりました。チャリチャリも、業界で見ると遅い参入ですが、好きだからこそ、様々な課題を見つけてこれたと思っています。

## 失敗したりして落ち込むことはありますか？

自分の中でやらなければならないこと・必要だと思うことに関しては、思い悩むことはありませんね。ゴールまでの道筋はやはり荒れているし、いろんな課題に衝突しますが、『好きなことをやっている』ということが原点になって、乗り越えてきました。好きなことを事業にしているので、考えることも苦にならないし、飽きないんですよ。あとは、落ち込んで、基本的に一晩寝ると軽くなる性格で、それが起業人生を長くしている1つの要素かなとも思っています（笑）。

## 情報収集はどのようにされていますか？

一番の収集先は新聞です。事業を展開している地域のローカル新聞4誌は毎日必ず読んでいます。とにかく常に活字に触れていて、雑誌や論文、ときには駅の不動産のフリーペーパーを読んでみることもありますね。知識の引き出しを作る上で大事なことは、インプットの量と、思考の回数の掛け算だと思います。例えば、散歩の時に見つけたお店を観察し、大体の面積から売上はどれくらいだろう?と考えてみると、妄想で色々考える機会を増やすほど、使い勝手のいいインプットになっていくと思います。

## 人脈を作る上で何が必要だと思いますか？

人脈づくりというと、いろんな方を紹介したりしてもらったりして仕事が進むことはたくさんありますね。ただ、紹介をするにしてもされるにしても、紹介には積み上げてきた信用が伴います。信頼関係を失わないためにも、まずは自分自身が『話してみたい』『会ってみたい』と思えるような魅力を身に着けることが重要だと思います。そうすると、自然と人のネットワークは広がっていきます。自分と会って、気付きがあつたり、『話してみたい』と言われる人物を理想として、私も自分自身を高めていきたいなと思っています。

## 起業してよかったなと思うことはありますか？

起業して25年以上経つのですが、今が一番楽しいですね！どんなビジネスでもお客様はいらっしゃいますが、自分の目の前で、名前すら知らないお客様が、赤い自転車に乗って移動している風景が広がっているのはBtoCビジネスならではの喜びです。私にとってこの事業は初めてのBtoCビジネスなのですが、赤字だったり、休みなく働いた時代を経て、こうして目に見える形でサービスが広がっているということにとても喜びを感じますし、この喜びは『起業してこそ』のものだなと思います。

## 起業家へのメッセージをお願いします！

やはり、『好きなことやろう!』とお伝えしたいですね。いろんなことを考えると、事業はビジネスプランコンテストではないので『やったことがない』『新しい』ではなく『実践の場』です。だからこそ、好きなことをしないと続かないと思います。あとは、事業の成長角度は事業によって違うと思います。早く成長すれば良い、というものではないので、他社や他人と比較せず、自分の信念を貫いてください。1つで成功しようとせずに、私のように様々なことにチャレンジし、失敗から学ぶことができます。まずは『自分の好き』に素直に従って頑張ってください！



起業に関するお悩み、無料でご相談いただけます。

080-3940-9455

OPEN 10:00-22:00



スタートアップカフェは、福岡市の登録商標です。

fgn. FUKUOKA GROWTH NEXT



ご予約はTEL  
またはWEBから

※相談最終受付は21:00まで ※年末年始除く

✉ https://startupcafe.jp/ ✉ fukuoka@startupcafe.jp

福岡市中央区大名2-6-11 Fukuoka Growth Next 1F(旧大名小学校内)



## 毎週木曜 個別相談DAY!! 無料相談

各専門家への  
相談受付時間  
17:00~/18:00~/19:00~ 税理士・日本政策金融公庫  
18:00~/19:00~ 行政書士・司法書士・弁護士・弁理士

相談予約は、お電話か受付で  
080-3940-9455

起業・創業に役立つ情報をお届け!  
起業・創業するなら福岡市!  
福岡市の起業・創業応援サイト

<https://www.city.fukuoka.lg.jp/keizai/r-support/sougyou/index.html>



採用・雇用の悩みを無料で弁護士等に相談できる  
雇用契約や就業規則の見直しもできます。

電話番号 080-1001-4675

※相談時間はお電話でご確認ください。



# STARTUP CAFE PRESS

2024 vol.46



モチベーション、情報収集、人脈…

## 起業家のTipsあれこれ



### 起業家インタビュー

neuet株式会社 代表取締役 / 家本 賢太郎さん

# 起業家のTIPSあれこれ

年間3,000件以上の起業相談が寄せられるスタートアップカフェ。

日々相談に乗っているコンシェルジュならではの目線で、『モチベーション維持』『情報収集』『人脈づくり』についてのTipsをまとめました!起業家としてのこれからアクションや考え方のヒントがきっと見つかるはず!

Q モチベーションを維持する秘訣や対策はありますか?



## 『憧れ』の人を設定

して、徹底的に動画を観たり、本を読んだりすること。私も野球選手や経営者等対象は幅広かったですが、逆境に立った時などは特にその人の言動に触れ、自分のモチベーションを高めていました。特定の人を設定し、具体的に自分の目標に反映させていく視点も創業初期にはオススメ! (藤見)

## 危機感・責任感

やはり、起業家は自分がアクションしなければ売上は生まれないので、その危機感、責任感というのは常に大きなモチベーションになっていきます。やりたいことを自分のやりたいタイミングでできることも起業家ならではだと思いますが、その自由さでモチベーション維持できている側面もあるなと感じます。(佐野)

## TVではなくスマホやWebで情報収集!



情報の取捨選択がしにくいニュースやテレビ番組はあまり見ないようにしています。事件や事故等、モチベーションの上がらない情報に触れる時間はなるべく減らしたいので、TVではなくスマホやWebで自分の学びや興味がある情報だけをサクッとチェックします。(井口)

## Googleアラート

を使って必要なキーワードを含んだニュースは取りこぼさないようにしています(平田)

### コンシェルジュの推し本



黒子のリーダー論  
丸山茂雄/著  
日本経済新聞出版社/出版

経営者として、自分の器以上に会社を大きくする術が学べる!(田上)



ユダヤの商法  
藤田田/著  
KKベストセラーズ/出版

時代感のずれはあるが、商売人ならではの考え方方に衝撃。商売気質の弱い方はぜひ!(平田)

とにかく睡眠は確保!



## 本業ではない環境に身を置く

映画館で映画を観てることで、同じマインドを持つことが普通になる!(佐藤)  
ことで、リフレッシュ!(佐藤)

## 仕事のことを忘れる時間をつくる

あえて『ぼーっとする』時間を作り、  
ようにしています。ストレス過度になると、1つの失敗で落ち込んでしまう度合いも深まってしまいます。ゆっくりした時間を意識して作ることも重要!私はサウナでその時間を作っています!(井口)

## 自分の生活をルーティン化

して、それをする限り守り、時に思いきり楽しむ予定を立てています(田邊)



常にモチベーションの高い仲間と仕事をする  
スマホから離れる  
運動や旅行でリフレッシュ!

本を買うにしても、自分の中に刺さったことが多いものを買おうようになります(藤見)

## インプットよりアウトプットを意識

しています。自分の意見をアウトプットすることで、『この情報知っていますか?』『この前の話、新しい情報でましたよ!』とアップデートした情報を共有してもらい、インプットになることがあります。私は自分が成長できるなと感じれば、講演やイベントには積極的に登壇するようにしています。(清水)

して情報収集するのがオススメ!目的が決まれば調べる方法や媒体も明確になり、必要な情報に効率的にたどり着けるはず。(佐野)

## まず目的を設定

Q 日々の情報収集でよく使うツールや気をつけていることはありますか?



## concierge



井口 忠二  
concierge

株式会社アスパートナー  
代表取締役  
一般社団法人ソーシャルアップ  
代表理事



佐藤 賢一郎  
concierge

株式会社Relic  
ビジネスクリエイション事業部  
シニアマネージャー



佐野 友昭  
concierge

株式会社ことづくり  
代表取締役  
(経営コンサルタント /  
補助金獲得支援)



清水 弘一  
concierge

株式会社リクトブレイン  
代表取締役 COO



田邊 裕  
concierge

株式会社WorksNaut  
代表取締役



平田 大樹  
concierge

株式会社Fabi  
代表取締役



藤見 哲郎  
concierge

F+P EIGHT 代表  
(新規事業開発 /  
ハンズオン支援)

わたしたちが質問にお答えします!

正しいことではなく  
自分の意見を言う

ように心がけています。(平田)

基本スタンスとして、相手の興味関心がどこにあるのかを意識していますが、何を話したら相手のためになるのかを意識しています。(平田)

Q 人脈づくりや人とのコミュニケーションにおいて大事にしていることはありますか?



## 人脈づくりの基本は先にお役立ちすること!

人脈づくりの基本は、自分の話を聞いて欲しい、商品を見てほしい、という前に先にお役立ちすることが鉄則。お役立ちと言っても、飲み会の企画でも、サービスを使ってみるでも、小さなことからよいのです。相手に『ありがとう』と言っていただけすると、自分の話を聞いてもらいやすくなります。(佐野)

## 宿題を与えてもらう



食事の店選びはやはり大事!



今後、関係性を構築していきたいと感じた方とのファーストアプローチでは、次に会うまでの宿題を与えたり、もらったりしています。例えば、『○○の情報入ったら教えてくださいね』『△△調べてみますね!』等。そうして印象を残し、セカンドアプローチにつなげています。(清水)

## 長期的な目線で話をする



誰とお付き合いするにしても、将来自分が目指していることとの接点があるかどうかという長期的な目標で話をすることが重要だと思います。短期的な、目の前の仕事の話はもちろん重要ですが、良い関係性を長く構築したいのであれば、将来の目標や今後の構想の話はしておくべきだと思います。(藤見)

## Message from the concierge

コンシェルジュから起業を志す方にメッセージをいただきました!

起業の際、壁にぶつかることもあります。追い込みすぎる前に、『きつい』と正直に言える人を周りに置いておくことはすごく大切だと思います。一人で頑張りすぎず、周りの人も大切にしながら頑張ってください。(平田)



起業にこうしたうまくいくという答えはないと思っています。ただ事前に落とし穴を知ることはできます。うまいかない時間のほうが長いかもしれません、振り返った時『やつて良かった』と思えるよう、細心の注意を払いつつも、楽しんでいきましょう。(佐野)



何のため、誰のために起業するのか?大義・社会的意義は何か?をとことん突き詰めてください。起業後は辛いことが大半になりますが、それを乗り越えるには、何らかの拠り所が必要です。その大きな拠り所が起業の大義・社会的意義になりますので、腹落ちさせて起業してください。(田上)



コンシェルジュに聞いた!  
相談相手いる?  
いる  
いない

\6割以上がいる回答!

- 他の経営者に意見を求めることがあります
- コーチングを受けています
- 相談役をお願いしています
- メンターと一緒に会話します
- いない

コンシェルジュも実践しているように、一人で考えず、第三者の意見を聞くことも大切!起業前後にまづいたら、スタカフェでご相談ください!

