

■□要旨■□

1. 想いがあれば夢は叶う(伊藤氏)

事業を継ぎ、社長に就任することを周囲からは反対され、99%は倒産するだろうと言われながらも「家を守りたい」「挑戦したい」という強いを持ち、立て直しに成功した。想いや軸はぶらさずに、見たものを素直に受け取ること、言われたことには挑戦してみることで、人脈やチャンスを掴み取った。

2. マーケットに支持される企業であってこそ、事業の継続が成り立つ(伊藤氏)

事業の立て直しを図る上で、最大の障害はベテラン層(ジージーず)であった。多様化するマーケットのニーズに応える為には、人間も変化に対応しなければならない。足を引っ張る人間は組織には不要。一方で、会社は利益を生み出すだけでなく、他にも喜びを感じられる存在であるべき。

3. ピンチはチャンス(河野氏)

誰もがNOと言うものを乗り越えることこそ醍醐味。ピンチをチャンスに変えるポイントは「狙いを定めること」「相手を良く知り、知るための努力を怠らないこと」

4. 「知識→行動→人」という行動サイクル(河野氏)

何事においても、「困ったら学ぶ」「まずは行動する」という行動サイクルを意識してみると、自ずと道は開けてくる。またインプットだけではなくアウトプットの時間を持つことも大切である(メンターとのコミュニケーションなど)。そのような時間は自身のチューニングにもなる。

5. 新しい価値を届ける(和田氏)

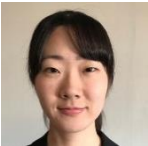
世の中に新しい価値を届けるためには、情報発信を継続することが重要。口コミやメディア等を積極的に活用し、発信することで認知度を変えていった。(家事代行サービス→女性活躍推進の解決策へ)

6. 当事者意識こそが競争優位(和田氏)

新規事業やプロジェクトを始める際には、困っている当事者だからこそ分かるニーズがアドバンテージになり、強みにもなり得る。タスカジも「IT×MBA新規事業×ワーキングマザー」という、当事者意識から生まれたサービス。

■□今回の学び ひとことという■□

経営者・マネージャー・起業家という多様な女性活躍のロールモデルの中には、共通点もあるが全く同じケースなど存在しない。ロールモデルとは一人ひとりの人生そのものであり、正解などない。成功の要因は、「発信力(協力者をつくる)・決断力・行動力」という3つの力と、自己分析。



■□感想■□三者三様のロールモデルをお聞きすることで、女性活躍の広がりや今後の可能性を実感した貴重な機会でした。ありたき姿を描くうえで、知識のインプット・アウトプットと自分自身を見つめ直す時間が確保し切れていないことを痛感しました。今回の学びをきっかけに、自身の競争優位とは何かを考え、自分なりのロールモデルを築いていきたいと思えます。