

## ■□和田講師 要旨■□

### 1. タスカジとは

家事の仕事をしたい個人と家事の仕事をお願いしたい個人が会い取引できる家事代行のマッチングサービス。

### 2. タスカジを立ち上げた理由

毎日の家事が消化不良でキャリアアップも無理と思っていた自分の体験、家事代行サービスは高額で利用しにくいという自身の悩みから、低価格で提供できないかと思ったのがきっかけ。日々の生活でアンテナを立て、困っていることを見つけるということが大切である。自分が困っていることは人が困っていること。

### 3. イノベーションや新しいサービスを生み出すために

アドバンテージは自分のスキルの掛け合わせである。和田講師はIT×MBA・新規事業×ワーキングマザーということを強みであると捉えた。結果として困っている当事者が企業したということは大きな強みとなった。自分の持っているスキルと当事者意識を掛け合わせることで唯一無二のポジショニングが確立する。当事者意識こそが競争優位であるが当事者意識というのは日々流れていってしまうことから、日々アンテナを立てること、したいと思ったことはとにかくやってみること、小さく・沢山失敗すること、恥ずかしがらずにやってみたことを開示することが大切である。

## ■□河野講師 要旨■□

### 1. 河野講師の経験

社内で女性初の総合職として入社し、周りも扱い方が分からない中で出張には実費で行ってみたい、苦勞した思いを次に活かし後輩に同じ思いをさせないように勉強した。

### 2.モチベーションの上げ方

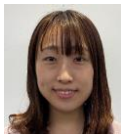
自分で考え行動すること、やりたいと思ったことをやり続けること、自分で自分を元気づけることが大切である。

### 3. 困難にぶつかった際の守り方とあがき方

「知識+行動+Self Compassion」を大切に。落ち込んだらチャンスだと捉える。落ちてしまえばあとは上がるだけという考え方が重要。

## ■□今回の学び ひとことという■□

モチベタイプに働くためには限られた時間の中でいかにアンテナを張り、とにかくやってみること。失敗を重ねても自分自身を元気づけながら行動し続けるということが重要である。



### ■□感想■□

本日はすごくパワフルでエネルギッシュな働く女性の経験・考え方を聞くことができ大変勉強になりました。お二方も時間を上手に使うことに長けていると感じました。大きな仕事を任せられ忙しい中でも、プライベートの時間や自身の探求心を忘れずに行動するお二人の姿は大変参考になるロールモデルでした。