



Lean on Me

「障がい者にやさしい街づくり」を実現したい！

株式会社Lean on Me

代表取締役社長 志村 駿介

社 名：株式会社 Lean on Me

所 在 地：〒569-0093 大阪府高槻市萩之庄 5-1-1-502

設 立：2014年4月

代 表 者：代表取締役 志村 駿介

U R L：https://leanonme.co.jp

事業内容：障がい福祉専用 e ラーニング研修「Special Learning」、知的障がい者テニス教室「Special Tennis」

事業内容

事業内容・会社の特色

障がい福祉専用 e ラーニング研修「Special Learning」、障がい者雇用を行う企業への社内理解浸透のサポートや、知的障がい者支援施設への虐待防止研修を行う。また、知的障がい者テニス教室「Special Tennis」を開催している。

支援の負担が大きいとされる知的障がい者支援を対象としているのが当社の事業の特徴で、知的障がい者教育分野で著名な専門家と連携し、教材に障がいのある方が出演しているなど、専門性が高く、かつ利用者視点に基づくプロダクト開発を行っている。



起業ストーリー

創業経緯・事業分野の選択理由

弟が知的障がいを抱えているという家庭背景もあって、家族を助けるために自分に何ができるか模索していきたい気持ちがあった。

もともとはプロテニスプレーヤーを目指していたが、大学3年生のときに方針転換し、起業家か投資家になりたいと考え、社会人経験を積んだ後に起業することを決意した。

大学卒業後、回転すしチェーン運営企業に就職し、静岡県の店舗でオペレーションの手伝いや、在庫調整などの業務に従事した。

その後、地元である大阪に戻って母親が勤務していた障がい者施設を手伝うことに。

この時、業務マニュアルがなく、経験の少ない若手メンバーがなかなか業務を習得しづらい（何をすればよいか分からない）ことに課題を感じ、教育システムを作りたいと思うようになった。

当初は、福祉事業に照準を定めることはせず、在庫負担がないうえ、PC1台で手軽に始められるということから、Web分野での起業を選択した。

Web分野での事業と並行して障がい者施設で働くうちに、障がい者支援者向けの教育サービスをeラーニング形式で提供したいと思うようになった。

障がい者支援者への教育は海外の方が進んでいることを知っていたため、Facebookを活用して米国（オレゴン）の教育者にアプローチし、渡米して障がい者支援者への教育について学んだ。

帰国後、障がい者支援施設へヒアリングを行ったうえで、Special Learningのプロトタイプを開発。初期はコンテンツ開発、制作、添削、リーガルチェック、外注先への発注、営業開拓等、業務のほとんどを自身で行っていた。

大きな規模の事業所は意思決定過程が複雑なことが多く、営業に苦戦していたが、地元が近く、障がい者向けテニスクラブで知り合いとなったオーナーが運営する事業所が最初のユーザーに。訪問→改善→訪問・・・を繰り返して、プロダクトを作り込んでクオリティを高めていった。

その後の営業活動については、既存顧客からの紹介がメインだったが、2019年5月から本格的に新規開拓を行うようになり、特にWeb経由での受注を伸ばしたいと考えている。

事業の最終目標

「障がい者にやさしい街づくり」の理念を実現するため、IPOも一手段として事業拡大を狙っている。ただ、自社よりも早くこの理念を実現できる組織があるのなら、資本提携を視野に入れるなど、理念実現のための手段については柔軟に考えている。

起業家コミュニティとの関わり

起業家コミュニティへの参加状況

大阪府のベンチャー企業成長プロジェクト「Booming!」に参加した経験があるほか、スタートアップ起業家のコミュニティである「秀吉会」、若手起業家のコミュニティである「平成会」に参加している。

「秀吉会」は、ある先輩経営者に誘われたのがきっかけで参加するようになった。他メンバーが経営する事業に対して容赦なく厳しい意見をぶつけあうなどの独特のカルチャーがあって、貴重な経験を得ることができている。

「平成会」は自身が立ち上げに関わり、中心的な存在となって活動している。

起業環境の整備に向けて

支援機関に期待すること

大企業とベンチャー企業の連携では、大企業側が自社の新規事業PRに終始してしまい、結局ベンチャー企業側がどういった部分で連携す

ればよいのか判然としないことがあるため、事業課題（ベンチャー企業にサポートしてもらいたい部分）が分かるような情報開示を行ってもらえるとよいと思う。

起業家向け支援についていうと、起業テーマとして考えついたことを、他の企業や組織がすでに実施しているかどうか分かるような仕組みがあるとよい。

自身についていうと、起業の相談相手が全くなかったため、随分時間を無駄にしたと感じることがある。中でも一番困っていたことは、事業立ち上げ当初になかなか売上げが確保できないことであった。創業当初は、売上げを上げるのに苦労する起業家もいれば、逆にプロダクトをつくるのに苦労する起業家もあり、それぞれにあった支援策があるとよい。

学生、若者に期待すること

起業したいなら、まずはお金について勉強することで、「起業で失敗したら人生が終わる」というイメージを払拭することが必要。

あまり考えすぎず、挑戦することが大事だが、一方でベンチャーキャピタル等からの資金調達の際には真面目さや誠実さが必要であるため、両方の性質を持つ人が理想の起業家。

若い起業家（予備軍）は、公的な支援制度について内容をよく知らないまま、自分には関係ないものと思って敬遠しがちなのではないか。かなり充実したサポートが受けられるため、身近な公的機関で実施している内容を調べてどんどん活用すべき。

自身も創業したときの思いと今の思いは全然違うものになっているため、まずは行動してみることが大事。

