

特集 おしらボ。発

Interview

起業家



吉岡 恭介
Kyosuke Yoshioka

P2

挑戦家



矢野 歩実 氏
Ayumi Yano

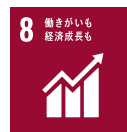
P4

地域活性化家



大西 あすか 氏
Asuka Onishi

P6



Concierto

一生に寄り添う コンシェルジュサービスを

1. 起業／チャレンジのきっかけは何ですか？

私は、21年間作業療法士（リハビリテーション職種）として精神科病院や専門学校での教育に従事してきました。起業の直接的な動機は、自身の両親が漏らした切実な言葉にありました。仕事を退職して数年が経過した両親が「いつまで好きなことができるかな……」と呟いたのを聞き、それを単なる個人の想いではなく、老いゆくことへの深い「不安」や「諦め」の表れであるかもしれないと痛感しました。

このエピソードを通して、老いと共に時間や体力、気力を失っていくことは、個人だけでなく社会全体が抱える普遍的な課題であると再認識しました。既存の医療・福祉サービスもインフラとして絶対になくはない、「日常生活を送るための支援」です。一方で、制度の枠組みの中だけでは、所得の高い高齢者であっても「自分らしくいたい」「楽しみを諦めたくない」という心のニーズを十分に満たすことが難しいという現実があるのでは、と考え始めました。

その中で、事業構想から足掛け4年という月日をかけて医療・介護の必要性の有無に関わらず、人生のあらゆる場面に寄り添う「第三の選択肢」があっていいのでは、という道に辿り着きました。屋号である「Concierto（コンシエルト）」には、コンシェルジュという意味と、人生を一曲の協奏曲（コンツェルト）に見立て、様々な専門家と共に、お客様が指揮を執る人生のフィナーレを伴奏したいという願いが込められています。私が歩んできた医療職としての専門性を活かしつつ、制度の壁を越えて「人も社会も幸せになる選択肢」を創造することが、私の挑戦の原点です。

2. この事業が解決する課題と、他社にない強みは何ですか？

今や日本では1947～1949年生まれのいわゆる「団塊の世代」の皆様方全員が75歳以上となり総人口の17.2%を占めています。「超高齢社会」。私は、これを「社会課題だ！問題だ！」というは少し間違っている気がします。現在の介護保険制度や障害福祉サービスでは難しい、社会課題である「制度の隙間」で生じる諦めや我慢を「障がい者、対象者」ではなく「お客さま中心」の視点から解決することを目指しています。

Concierto（コンシエルト）の最大の強みは、当方代表が「作業療法士」という国家資格を持ち、医学的な視点と心理カウンセリングの技術を併せ持っている点にあります。単なる家事代行や送迎サービスではなく、身体・精神の両側面からお客様の状態を評価し、安全かつ個別性の高いサポートを提供できることが他社にはない優位性です。

具体的なサービスは人生のフィナーレを伴奏する3つのプロダクトです。人生の物語を写真と共に整理する「Life Book（ライフブック）」、特別な日の外出を演出する「The Gift（ザギフト）」、そして日常の困りごとにサブスクリプション形式で対応する「Care Conche（ケアコンシェ）」の3本柱で構成されています。これは過去、現在、未来へと紡がれるご本人さまだけの人生にスポットを当てるサービスです。

特にLife Book（ライフブック）では、単にアルバム写真を作るだけでなく、ご自宅にお伺いし、心理カウンセラーとして人生の物語を丁寧に聴き取ることを重視しており、お客様が自身の人生を振り返り、作品として残せるようにサポートします。人生のフィナーレを伴奏させていただくためにも、お互いの信頼関係を築くための重要なプロセスとして位置づけています。

3. 立ち上げから今日まで、最も大きな壁は何でしたか？またそれをどう乗り越えましたか？

起業にあたっての最大の壁は、安定した専門職・教育職という立場から、全く新しいビジネスモデルをゼロから構築し、社会に認知していただくことへの挑戦です。「自費型シニア向けコンシェルジュサービス」という、大半県内でも類を見ない事業を立ち上げるために、医療専門職者という自身のマインドセットを大きく転換する必要がありました。

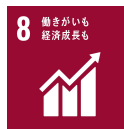
特に、「医療・福祉は公的サービスで安価に消費されるもの」という私自身も固定観念が強い中で、高付加価値な自費サービスの「価値」をどのように提供するのかという点において、今も模索中です。ただ、この壁を乗り越えるために、多くの異業種の方々や行政、民間のサポートプログラムに助言を求めながら長い期間をかけて一歩ずつ歩んでいます。そして何よりも、家族や両親の理解が土台となっています。多くの方々に支えていただきながらConcierto（コンシエルト）のサービスが「贅沢」ではなく、豊かな人生のフィナーレに「必要な投資」であることを論理的に結果でお示したいと考えています。

また、個人事業主としてスタートを切りましたが、一人で全てを抱え込むのではなく、経営者コミュニティへの参加や、埼玉県にある既存の自分史作成サービス（「きおくあつめ」様）との提携（代理店契約）など、外部とのネットワークを積極的に活用させていただいています。自分一人の考えや知見に固執せず、他社の優れたプロダクトと自身のスキルを組み合わせることで、サービスの質をブラッシュアップさせながら事業としての持続可能性を高める努力を継続しています。

吉岡 恭介(代表)
Kyosuke Yoshioka



特集・おしラボ。発、起業家インタビュー



4. 事業を運営する上で一番大切にしていることは何ですか？

最も大切にしているのは、事業のミッションである「人生のフィナーレを伴奏し、悔いなき『一曲』の完成を支える」という姿勢です。これは、単に「サービスを提供して終わり」ではなく、お客様の人生という物語に深く共鳴し、その最期まで寄り添い続ける「コンシェルジュ」としての覚悟を意味しています。

運営において重要視しているバリューは「貢献」「誠実」「協奏」の3点です。まず、お客様個人の想いを尊重し、人の温かさを大切に「貢献」。常に最善を追求し、悔いなき人生をサポートする「誠実」。そして、自身の専門性だけに頼らず、様々な分野のプロフェッショナルと協働する「協奏」です。

また、サービス提供の仕組みにおいても、効率性より「心理的安全性」と「個別性」を優先しています。例えば「Life Book」を月5件限定の完全予約制にしているのは、一人ひとりのお客様の物語を丁寧に聴き取り、深い信頼関係を築くための時間を確保するためです。

制度に縛られないからこそ、お客様の「あったらいいな」を柔軟に形にし、無意識の諦めや我慢から解放すること。このMVV（Mission、Vision、Value）がConcierto（コンシエルト）として、あらゆる意思決定の根幹にあります。

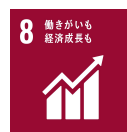
5. この事業を通じて、今後どのような未来を実現したいですか？

Concierto（コンシエルト）が描く未来は、大分県において「老いること」が諦めではなく、新たな人生の意味を感じられる社会の実現です。サービスを通じて、高齢者が「いつまでできるかな」と不安になるのではなく、「第三の選択肢」が身近にある社会を築きたいと考えています。

構想として、2029年度までに正社員の雇用を含めた組織化を目指し、5年以内に大分市・別府市を中心にコンシェルジュサービスの基盤を確立します。さらに10年以内のビジョンとしては、この大分発のモデルを九州各都市へとフランチャイズ展開し、より多くの高齢者さまとその家族さまに安心と喜びを届けることを構想しています。

最後に、この取り組みが「おしラボ」さんの目指す「地域活性化ビジネスのデザイン」の一助となり、大分県独自の産業として発展していくことを考えています。そして、地域経済のエコシステムに貢献しながら、医療職者がその専門性を自由に発揮して社会課題を解決するロールモデルとなることができたら最高です。人生を一曲に例えて最期のフィナーレを完結させる。そして、そのお子さま、お孫さまもそのようなフィナーレを迎えたいと思っていただける。「Concierto（コンシエルト）」という事業を通じて、私は大分からそのような社会変革を興したいと考えています。





矢野 歩実 氏 Ayumi Yano

株式会社SummerTimeStudio 執行役員
別府溝部学園短期大学非常勤講師

1. チャレンジのきっかけは何ですか？

私がこのチャレンジを始めたきっかけは、教育現場で多くの子どもたちや先生、地域の方々と関わる中で、「学びと社会をさらに繋げていきたい」と感じたことです。これまで、情報モラルやICT、生成AI、探究学習などをテーマに、学校や企業、行政で多くの授業や研修に携わってきました。その中で、知識を一方的に伝えるだけではなく、参加者自身が考え、試し、誰かと協力しながら答えをつくる学びに、大きな可能性を感じるようになりました。現在は株式会社SummerTimeStudioの執行役員として、ゲーム会社がもつ企画力や表現力、デジタル技術を教育分野に生かし、新しい学びや社会との接点をつくることに挑戦しています。ゲームと教育は、一見すると異なる分野に見えます。しかし、夢中になって試行錯誤し、失敗しながら成長するという点では、非常に相性が良いと考えています。私自身も、最初から明確な答えを持っていたわけではありません。人と出会い、さまざまな価値観や生き方に触れ、目の前の仕事に挑戦する中で、少しずつ自分の役割が見えてきました。これまでの教育現場での経験と、STSが持つゲーム開発やクリエイティブの力を掛け合わせることで、これまでにない学びをつくれる。その可能性を感じたことが、このチャレンジを決意した大きな理由です。

2. この事業が解決する課題と、他社にない強みは何ですか？

私たちが解決したいのは、教育と社会、デジタルと実体験、地域と多様な生き方の間にある隔たりです。学校では、ICTや生成AI、情報モラルについて学ぶ機会が増えています。しかし、知識を得るだけで終わり、実際の社会や仕事の中でどのように活用するのか、自分の生活に必要なのかを考える機会は、まだ十分ではありません。私は、生成AIがこれだけ進化しているからといって、「全員が使えるようになるべきだ」とは考えていません。使うことも、使わないことも、一人ひとりが自分で選択すればよいと思っています。ただし、知った上で「使わない」と判断すること、知らないために「使えない」ことは、まったく違います。だからこそ、まずは正しく知ることが大切です。便利さだけではなく、リスクや注意点、社会への影響も含めて知った上で、自分に必要なのか、どのように使うのか、あるいは使わないのかを選択できる状態をつくりたいと考えています。

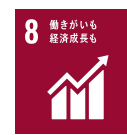
STSの強みは、ゲーム開発会社として培ってきた「人を夢中にさせる企画力」「世界観を形にする表現力」「デジタル技術」と、私自身が長年積み重ねてきた教育現場での実践経験を掛け合わせられることです。単に教材やシステムを提供するのではなく、実際に学校や地域へ入り、現場の声を聞きながら授業やプログラムを設計します。子どもたちが受け身で学ぶのではなく、自分で考え、話し合い、選択し、形にするところまでを支援できることが、私たちの特徴です。また、私自身が複数の地域を行き来する二拠点での生活をしているからこそ、一つの地域や小さな単位だけで物事を捉えず、さまざまな地域、仕事、暮らし方があることを伝えられると考えています。生まれ育った地域だけが世界のすべてではなく、暮らす場所や働き方、生き方には多くの選択肢があります。子どもたちや若い世代が、より広い視野を持って自分の未来を考えられる機会をつくることも、この事業の大切な価値です。

3. スタートから今日までで、最も大きな壁は何でしたか？ またそれをどう乗り越えましたか？

最も大きな壁は、これまでにない取り組みの価値を、周囲に分かりやすく伝えることでした。「ゲーム会社がなぜ教育を行うのか」「従来の授業と何が違うのか」と疑問を持たれることもあります。新しい取り組みには、参考になれる前例や決まった正解がありません。良い構想があっても、現場に必要性を感じてもらえなければ、実現にはつながりません。そこで大切にしてきたのは、最初から大きな成果や完璧な形を求めるのではなく、まず現場で試すことです。学校や企業、行政の担当者や丁寧に対話し、相手が抱えている課題を確認した上で、授業や研修、プロジェクトとして形にしてきました。実施後には、参加者の反応や改善点を振り返り、次の企画に反映する。その積み重ねによって、少しずつ信頼と実績をつくってきました。新しいことに挑戦すれば、思いどおりに進まないことや失敗することもあります。しかし、私は失敗しなくても必ずリカバーできると考えています。失敗を避けるために動かないのではなく、まず挑戦し、うまくいかなければ原因を考え、修正して次につなげる。その経験自体が、次の仕事や成長につながります。

(続く)

特集・おしラボ。の、挑戦者ヘインタビュー



3. スタートから今日までで、最も大きな壁は何でしたか？ またそれをどう乗り越えましたか？

(続き)

私自身、日々勉強だと思っています。年齢や立場にかかわらず、さまざまな人の考え方や生き方に触れ、自分の価値観を更新し続けることを大切にしています。特に若い人たちには、できるだけ多くの大人や価値観に触れてほしいと思っています。一つの正解や生き方だけを見て、自分の可能性を狭めるのではなく、挑戦し、失敗し、何度でも立て直せることを知ってほしいです。また、自分一人ですべてを解決しようとせず、社内のクリエイターやエンジニア、教育関係者、地域や企業の方々と役割を分担することも意識してきました。異なる専門性を持つ人たちとチームをつくることで、一人では越えられない壁を乗り越えてきたと感じています。

4. 挑戦をする上で一番大切にしていることは何ですか？

私が一番大切にしているのは、人との「縁」です。これまでの仕事やチャレンジは、ほとんどが人との出会いやつながりから生まれてきました。声をかけていただいたこと、一緒にやってみようという力を貸してくださったこと、別の人や場所へつないでいただいたこと。その一つひとつの縁が、現在の仕事や立場につながっています。仕事は一人ではできません。どれだけ良いアイデアや技術があっても、一人でできることには限界があります。社内のクリエイターやエンジニア、学校の先生、行政や企業、地域の方々など、それぞれが持つ経験や得意分野を持ち寄ることで、初めて新しい価値を生み出すことができます。特に、人口が少ない地域だからこそ、限られた人がすべてを抱えるのではなく、一人ひとりが自分の得意分野を出し合い、協働することが重要だと考えています。誰かの苦手なことを別の誰かの得意なことと補い、それぞれの強みを掛け合わせる。そのような関係性が増えることで、地域全体の可能性も広がっていくと思っています。私自身も、もっと「あの人と一緒に仕事をしたい」と思っていたら人でありたいです。能力や実績だけではなく、誠実に向き合うこと、相手の考えを尊重すること、約束を守ること、関わる人が気持ちよく力を発揮できる環境をつくることを大切にしています。それが時に厳しい場合であっても、自分だけの成果を求めるのではなく、関わる人たちがそれぞれの強みを生かし、共に前へ進める形をつくること。それが、私の役割でもあると考えています。人との縁を大切に、その縁を次の出会いや新しい仕事につなぎ、一人では実現できないことをチームで形にしていこう。それが、私が事業やチャレンジに向き合う上で最も大切にしていることです。



5. 今後どのような未来を実現したいですか？

今後実現したいのは、子どもたちやこれからの世代が、「未来を楽しみにできる社会」です。子どもの数が本当に減っている今だからこそ、大人同士が立場や所属を越えて協力し、子どもたちが自分の未来を描きたくなるような社会をつくる必要があると感じています。未来の主役は、今の大人ではありません。これから社会をつくっていく子どもたちや若い世代です。だからこそ、大人が自分たちの都合や組織の枠にとらわれるのではなく、子どもたちの未来のために何ができるのかを考え、必要であれば業界や地域を越えて協力が重要です。私は、そのためであれば、教育、ゲーム、デジタル、地域づくり、企業連携など、分野にこだわらず、さまざまな形で協力していきたいと考えています。子どもたちには、決められた答えを覚えるだけではなく、自分で問いを持ち、仲間と協力しながら、新しいものを生み出す経験を届けたいです。また、一つの地域、一つの仕事、一つの生き方だけが正解ではないことも伝えていきたいです。さまざまな地域を行き来する人、会社員として働く人、起業する人、複数の仕事を持つ人、地域に残る人、外へ出る人。どのような選択にも価値があり、自分に合った人生を選んでよいと思える社会をつくりたいです。そのためにも、若い世代がさまざまな大人の考え方や生き方に触れ、挑戦することを恐れない環境を増やしていきたいです。失敗しても人生は終わりません。何度でも考え直し、やり直し、リカバリーすることができます。そのことを、言葉だけではなく、実際の体験や大人の姿を通して伝えていきたいと思っています。STSが持つゲーム開発の技術やクリエイティブの力を教育に広げ、学校、企業、行政、地域をつなぐことで、大分県から全国へ展開できる新しい教育モデルをつくるのが目標です。さまざまな人との縁をつなぎ、それぞれの得意分野を掛け合わせながら、子どもたちが「こんな未来を生きてみたい」と思える社会を実現していきたいと考えています。



やってみたいを
安心して口にできる社会へ。



Start Over Again in Life 一般社団法人SOAIL

代表理事 / 地域共創アーキテクト
大西 あすか
Asuka Onishi

1. 地域活性化活動のきっかけは何ですか？

私の活動の原点には、一人で頑張ってきた中で、自分の思いや取り組みを、なかなか多くの人に理解してもらえなかった経験があります。それでも、私がいる環境には、本当に理解してくれる人が必ず一人はいました。みんなにわかってもらえなくても、わかろうとしてくれる人がいる。私は、その一人の存在に何度も助けられてきました。だからこそ、今度は私自身が、目の前の人にとっての「最後の砦」になろうと決めました。その人が本当にやりたいことを、すぐに「無理だ」と否定せず、まずは思いを聴き、理解し、ともに創っていく。そんな存在でありたいと思っています。そのために大切にしたいのは、お互いに力を貸し合える関係です。私自身も周りの人に助けてもらいながら、それぞれが自分の力を生かして支え合う。そんな関係をつくりたいと願ってきたことが、SOAILにつながっています。「人生は、何度でも自分らしく開花できる。」SOAILという名前には、「Start Over Again In Life」という言葉を込めています。人生のどの段階にいても、学び直し、選び直し、新しい一歩を踏み出せる。その一歩を一人きりの頑張りに任せず、ともに考え、支え合える環境を、子どもにも大人にも届けたいと思っています。

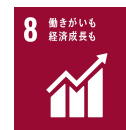
2. この活動が解決する課題と、他社にない強みは何ですか？

私たちが向き合うのは、人の思いや可能性が行動につながる前に止まってしまうことです。自信や仲間、挑戦の機会がない。地域にも、人や資源がありながら十分に繋がっていない課題があります。SOAILは「心の土台づくり」と「挑戦する場づくり」の両方に取り組んでいます。全体を担うのが、何歳からでも学び直し、挑戦できる「人生の母校」、SOAIL学舎です。各協会は事業構想の一端であり、活動や準備の段階は異なります。実践を重ねながら、仲間と体制や学びを少しずつ整えています。

ポジティブマインドフルネス協会（PMF）は、自分に気づき、受け入れ、自他を尊重する心の学びを提供。マイクラフトライフ協会（MCL）は、自分らしい人生を描き、創り育む学びを担う構想です。若者の挑戦を支えるYU-LINKは、起業体験やイベントづくりを実践。その一つがY-FLIP。学校の探究学習をつなぐ「ゆふ育」は、地域全体で学びと成長を支える由布市版教育エコシステムの構想です。地域共創アーキテクト協会（RCA）は、人・行政・学校・企業をつなぐ学びと実践を担う構想です。国際共創協会（ICA）では、国際交流・異文化理解を通じ、世界と学び合う機会を育てています。強みは、思いを聴き、本人の「本当はどうしたい」を確かめるところから、企画、人とのつながり、実践まで伴走できること。「自分との絆」「人との絆」を大切に、「やりたい」を一步に変えます。

3. 立ち上げから今日までで、最も大きな壁は何でしたか？ またそれをどう乗り越えましたか？

大きな壁は、幅広い活動に共通する価値を、事業としてわかりやすく伝えることです。心の学び、若者支援、学校の探究学習、地域のプロジェクト。一見すると別々の活動に見えますが、私の中ではすべて「人が自分の可能性を信じて、一歩を踏み出せる環境をつくる」という目的でつながっています。ただ、思いがあるだけでは、活動を継続することはできません。誰のどんな課題を解決するのか、どこに価値があり、どうすれば持続できるのか。それを言葉にし、仕組みにする必要があります。今も、その壁に向き合っている途中です。取り組みごとの目的や役割を整理し、協力して下さる方々に対話しながら、一つずつ形にしています。私自身がすべてを抱えるのではなく、それぞれの得意なことを持ち寄って進める。学校や企業、地域団体などが、共通の目的のもとで連携する「コンソーシアム」のような体制づくりを目指しています。



4. 事業を運営する上で一番大切にしていることは何ですか？

一番大切にしているのは、目の前の人の思いと、その人自身が選ぶ力、進む力を尊重することです。支援する側が先に答えを決めてしまうと、本人の「やってみたい」が置き去りになることがあります。だからこそ、「本当はどうしたい？」「何に心が動く？」という対話から始めたいと思っています。安心して話せること。わからないと言えること。失敗しても、もう一度やってみようと思えること。そうした関係があってこそ、人は自分の可能性を試せるのだと思います。また、ポジティブであることを、いつも明るく前向きでいることだとは考えていません。不安や迷いも含めて、自分の気持ちに気づき、受け止める。その上で、自分が大切にしたい方向へ一歩を選ぶことを大切にしています。関わる人が、自分で考え、選び、行動できるようになる。その過程と一緒に歩むことが、私たちの役割です。

5. この事業を通じて、今後どのような未来を実現したいですか？

子どもも大人も、「やってみたい」と言ったときに、「一緒に考えよう」と応えてくれる人がいる社会をつくりたいです。由布市で育てていきたいのは、学校の中だけで学びが完結せず、地域の人や企業と出会い、実際の仕事や課題に触れながら挑戦できる環境です。若者のアイデアに大人が力を貸し、大人も若者の挑戦から学ぶ。そうした関係が、日常の中にある地域を目指しています。それが、まさに「教育の循環」だと思っています。大人にとっても、人生の節目に立ち止まり、学び直し、次の一歩を考えられる場が必要です。SOAIL学舎を、何歳になっても戻ってこられる「人生の母校」として育てたいと思っています。一人の小さな挑戦が、誰かの勇気になる。その人が、今度は別の誰かの挑戦を支える。そんな循環を、由布市での実践から広げていきたいです。「やってみたいを、やってみる。」この言葉を、特別な人だけのものにしないこと。それが、私たちが実現したい未来です。

