



## 気軽な副業による新ビジネス立ち上げ 「サイド新ビジネス」

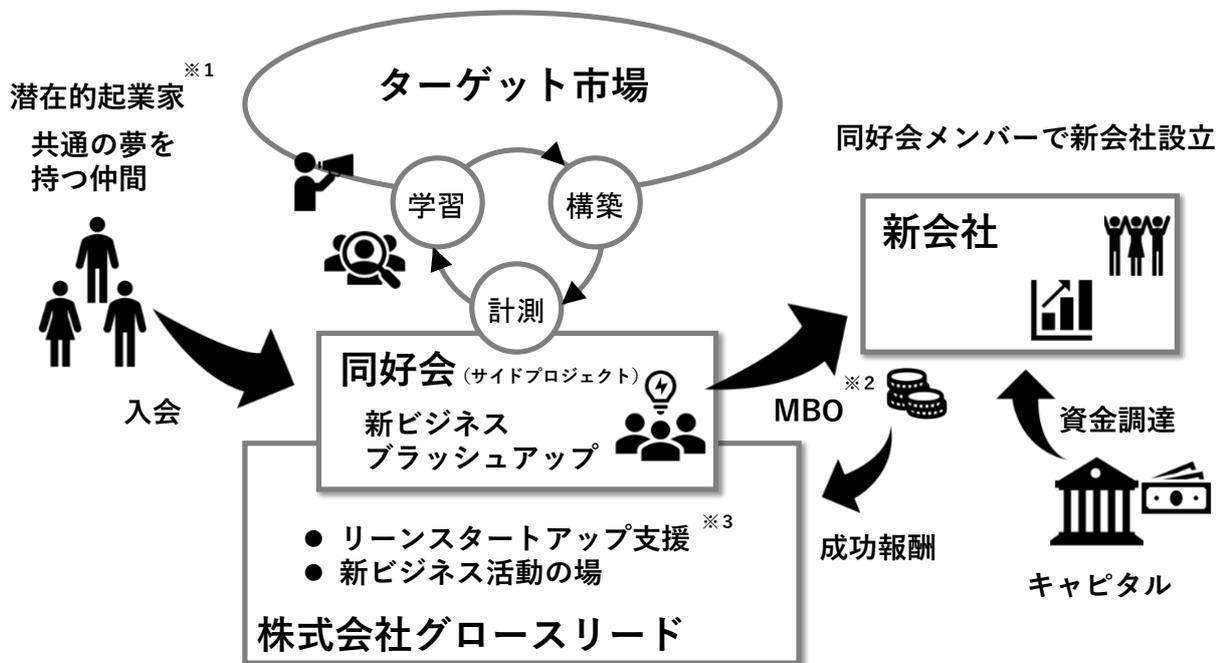
株式会社グロースリード（代表取締役・水野恵介、石川県金沢市）は、会社に在籍しながら気軽な副業として起業することを可能とする成功報酬型のサービス（サービス名：サイド新ビジネス）を開始する。

新しいビジネスアイデアを持つ個人やチームが株式会社グロースリードの運営する同好会（サイドプロジェクト）に参加してビジネス活動を行うもので、法人としての活動ができるばかりでなく、リーンスタートアップ手法を取り入れたビジネス立ち上げの支援を受けることができるため、リスクを抑えて起業することができる。

サービス料は基本無料（同好会費のみ）で、ビジネス成立時の事業譲渡収益などにより回収する。これにより参加者は初期の費用を抑えて新しいビジネスに挑戦できる。

### ■サービスの概要

潜在的起業家（※1）は、同好会（サイドプロジェクト）を弊社内に立ち上げて、気軽な副業として新ビジネス立ち上げのマーケティング活動を実施。そのビジネスが成立する見込みが立った段階でそのビジネスを同好会メンバーが主体となった新法人に MBO（※2）する形で新事業を継承して起業する。



※1 潜在的起業家：今いる会社や家業を今すぐ辞めることはできないが、ビジネス成立の確度が高いのであれば挑戦したいと考える、高い理想や新しいビジネスのアイデアを持つ個人やチーム。

※2 MBO(Management Buyout)：M&Aのひとつの形で会社の事業をその事業を実施する人が買収することで独立する手法。

※3 リーンスタートアップ：トヨタ生産方式にヒントを得てエリック・リースが提唱したムダのない起業プロセス。

## ■このようなサービスをする理由

会社で働く人達は、新しいビジネスのアイデアを持っていても、それを実現するために現在の職を辞して活動することができない。それは、家族を養うために安定的収入が必要であったり、事業を一から立ち上げるためのノウハウがなかったりすることが大きな要因である。特にシード期と呼ばれる新ビジネス立ち上げの初期の段階では、ビジネスの将来性を見通すのが難しいことから、起業してもビジネスの方向転換や再投資が必要となることが多い。つまり、最初の一步こそが最大のハードルであると言える。

そのため、今いる会社にながら副業的に活動することができ、さらにはビジネス初期段階のリスクを抑えるリーンスタートアップ(※3)を取り入れた起業ノウハウを実践するサービスがあれば、この最大のハードルを乗り越えやすくなるのではないか。それが、このサービスを考えた第一の理由である。

第二の理由は、新ビジネスによる地方の活性化である。

地方においては、家督を継ぐ必要のある長男が田畑などの代々受け継がれた資産や家業を守るため、自分の夢や理想を持ちながらも、地元での就職を選択して暮らす人が少なくない。

また、リーンスタートアップなどの起業ノウハウは、若者向けには都会を中心に様々な教育機会があるものの、地方の中高年に対しては、それを支援する教育やサービスが少ない。

このような地方にいる潜在的起業家に対し、会社に居ながらにして起業することができるサービス「サイド新ビジネス」を提供し、新ビジネスへの挑戦の敷居を下げて新ビジネスの数を増やすことで、産業全般、特に地方発による産業振興につなげる。

なお、このサービスは、2021年11月12日(金)にANAクラウンプラザホテル金沢で開催される

「**Matching HUB Hokuriku 2021**」の弊社ブースにおいても紹介する。

## ※本件お問い合わせ先

株式会社グロースリード(水野) TEL: 076-249-0553 E-mail: [info@growthlead.co.jp](mailto:info@growthlead.co.jp)

株式会社グロースリード

新しいビジネスに挑戦する人たちを応援するコンサルタント会社。同郷・同世代の新ビジネス立ち上げに経験豊富な2人が立ち上げた石川県金沢市にあるシニア起業会社である

ホームページ: <https://www.growthlead.co.jp>