

野口 達哉 氏 TATSUYA NOGUCHI

株式会社ジョイクリエイト 代表取締役



企業情報

企業名：株式会社ジョイクリエイト

所在地：810-0072 福岡県福岡市中央区長浜1丁目2-6-705

業種：生活関連サービス業

資本金：400万円

従業員数：100名

活動エリア：福岡県、およびその他の近隣地域

取材日(令和6年1月25日)現在

解決を目指す社会課題

不十分な子育て支援環境、子育て問題

誰もが必要な時に
子育てのサポートを
容易に受けられる社会を目指す

誰もが必要なサポートを容易に受けられる社会を目指す。現在の社会は子育て以外にも様々なことが求められ、心の余裕がなくなっているように思われる。かつての日本がそうであったように、子育てが社会全体で支えられる文化の実現、仕事と家庭生活のバランスが取れた社会の構築が望まれる。

事業の概要

“顔が見える”派遣型ベビーシッター事業を展開

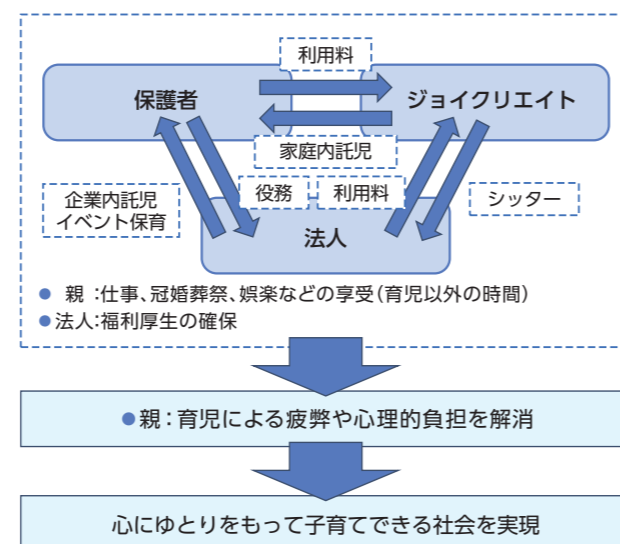
野口氏は起業前から社会課題の解決に取り組む団体を支援しており、その一つに児童養護施設関連のNPOがあった。そこで虐待を受けた子どもたちの話を聞き、当事者の置かれた理不尽な状況に憤りを覚えた。虐待の背景として、育児の負担を一人で抱え込み孤独やストレスに苛まれている人が多いとわかり、母親が育児以外の時間を持てるよう、ベビーシッター派遣を主要事業とする株式会社ジョイクリエイトを2014年に起業した。

同社は派遣型ベビーシッターサービス「ジョイシッター」を展開している。一般にベビーシッター事業は「派遣型」と「マッチング型」に大別される。派遣型は事業者が保護者とベビーシッターの間に立ち、保護者の要望に応じて自社で雇用するシッターを派遣する。自社でシッターを教育・研修するためサービスの質は高いが、高価である。一方でマッチング型はWEBを通じて、保護者と独立したシッターを直接結びつける。事業者はあくまでマッチングの場を提供するに留まり、シッターの雇用・教育や、派遣のオペレーションがないため低価格だが、ユーザーにとっては安心して託児できるシッターの見極めが難しいという欠点がある。また、派遣型では一般に初回はシッターを指名はできない(リピートで同じ人を指名することは可能)が、マッチング型では初回から指名できるという違いもある。「ジョイシッター」の大きな特徴は、派遣型でありながら、ユーザーが初回からシッターの写真やプロフィールを見て人となりを確認、指名予約できることだ。オペレーションを省力化してコストを抑えつつ、顔が見える質の高いシッターを派遣できる。これ以外にも、登録料や

入会金などが無料で、早朝や深夜を含め必要な時間帯だけ利用できる料金体系にするなど、ユーザーが気軽にベビーシッターを利用できるようなシステムにしている。

さらに同社はシッター向けの研修やマニュアル作成、仕組みの整備・アップデートを行う「保育ラボ」という保育士中心の組織を会社内に設置し、サービスと保育の質の改善に最優先で取り組んできた。また起業当初は、本部の目が届きやすい法人へのシッター派遣(社内託児やイベント保育)を中心として、慎重に事業を展開した。十分なノウハウと安全性が確保できた段階で、これを困っている家庭へ提供するためジョイシッターをスタートした。シッターを直接雇用しているのも、信頼できる人材を厳選するための仕組みである。

＜図表：ビジネスモデルと社会課題＞



社会課題への対応

サポート環境の充実により子育て世帯のストレスを緩和

同社が対応している社会課題は「不十分な子育て支援環境」である。核家族化や共働き世帯の増加、待機児童問題などにより、多くの家庭で育児に時間的・精神的なリソースを十分に割けなくなっている現状がある。ベビーシッター市場は成長しているが、登録料や会費、利用料金といった費用面の負担、面談や登録に時間を要するといった手間、リピート以外では指名ができないという不安感、サポート体制や安全性への懸念などから、依然としてシッター利用が十分に浸透したとは言い難い状況となっている。

同社はこうした保護者の不安に寄り添った仕組みづくりが進んでいる。信頼性については、顔や人となりを見てシッターを利用者が自分で選べるウェブシステムや、保育ラボによる安全確保と改善のための継続的な取組、シッターの直接雇用と本部の連携によるきめ細やかで手厚いサポート体制などの仕組みがある。また価格や時間的なハードルについては、予約のシステム化によるオペレーター削減、固定費用が抑えられた料金体系、深夜や早朝といった時間帯での対応などによ

り、必要な時に必要なだけ託児を依頼しやすい制度設計となっている。信頼性と金銭的・時間的なハードルを押し下げることで、より多くの人々が気軽にベビーシッターを利用しやすくなるよう事業に取り組んでいる。シッターの利用が増えることで、保護者は子育て以外の時間を確保できるようになり、育児による疲弊や心理的負担を解消できる。これにより、心にゆとりをもって子育てできる社会の実現を目指している。



低価格と高品質の両立をめざしたサービスを提供している

今後の展望

事業規模を拡大してより多くの家庭に支援の手を届けたい

同社は現在、家庭向けのベビーシッター事業に注力しており、受注の7割程度を家庭向けが占める。引き続き安全性の確保を最優先としながらも、今後は事業を拡大してより多くの家庭に同社のサービスを提供したい意向である。一方で、スキルがあり信頼できる人材

を確保するのは容易ではなく、採用をさらに積極化したい構えである。サービスを拡大することで、フィードバックによる質の向上にもつながることを期待している。「親が楽しければ、子どもも楽しい」をモットーに、必要な人に支援の手が届くような社会の実現を目指す。