

【新連載】

# コタツキーが行く！

## まだまだ伸びる！注目の介護事業所探訪

### 第1回 なんで私がベンチャー市場の立ち上げを?!



行くとよ！  
株式会社アグリマス代表取締役 小瀧 歩

東京都大田区池上。駅からほど近い住宅街にあるおよそ20坪少々の地域密着型デイサービス「東京マルシェ」。その経営を行なうのは、40歳まで金融機関や監査法人、証券取引所等異業種にて税理士として活躍していた異色のオーナー、「コタツキー」こと小瀧歩氏（空手の有段者でもあります）。本連載では、小瀧氏が介護事業に参入し現在のビジネススタイルを確立するに至るまでの個人史とそのプロセスを公開。さらに全国のユニークな介護事業者を訪問し、コタツキーならではの視点を通じその魅力を解き明かしていきます。

【編集部】

#### はじめに

金融業界の会社員時代、あることをきっかけに起業することを決意した私。といっても、これという武器ももっていたわけでもありません。自分の好きな分野、すなわち「農業」や「食」、「介護予防」など、「人の本物の健康に貢献できる事業を興そう！」という決心だけがありました。

そして会社を設立してから10年。現在行なっているのは「八百屋×ヨガ×介護予防デイサービス×インターネットTV局」を組み合わせたビジネス。2016年3月には厚生労働省、経済産業省、農林水産省の3省が連名で出版した通称「保険外サービス活用ガイドブック」にも国内30モデルのうちの1つとしてご紹介をいただいたので、目にされた方もいらっしゃるかもしれません。

おかげさまで現在は地域でも人気のビジネスをしたり、食事をする機会をもたせたり、コンサルタントとしては、まだまだ駆け出しではありませんが、所属する監査法人の看板のおかげもあってか、クライアントの経営者の方々には本当に可愛がってもらったものです。特に情熱溢れるベンチャー経営者とは、なぜかウマが合い、飲み誘っていただけるお付き合いもふえてきました。まだ世の中にないアイデアやビジネスモデルの創造を、少年のように熱く語る若き経営者たちに、私自身も心底あこがれるようになっていきます。

直接その彼と会って話をする。さらに場所を会社から新橋の焼鳥屋に移し、お互いの主張が段々にエスカレートしていききました。そうしたなか「そこまで言うのであれば、君がうちの会社に来て新しいベンチャー市場を立ち上げたらどうなんだ！」「わかった、そこまで言うなら、私がやってやる」。まさに売り言葉に買い言葉。税理士としてのそれまでの仕事を投げ打ち、取引所にて新興ベンチャー市場の立ち上げを行なうことになったのでした。

そんななかでも、この仕事の醍醐味と感じたのは、一流の経営者の方々と打合せをしたり、食事をする機会をもたせたり、コンサルタントとしては、まだまだ駆け出しではありませんが、所属する監査法人の看板のおかげもあってか、クライアントの経営者の方々には本当に可愛がってもらったものです。特に情熱溢れるベンチャー経営者とは、なぜかウマが合い、飲み誘っていただけるお付き合いもふえてきました。まだ世の中にないアイデアやビジネスモデルの創造を、少年のように熱く語る若き経営者たちに、私自身も心底あこがれるようになっていきます。

何となく「いつかは自分も起業してみたい」との思いをもちはじめたのはその頃からです。日本でもベンチャーブームが巻き起こり、東京証券取引所がマザーズを、大阪証券取引所がナスダックジャパンという新興ベンチャー市場を創設し、多くのベンチャー経営者が上場していくことができるようになった、そんなある日のことでした。

まだ若かった私は後先も考えず、ナスダックジャパンと提携をしていた大阪証券取引所に電話をして、この経緯と今後の方針について説明を求めました。たどり着いたのは当時の東京支社長M氏。電話で話すこと1時間、埒が明かないの

で直接その彼と会って話をする。さらに場所を会社から新橋の焼鳥屋に移し、お互いの主張が段々にエスカレートしていききました。そうしたなか「そこまで言うのであれば、君がうちの会社に来て新しいベンチャー市場を立ち上げたらどうなんだ！」「わかった、そこまで言うなら、私がやってやる」。まさに売り言葉に買い言葉。税理士としてのそれまでの仕事を投げ打ち、取引所にて新興ベンチャー市場の立ち上げを行なうことになったのでした。



現在本拠地とする「東京マルシェ」の事務所にて

#### それなら私がやってやる！

孫正義氏が中心となり創設したナスダックジャパンが「日本を撤退する」という記事が新聞に躍りました。このベンチャーブームの熱狂のなかで、一体何が起こったのか。実際は、上場する企業数が当初ナスダックジャパンが描いていた事

#### 小瀧 歩（こたき・あゆむ）

株式会社アグリマス代表取締役 税理士 神道自然流空手初段 1967年5月生まれ 早稲田大学商学部、亜細亜大学大学院法学研究科卒業。2000年 住友不動産、ソニー生命保険を経て、ブライズウオーターハウスコーポラスTAX部門にて税理士、株式公開コンサルタント。03年新興市場ヘラクレスの立上げに参画、ヘラクレス本部長に就任。06年度新規上場会社数・過去最高を達成。07年 弥生株の経営企画・内部統制・CSR担当 執行役員に就任。弥生株自体のM&Aプロジェクトの実務責任者、710億円のLBOを実現。08年 弥生株退社、「ライフスタイル・農業支援・地域活性化ビジネス」にて独立。（食品偽装後の）株式会社福グループへコンサルタントとして三重県伊勢市に赴任。東京に戻り、株式会社アインインターナショナルにてオーガニックコスメの専門子会社を立ち上げ、イタリア・トリノにてバイオダイナミック農法を実践する生産者とともに「アグロナチュラ」の開発、日本における直営店の展開、マーケティングに携わる。10年 農業生産者、地域支援を事業目的とする株式会社ハスクラブネットワーク代表取締役として独立。同年末、定時株主総会において社名を「アグリマス株式会社」に変更。13年1月、「東京マルシェ池上」を東京・大田区に開設。「産直八百屋」「ヨガ」「デイサービス」に介護予防プログラムの配信事業「健幸TV」をスタート。15年6月、中小企業庁「地域課題を解決する中小企業100」に選定。16年3月、厚生省、経産省、農水省「介護保険外サービス活用ガイドブック」に掲載。