



インターネットの大きな特長として、「情報の即時性（リアルタイムな情報を提供する）」が挙げられますが、「スタ」はこれを最大限に活用し、親と子の関係を守ることに努めるようになっています。これらのサービスは大変評判が良く、顧客の確保とともに、他の託児所と差別化につなげていっています。我が国における「マグハウス」の普及が進むにつれて、今後の評価は年々高まっていくでしょう。

### 異業種ネットワークこそビジネスチャンス

「マグハウス」の経営者である久保田桂子さんは、人材育成や地域活性化のコンサルタントとして全国を飛び回られていて、託児所を起業するいきさつについても、仕事を通じ、「子供は欲しいが、仕事を辞めたい」という悩みを抱えて産むことが多いと出会う。「安心して育児環境を一つにしたい」といいます。中でも、安くて子供を預けられる場所を探しているという声も聞かれます。桂子さんは、子供を預ける場所を確保し、安心して子供を預けられる場所を提供したいと考えています。桂子さんは、子供を預ける場所を確保し、安心して子供を預けられる場所を提供したいと考えています。桂子さんは、子供を預ける場所を確保し、安心して子供を預けられる場所を提供したいと考えています。

### 親のネットワークづくりが課題

子育てには悩みごとや苦労がつきものですが、特に初めの子育てには、一人で悩まずに、周りのママたちと情報交換をすることが大切です。桂子さんは、子供を預ける場所を確保し、安心して子供を預けられる場所を提供したいと考えています。桂子さんは、子供を預ける場所を確保し、安心して子供を預けられる場所を提供したいと考えています。桂子さんは、子供を預ける場所を確保し、安心して子供を預けられる場所を提供したいと考えています。

