デザイン演習Ⅴ

徳島　泰

社会企業について

・学齢はいくらでもロンダリングできる

　働きながら大学へ(経験を持って学びに行く)

・普通の仕事なら学歴はいらないが、何か大きなことをしようと思ったとき、学歴が必要だと思ってロンダした。

　◎学歴があると

　　・高額なお金が借りやすい

　　・優秀な人をスカウトしやすい

　　・有名な人に話を聞いてもらえる

◎企業のメリット

　・歳をとってから会社をクビになったら人生詰む問題を回避

　・ひどい上司にあたって不幸になる問題を回避

　　　勤め人は仕事相手を選べないが、起業すると相手を選べる

　・死ぬほどしんどい仕事を回避など

企業の種類

・スタートアップ(難しいけど、やっている人が少なく、収益が大きい)

・ベンチャー

・スモールビジネス

・個人事業主・フリーランス(簡単で限られた収益)

　　→ユーチューバーなどは登録者などを伸ばして収益を広げていく

ソーシャルイシューによってすべき起業の種類は変わる

◎街に飲食店が少ないから、若い人が立ち寄りやすいカフェやバーを作りたい

　→個人事業

◎高齢者の交通手段のために、仲間内でコミュニティーバス会社

　→スモールビジネス

◎台風の時に田んぼの様子がわかるシステムを

　→ベンチャー

高額な開業資金・開発資金を得るためには、経営の高いスキルが必要

エンジニアを雇っても指示を出すために、自分にも知識が必要

でかいネタ→金がかかる→古くなったらかちがなくなるから無駄になる

　→急がなければいけない(スタートアップ)

開発費をあまりかけない事業はリスクが少なく、自分のペースで行えて、長く続けは信用も得られる

社会問題を解決することはお金をかけないと解決できないからスタートアップをやるしかない

徳島さん

・フィリピンでは栄養不足で糖尿病になる人が多い

・そのせいで足を失うと職も失い、家族ごと貧困になってしまうが。月収が少ないから義足も変えない

・通常４０万する義足を４万円でフィリピンに販売

　　→仕事ができるようになる

・一か月かかっていた製作期間が３Dプリンターを使って最短一日になり、独自開発のプラスチックを使って安く提供

・コロナ禍で帰国を余儀なくされてから、リモートで患者さんの足を現地のスタッフがスシャンして、日本で製作して送る

お金を集めるのが一番しんどい

・大量の事業計画書の作成

・会社へのプレゼンを何度も

製作で開発しなければいけなかったもの

・製作用のソフトウェア

・専用の３Dプリンター

・専用のプラスチック

・製作方法

初めに試しに出力し、一度はいてもらって、痛いところ、緩いところ、足の長さなどを修正して完成

起業してわかったこと

・サラリーマンにはサラリーマンの辛さがある(主に精神面)

・起業は起業で辛さがある(主に体力面)

・どっちもしんどいし、どっちが楽とかではない

・どっちもうまくやれば儲けられるし、逆もしかり

起業すると

・とりあえず何をしても生きていける自信がつく

・自由を感じられる

35歳くらいを過ぎると、基本就職できないし、バイトもまともにできなくなる

　だから

35歳くらいをすぎると、どんな状態でも怖くて会社を辞められなくなってしまう

起業すると誰かを助けると同時に、自分も助けることができる

起業を自分の人生の選択肢の一つに

タイムマネジメント

GTD→ソフトを活用してタスク管理

協力戦

なんでこの人はできないんだって思うのではなく、これくらいできなくても仕方ないよと思うようにする(これくらいできるだろうという気持ちから入らない)

プレゼンの勉強を美術大学で学んだ

　→デザイナーはプレゼンまでが仕事

勇気より、合理的に起業のほうがメリットは多かった

常に冷静に客観的に自分を見るようにする。

(本)アイデアの作り方

SNSやファブラボで仲間探し

文化人類学的なフィールドワークをしたかった

株式会社ヘリテージ

齋藤健一

社会起業家とは

社会の課題を、事業をつかって解決しようとする人

Good aging for life 好きなものと、ずっと。

永く

偏愛ビジネス

異常に愛した趣味を貫いている人たちでメディアビジネス

ブランドを中心に本を作って売る(元)

＋集める、作る、買う売る

SNSやYouTubeをしたり、会員制であったり、イベントを開催したりなど

1. あなたがやる意味＝あなたらしさ

100回電話をかけて仕事をもらう

あなたらしい事業って何だろう？＝あなたが過去やり続けてきたこと

やり続けられること

　　　　　　　　　　　　　　　　あなたが未来でもやり続けられること

1. 事業開発

人って未来にお金を出す

未来の自分に投資

する

社会の課題をテクノロジ―に持っていく

1. 事業の作り方

調べれば出てくる

事業を作るって？

＝商品・サービスの対価をもらう

＝買ってくださいって言ってお金をもらえるか

安くても買うと言ってもらえることが大事

いきなり大きな事業計画は厳しい

100人連れてきて５人買ってくれれば勝ち

売れるから作るのではなく、売りたいから作る

会社を作る＝同じ事業目的で集まる

起業する＝【新しい】事業目的

未来の世の中に足りないものを今作って売るのが起業家の仕事

好きなことを見つけるには

2日間だけ好きなことだけする

その中で時間とかお金とか気にせずにやりたいとおもったことが好きなこと

自分が不便だなって思うことがビジネス

お金を出した経験がないと人はお金が出しにくいから、周り見てお金を出しているものをビジネスにする

死の谷を乗り越えるために

耐え、スピードが大事

メディアビジネスは低コスト

ハードウェアは高コスト

直接交渉・取引

泥臭いことをして苦労をしながらコストを下げた

新しいものを作るのに資格が必ず必要なのか

マニュアル通りにできる方が大事

フィールドワークをすることで政府の数字ではわからないことに気づけて、需要の割合が確信でき、自身が持てた

出版は流通を考える

本でほしい人、デジタルで読みたい人

メリハリ

キャッシュフロー

現金を持っていれば、つぶれない

困ったときに助けを求められる人を作っておく

ベンチャーはなんでもできる人が欲しい

大企業は足りないところを補える人が欲しい

人にいいって言われること、人に求められること

人から褒めてもらうことをやっていった

自分の持っている才能の中で、人の役に立てること、人に感謝されることがモチベーション

多様性がないと感じることを悪いことだと思う必要はない

流通の使い分け

やりたいことを嫌いにならずに続けられるコツ

嫌いになれなくなるまで続ける

ひとつの仕事を最後までやらなければいけないことはない。

その仕事を一生懸命やることで何かしらスキルは身に就くし、クオリティも上がるし、で次につなげればいい

重要なものは絶対にやる

タスクをブレイクダウンする

経営者は孤独

会社のために従業員に嫌がられることもやらなきゃいけない

会社がうまくいっていないときは従業員にとって嫌な決断もしなければいけない

人のところを一番優先タスクにする

自分の会社のことは自分でどうにかするしかない

他者の社長と話していても、それぞれの会社で内情は違うもので、根本的な解決は自分しかできない

徳島さんから

キャッシュフローの作り方

齋藤さんから

できるだけシンプルなビジネス

自分が本当にやりたい事業

実際に起業できるように