2年後期デザイン演習Ⅴ・Ⅵ　第1講　ゲストスピーカー

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　株式会社ユーブローム　柴田未央

起業＝どう生きるかの選択肢の一つ

受動的我慢と能動的我慢

起業するうえで本当に大事なこと＝マインドセット

　　　　　　　　　　　　　　　　　失敗は悪いことではない

　　　　　　　　　　　　　　　　　オープンマインドでいる

　　　　　　　　　　　　　　　　　外に出る・たくさんの人に出会う

失敗ではない。他の人から見ればそうかもしれないが、成功までのプロセスであるという捉え方が存在する

失敗談　とにかくお金が集まらない

企業に所属すると、自分のやりたい新規事業をするには多くの時間がかかるし、自分のやりたい事業内容と異なる業種に配属されてしまうかもしれない。だから起業を選んだ。

「challenergy」（会社名）　　　　台風水素社会

1. 課題に向き合う

　課題＝問題を解決するためにやるべきこと。

　こうなりたいと思う未来＝正解・不正解はない

　・自分ごとにする

　　様々な課題が取り沙汰されているが、それは本当に自身が感じている課題？

　　人は自分ごとではないことには本気で取り組まない。

　・個人の問いと熱を起点にする

　　「みんな」ではなく「個」の熱を起点として深化させた問いを持っていること。

・ビジネスを作るための一歩

2．

　　　・誰もが研究者になれる

　　　・言葉には力がある　自分の言葉を作り、人の心に残す

　　　・ビジネスとは

ビジネスの基本は「ありがとう」を集めること。

ビジネスを作るための要素

1. ターゲット　その人はどんな課題を持っているのか
2. ソリューション
3. 商流　どうやってソリューションを届けるのか
4. ビジネスを続ける方法　どうやって続けますか？

ヒトを集める

　実現したい夢を明確に語り、泥臭い一歩を共に踏み出せる仲間を得る

モノを集める

　「ど真ん中」の技術や研究者はいない

　新しいことをやろうとしているのに正解を持っている人はいない

　仲間と共に必要なものを創っていく

カネを集める

　持続可能な仕組みを考えると必ずお金が必要になる

　夢の実現は1階のチャレンジだけでは終わらない

　チャレンジが持続可能にしていくためにお金が必要となる

プレゼンテーションの基本

　自分の考えを伝え、相手の行動を引き出す

どんな時でもプレゼンテーション

「意図的かつ偶発的」これが重要。

話すこと・書くことが本当に重要

「不可逆」を相手に植え付ける