未来組織の**起業**を疑似体験しよう

大学講義「起業論 II」

2019.09 ～ 2019.12

学習院大学 経済学部経営学科 特別客員教授　斉藤 徹

©2019 Toru Saito

はじめの一歩、なにをする？

©2019 Toru Saito

講義のテーマ

学習院営科4年、冨田真由美(トミックス)です。私、今「グラフィック・レコーディング」にめちゃハマってます。いろいろ考えたけど、結局内定先もお断りして、起業することに決めました。

もう善は急げ。学生時代にお小遣いやバイト代をコツコツ溜めていた貯金130万円をつぎ込んで会社を創業！かかった設立経費は30万円。手持ち資金100万円で「株式会社イーゼル」代表取締役に就任したところ。これからいろんな企業に向けて「グラレコ」をサービスするための拠点です。お兄さんのアドバイスにしたがって軌道にのるまで給与はなし。人生賭けてがんばってみます。

ちなみに、いま月1-2件(5万円/件)ぐらいのペースでお仕事いただいてます。でも、もっといっぱい絵を書きたい。幸い両親と同居で、学校の単位も全部とっちゃったから、できるかぎり全力投球しちゃうぞ。フルタイムじゃないけど仕事が多いときに手伝ってくれる仲間もいるしね。これからは経営学科で勉強したことを活かして、お客さんをどんどんつくらなくっちゃ。商売の基本は「マーケティング」って習ったもんね。よーし！　って、ところで私、なにから始めればいいんだっけ？

© 2018 Toru Saito

1 あなたならどうする？ 自己紹介とともに チームで作戦を話しあってみよう（10分）

© 2018 Toru Saito

2 質問タイム（5分）

3 アクションを考えるためのヒント（10分）

アクションを考えるためのヒント

パパの意見 … 大企業のエリートサラリーマン。新規事業開発部長

起業しちゃったの！知らなかった。。。まじか。
どこかに就職して、デザイン学校とかに行きながら個人事業で、みたいな道が堅実なんだけどな。
まあ、我が子だ。それならそれで応援するよ。

「グラフィック・レコーディング」ってやつは、たまにイベントとかでリアルタイムに書いてるあれか。
まあ、話してる内容をリアルタイムに「見える化」するっていう着眼点は面白いし、時代を捉えていると思うよ。

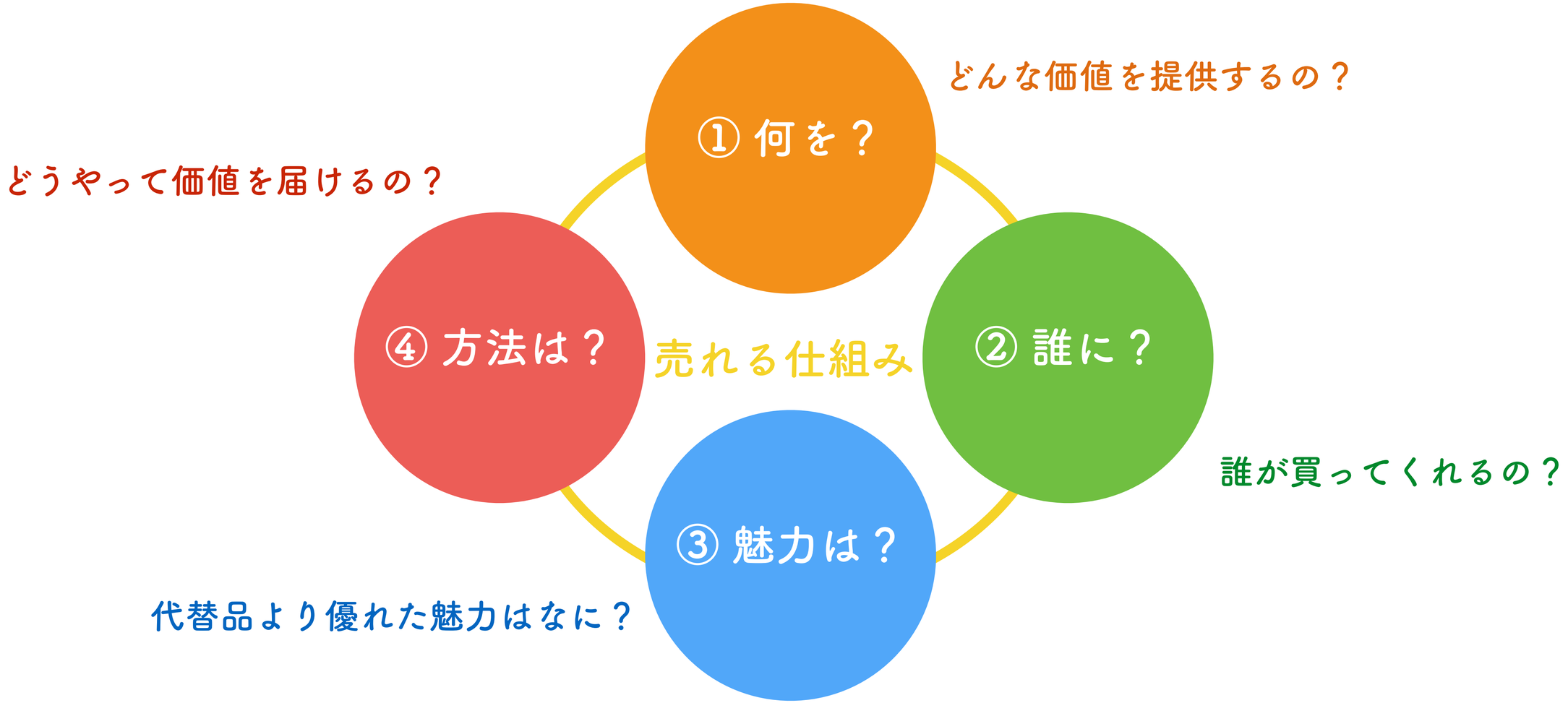
で、どうやって売るの？
経営学部で勉強したんじゃないの？

じゃあ、まずはこの本「ドリルを売るには穴を売れ」を読んでごらん。
マーケティングの基礎が書いてあるよ。

© 2018 Toru Saito

アクションを考えるためのヒント

マーケティングとは「売れる仕組みづくり」



© 2018 Toru Saito

アクションを考えるためのヒント

叔父の意見 … 小さな会社を起業し、倒産危機も経験した苦労人

おお、そうか、そうか。その大胆さは親父をはるかに凌いでるな。頼もしいよ。
したいサービスは「グラフィック・レコーディング」って決まってるのか。
なるほど、であればファンをつくることから始めるのはどうかな？

真由美は学生なんだから、その強みを活かすことだね。
知り合いがやってるイベントとかにどんどん出かけていって、ボランティアで書いちゃえばいいんじゃないかな？
そして、そこで知り合った人たちとのご縁を大切に育てること。

信用を築くには時間がかかるんだ。少なくとも一年、普通は三年ぐらいは地道に実績を積む必要がある。
ただし、自らの信用が足りないときでも、人様の信用をお借りすることはできる。
人の紹介とはそういう意味なんだ。そう思うと、その人が築いてきた信用に傷をつけないように頑張れるよね。

紹介していただいたら、有償でも無償でも、めいっぱいの情熱と笑顔でチャレンジすればいい。
真由美は大丈夫。僕はいつでも応援してるからね。さあ、今から人に会いに行っておいで。

© 2018 Toru Saito

アクションを考えるためのヒント

兄貴の意見 … 米国に留学して仲間とベンチャーを創業。技術系役員

まじで創業したんだ！個人事業主でも良かったんだけど、気合入るから会社化もありかもね。
ほう、おやじと叔父さん、なかなかいい意見いうじゃん。わりと同意見だね。

ただ、最新の理論もなかなか役に立つから、勉強して実践してみたらどうかな？
真由美のケースでは、提供したいサービスがある程度決まってて、ユーザーも幅広そうなので
わりと新しい考え方なんだけど「ジョブ理論」あたりから始めるのが良さそうかな。

大切なことは視点を売り手から買い手に移して、ユーザーを深く理解する習慣をつけること。
顧客視点で、理想の体験を考え、サービスを考え、さらには組織まで考えることだね。

え、みんなにいろんなこと言われて、どれからすればいいかわからない？
なんだよ。頼りないな。起業家は自分で自分の道を切り開く職業だぞ。
お前、もう起業したんだから、自分の頭で考えてみ。

© 2018 Toru Saito

アクションを考えるためのヒント

ジョブ：顧客の抱える、片付けるべき仕事

- **ある特定の状況で人が成し遂げたい進歩**を「**ジョブ**」と呼ぶ
- **消費**とは「**ジョブ**」**を片づけようとして、特定の製品やサービスを「雇う」こと**である
- どんな「ジョブ」を「雇う」かは、**人が置かれた状況**によって左右される
- 「ジョブ」には、**機能的な側面**だけでなく、**感情的な側面**、**社会的側面**がある

置かれた状況：　「朝、自宅から車を運転して、長い時間かけて会社にいく途中」
機能的なジョブ：「小腹がすいたから朝食に何か食べたい。片手が持てて、車を汚さないもの」
感情的なジョブ：「長く退屈な通勤時間に、ちょっとした楽しみがほしい」
社会的なジョブ：「ミルクシェイクを飲んでいる姿を同僚に見られると少し恥ずかしい」

© 2018 Toru Saito
参考: クレイトン・M・クリステンセン著「ジョブ理論」

4 チームで作戦を考えよう（20分）

© 2018 Toru Saito

チームで作戦を考えよう

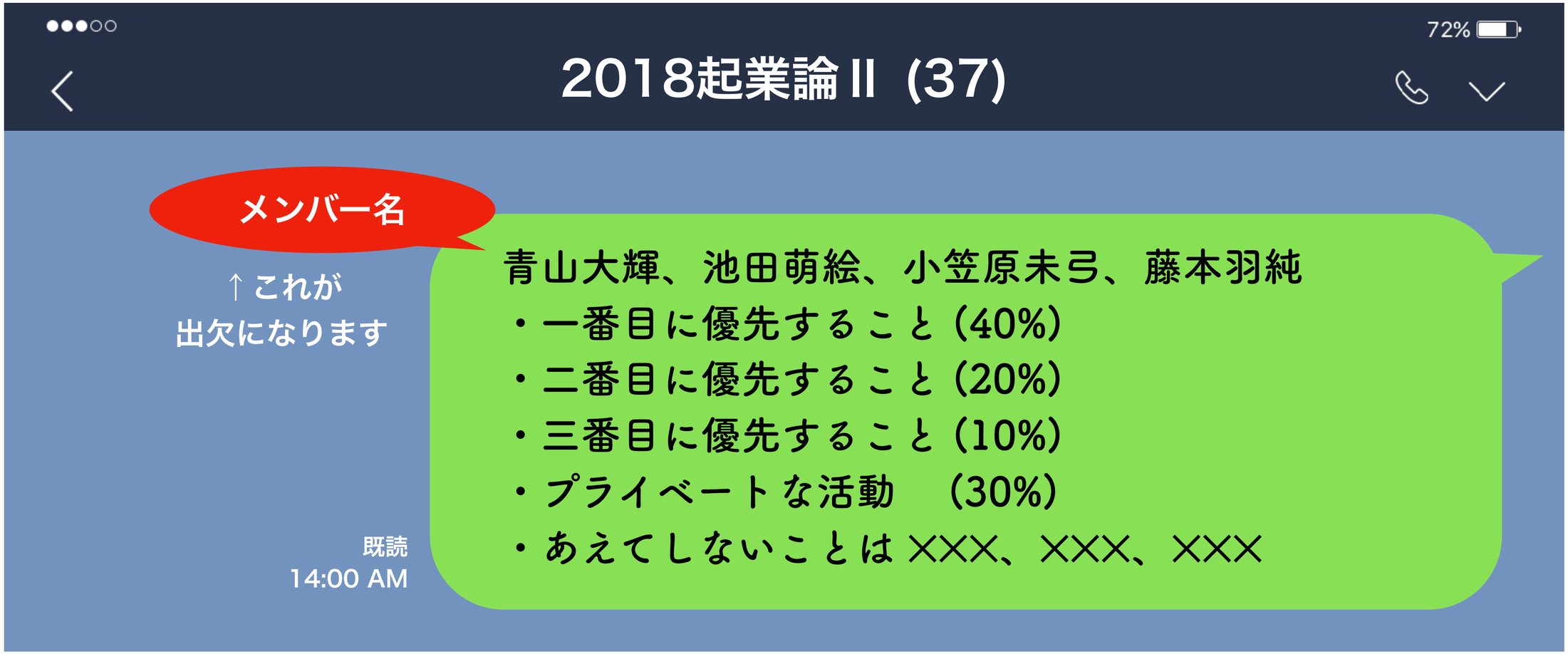
はじめの一ヶ月、あなたならどうする？
行動計画を考えてみよう。

具体的にどういう行動をとる？
優先的にすること。あえてしないことはなに？
可処分時間の配分(%)も、超ラフに考えてみよう。

(20分後、各チームに発表してもらいます)

© 2018 Toru Saito

「推奨アクション」をLINEグループに投稿してね（15分）



これは標準フォーマットだけど、クリエイティブな投稿や絵文字も大歓迎😄

ただし、必ず制限時間内に投稿してね！

© 2018 Toru Saito

5 クラスで意見交換しよう（30分）

クラスで意見交換しよう

自分たちのアイデアとはどう違う？

それはどんな知識や価値観の違いから来ているのだろう？

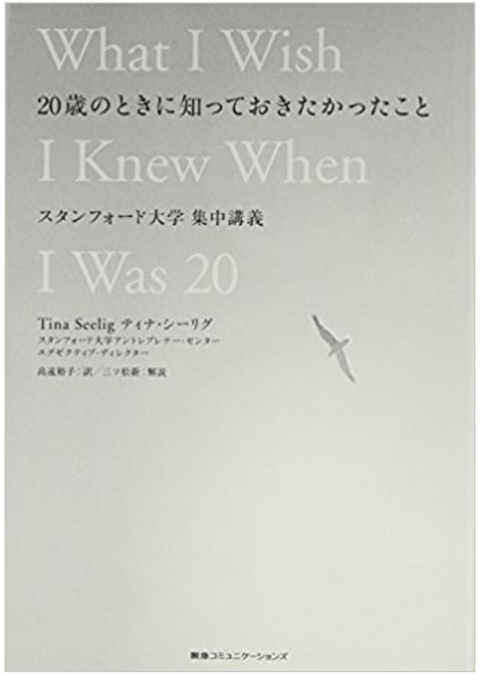
新しい発見はあった？

© 2018 Toru Saito

6 私はこう考えました（5分）

学習の成果

いろいろ学んでいるときに、この本に出会いました。



書かれてあった内容が、私自身の心に刺さりました。

© 2018 Toru Saito

学習の成果

学校では、教室のドアは閉められ、机と椅子は教師に向かって固定されています。
学生は、あとで試験に出ることがわかっているので、熱心にノートをとります。
教科書を読んでおくことが宿題として出され、熱意ある学生は黙々と予習します。

しかし、大学を出てからの生活はこれとはまったく違います。
社会にでれば自分が自分の先生であり、何を知るべきか、情報はどこにあるのか、
どうやって吸収するか、自分で学び、自分で考えるしかありません。

実社会は、出題範囲が決められずに、どこからでも出される試験のようなものです。
ドアは大きく開かれており、何か問題にぶつかれば、身の回りの資源を利用できます。
ただし「正しい答え」は一つだけではなく、どんな問いにも答えは何通りもあります。
社会では失敗が許されます。実は失敗こそ学習プロセスの重要な一部なのです。

要するに、社会は学校とは似ても似つかないところなのです。

© 2018 Toru Saito
出典。ただし一部筆者が要約：ティナ・シーリング著「スタンフォード集中講義 ～ 20才のときに知っておきたかったこと」

学習の成果

そうだ。失敗なんかない。

人生にあるのは「学習と成長の機会」だけなんだ。

だから、自信を持ってチャレンジしていこう！

© 2018 Toru Saito

学習の成果

三人の師匠の意見、すごく参考になったし、推薦書籍も読みました。
パパと兄貴は同じこと言ってて、顧客視点で「売れる仕組み」をつくることが大切だと感じました。兄貴の方が新しい理論ってだけかな。
叔父の話は営業の真髄だと感じた。ありがたいな。進め方も決めました。

1. 最初にユーザーを深く理解するために「片付けるべきジョブ」を考える（5%）
2. 人に会い、グラレコしに出かけて行き、実際のユーザーの声を聴く（40%）
3. グラレコの先駆者たちのイベントに出かけて学ぶ。ご挨拶する（10%）
4. 経験を重ねながら、ジョブをもとに「売れる仕組み」を考える（10%）
5. 参考図書を先輩たちに聞き、いっぱい勉強する（15%）
6. プライベートも大切に。友だちや家族と充実したときを過ごす（20%）

うん、なんかやる気に満ちてきた。明日からがんばります！

© 2018 Toru Saito