

事例報告: 余暇時間を利用した事業創出スキルの獲得

～ 好きな事を、好きな仕事にするためのステップ ～

飯島清高^{1*} 川村大輔¹ 前田耕一¹
Iijima Kiyotaka¹ Kawamura Daisuke¹ Maeda Kouichi¹

¹ おおた fab グリーン部

¹ Ota-fab Green-club

Abstract: Everyone wants to "do what they love, in a job I love," but the reality is harsh: 35% of the companies that have created businesses are in the red. In this case study, we report on a case in which an individual acquired the skills to create a business on a low budget while controlling risks in order to "do what I loves, in a job I loves".

1 はじめに

「好きな事を、好きな仕事にしたい」と誰しも考えるが、事業創出した企業のうち 35% が赤字と現実は厳しい [1]。本事例研究では個人が「好きな事を、好きな仕事にする」ために、リスクをコントロールしつつ低予算で事業創出のスキル獲得した事例を報告する。

2 背景

2.1 事業創出を求める社会情勢

日本の経済成長率は他の主要国に比べ緩やかである。このため政府は新規事業の創出を後押ししている。しかし企業もその社員も事業創出をうまく進められないことが多い [2]。

2.2 企業による事業創出の取り組み

企業は既存事業が堅調のうちに事業創出の取り組みを始めるが、既存事業と新規事業のバランスに悩むことになる。両事業の組織が近いと新規事業が既存事業に阻害を受け、逆に遠いと既存事業を疎かにする弊害がある。そこで企業はスタートアップ企業の M&A を成長戦略に組み込むことで、事業ポートフォリオを構築する [3]。

2.3 個人が事業創出するための備え

企業が事業創出に取り組む中、個人も社員として事業創出を求められることは多い。しかし新規事業が既存事業を上回る収益を見込むことは難しい。そのため既存事業に従事することが個人として合理的であり、事業創出のスキルが上がらない。

企業が事業ポートフォリオを構築し新規事業と既存事業を併存させるように、個人でもポートフォリオを構築することで、戦略的な成長性を得ることができる。現業を大切にしつつ、個人の余暇時間を事業創出のスキル向上にあてることで、社内の事業創出また退職後の起業に備えることができる。

3 事業創出に必要なスキルの獲得

「好きな事を、好きな仕事にする」のが目的であるから、自身の興味ある分野をテーマにする (4.1 節)。また新規事業はスモールスタートとなるので、事業全体を少人数で運営することになり、事業を俯瞰する能力が必要となる (4.2 節)。さらに自身に不足する技能を学ぶことも貴重な経験となる (4.3 節)。

4 スキル獲得の実際

本研究で行ったスキル獲得をテーマ選定・事業俯瞰・技能習得の 3 つの観点で事例報告する。

* E-mail: green@smls.link

4.1 テーマ選定

スキル獲得は知識だけではなく実践が重要である。テーマはメンバーの興味のある「ガジェット」と「野菜」を入り口にした。最初に「野菜栽培ロボットによる作業の効率化と収穫量の増大」を検討したが、すでに実現されており、室内で植物を愛でる「インテリアグッズ」に方向性を変え、試作を重ねながら最終的に「マグカップ植物栽培キット」を開発・販売することとした [図 1]。



図 1 テーマ選定

4.2 事業俯瞰

製造業は一般に価値を付加させる工程を経て最終製品を出荷する [図 2]。このバリューチェーンを俯瞰し、チェーンが切れないようにリスクを回避する。販売のリスクとして①万が一製造できなかった際の返金、製造のリスクとして②製作時間を抽出し、最大値を見積もった。最大で 1,310 個販売したことを想定し、①返金額が 330 万円、②製作時間が 545.8 時間であった。返金額は許容範囲内であったが、余暇時間での製作に 545.8 時間は許容でできなかった。そこで用意する 3D プリンターを 10 台に増やすことでリスクを許容範囲にコントロールした [表 1]。

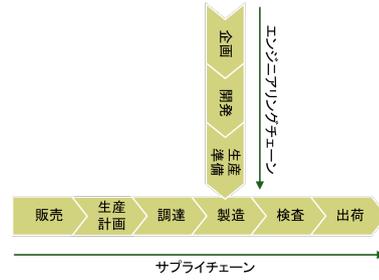


図 2 製造業におけるバリューチェーン

表 1 最大リスクの見積り (1,310 個を想定)

リスク項目	1 個あたり	最大リスク
返金額	2,530 円/個	3,314,300 円
製作時間	25 分/個	545.8 時間→ 54.58 時間 3D プリンター使用

4.3 技能習得

バリューチェーン [図 2] から不足する技能の充足、得意な技能の活用を考えた。

4.3.1 不足している技能: 技術開発・販売開拓・広告宣伝

自身の技能向上を基本とし、指導は FabLab のコミュニティで懇意にしている経験豊富な知見者をお願いした。その際、クラウドファンディングの売上から指導料をお支払いすることができた。

技術開発 差別化できる技術が不足

→ 紹介いただいた富士砂礫を用い、実験を繰り返すことで高い発芽率を実現した [図 3]。



図 3 差別化できる技術

販売開拓 少額商品を全国に届ける販路が不足

→ ネット販売の指導をいただき、新商品の先行販売を得意とするクラウドファンディングを選択し販路を確保できた [図 4]。

広告宣伝 商品性をアピールできる写真撮影技術が不足

→ 背景を気にせず商品をマグカップで隠していた写真が、商品を引き立たせる背景に商品を綺麗に見せる写真をご提供いただいた [図 5]。



図4 販路の確保



図5 商品を引き立てるイメージ写真

4.3.2 得意な技能: 開発・生産

メンバーが得意とする開発・生産の技能は多いに活用した。効率的な実験で得た最適な設計を、FabLab の設備 (3D プリンター) を使い量産した [図 6]。



図6 製品の量産

5 スキル獲得の結果

5.1 想定通り得られたこと

興味のあるテーマを選ぶことで余暇時間だけでクラウドファンディングをやり切ることができた。必要経費を売上と相殺することで、少ない支出でスキルを獲得することができた [表 2]。

表 2 収支

収入	クラウドファンディング売上	48,600 円
支出	材料費	24,237 円
	販売経費	76,400 円
収支		▲ 52,037 円

5.2 想定外に得られたこと

経済の 3 層構造に気づくことができた [図 7]。これまで会社員としてマクロ貨幣経済に参加し、本活動で「未発売の新製品」をテーマとするコミュニティ貨幣経済に参加することができた。ここは手に入れにくい物が流通する高付加価値な世界だった。

さらに作り手交換経済に参加できた。生産活動を通じて信頼した者同士が、生産物と知恵を相互に交換できる世界であった。本活動のなかでも、物販イベントの閉幕後に生産者同士が自慢の品を物々交換や情報交換を行えた。信頼関係がなければ手に入れることができない貴重な物が流通する、濃縮された世界である。今後も活動を継続し、創発的な作り手交換経済に参加し続ける。

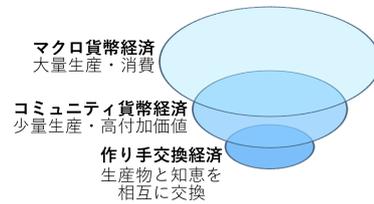


図7 経済の 3 層構造

6 今後の活動

次のテーマに「出版」を据えて執筆を開始した。クラウドファンディングの経験をノウハウ本として電子書籍とオンデマンド印刷書籍として上梓する。個人として盤石な現業と、「好きな事を好きな仕事にする」新規事業で構成される、強固なポートフォリオを構築する。

謝辞

貴重な発表の機会をくださった名古屋工業大学 白松先生、親身にアドバイスをくださったおた fab の皆様に大変感謝いたします。

参考文献

- [1] 日本政策金融公庫 総合研究所:2023 年度新規開業実態調査,(2023)
- [2] 中小企業庁: 中小企業白書,(2017)
- [3] 経済産業省: 大企業 × M&A に関する調査報告書