

武蔵野美術大学ソーシャルクリエイティブ研究所

2021 年度

クリエイティブ・スタートアッププログラム報告書

Creative Startup Program 2021

Creative Startup program 2021

ソーシャルクリエイティブ研究所について

本学は、社会問題の解決や新たな人類価値の創出を目的とし、ソーシャルクリエイティブ研究所（RCSC）を設立しました。本研究所では、激しい環境の変化や未来が予測しづらい現代が抱える課題を、企業、地域、行政、教育の壁を越え、領域横断的に取り組み、ビジョンとプロトタイプを研究提案していきます。

クリエイティブ・スタートアッププログラムについて

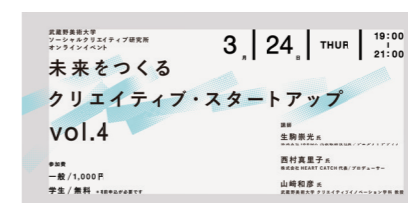
近年、高度化・複雑化する諸課題に対し、ビジネスという手段で取り組むことで、社会問題の解決や新たな人類価値を創出するソーシャルアントレプレナー（社会起業家）が活躍していますが、起業の過程においては、デザインやアートの重要性が謳われています。

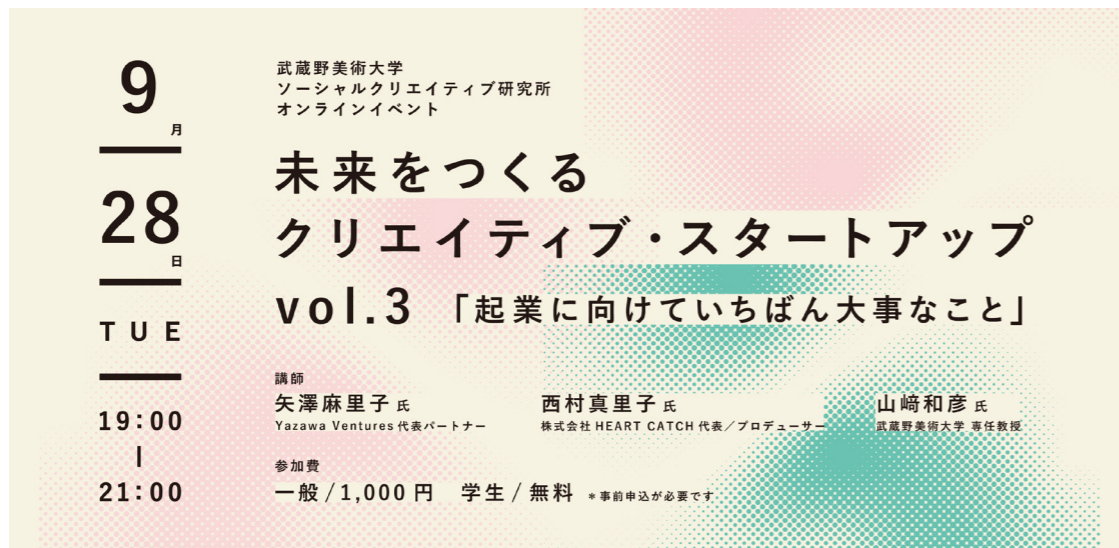
本プログラムでは、起業・スタートアップのフィールドで活躍できる美術大学ならではの人材の育成を目的とし、講師やメンターからの実践的なアドバイス、参加者同士の交流等を通じて事業計画のブラッシュアップを図り、アイデア創出にとどまらない、実際の起業までを目指しました。

第2回目となる今年度のプログラムは10月から12月の約2ヶ月間かけて行われました。計5回のプログラムの中で講師を招きレクチャーを受けながら参加者たちは自らのプロジェクトをブラッシュアップしてきました。

Schedule

- 8/24 エントリー開始
- 9/10 エントリー終了
- 9/17 1次書類審査 通過者発表
- 9/28 2次審査 オンラインイベント内での2分間プレゼン
未来をつくるクリエイティブ・スタートアップ vol.3
「起業に向けていちばん大事なこと」
- 10/1 2次審査 通過者発表
- 10/26 プログラム開始
 - 10/26 第1回 前提講義
 - 11/12 第2回 ゲスト：嶋田匠氏
 - 11/26 第3回 ゲスト：三木アリッサ氏
 - 12/8 第4回 ゲスト：林龍平氏
 - 12/21 第5回 ゲスト：矢澤麻里子氏
- 12/21 プログラム終了
- 3/24 オンラインイベント
「未来をつくるクリエイティブ・スタートアップ vol.4」
プログラム参加者によるプレゼン





未来をつくる クリエイティブ・スタートアップ vol.3 「起業に向けていちばん大事なこと」

2021年9月28日、未来をつくるクリエイティブ・スタートアップ vol.3「起業に向けていちばん大事なこと」というオンラインイベントが行われました。

武蔵野美術大学では、2019年度にソーシャルクリエイティブ研究所を開設し、社会に役立つデザインの研究と実践を開始しています。その活動の一つとして、起業・スタートアップのフィールドで活躍できる美術大学ならではの人材育成プログラムや普及活動に力を入れています。

今回は2021年度クリエイティブ・スタートアッププログラムの開講に向けて、ベンチャーキャピタル「Yazawa Ventures」代表の矢澤麻里子氏をお招きし、レクチャーをしていただきました。また、2021年度「クリエイティブ・スタートアッププログラム」の参加希望学生による選考会を兼ねたプレゼンテーションの後、教員2名と矢澤氏も交えたディスカッションの機会を設けました。

はじめに

本学クリエイティブイノベーション学科教授である山崎和彦教授が、美術大学でスタートアップを支援する重要性について昨年度のプロジェクト事例を交えて語りました。

クリエイティブ・スタートアッププログラムでは、「社会がよくなることを目指す」、「働き方を

クリエイティブに」、「クリエイティブをビジネスに」、という3つを目指して学生たちと起業に向けた実験や講義を行います。

2021年度のクリエイティブ・スタートアッププログラムでは、これからの働き方の提案、これからの働き方の実験、これからの働き方の実践をしてもらいたいと山崎教授は語りました。

そして、クリエイティブに必要なのは「実験」を重ねることであり、そのために必要なのは圧倒的なプロトタイプであると参加者に語りかけ、そのチャレンジに期待しているという言葉で締めくくりました。

「起業に向けていちばん大事なこと」 矢澤 麻里子氏 (Yazawa Ventures 代表取締役)

次に、本日のゲストである矢澤麻里子氏から「起業に向けていちばん大事なこと」についてお話いただきました。

矢澤氏はニューヨーク州立大学を卒業後すぐに起業にチャレンジするも、上手くいかず日本に帰国しBI*・ERP*ソフトウェアのコンサルタント・エンジニアとして従事していました。

中学生の頃からITに興味を持ち、今後ITが世界を変えていくんじゃないかという思いからITの業界で働いていたという矢澤氏。しかし、仕事が楽しい反面で自らが起業し失敗した経験を鑑み

て、本来自分がしたかったこととは何だっただろう？と問い直すようになったといいます。

また、矢澤氏は「起業は世界を変える」、と語りました。社会を変え日本がもっと良くなるためには、スタートアップ・起業家をもっとたくさん生まれないといけないと考え、起業家を増やす仕組みを作っていきたいという思いから、ベンチャーキャピタルの存在に気づきそこにチャレンジしたといいます。日本やアメリカでVC（ベンチャーキャピタル）、アクセラレーターにて経験を積んだのち、自身の妊娠・出産のタイミングやもっと世界にインパクトを出していくためにはどうしたら良いのかと考え、2020年末にYazawa Venturesを立ち上げました。「働く」に関わるスタートアップにシードから投資することに特化したファンドをつくり、また日本初の女性単独GPとして立ち上げから注目を浴びました。

*BI・・・Business Intelligence の略

*ERP・・・Enterprise Resources Planning の略

なぜ、「働く」に関わるスタートアップへの投資を行うのか？

スタートアップはユーザーの課題を解決することに繋がるからです。そして、そのスタートアップに投資をするということはユーザーの幸せを作り出すことであり、そうすれば社会が幸せになり、事業者、投資家、矢澤さん自身も幸せになることができるという矢澤氏は語ります。

また、女性の働くという課題を解決したいという思いがあるといいます。働きたくても様々な制限により働けない女性たちが、働きやすく稼ぐことができる社会を作ることができれば、女性の活躍と一人当たりのGDPの引き上げが可能になる。そうすることで社会を変えたいという思いを軸足に、「働く」に関わるスタートアップにシードの段階から投資をしているそうです。

起業に向けて大事なこと、の前に・・・

起業といっても、様々なやり方があります。自分の手の届く範囲で小さく事業を興し、目の前のお客さまの課題を解決しようとするスモールビジネス。短期的に大きく成長していくスタートアップ。組織の中で新規事業を立ち上げていく、もし

くは組織からスピンアウトして起業していくなどの方法です。

スモールビジネスでは、売るものと売り上げが予想できるため銀行などから資金の貸し付けを受けやすいです。スタートアップでは大きなビジョンに対して技術がまだ完成していないという事例も多く、銀行からの資金調達が難しい場合があります。そのため爆発的な成長を期待する投資家から資金調達をするに向いているという特徴を持っています。

スタートアップではVCを通して資金調達した時に、VC側から事業を大きく成長するように求められます。スモールビジネスとして、少しでも売り上げが出ればいい、自分が生活できるくらいの売り上げでいいと考えていたにも関わらずVCからの言葉で出資を受けてしまい、自分が考えていた規模以上の事業の成長を求められて困ってしまう、というケースも存在するといいます。

そういった事が起こらないように、自分が目指すのは一定の売り上げや事業ができれば良いと考えるスモールビジネスなのか？世界に大きくインパクトを与え大きく成長するスタートアップなのか？という、投資家との目線合わせを意識しておくことが起業前に大事になると語りました。

起業する際、何を意識すべきか

起業するときには、起業家（チーム）と事業（モノ・カネ）のふたつが大切だと矢澤氏は語ります。誰がやるのか？何をやるのか？この2つについてブレイクダウンして解説してくれました。

<事業において大事なこと>

①目線を上げる・大きな夢を描く

→どの山に登るのか？

→海外の事例など、徹底的なリサーチ

事業を大きくしていくことは課題を抱える人をより多く助けることができると考えることができます。そうした時に、日本国内だけに留まらず海外にまで目を向けてリサーチを行なって欲しいのです。学生の起業家だと目線が小さくなり100億や1000億の想像をすることができません。しょうがない事ではありますが、インターネットなどでリサーチする事で理解することができるようになるといい、大きな規模を想定したり、リサーチ

を怠らない事が重要だと語りました。
また、ピッチの際に「まだ誰も解決してない課題なんです。」や「競合がいらないです。」という言葉をよく聞くと、これはトラップだと言います。なぜなら、解決する人がいなかったのではなく、みんなが挑戦し上手くいった可能性があり、それは法律が壁になっていることもあります。この面についても、リサーチをサボらず、見ないようにしない事が大切なのです。

②逆算して、今何をやるのかを定義

→解きたい課題のために、ソリューション、バリユーポジション、戦略、戦術、財務、人事、法務などを逆算して考えることが大切です。

③やる！！！！

→早く失敗する。アイデア・PFF・PSF・PMF など、素早く検証していく。
これに関しては、学生の起業家は真摯に取り組む人が多いと言います。反対に、一度働いたことがある人やビジネスを経験した人は、いかに効率的にできるかという考えが先行してしまったり、失敗することを恐れて考え過ぎてしまったりするようです。しかし、シードの0→1において、効率的にできることは無く、とにかくやるしかない。早く失敗することが大切で失敗を恐れず素早く検証していくことが大切だと語りました。

<起業家として大事なこと>

①言語化・数値化・ストーリーテリング

→起業家はやろうとしていることを色々な人に理解してもらわなければいけません。その為に、言語化やビジュアライズによって分かりやすく伝える事や数値化によって事業の規模を理解してもらうことが求められます。

②計画力、実行力、分析力（PDCA）

→何が良くなかったのかを分析し、すぐに改善していくことが重要です。

③人間力 & 折れない心

→巻き込み力・責任感・約束を守れるか・誠実さ・真摯さ・楽観力
起業家は多くの人から評価され成長していかねばいけません。裏を返せば、やればやるほど人間力が鍛えられていきます。約束を守れるかとい

うのは、他人との約束はもちろんのこと、自分との約束を守れるかも大切だと言います。スタートアップは、最初は誰からも信頼されていないところからスタートします。約束を守り、誠実に、真摯に取り組むことで関わってくれる人たちの信頼を獲得していかなければいけません。
そして、どうにもならない状況やストレスを抱える状況が多くある中で、事業が大きくなればなるほど、解決しなければいけない課題も大きくなり、抱える責任も大きくなります。そのときに、全力でエンジンを踏みながらも、心が折れないように自分を客観視しながら進んでいく事ができる楽観力も大切だと語りました。

さいごに

さいごに、Apple の創業者であるスティーブ・ジョブズの“Stay hungry, stay foolish.”という言葉を紹介しました。スティーブ・ジョブズは、自分が立ち上げた Apple からクビにされた経験があります。その時のことを振り返り、ジョブズはシリコンバレーから逃げ出したいほど恥ずかしかったと語っています。

ただ、それを乗り越えたときに自分の直感や好奇心に従ったことでピクサーを作る事ができたのだと言っている。矢澤氏も、ジョブズのこのエピソードを辛いときに思い出し奮起していると言います。どんな時も自分のやりたいという心に従い、信じていることを疑わずにやり続けることが重要だ。と語り講演を締めくくりました。

2021 年度 クリエイティブ・スタートアッププログラム選考会

今回のイベントは、矢澤氏からの講演に加えて、10 月から武蔵野美術大学で開講されるクリエイティブ・スタートアッププログラムへの参加者を決める2次選考のためのプレゼンテーションを行いました。今年の8月から学部・学年不問でムサビ生に向けて募集を開始し、2次選考ではクリエイティブイノベーション学科、映像学科、基礎デザイン学科、デザイン情報学科、視覚伝達デザイン学科の学部生と大学院生、計13名が1人あたり2分間で自らの事業やプロジェクトのアイデアをプレゼンテーションしました。

前半で講演をした矢澤氏に加え、プログラムの講師となる山崎和彦教授（クリエイティブイノベーション学科教授）と西村真里子氏（株式会社

HEART CATCH 代表／プロデューサー）が審査を行い、学生の発表を受け、矢澤氏、山崎教授、西村氏の3人がコメントしました。

矢澤氏

———全体を通してすごく面白かったです。いままで、多くのピッチを聞いてきましたので、前に聞いたことのある事業と近いとか、マネタイズが難しそうだなと思うものもありましたが、一方で可能性の塊だなと感じたものもいくつかありました。

もう一つ大きな特徴だなと思ったのは、皆さんプレゼンのデザインがすごく綺麗です。他の大学のピッチなどを聞くと資料は箇条書きのものが多くですが、すごく UI としてデザインが綺麗だったのでポテンシャルを感じ取ることができました。

山崎教授

———今回嬉しかったのは、学部1・2年生が挑戦してくれたことです。そして、それがどう次のステップに行けるのかが鍵だと思います。

西村氏

———皆さん、自分の課題や自分がなぜこれやりたいのかというところから向き合って、自分ごと化した上でのアイデアを持ってきたのがすごく説得力がありました。

矢澤さんの前半のお話でも言っていた起業家に必要な力の中でも、ストーリーを伝えるために言語化やビジュアライズすることでインパクトがあるピッチになっているなと思って聞いていました。

ディスカッション・質疑応答

西村氏

———矢澤さんに質問してもいいですか？
矢澤さんの話を聞いて、人間力とか折れない心はとても大事だなと共感しました。事業を進めていく中で、自分のアイデアをブラッシュアップし形になってきた…けどそこから先に進まないとか、折れそうなタイミングってこれから先たくさんあるじゃないですか。そういう時、どのように克服していけばいいですか？

矢澤氏

———色々な方法があると思いますし、その中で

も一番は自分との対話ですかね。対話といっても、パソコンに書き出す人もいれば、手書きで書き留める人もいます。でも、いちばん良いのは色んな人に相談する事だと思います。

出資をさせていただいてるスタートアップでも定期的にミーティングをしているんですが、上手くいかなくなってくると段々と私にも会いたくなくなってくるんですね。事業のこと突っ込まれてあれが出来ていないとか、全然プロダクトが進まず投資家から詰められるのが怖くて、投資家や他の経営者と会いたくなくなってくるんですが、むしろそういう時こそ色んな人にたくさん会って相談することで、自分の中で無理矢理にでも解決していくことができるようになっていくんじゃないかなと思っています。

参加者からの質問を求めるも、声がなかなか上がらないなか、矢澤氏が参加者の皆さんに語りかけました。

矢澤氏

———皆さん、なんでも良いので質問して大丈夫ですよ。質問じゃなくても、感じた事でもいいと思います。持論ですがこういうときに起業家は前のめりな方が良いと思っています。

余談ですが、日本でこういった講演をするとき質問する人って少ないと思うんですけど、海外に行くと全然違うんです。ビックリしたのは、イスラエルでイベントに登壇したとき、こっちが喋っているときにガンガン入って行って、「こう思いました。」って言うんですよ。笑

なので、気になったことをどんどん聞くのは大事だと思いますよ。

ここで学生から質問の手があがりました。

学生

———矢澤さんも西村さんも起業されてると思うんですけど、どういったタイミングで「よし！起業しよう。」と思ったのか、自分の思いから事業化に変わる瞬間はどのようなところにあったのでしょうか？

矢澤氏

———私自身は、ずっと独立したいなと何となく思っていました。でも、今すぐやりたいと言う気持ちはなかったんです。前職では、CEO として良い給料を貰いながら、イノベーションを起こす

ぞ。みたいな良さそうな仕事をしてはいたんですが、自分が本当にやりたいことってこれだけ？と考えたときに違和感があったんですね。じゃあ、自分がファンド立ち上げるときの良いタイミングっていつだろうと考えていたら、たまたま妊娠したんです。

そこで更にいつやろうと悩んだんですけど、出産や子育てのことでタイミングを延ばすくらいだったら、どうなるかも分からないしやりたいと思ったときに、できるだけ早くやろうと考え、出産する1ヶ月前に前職を退職して、出産後半年で起業しました。出産して半年とか1年の人がファンドを立ち上げるって、相当クレイジーな事だったと思います。だって、預かるお金が億単位ですから…もし上手くいかなかったら一生かけても返せない金額だと思います。でも、5年後10年後に後悔するくらいだったら、今やろうと思ったのが私のタイミングでした。

学生

———すごくかっこいいです！

西村氏

———私はマーケティングやブランディングをしていたんだけど、すでに有名なものをブランディングすることが面白くなっちゃったんだよね。その時に、全く無名のもので、ゼロからブランドを作っていきたいという思いが出てきて、誰かの力を借りないで自分の手でやってみたいという好奇心で起業しました。

矢澤氏

———やっぱり、一歩踏み出すと「やらなきゃ！」って前に進むしかなくなるんですね。

西村氏

———そうそう！後悔もするんだけどね。あ〜なんで辞めちゃったんだろうって。

矢澤氏

———後悔することもあるんだけど精神力がついていくと思うんで、思ったことはなんでもチャレンジしてみるのがいちばんだと思います。

学生

———私の事業では人を集める事があるので、コロナ禍が重要なタイミングになるなと考えています。現状では、コロナ禍であることを利用して進

められるよう計画をしています、コロナ禍が収まるタイミングを逃しちゃいけないなとも思っています。

そういった面で色々悩んでいることがあるのですが、これからビジネスを立ち上げるときにコロナ禍をどこまで考慮すべきなのか、色んな観点からお話を伺いたいです。

矢澤氏

———タイミングはバッチリだと思います。世間的に皆さん自粛を続けて、人に会いたくなっていると思うんです。もちろん、まだ時間はかかると思うんですがこのタイミングでしっかり仕込んでおいて、解禁されるものが増えてきたら一気にお客さんを取りにいけることができると思うので、そこはすごく重要だと思います。

ただ、それがどこまで続くのかっていうのは見極めなきゃいけません。

ユーザーが一時的には増えるかもしれないけど、それがずっと続くと思てはいけないのでその先も見据えることが求められると思います。

まとめ

この他にも、参加者からの質問に答えていただき今回のイベントは終了しました。

今回、矢澤氏には「起業に向けていちばん大事なこと」というお話をさせていただきました。矢澤氏はイベントの中で、「精神論になってしまうけど、前に進まない時にはやっぱり折れない心とか楽観視できる力が必要になるし、やりたいと思ったらやる力が必要なんです。」と語ってくれました。

今回の参加者の中にも、やりたい事があるけど、どう進めていけば良いのか分からないし、お金もないし、リスクのことを考えて前に進めないでいる人が多くいると思います。

そんな人たちに、矢澤氏の起業を決めたタイミングの話や起業家を支援する立場での経験の話など、背中を押してくれる言葉が多くあったと感じています。

まずは、友人に話をしてみるだけで何かが変わるかもしれない。と感じさせてくれるお話でもあり、その反面でアイデアを客観的に見るためのリサーチの重要性なども語っていただいたことで、これから何かを始めたいと考えている人にとって実りのある時間になったのではないかと思います。

テキスト：若狭風花

Creative Startup Up program 2021

● 講師紹介



山崎 和彦 氏 武蔵野美術大学 クリエイティブイノベーション学科教授

京都工芸繊維大学卒業後、クリナップを経て、日本 IBM にてデザイナーとして製品、ソフトウェアからサービスまで多様なデザインとコンサルティングを担当、日本 IBM ユーザーエクスペリエンスデザインセンター長（技術理事）、千葉工業大学デザイン科学科 / 知能メディア工学科教授、2019 年 4 月より武蔵野美術大学教授。



西村 真里子 氏 株式会社 HEART CATCH 代表 / プロデューサー

国際基督教大学卒。日本 IBM で IT エンジニアとしてキャリアをスタート。その後、アドビシステムズでフィールドマーケティングマネージャー、バスキュールでプロデューサーを経て 2014 年に株式会社 HEART CATCH 設立。ビジネス・クリエイティブ・テクノロジーをつなぐ“分野を越境するプロデューサー”として自社、スタートアップ、企業、官公庁プロジェクトを生み出している。

● レクチャー紹介

第一回 エフェクチュエーション理論

株式会社 HEART CATCH 代表 西村 真里子 氏

第 1 回目は、講師である西村真里子氏からエフェクチュエーション理論の講義が行われた。これからスタートアップを進めていく中で大事になる、「小さな実験」に取り組むことの大切さとその方法論について講義した。

1. Bird in Hand ～今手元にあるリソースから始める～
2. Affordable Loss ～許容可能な損失額を設定する～
3. Crazy Quilt ～協力してくれる人を増やしていく～
4. Lemonade ～偶然の出来事を活用する～
5. Pilot in the Plane ～コントロール可能な部分に集中する～

また、学生たちには第 1 回目に向けて事前課題が出され、自分が生み出したい「もの（サービス・プロジェクト）」の競合にあたるものはなにかリサーチをする。リサーチを踏まえ、自分にしかできないものは何か？考える。改めて自分の企画のなかで自分がパッションを感じるところがどこか？について発表を行なった。

第二回 スタートアップとコアキナイ

ソーシャルバー PORTO 嶋田 匠 氏

1 人目のゲストである嶋田匠氏は、株式会社リクルートキャリアに新卒で入社後、副業として事業を開始。自身が会社で働きながら感じた「やくどころの無さ」という経験から、みんなが居場所を感じられる世の中をつくりたいという思いを根底に持ち事業を進めている。

嶋田氏は大きく分けて 2 つの事業に取り組んでいる。1 つ目はみんなが「よりどころ」を感じられる社会を目指した、「みんなが場を持てる」を実現するソーシャルバー PORTO というプロジェクト。このプロジェクトは大学時代に嶋田氏が行っていた無料相談所という活動から着想を得たという。

2 つ目は、みんなが「やくどころ」を感じられる社会を目指した、「コアキナイ」プロジェクト。「コアキナイ」プロジェクトは、個人のらしさを活かした無理のない大きさの商売を通じて自然な「ヤクドコロ」を感じてもらうためのプロジェクトである。コアキナイをつくるための少人数ゼミの開催や、コアキナイを育てるためのコミュニティづくり、コアキナイをするための場所提供などを行っている。

自身の経験を起点に自然で草の根的な社会づくりに取り組んでいる嶋田氏の講義は、美術大学で自身のらしさに向き合いながらスタートアップに取り組む学生の刺激になる講義になったのではないだろうか。

第三回 TAM と成長性

Cashi Cake inc. CEO 三木 アリッサ 氏

ロサンゼルスで「日本の伝統を世界に」というビジョンを掲げ、フードテックの会社を経営している。1992 年に NY で生まれ、アーティストとして受賞歴も多く活躍する母が、ビジネスで苦戦している姿を見て、アーティストや職人が経済的にも豊かになるような世界をつくるべく起業家を目指す。

単価が安くても高く売れる、自分の手でできる分野、TAM（獲得できる全体の市場規模）と成長性、ビーガン、サステナブル、そして、日本との組み合わせ。これらを繋げたのが和菓子だったという。当時、和菓子作りの経験がないアリッサ氏は、YouTube を見て和菓子作りを研究、多くの実験をものすごいスピードで繰り返し、アメリカでのテストマーケティングを行いながら投資家から資金調達し 2019 年 11 月に「MISAKY.TOKYO」をロサンゼルスでローンチ。

スタートアップを始めるときの落とし穴は、「思い」だけが先行してしまうことだと語った。スタートアップの根本は「どう儲けるか」である。儲からなかったらそれはスタートアップではなくスモールビジネスであり、投資家がいる以上はお預かりしたお金を何十倍にして返さなければいけない。そのために重要なのは TAM と成長率である。スタートアップを目指すならば、自分の思い描くビジョンを持ちながらも、投資家に成長性と事業の大きさを見せることで勝負しなければいけないと語った。

第四回 金融の地産地消

株式会社ドーガン・ベータ 代表取締役パートナー 林 龍平 氏

住友銀行、シティバンク、エヌ・エイを経て、2004 年ドーガン参画。主にベンチャー支援業務に取り組む。これまでに約 35 件の投資を行ったほか、起業家支援のためのシリコンバレー型コワーキングスペース「OnRAMP」を開設、九州の起業家のコミュニティ形成支援を行っている。

「付加価値の高い「新産業」の創出を通じて、地方を豊かにする」をミッションに九州で活動している林氏。地域のお金で地域を活性化するために、イノベティブな企業を多数生み出し、優秀でイノベーション気質ある人材が定着する多様性のある雇用機会を地方で実現することをビジョンとして持っている。

全国でも地方を拠点に置く独立系ベンチャーキャピタルの存在はごくわずかで、地方でベンチャー企業を起こすことに圧倒的なメリットがあるわけではない。しかし、メリットがない一方で地方での起業に目立ったデメリットもなく、今あるデメリットをドーガン・ベータが担うことで、地方というフィールドは投資機会溢れるフィールドになると語った。誰もやっていないから出来ないと決め付けるのではなく、誰もやっていないからこそやるのが事業の機会を生んでいくことを講義の中で学生たちに伝えた。

第五回 最終発表

Yazawa Ventures 代表取締役 矢澤麻里子 氏

最終回となる第 5 回では、これまでの講義を通して自らのプロジェクトをブラッシュアップさせてきた学生たちによる最終発表が行われた。ゲストに Yazawa Ventures 代表取締役の矢澤麻里子氏を招き、投資家として総評をいただいた。

ビジネスの視点に縛られすぎていない着眼点や発想の独自性が美大生の良さだと語った。スタートアップを始める時には、自分自身の原体験を掘り下げていく WHY ME?(なぜ私がやるのか)が大切であり、それがこのクリエイティブ・スタートアッププロジェクトに参加している学生には出来ている。しかし、それがマーケットにどう繋げられるかはまだこれからだと語った。そのためには、自分と似たような感性を持つイノベーターと話をし第三者の視点に立ち自身のプロジェクトを客観視することや、現状の事業を一度よくあるビジネスモデルに落とし込んでみてベンチャーキャピタルに話をしてみるなどの試行錯誤が必要だと語った。

Something to eat with

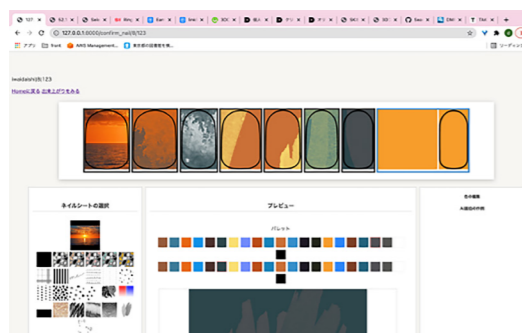
岩井 大志 造形構想研究科 クリエイティブリーダーシップコース 修士1年

concept

一人一人が自己表現できるツール・メディアの提案。現在の日本は、画一的な教育・働き方が当たり前とされ、人の持つ個性を無視した社会システムになっている。その結果、今の社会システムと協調するような個性（コミュニケーション能力、単純作業能力、など）のみ評価され、お金の換金することのできない個性は表に出てくることがほとんどない。もっと人々は多様で、隠れた個性の交換によって自由に生きることができるのではないかと考え、個性に対して値付けを相互にし合える CtoC のプラットフォームを提案した。



プロトタイプ①



プロトタイプ②

change

・自分のやりたいこと（譲れないこと）がビジネス（スタートアップ）ではなく、「社会に対する問いかけ」＝アートであることを自覚した
・自分のビジョンを社会に伝える際、どのような形であれば受け入れられるのか、当初とは異なる表現方法を検討することができた
・自分がなぜそのプロジェクトに取り組んでいるのか、何度も聞かれることによって明確になった
・投資家や「大人」からの視点でのフィードバックを受ける・見るによって実現性や市場性以外の視点を知ることができた（ex. 直観的に面白いと感じるか？、自分にしかできないことか？など）

その後、クリエイティブスタートアップのプログラムの中で、市場性・社会に受け入れてもらえるか、などの点で再度同様の視点でのソリューションを検討し、単に個性という「コト」の交換ではなく、個性の反映された「モノ」の交換の方がよりビジョンを具体的に社会に対して伝えることができるのではないかという思いに至った。そして、ネイル・アクセサリ・食器の領域において、人々が自由に個性を表現し、共有できるデザインツールを開発、提案した。（中でも食器の領域におけるデザインツールを「Something to eat with」として最終提案した。）

プロジェクト中に実施したこと

- ・プロトタイプ①作成（個性に対して値付けを行う CtoC ツール）、説明資料の作成
- ・プロトタイプ②作成（自分で撮った景色をネイルに変換することができるツール）、説明資料の作成
- ・プロトタイプ③作成（自分でアクセサリをデザイン・販売できるツール）
- ・プロトタイプ④作成（自分で食器をデザイン・販売できるツール）、説明資料の作成

next

元々、自分のビジョンを社会に問いかけるために、ビジネスという手段を使って表現しようと考えていたが、自分のやりたいこと（伝えたいこと）とビジネス的な成立をいかに両立することができるのか、という点で悩みながら中途半端なソリューションを提案してしまっていた。クリエイティブスタートアップの中で出会ったさまざまな人と壁打ちする中で、自分のビジョンに対して向き合い、表現方法を模索し、自分が本当にやりたいと思える社会への問いかけの方法を探ることができた。

プログラムの中でいくつかプロトタイプを作成してきたが、今後も自分がやることは変わらない。いかに社会に対して問いかけを行えるかをものを作りながら考えていく。アートを追い求めることは最終的にビジネスへとつながる可能性がある。結果的にスタートアップになっていることを目指していきたい。

じたくキャンプ

～無意識の防災をデザインする～

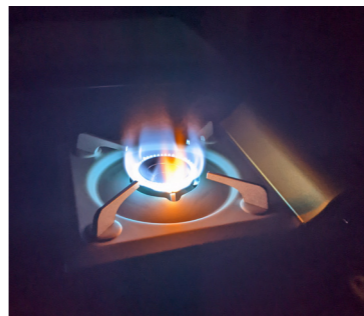
上田 哲也 造形構想研究科 クリエイティブリーダーシップコース 修士1年

concept

近年日本では自然災害が多発し、各地で甚大な被害が出ているにもかかわらず、なぜ人々は防災準備を行わないのか？私は現在勤務している保険会社で毎年恐ろしい自然災害の対応を行なってきているが、これらの経験を活かし、人々の命を守るためにこの課題に取り組んでみようと考えました。

先行研究を調査した結果、「正常性バイアス（自分は災害に遭わないという先入観）」が防災準備の進まない原因になっていることが判明しました。防災を意識させてしまうと正常性バイアスが働くことから、「防災を意識しない行動が、結果として防災につながる」手法をデザインしようと考えました。そのプロトタイプとして考案したのが「じたくキャンプ」です。

じたくキャンプでは、家庭にカセットコンロ、ガスボンベ、ランタン、非常食セットを提供し、自宅で楽しみながら擬似的なキャンプを行ってもらうことで、無意識に防災対策が行われることを目指します。さらに月額課金で、非常食セットを提供することで、定期的に非常食を入れ替えるローリングストックも実現したいと考えています。



トライアル写真

change

まず今回のプログラムに参加するにあたり、「自身が人生を賭けて為すべきことは何か」を徹底的に考え抜けたと思います。過去の自分の経験や、関心があることを洗い出したことで、このプロジェクトを考案できたと感じています。
メンターの皆様から毎回示唆深いメッセージを頂戴することができ、その都度プロジェクトを考え直すきっかけを頂けたと思います。特にゲストの皆様からは、実際にスタートアップに関わっている経験から大変有益なアドバイスを頂きました。例えば、当初本サービスは to C（個人向け）を想定していましたが、to B（法人向け）の方がスケールするのではないか？とご指摘頂き、to B にピボットしました。

next

2022 年度の社内スタートアッププログラムにエントリーして、サービスの実現を目指します。優勝すれば、法人化して資金も調達できるため、それまでに案の内容をブラッシュアップしたいと考えています。具体的に実施したいこととして、①キャンプ用具メーカーとのディスカッション、②プロトタイプのトライアル、③魅力的なプロダクトデザイン（カセットコンロ等のプロダクトデザイン、実施マニュアル作成等）、④共感してくれるメンバー集めを考えています。



自宅キャンプポスター

プロジェクト中に実施したこと

- ・先行研究論文レビュー
- ・昔の防災方法や、各地の伝統的な防災手法の調査
- ・じたくキャンプのトライアル（自宅で実施）
- ・友人5名へのインタビュー（プロダクトマーケットフィットの確認）
- ・問屋・卸の専門サービスに登録して、カセットコンロやガスボンベなどの必要商品の原価を調査してフィージビリティを確認

ハコロ・プロジェクト

瓦田 紗希 造形構想学部 映像学科2年
 亀川 ふみか 早稲田大学
 峯川 領子 早稲田大学



concept

演劇の「ハコ」を考える

プロジェクト。

コロナ禍をあえて生かした演劇として「アクリル板演劇をしたい!」と考えた有志たちにより発足。発足後はアクリル板演劇に限らず、展示会場やデザインフェスタ、川原等、様々な場所で演劇をすることをコンセプトに活動。現在は演劇における「ハコ（劇場）」を再検討するプロジェクトとなっている。

プロジェクト中に実施したこと

2021年11月5日

・デザインフェスタによる公演



change

どこかの場所に出かけて演劇

をやる、という特性を生かし、「その場所の人たちと共働して制作する」という案をいただきました。また、このプロジェクトの問題点は、お金の回収が難しいところにありましたが、公演そのものでお金を回収するのではなく、どこでも演劇ができるという技術を研究し、それを「売る」という考え方もいただきました。簡単には実現が難しいかもしれませんが、きちんと詰めて実現すれば、継続することが可能な回収方法だと思いました。いずれも自分たちだけでは思いつかない発想で、ぜひとも実現したいと考えています。

next

上記でいただいた「その場所の人たちと共働して制作する」ため、人が普段働いている場所への企画の持ち込みを考えています。具体的にはプラネタリウムや商店街などです。また、企画を打つ際に必要となる十分な力を持った仲間を集めるため、長期的に実験的な舞台装置や脚本を使った、自由参加型のワークショップを開催しようと考えています。



おどろukai

森廣 優空 造形構想学部 クリエイティブイノベーション学科1年
 山本 ひかり 造形学部 彫刻学科2年
 長尾 朋佳 造形構想学部 映像学科2年

concept

「おどろukai」は定期的に

武蔵野美術大学の中で開催されます。身体から始まる対話を楽しむ空間です。それぞれが自由に持ち寄った音や気持ちなどを元に、暗闇で自分をさらけ出していきます。必ずしも喋る必要はなく、むしろ自らの人間的な部分をさらけ出したからこそ、その空間は平等になり、心で話す対話が巻き起こると考えています。さらけ出している時はとにかく気持ちが良

く、そこから素敵な深い関係が生まれる場所を作っています。そして期末限定イベントとして「昇華しようかい@おどろukai」を行います。これは期末の週の最後の放課後に行います。長時間自分の時間を費やした自分の一部と言える作品。だけど講評が終わった瞬間行き場がなくなります。だからしょうがなく捨てる。そんな虚しさを少しでも減らすべく、私は作品昇華の場を設けることにしました。持ち込まれた作品に対して参加者それぞれが身体的に反応していき、作品と身体が混ざり合います。身体を動かすとき作品は原動力となり、制作者も自分の作品が主人公になれるというのは気持ちの良いことだと思います。そして作品が昇華され、供養されてからお別れを告げることで、ただ捨てるという虚しい行為を、想い出になるような空間と共に昇華します。



プロジェクト中に実施したこと

2021年12月7日

武蔵野美術大学内の課外センターでチームメンバーの山本と長尾と一緒に「おどろukai」を行ってみました。それぞれが音を持ち寄り、順に流しながら自由に動き回った。暗闇だからこそ恥ずかしいという感覚も薄まり、広々と動き回れることが心地良かった。振り付けや動き方など、何も決めずに頭の中も空っぽで始まるこの会だが、時々他の人と近づいた時にコラボレーションが起き、動きがシンクロしたり身体と身体が交じり合うことで、何だか団結しているように感じ、心の繋がりが深まったように感じた。一度やってみることで色々な可能性が湧いてきて、また自分の身体のことでも知ることができる良い機会であった。



change

私は元々武蔵美生のためのお家「MAUNCHI」を作りたいと考えていた。目的は「おどろukai」と同じで対話が生まれる空間が欲しいというものであった。私は「これだ!」と思ったら突き進んでしまう性格だが、MAUNCHIには色々な余計な要素やリスクが含まれていることにこのプログラムを通じて気づかせてもらった。そこで必要な要素だけで、自分にしかできなくて、かつ自分がすぐにも実行できることを考えていった結果「おどろukai」が生まれた。このプログラムは頑固な私の思考回路に、「本当にそれなの?」という問いかけをしてアイディアを生まれ変わらせてくれた。

next

今後は、4月から学校が始まるので「おどろukai」を定期的に開催していきます。沢山の人を巻き込み、対話を生み出し、素敵な人の繋がりを増やしていけたらなと思っています。他にも学校だけでなく、他の空間でも「おどろukai」を開催していくことも考えています。

私が、温かい人の繋がりが大好き人間なので、このプログラムで培ったことをバンバン生かして、これからも色々な方法で温かい人の繋がりを増やせるよう試行錯誤していきます。

DUNK FOR NIGHT STUDY FOR MORNING - ナイトクラブでの教育事業展開 -

吉田 梨桜 造形構想研究科 クリエイティブリーダーシップコース修士1年
テイ ウシン 造形構想研究科 映像・写真コース修士1年
DJ AKIYOSHI NIGHT CLUB DJ
GARTON NIGHT CLUB Advisor



concept

家庭環境が悪くて学校に行けなかったり、家に帰る事が憂鬱で夜の街で遊んでいたという原体験からのアイデアで、現在でもさまざまな理由で夜の街に飛び出してしまう未成年がいたり、ナイトクラブに良いイメージがないのが現状である。しかし、実際は様々な人に出会えたり礼儀を覚えたり学べる事はたくさんある場所である。遊ぶ時間を削って勉強したくない若者が、自分たちの普段の遊び場やコミュニティで学べる場の提供

や、今更学べる環境はなかなかないが教養がない事が恥ずかしいといった人々に、ナイトクラブを通して学びの場所を提供する事が目的である。それによってナイトクラブへの偏見なども取り除きたい。更に、ナイトクラブにはさまざまな能力やスキルを必要とする仕事が多く、専門性を高める事が可能であると考えたのでナイトクラブ関連の職業専門教育まで行えるようになる事を目的とする事業。

教養が身に付くコンテンツとして営業にイベントの一環としてさまざまなアプローチをかける。演出と MC による教養クイズなどを出題する時間を設ける事で、音楽やダンスといった既存のクラブ形態を崩さずに楽しみながら学べるコンテンツを提供する。

プロジェクト中に実施したこと

- ・Instagram のアンケート機能を利用したリサーチ《一般教養が学べるナイトクラブに行きたい？》
- ・仲間と相談してみる事の実践《もしこのメンバーでイベントを立ち上げるならどんなイベントをする？》
- ・教育事業としての教育理念、教育方針、アドミッションポリシーの提案

【教育理念】ナイトクラブのコンテンツを通し自由に学びを得て、自身の興味のある分野や納得できるものからそれぞれにあった勉強法で学ぶ事に重点を置き一般教養を身につけ、高卒認定試験を受けれるレベルまでの教育を行う事を教育理念とする。

【教育方針】①ナイトクラブとしての遊びは忘れない②それぞれのスタイルで学んでいける場にする

③ナイトクラブに集う仲間たちで参加できるように学びのコンテンツ提供

【アドミッションポリシー】自由に学び今からでも学びを得て社会で活躍したい人、自分たちのコミュニティの中で学びを広げ共有できる人

change

プログラムの中でゲストコメントを通じ、具体的に自分のプロジェクトを進める事ばかりではなくスタートアップ事業としての、基盤を強めるため考えなければならない事や明確にしなければならぬ事があると感じました。特に“自分は何者であり、何故自分がやるのか”を考えた時に、自分がやりたいやろうとしているプロジェクトは本当に自分以外はできないんじゃないかという考えも生まれました。そして、客観的にプロジェクトについて考える事もできました。アイデアのオリジナリティは自分自身から生まれるし、それでこそ熱意を持てるのではないかと思います。

next

プログラムを通して、プロジェクトの基盤となるものができてきたと感じており、今後の展開としては、現在研究中的“ギャルマインドの定義とデザインへの影響”と同時に進めていきたいと思っている。プロジェクトを進めていく上で、現在の社会でナイトクラブがどんな意味をなしえるのかを考え自分たちが目指したいナイトクラブの形態についても討論しながら、小さな実験を重ねながらプロジェクトを実装していきたいと考えている。

2021 年度

クリエイティブ・スタートアッププログラムを振り返って

●講師コメント

クリエイティブ・スタートアップとは、武蔵野美術大学から発信するこれからの「働き方」のアプローチです。このアプローチには「社会がよくなることを目指す」、「働き方をクリエイティブに」と「クリエイティブをビジネスに」という三つの視点で学生達の想いを支援しています。また、このプログラムのゴールとして、武蔵野美術大学の多様な学科や学生達が、それぞれの想いを形にすることを支援するという視点、従来のスタートアップにこだわらず、自ら小さくはじめる小商い、ありたい世界のための成長を目指すビジネス、共創によるビジネスなど多様な在り方も視野にいらています。今回は、そのために、ソーシャルバー「PORTO」を起業している嶋田匠さんにも参加していただき、新しいビジネスのアプローチの紹介とアドバイスをしてもらいました。

本年度は、学部1年生から大学院2年生まで、多様な5組の学生チームの支援させていただきました。どのチームも「自分達の想い」をどのようにして「社会に実装できるか」という視点で、学生達の想いを共有しながら、具体的な小さな実験について一緒に考えていきました。そして、多くの学生チームが自分達なりの小さな実験を繰り返し、未来につながるヒントを得ていきました。まだまだ完成度は高くありませんが、未来のための第一歩が始まってきたと思います。この5組の学生チームの次のステップが期待されると思います。また、このような学生チームの活動が、武蔵野美術大学のキャンパスの中に浸透し、社会と共創しながら次の世界の第一歩を踏み出してくれることを願っています。参加した5組の学生チームとこのチームを支援してくれた講師のみなさんと、事務局のみなさんに感謝します。

山崎 和彦

武蔵野美術大学 クリエイティブイノベーション学科教授

2年目を迎えた当プログラム。今年は5組の意欲あるクリエイティブ・スタートアップを目指す学生チームへのメンタリングを中心に進めさせていただきました。常に心がけてもらったのは「自分が違和感を持っているものは何か？自分の心が求めているものは何かを大切にすること。その心がけを持った上で、投資家のYazawa Ventures 矢澤麻里子さん、ドーガン・ベータ林龍平さん、ロサンゼルスで起業しスタートアップの大先輩である三木アリッサさんという第一線で活躍する投資家およびスタートアップに学生の皆さんのアイデアを聞いてもらいました。それはスタートアップとして持つべき視点、投資家が考える美大スタートアップの魅力を学ぶ機会ともなりました。挑戦しているクリエイティブ・スタートアップを目指す学生たちも「美大生だからこそ持てる視点」の強みを体感するプログラムとなったと考えております。

既存概念を突破しないと閉塞感が打破できない時代に、クリエイティブ・スタートアップの挑戦はとても大切です。目指すはこのプログラムを経た学生たちが起業し、社会変革に参画すること。この「起業」は卒業後すぐではなく社会人になり何年経ってからでも挑戦すべきだと考えております。

自分の心に素直に社会に対して挑戦できる人材を一人でも多く生み出していきたい、そのような想いを持つ私にとって武蔵美のクリエイティブ・スタートアッププログラムは私の熱い想いを実験させていただく場でもあります。

西村 真里子

株式会社 HEART CATCH 代表 / プロデューサー

2021 年度

クリエイティブ・スタートアッププログラム報告書

発行 武蔵野美術大学
ソーシャルクリエイティブ研究所
〒162-0843
東京都新宿区市谷田町 1-4

発行日 2022 年 5 月

編集・デザイン 若狭 風花