

Momonga

学生ジョイントグループ

スモールビジネスチャレンジコース

発表者：松岡 大生（環太平洋大学 経営学部 2回生）

資料作成者：下村 拓也（岡山大学 法学部 3回生）

事業アイデア

スモールビジネスコースでは、応募時に事業アイデアがあるとした人が多かったの
で、まずはチームとして目的を共有するためにそれぞれの事業案を出してもらうこと
に。

例：国際交流プロジェクト、岡山市内の大学生向けメディア、学生向けバー、宇宙旅
行用のキット、歩道橋アートギャラリー、プラスチックバッグ

ミーティング

その後、それぞれ考えた案でどれをチーム活動の中心にするか決めるためにミーティングの調整。

また、事業アイデアとして提案したものをより事業として具体的に、そして実現性をもたすべく、岡山イノベーションコンテストに挑戦することに。

→コンテストのエントリーシート(事業の具体的な内容、地域への影響、資金面など)と向き合うことで、アイデアをより現実的なものへ。

ミーティングの様子

岡山イノベーションコンテストに向けて、各自のプランを披露し、メンバー間での意見交換をしたり、コーディネーターの梶田さんからアドバイスを頂いたりしている様子。



実績

ももスタでのミーティングでの結果、メンバー2名(下村、松岡)のプランが完成。
岡山イノベーションコンテストに挑戦。

下村が**ファイナリスト**になり、11/23(土)に倉敷市民会館で発表。

松岡は惜しくも落選したが、イベントを実施し、**収益を上げる**ことに成功。

下村からのコメント

「この活動に参加しなければ、出場はもちろん、アイデアすら考えなかったと思います。チームメンバーが意見をくれたことや梶田さんからアドバイスを頂けたことが結果につながりました。」

課題

・複数大学参加のため、試験週間や夏休みがズれて、思った以上に集まりにくく、チーム内でのコミュニケーションの難しさを痛感。

理由としては、

①ベンチャー企業が企業をまたいだプロジェクトに使うクラウド上のコミュニケーションツール『Slack』を使ったが、使い慣れていない。

②今回のプロジェクトが想像していたものと違っていて、参加意欲が低下している。
(今回は初めての試みで、応募時に想像していたものと違っていたという意見。)

③活動拠点のももスタがお盆明けまで使えなかった。
(一番意欲が高い時期に、活動の土台を築き上げることができず、スタートダッシュがきれなかった。)

解決案

- ・チームミーティングは、ももスタでの定期開催とする。
- ・『Slack』上のコミュニケーションの向上。
(例: 学生間での使い方の助け合い)

今後の活動に向けて

・チームとしての目標の共有。

→今回の活動の中で、いくつかのプランが生まれたが、スモールビジネスコースは応募時から事業案を考えてきているメンバーも多く、全員が納得するプランを決めるのが非常に難しい。なので、全員が納得するプランを作るのではなく、各自の持つプランを全員が納得するような決め方で、軸となるプランを決め、それに対して全員が意見をして、ブラッシュアップする方向で考えている。もちろん、他にも素晴らしいプランは挙がっているので、今回OICに応募した2案で確定ということではない。

・来年以降に参加する学生のために、スタートダッシュにつながるような土台を作り上げることを、初年度として成し遂げたい。

→チーム内でも、補助金の制限や活動場所の制限など予見していなかったことが、多かったという意見があるので、メンバーの意見を集めて来年度に活かしたい。