

第1回 兼業・副業を通じた創業・新事業創出に関する研究会

「新事業を創造しうる兼業・副業」のリアル



2016年11月14日

株式会社ハピキラFACTORY 代表取締役・ソニー株式会社
正能茉優

1. **自己紹介**
2. **「新事業を創造しうる兼業・副業」のリアル**
3. **「新事業を創造しうる兼業・副業」をしてみてわかった、
メリット・課題**

1. 自己紹介

2. 「新事業を創造しうる兼業・副業」のリアル

3. 「新事業を創造しうる兼業・副業」をしてみてわかった、
メリット・課題



正能茉優 Mayu Shono

- ♥ 株式会社ハピキラFACTORY 代表取締役
- ♥ ソニー株式会社 勤務

1991年8月22日生まれ（25歳）

小学6年生から高校卒業までの7年間、
読売新聞の子ども記者として活動。

2010年、慶應義塾大学総合政策学部入学。
デザイン思考・オーラルヒストリーを学ぶ傍ら、
学生秘書・**恋愛ゲームシナリオライター**として活動。

2012年、「**小布施若者会議**」を創設。

その後、2013年**(株)ハピキラFACTORY**を創業。
大学卒業後は、大手広告代理店でプランナーに。
2016年10月より、ソニー株式会社に転職。

地方にある魅力的な商材を**女性向けにプロデュース**し、**販路**を拡大することで、
都市部を中心に**地方の魅力**を発信していく会社



栗鹿ノ子



かのこっくり

老舗の「栗鹿の子」を、**バレンタインギフト**に。
渋谷PARCOなどで10日間販売し、2,000個が完売。

2012年に開始した「小布施若者会議」の女性参加者は、たったの**23.8%**。



女の子は、地方を**食わず嫌い**していて、
女の子に地方の魅力を真っ正面から伝えたところで、女の子たちは動かない。

付加価値をつけた質の高いモノを**つくり**、**広め**、**売る**。

つくる



すでにある地方のモノに
ストーリーづくり・選定制度の追加・
パッケージ統一などで
付加価値をつける

広める



商品づくりの過程をストーリー化したり
商品自体にストーリーをのせることで
商品PR・プロモーションを行う
(ハピキラによる仕込みも可、要相談)

売る

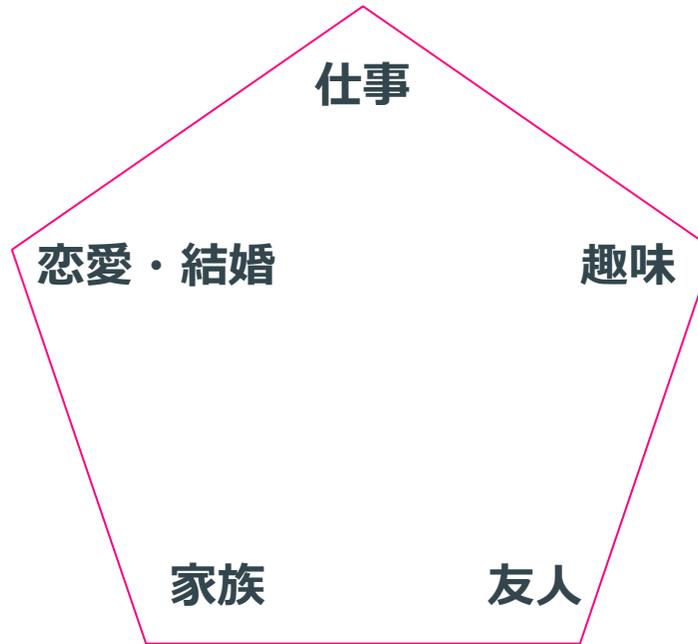


商品コンセプト・世界観に合った
売り場・カタログで
商品を販売
(すでに販売力のある販路との協業が◎)

無意味な価格競争に陥らないため、**継続性**も担保できる。

ミレニアル世代の理想の生き方

「仕事・趣味・友人・家族・恋愛の**すべて**を
バランスよくこなし、生きていきたい」



「仕事」だけに120%時間を割いて、
仕事**が成功すれば人生OK**という世代ではない。

「仕事にそんなに**時間**を割きたくないけど、**お金**は欲しい」。
= 私の「**1時間**」の**価値**をどう高めていくか。

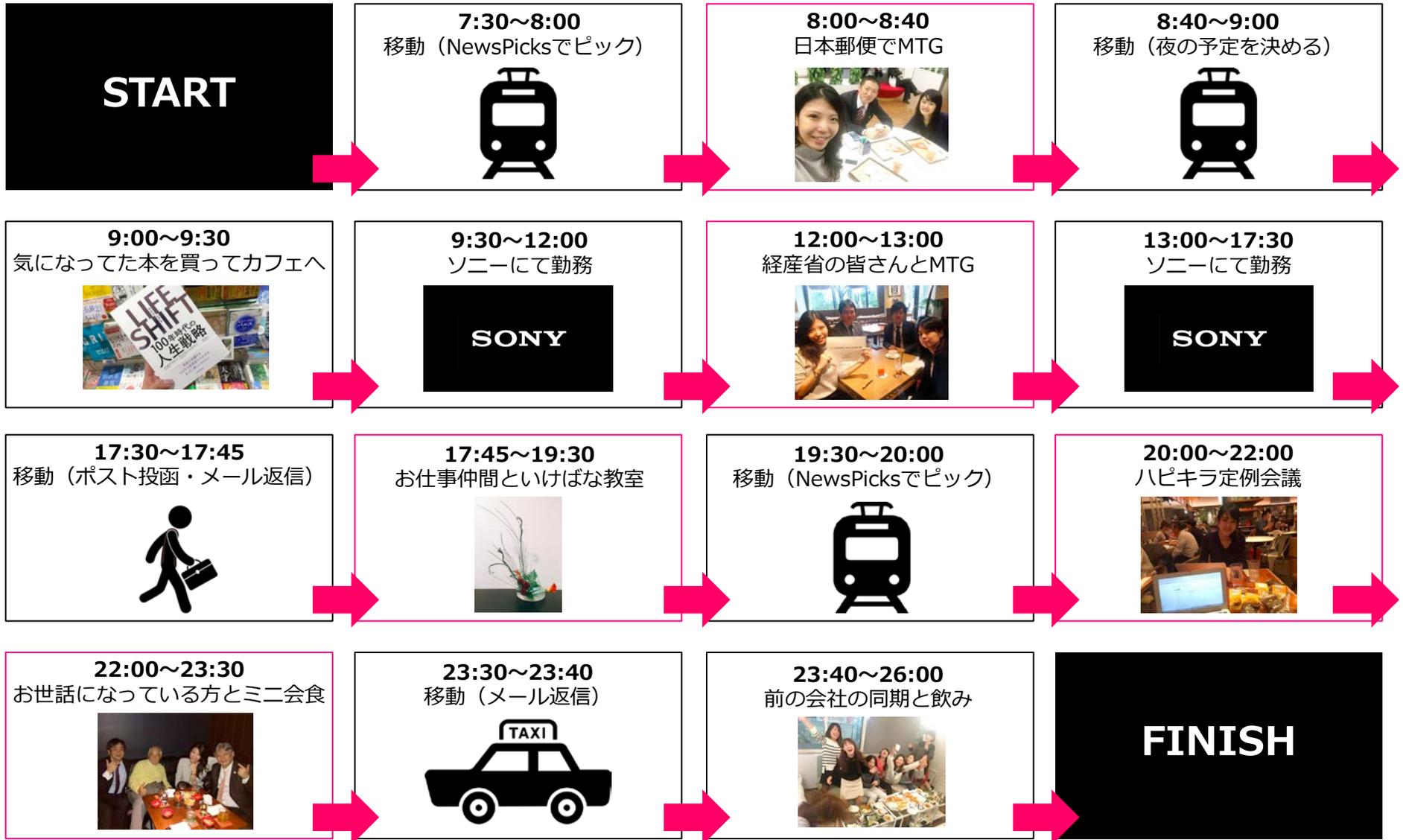
ナンバーワン

ファースト
ワン

オンリーワン

「〇〇なのに、社長」

1. 自己紹介
2. 「新事業を創造しうる兼業・副業」のリアル
3. 「新事業を創造しうる兼業・副業」をしてみてわかった、
メリット・課題



もう一つの仕事であるハピキラの活動は、平日は**7時間**程度。
でも、兼業を始めた当初は、**時間の制約**が原因で、発生した課題がありました。

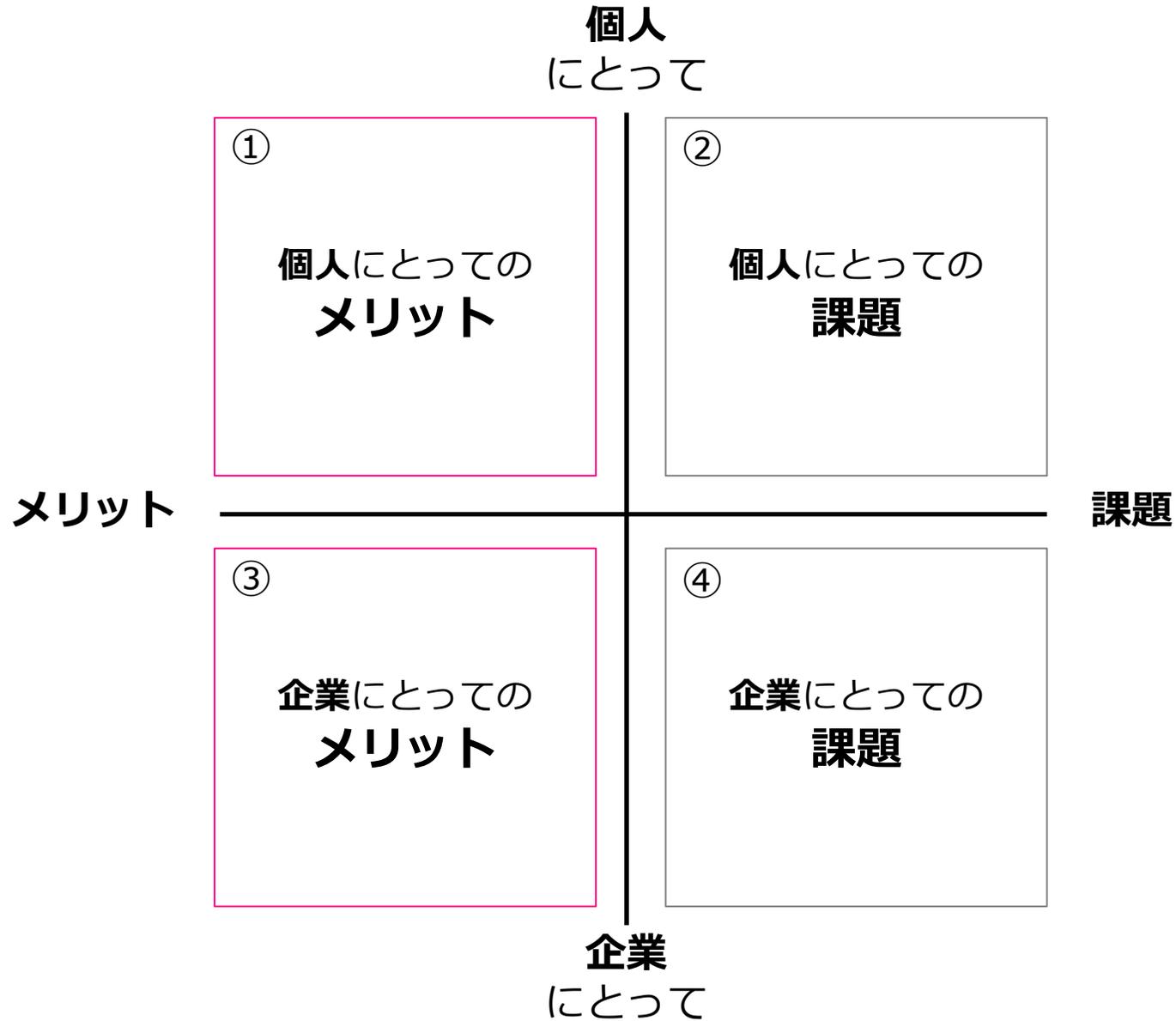
- ① 得意先との**打ち合わせの時間**が取れなくなった
➔ **朝とランチの時間**を活用し、得意先と打ち合わせをするように
- ② 社内での打ち合わせが減り、プロジェクト**進行スピード**が遅れるようになった
➔ 社内打ち合わせは、**リアル・FaceTime**に分けて**定例化**し、先に時間をブロック
- ③ 得意先との**連絡リズム**が遅れ、プロジェクト進行スピードが遅くなった
➔ 基本的なやりとりは、**LINE**を使う！
メールだと、添付ファイルをわざわざ開くために「あとでやろう」となりがち…
特に、デザインまわりは、**画像を一目で見れる**から最高！
- ④ **会食**の回数が減り、機会を損失するようになった
➔ 本気の会食は週2回程度にし、2次会からお邪魔する「**ミニ会食**」スタイルに
- ⑤ 友人・家族との**プライベートな時間**が取れなくなって、仕事をしたくなくなった
➔ 人生の**必須項目**と**理想の時間配分**を仮で決めた「**人生配分表**」をつくり、PDCA

2015年3月15日につくった「**人生配分表**」はこんな感じです。

項目	割合	1週間あたりの時間
ハピキラ（考える）	15%	25.2
ハピキラ（会う）	10%	16.8
家族	8%	13.44
昔からのお友達	5%	8.4
今のお友達	5%	8.4
彼	7%	11.76
会社員	30%	50.4
寝る・移動・自分	20%	33.6

あとは、**Googleカレンダー**で枠をつくり、徐々にバランスを調整。

1. 自己紹介
2. 「新事業を創造しうる兼業・副業」のリアル
3. 「新事業を創造しうる兼業・副業」をしてみてわかった、
メリット・課題



① 個人にとってのメリット

1. すぐにお金になることに
こだわらなくていい
 - 「お金になることを探す」のではなく、「好きなことをお金にする」という思考
 - 中長期的ビジョンでキャリアを組める
2. 得意先に信用してもらえる
 - 価格の相場感が上がる
 - 案件を獲得しやすい（特に市町村）
3. 世の中を変える仲間ができる
 - 自分がつくっているビジネスの業界以外の仲間もできる

② 個人にとっての課題

1. 時間の確保とバランス調整
 - 時間の絶対数が確保できなくなるので成果ではかれる会社に所属するべき
 - 移動にかかる時間を減らす努力
2. 業務領域の重複をどう防ぐか
 - マルチクライアント制の代理店より事業会社の方がやりやすい
3. 現場の理解をどう得るか
 - 役員陣が新しい人材を積極的に活用したいと思っても、現場の理解が追いつかないことも

③ 企業にとってのメリット

1. 企業人ではつながりえない**人脈**を活用できる可能性
 - 「ソニーの正能」では到底会えない人に会えるのが「**ハピキラの正能**」
 - 実際に勤めている会社の人に、**紹介**を依頼されることも
2. 経験が広いため、**担当領域以外**のことも把握・想像できる人材である可能性
 - 業務の**全体設計**ができる
 - 工数・費用の**相場感**がわかる

④ 企業にとっての課題

1. **就業規則**の変更が必要
 - 現状では、就業規則で兼業・副業を**禁止**している企業も多い
 - まずはルールを変えていく必要性
2. **現場の理解**の醸成
 - 規則が変わっても**現場の理解**が必要
 - 会社として現場の理解をどうつくっていくのか
3. **モデルケース**をどうつくっていくのか
 - ルールが整ったとしても、**誰かがやらないとやらないのが日本人**

ご清聴ありがとうございました！