

はじめに ————— 4

「起業」は ゴールではなく、スタート ————— 5



起業後の「困ったこと」あれこれ ————— 6

起業後のピンチを乗り越える ————— 8

ピンチのとき、どうすればいいの? ————— 10

経営にはなにが必要? ————— 12

会社を存続させるために。起業家たちの対策実例 ————— 14

戦略はひとつじゃない ————— 16

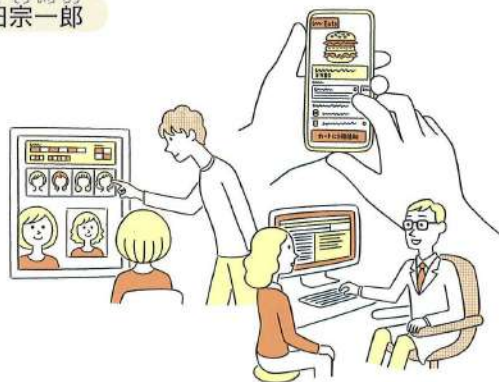
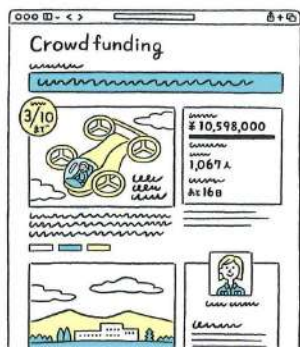
今、必要な力はなに? ————— 18

今あなたができること ————— 20

起業家たちから 学ぶ!

やる気がわいてくる言葉 Vol. ③ ————— 22

孫正義 / ココ・チャンネル / 本田宗一郎



起業家インタビュー

あなたの起業ストーリーを聞かせてください ————— 23



低コストで使いやすいロケットを開発

開発と教育で「だれでも宇宙で活躍できる社会」へ

株式会社ロケットリンクテクノロジー

森田 泰弘さん

24



編集と営業、ふたりで創業した出版社

自分たちが作った本で人の心を照らす

株式会社ライツ社

大塚 啓志郎さん

28



必要としている人に寄付を届ける仕組み作り

マッチングで実現する循環型社会

株式会社 Stock Base

関 芳実さん

32



デジタル教材とリアルのを融合させたハイブリッド塾

教育×テクノロジーで教育環境を最適化

株式会社コノセル

田辺 理さん

36



感動の和文化体験を提供 世界の人が集う「寺子屋」

自国の文化に誇りと自信を持てる社会へ

rojicoya

米本 芳佳さん

40



快適で着やすくオシャレ 高齢女性にむけた服作り

原点にあるのは、80代の母の実体験

合同会社 FUKUFUKU-YA

深津 チヅ子さん

44



起業後の「困ったこと」

ビジネスをつづけていくには、いろいろなピンチや困難があります。
会社を立ちあげた起業家たちに聞いた「起業後のピンチ」の実例を集めました。



投資家から資金調達をしていたため、投資家の意見を受け入れなければならず、自分の会社なのに思い通りにならないことが出てきてしまった。

創業後すぐにコロナ禍となってしまう、想定していた事業計画がまるで役に立たなくなっていました。だれも予測できなかった事態だけに前例もなく、どうなるのか不安な日々でした。

会社を立ちあげても、売上がすぐに入金されるわけではありません。その一方で材料費などにかかるし、店を作るための費用もふくめて出ていくお金ばかりでした。ある程度覚悟はしていたけれど、会社の資金がどんどん減っていくのは不安でした。

自分が自信を持って「これは良いものだ」といえる商品ができて、販路がなく、商品をロスすることに……。商品ができあがる前に、営業にまわり販路を確保しておくべきだった。



開業後まもなく、近くに同じような業種の店ができしまい、人の流れが変わってしまった。

あれこれ



会社を立ちあげたらゴールというわけではないんだね

創業してすぐは会社としての実績がないため、営業アポイントもなかなか決まらず、信頼してもらうまでが大変でした。

メディアに取りあげられて問い合わせが多く来たのはありがたかったのですが、それにより、あまり利益にならないような依頼や怪しい問い合わせにも対応せねばならず、時間がとられてしまっ大変でした。

創業当時のメンバーが一気に半分ぐらい人がやめてしまい、人材不足に……。仕事は来ているが手が回らないために断らなければならない事態に。

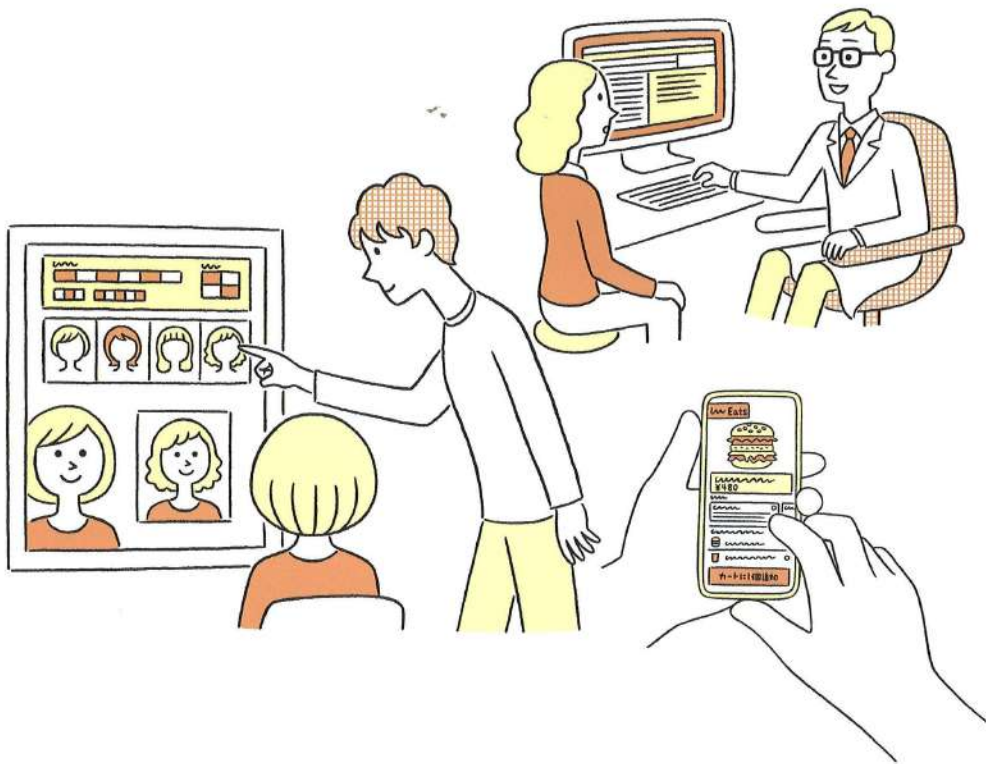


だまされそうになった！ 知り合いの紹介という形で、スタートアップ会社の展示会の出展の話があったが、結局実現せず、すでにお金を払っていた会社もいましたが、お金は戻ってきませんでした。



今、必要な力はなに？

社会のニーズは常に変化し、テクノロジーも急速に進展しています。これからの社会を生き抜くために、時代の変化や市場動向に敏感になり、新しいビジネスモデルを構築していく力が必要とされています。



社会を支える デジタル技術と変革

わたしたちの暮らしは、デジタル技術によって支えられています。たとえば、スマートフォン1台でもSNSでの交流、動画視聴、買い物の支払いなどを可能にしています。裏を返せばそれは、デジタル技術を活用し新しいビジネスモデルを作っている人がいるということ。

このように、デジタル技術やデータ活用による社会の変革を「DX(デジタル・トランスフォーメーション)化」といいます。

1巻▶P45

DXは、デジタル技術を作る人だけでは不十分で、デジタル技術を使う人との両輪によって、DX化の推進が加速していきます。そのため、これからは仕事に関係なく、デジタルリテラシーを身につけることが必要になってきます。

身につけておきたいこと

ビジネスのあらゆる場面でデジタル技術が広がり、様々な仕事でデジタル技術が取り入れられています。テクノロジーの進展とともに、これから身につけておきたい知識と知恵を紹介します。

デジタルリテラシーは、だれもが持っていたいスキルなんだね



デジタルリテラシーを高めよう

デジタルリテラシーが必要な理由

case 1

たとえばアプリ開発の会議で、作る人以外の人にもデジタルの正しい知識があれば、判断を早く出せるようになり、問題点にも気づきやすくなります。

case 2

サイバー攻撃や不正アクセスによるデータ改ざんなど、システム管理の問題は複雑化しています。使う人のデジタルリテラシーが向上すれば、正しく効果的な対策を練ることができ、必要以上にデジタル問題への不安を持たずに済みます。

デジタルリテラシーとは、デジタル技術に関する知識が十分あり、デジタル技術を活用するスキルや能力のこと。デジタルを作るだけでなく、デジタルを使う人にも必要なものだといわれています。



デジタルリテラシーって どんなこと？

・デジタル技術を理解

基本知識と操作の習得。増えつづけるデジタル活用事例に対応する力

・情報を正しく使う力

ネット上の情報を無条件に信じこまず、信頼できる情報を見極める力

・安全に利用する力

パスワード管理や個人情報の保護など、セキュリティの基本を理解する力

そのほかに身につけたいスキル

●コミュニケーション力

メールやチャットツールなど、文字情報でのコミュニケーション能力が必須。また一方で、ビデオ会議でのマナーも必要になるスキル。

●デザイン思考力

ユーザー目線で、サイトやアプリの操作性を考えるなど多角的な視点でアイデアを出し、新しい可能性をさぐるスキル。

●挑戦力と適応力

時流やデジタルの進展にも対応できる力。自主的に学び、技術や知恵をアップデートし、常に新しい状態を維持する力。

まとめ

- テクノロジーの進展は、ビジネスに大きな影響を与えている
- デジタルを作る人、使う人の両方で、デジタルリテラシーを高めると良い
- デジタルリテラシーとは、デジタル技術を理解し、情報を正しく扱う力、安全に利用する力など

株式会社
ライツ社

代表取締役社長／編集長

大塚 啓志郎 さん

おおつか けいしろう

編集と営業、
ふたりで創業した出版社

自分たちが作った本で人の心を照らす

明石海峡大橋をのぞむ海の町、兵庫県の明石市。

この地で 2016 年に創業した小さな出版社が、不況といわれる

出版業界でヒット作を連発し、注目を集めています。

原点となった起業の理由は「家族を養うこと」にありました。

児童むけミステリーから、
レシピ本までジャンルを問わず

スマホやネットで様々な情報が身近になった今、本を作る出版業界では「本が売れなくなった」といわれられて、実際、最盛期に比べると業界全体の売上は減少傾向にあります。そんな業界に一筋の光を照らす灯台のような存在になっているのが、大塚さんが2016年に営業責任者の高野翔さんと立ちあげたライツ社です。社名は「write（書く）」、「light（光）」「right（まっすぐ）」に由来していて、YouTubeで人気の料理研究家のレシピ本から、医師という経歴を持つ人気小説家が手がけた児童むけミステ

リーシリーズなど、幅広いジャンルの本を世に送りだしています。大手の出版社と違い、年間の出版点数は多くはありません。それは少数精鋭の社員たちが本当に作りたい本を作るから。大塚さんは社長でありながら、編集長としても本作りに邁進する日々を送っています。



知念美希人が書いた『放課後ミステリクラブ』は本屋大賞にもノミネートされ、シリーズ累計30万部を超えるヒット作に



そもそもなぜ
起業したの？

家族を養う必要があったから



あるとき、働いていた出版社で給与カットといわれたのがきっかけでした。当時はまだ子どもも小さく、カットされた給与では家族を養っていただけませんでした。それならば自分でやるしかないと思い、同僚と一緒に会社を立ちあげました。ピンチからスタートした起業だったため、夢を描いて浮足立たず、現実を見た形の起業だったのが良かったのかもしれません。

ライツ社がヒット作を出すポイント

本は読み手に届くまでに、本を作る「編集」、本を売る工夫をする「営業」、そして、全国に届ける「流通（取次）」、そして販売をする書店と様々な人が関わっています。

ベストセラーを
最初から視野に入れた

取次を通さない「独立系出版社」という形ではなく、最初から「自分たちはベストセラーを作り全国の書店に流通させる＝取次を利用する」と決めた



取次を利用するには信用に値する（＝実績またはお金がある）会社であると証明しなければならなかったが、金融機関に融資をお願いしてでも取次を利用する形にした

東京ではなく、
地元・明石を選んだ

父の代から商いをしていたので地元で信用があったこと、そして、この地ではめずらしかった出版という業態だったため金融機関にも興味を持ってもらえた

融資を受けたことでヒット作が出るまでお金を気にせず、自分たちの本作りに注力できた



営業と編集の両輪で創業

➡ P30 「仕事の相棒」参照

ジャンルにとらわれない
本作り

➡ P30
「仕事のやりがい」参照

共通項を探すのが難しいように感じるほど幅広いジャンルだが、どれも興味を引くライツ社の本



ヒットメーカー！

大塚さんの発想のヒント



わたしは本を出すことが仕事です。だから、生活のすべての行動が「本」に直結しています。お昼ご飯にタイ料理を食べたら「タイの本を作るならどうしようか」と、どこかに旅をしたら「紀行文の本はどうだろう」と考えます。

発想のヒントはつねに毎日の生活の中にあります。ゲームでもファッションでも、自分が好きなものや仕事にしたいものは、そういう視点を持って過ごしてみると意外な気づきになるかもしれません。



仕事のやりがいを教えてください。

だれかの人生に影響を与える本を
世に送り出せていること



読み手の心に響く 唯一無二の本を作る

ライツ社では「自分たちが面白いと思う本、そして、自分たちにしか出せない本を作ろう」と決めています。そういう気持ちで作った本を読み手が受け取り、だれかの人生にいい影響を与えられているというのが、わたしのやりがいにつながっています。売れている本の二番煎じであれば、読み手の心を動かすようなベストセラーは生まれません。

よく「どうしてヒット作をたくさん生み出せるのですか」と聞かれますが、斬新なことにはなにもしていません。新しい出版社が存在する意義は「今までに見たことがない本を作ること」。新興の出版社でないと作れない本を出すことにこそ、自分たちの意義があると考えています。実用書でもレシピ本でも、同じジャンルばかりを出してそこにいつづけると、未来より過去が多くなってしまいます。常に新しいスタートラインに立ち、過去よりも未来が多い場所にいつづければ、いつまでも楽しいし、ワクワクすることができると信じています。

仕事の相棒 一緒に立ちあげた高野翔

ライツ社が好調を維持できているのは、営業がしっかり機能しているから。そういう意味で、ともに会社を立ちあげ、営業を担当する高野は、信頼できるパートナーであり、「一心同体」といえるぐらいの存在です。



本は出来上がるまでに何度もチェックを重ねる。文字だけでなく、きれいな色で印刷できているかの確認も編集の仕事



働く時間のほぼすべてを本作りの時間として集中できている。地元に会社を作ったので、通勤時間はかからない



大塚さんの描く未来

本に関わる人を増やし 魅力ある業界にしていく

「本ができることの可能性を広げていきたい」と語る大塚さん。そのために、まず本の世界で働きたいと思う人を増やしていくなど、すでに行動を起こして動きはじめています。

写真集から児童むけミステリー、レシピ本に、実用書と、自分たちが面白いと思う本はジャンルを問わずに世に出してきました。でも、創業から8年、まだ出したことがないのが小説です。出版の世界では小説はやはり大きな存在ですから、自分たちの手で多くの人を夢中にさせる小説を生みだしてみたいという夢は持っています。

自分たちの会社のことだけではなく、本ができることの可能性を広げていきたい。たとえば、全国の書店員が日本で一番面白い書店フェアの企画を競う『BFC（ブック・フェア・チャンピオンシップ）』への協力など、出版社だけでなく、書店や取次など業界全体で力をあわせて本の存在感を盛り上げていく必要があります。そうやって、本の世界で働きたいと思う人が増えてくれればいいですね。

起業家からのメッセージ

人間の幸せってなにかと考えると
「明日もよくなると信じられること」
これは尊敬する著者の言葉です。
過去より未来への希望が多ければ、
毎日は楽しくなるだろうし、
ワクワクすることも増えるはずです。



大塚さんのこれまで

0才

1986年、兵庫県生まれ

子どものころ

サッカーが好きなスポーツ少年。本も好きだが、普通に好きというレベル

22才

大学を卒業後、京都にあった出版社に入る。そこを選んだ理由は、その会社で出していた本に感銘を受けたから。編集長として、紀行文などの多くの書籍を手がける

29才

ピンチ!!!

勤めていた会社から突然、給与カットが宣告される。まだ子どもも小さく、それではとても家族が養えないと途方に暮れる

ターニングポイント

会社の同僚であった営業担当の高野翔とともに自分たちの出版社の立ちあげを決意。起業の理由は、自分たちの夢のためではなく、家族の生活のためというシビアなものだったことが、結果的にはプラスに働いた

32才

起業後1年間はプラスが出なかったが、2年目に出したヨシダナギの写真集『HEROS』がベストセラーとなる

38才

ヒット作を次々出す独自の出版社として話題に