

Like a Rolling Stone

～仕事が生まれるメカニズム

事業を存続していくしくみ

鷹野 雅弘

CSS Nite in KOBEは、Web制作に関わる方のためのセミナーイベント CSS Nite (シーエスエス・ナイト) の神戸版です



CSS Niteとは

イベント情報

協賛のお願い

よくあるご質問

お問い合わせ



CSS Nite in KOBE,
Vol.1 開催概要

出演者・セッション

タイムテーブル

参加費とお申し込み

会場へのアクセス



CSS Nite (シーエスエス・ナイト) はWeb制作に関わるすべての方のためのセミナーイベントです。参加するにあたって資格などはありません。Web業界に興味のあるさまざまな方々の参加をお待ちしています。→ [CSS Niteについて](#)

CSS Nite in KOBEは、Web制作に関わる方のためのセミナーイベント CSS Nite (シーエスエス・ナイト) の神戸版です



CSS Niteとは

イベント情報

協賛のお願い

よくあるご質問

お問い合わせ

モチベーション・アップ

受付開始!

→ お申込みはこちらへ

CSS Nite in KOBE,
Vol.1 開催概要

出演者・セッション

タイムテーブル

参加費とお申し込み

会場へのアクセス



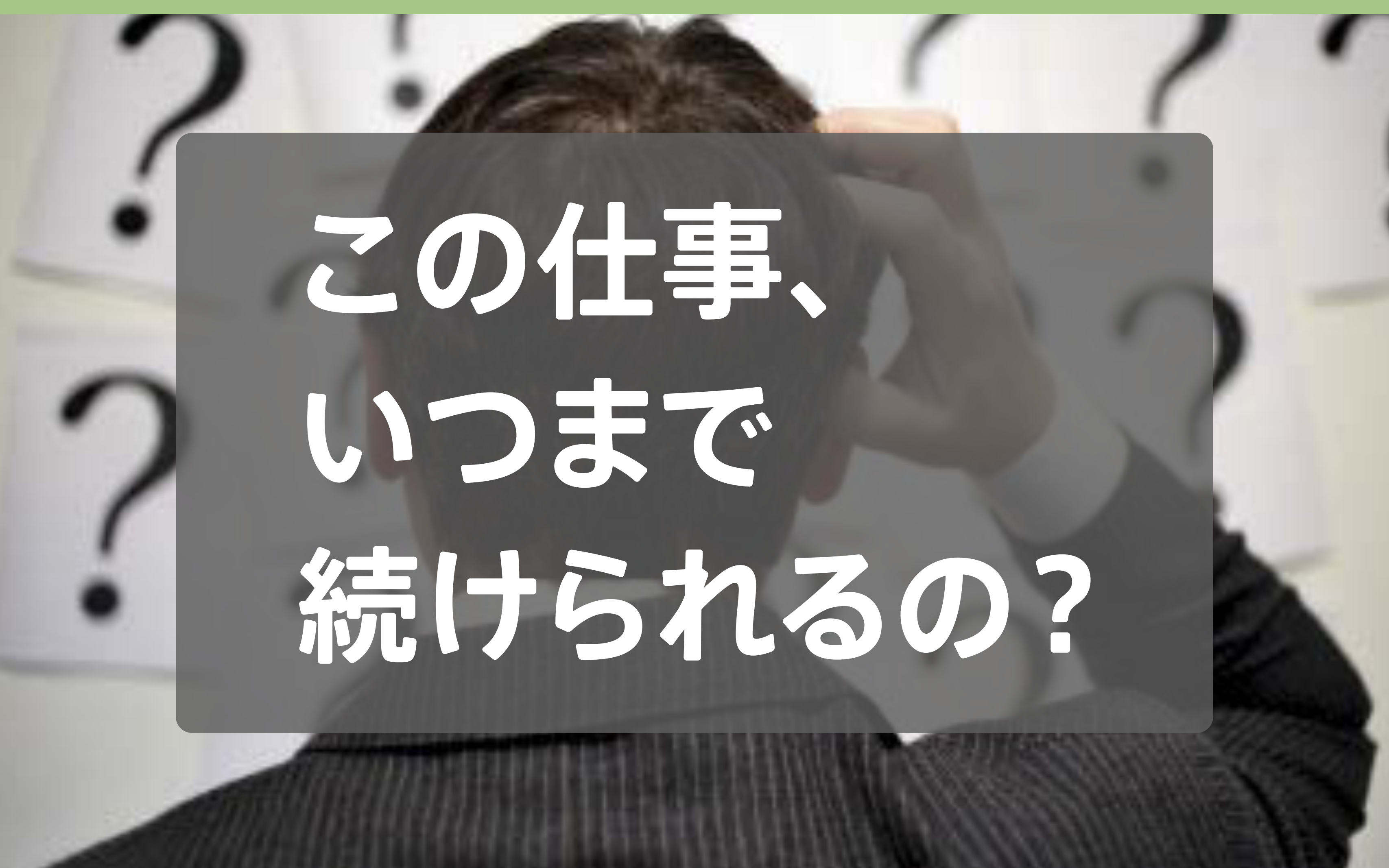
CSS Nite (シーエスエス・ナイト) はWeb制作に関わるすべての方のためのセミナーイベントです。参加するにあたって資格などはありません。Web業界に興味のあるさまざまな方々の参加をお待ちしています。→ [CSS Niteについて](#)

Q1

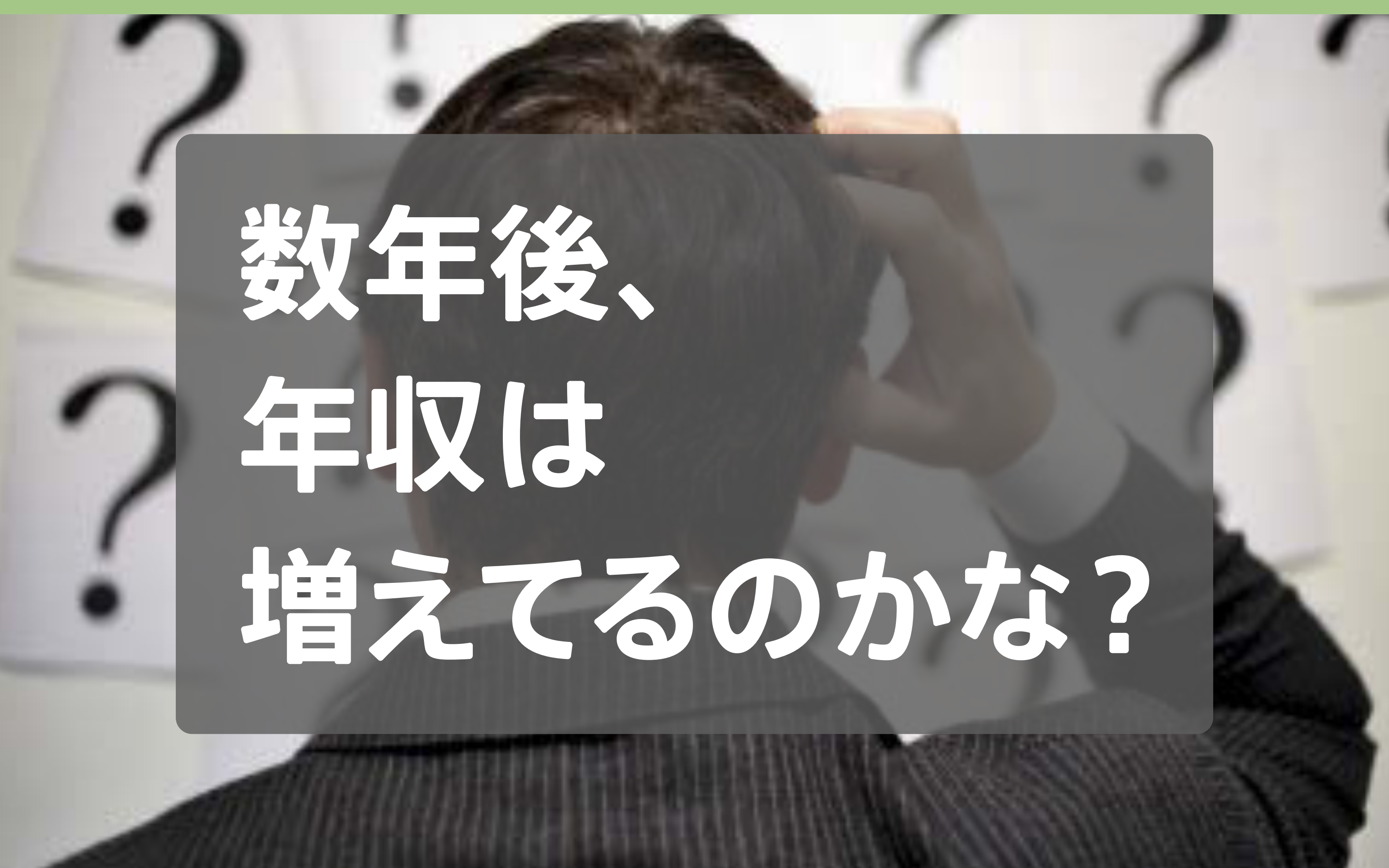
	これがあつたら (これがあつから) ガンばれる!	

Q2

<p>これをしなくて 済むなら、 ガンばれる!!</p>		

A person with dark hair, wearing a dark sweater, is shown from the chest up, looking slightly to the right with a thoughtful expression. Their hand is near their head. The background is a light-colored wall with several large, dark question marks. A semi-transparent dark grey rectangle is overlaid on the image, containing white Japanese text.

この仕事、
いつまで
続けられるの？

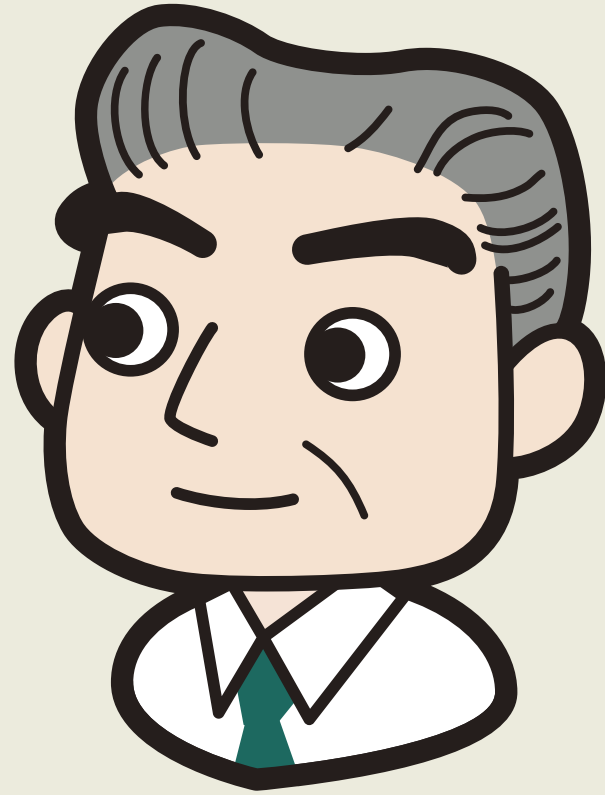
A person with dark hair is shown from the back, resting their head on their hand in a thoughtful pose. The background is a light-colored wall with several large, dark question marks scattered across it. A semi-transparent dark grey rectangular box is overlaid on the center of the image, containing white Japanese text.

数年後、
年収は
増えてるのかな？

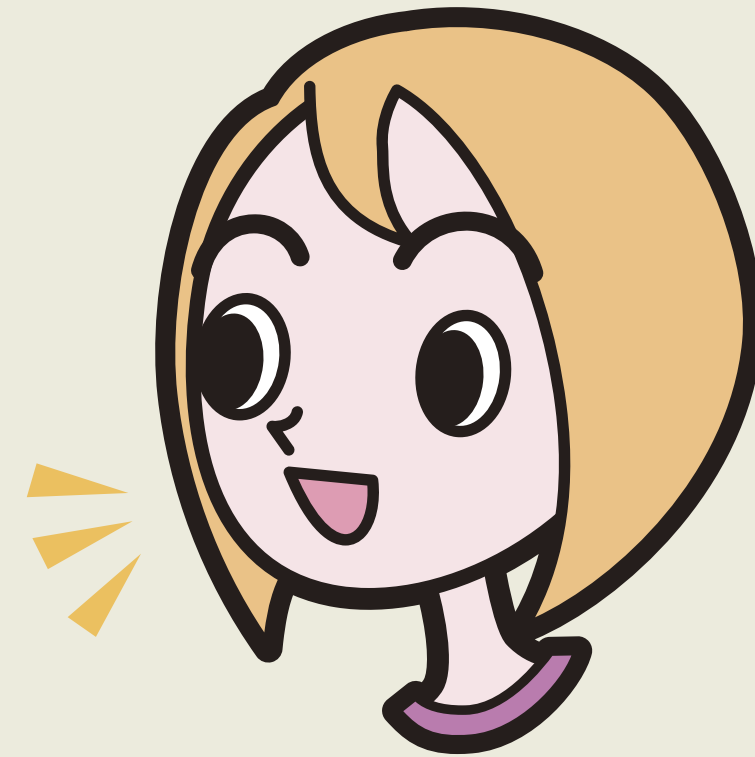
漠然とした不安

Webに限ったことではない

Web制作



発注



受注

“受託”という構造

いくなれば...

焼畑農業

永遠に続けていかなければならない

→ Webサービス開発



モビウス
smart

→ Webサービス開発

→ レベニューシェア

成果報酬型

このセッションのテーマ

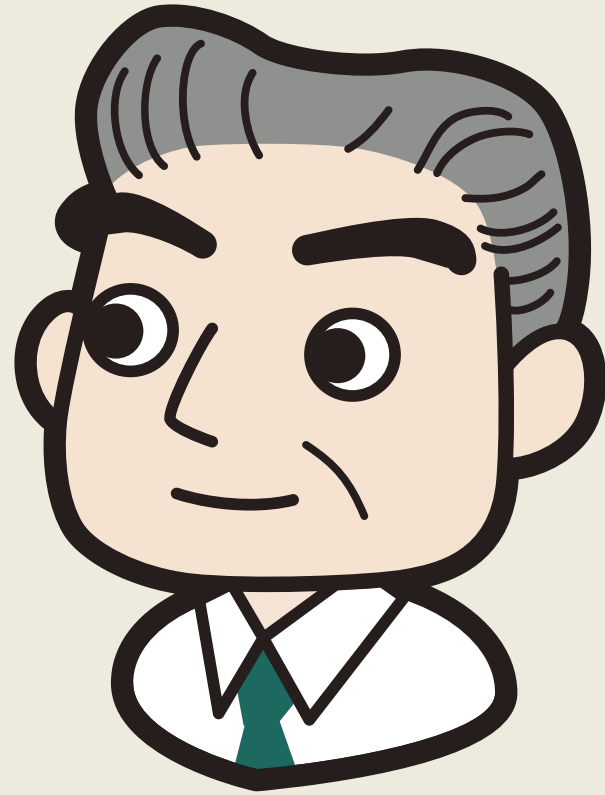
- **仕事はどうやって生まれるの？**
- **事業を存続させるとは？**

- フリー
- 経営者
- 会社員

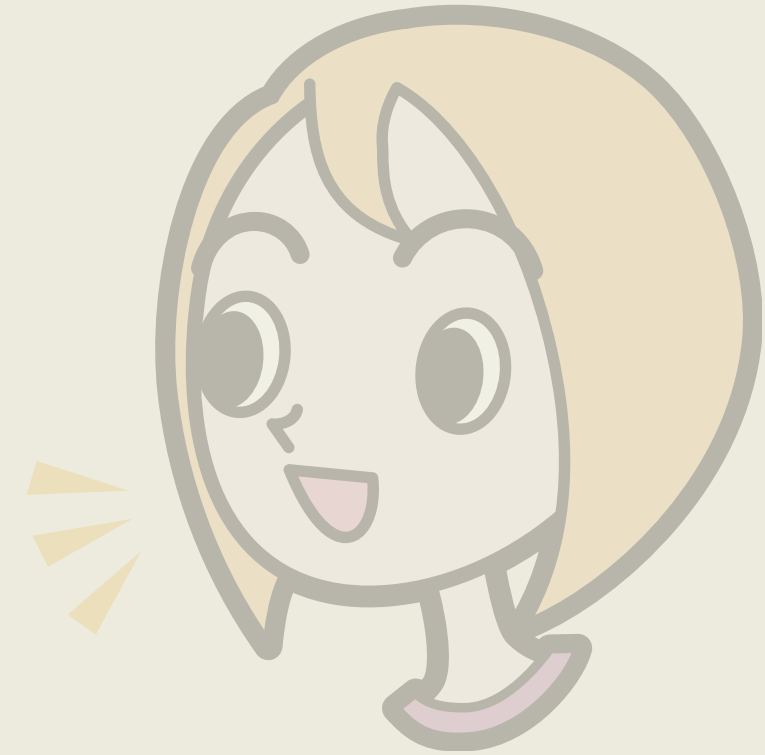


“他人の靴を履く”

立場が違えば、見えるものが違う



発注



受注

経営者の数字

経営者視点での考え方、数字のとらえ方



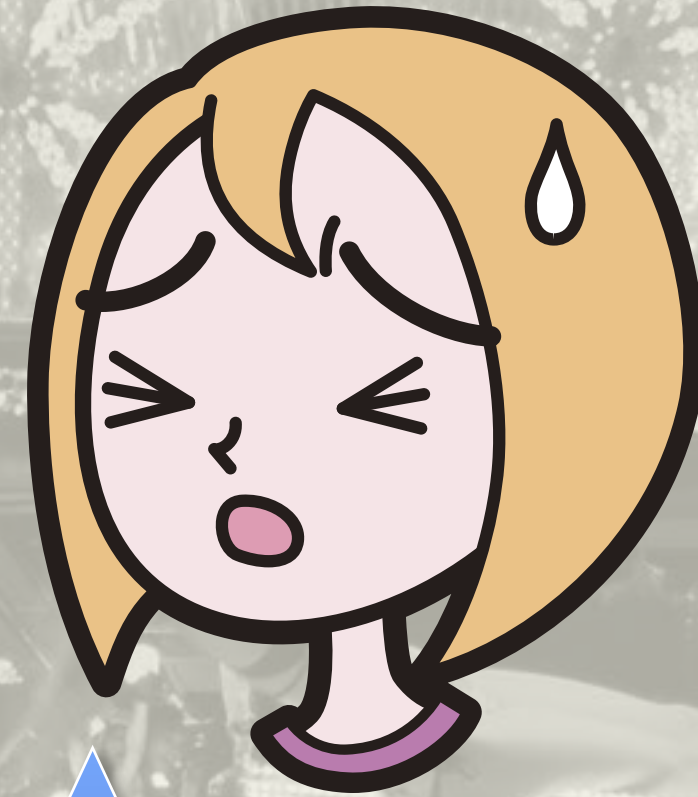
ロボットレストラン (新宿 歌舞伎町)



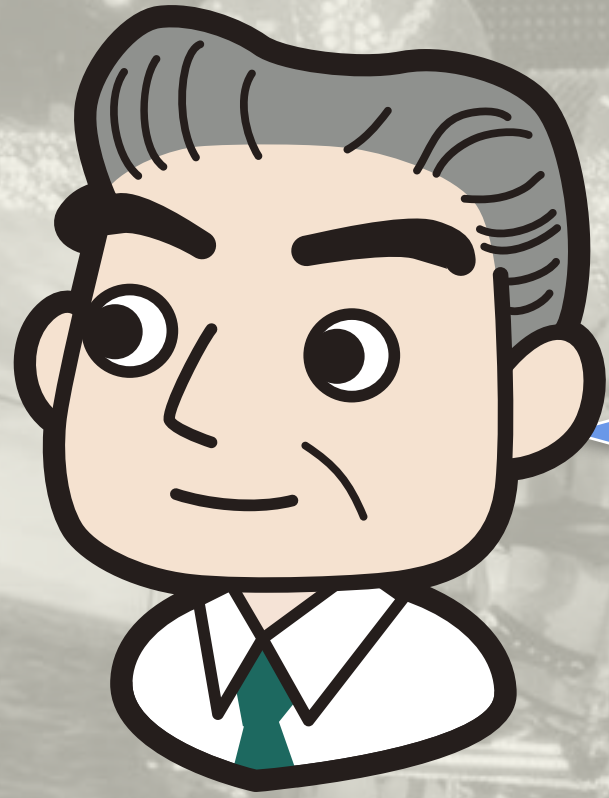








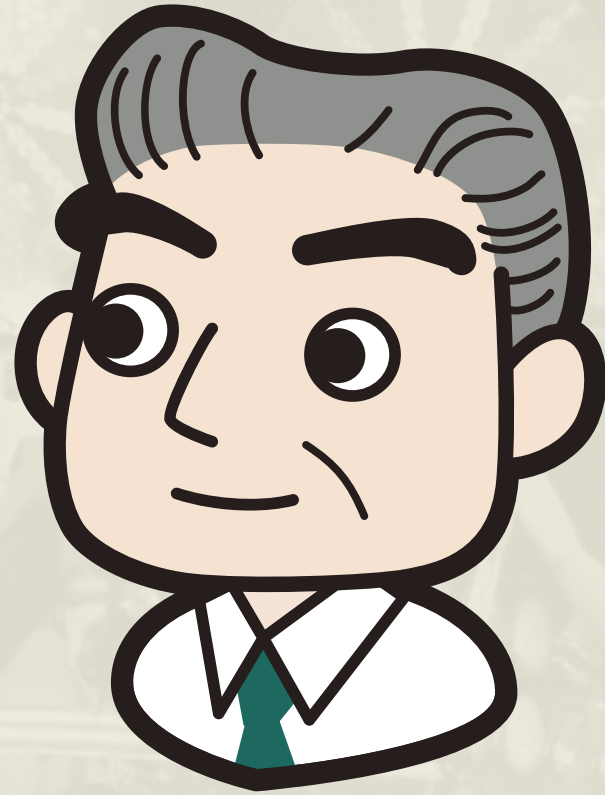
4,000円か～



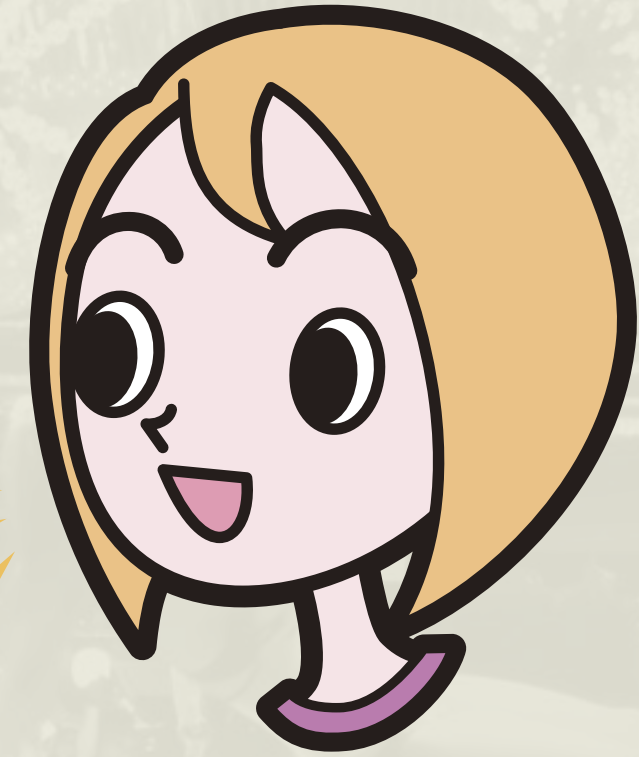
(経営者のアタマ)



4,000円 x 50人
1日3セット
月に25日として...



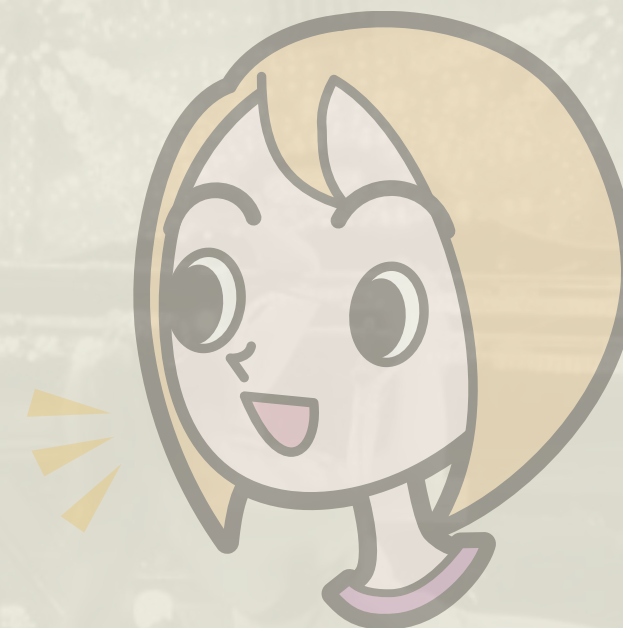
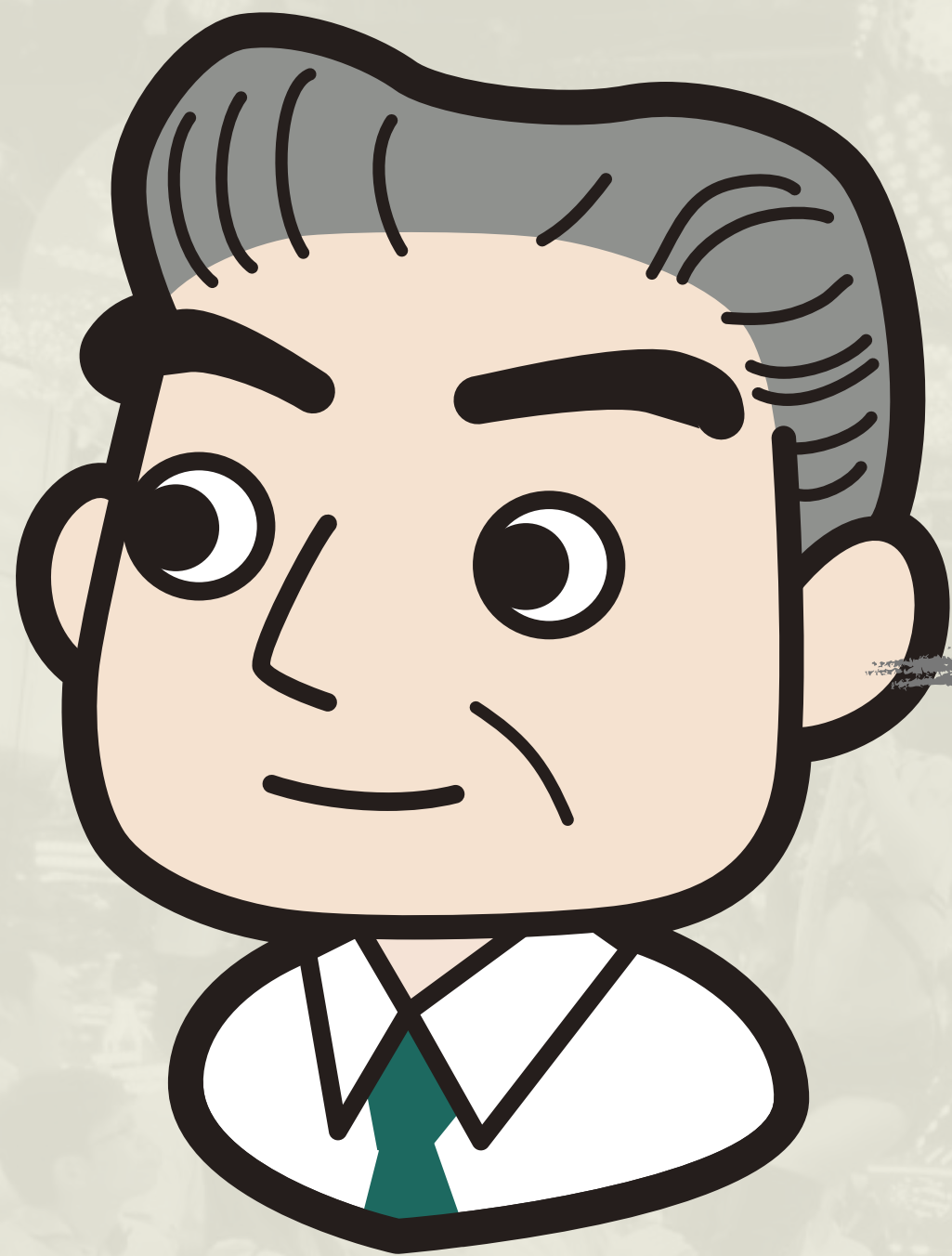
発注



受注

経営者の数字

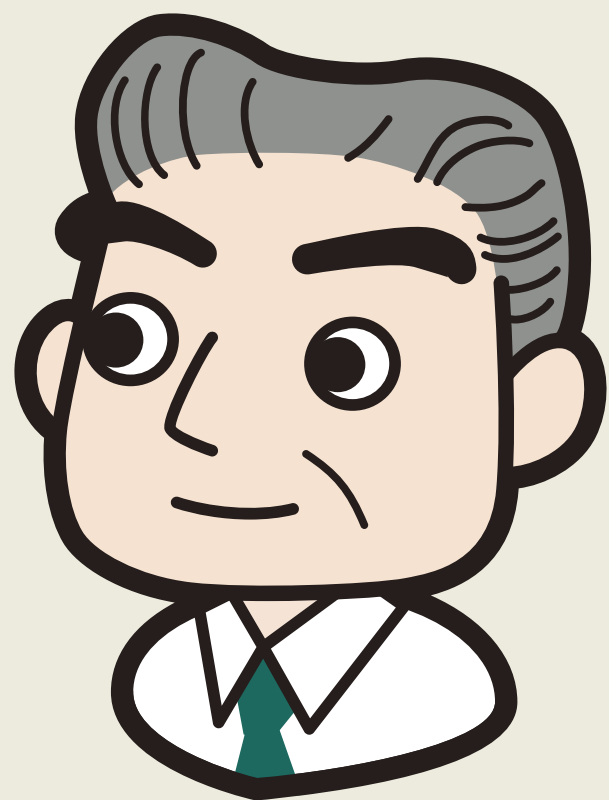
経営者視点での考え方、数字のとらえ方



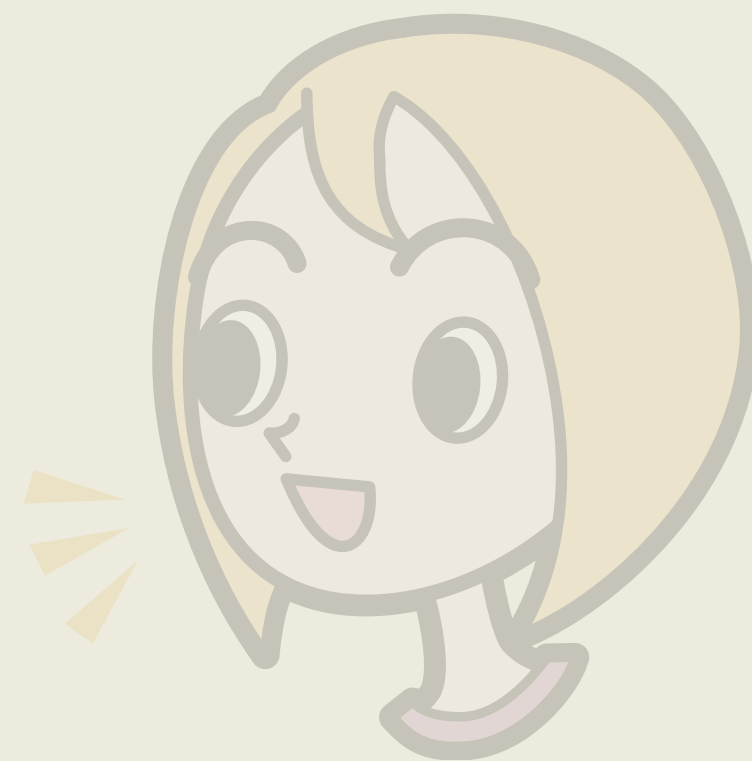
受注

経営者の数字

経営者視点での考え方、数字のとらえ方



発注

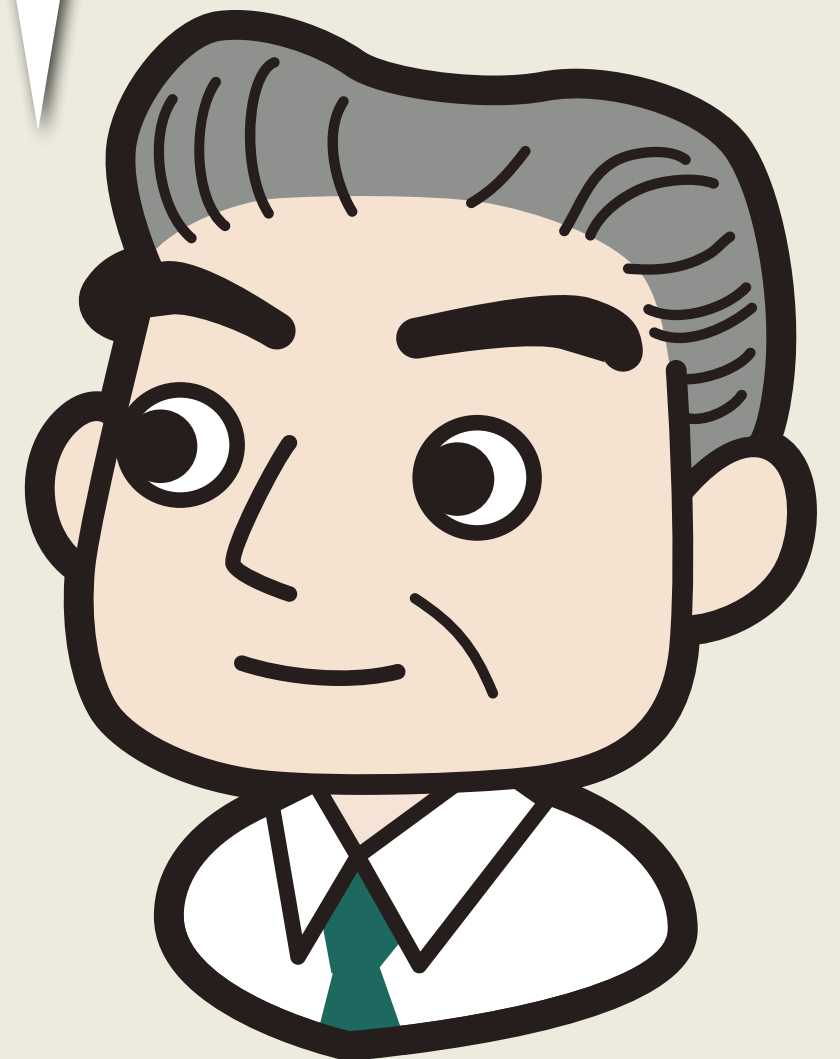


受注

経営者の視点

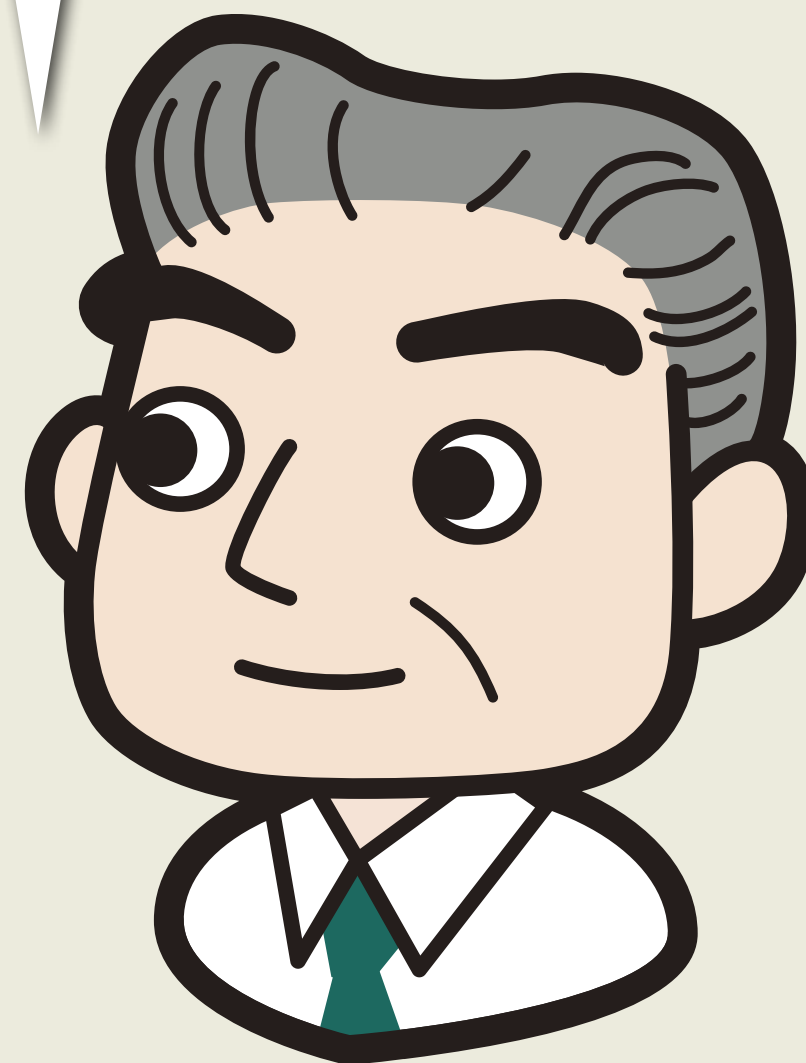
Webサイトを作ってください!

- 利益を上げる助けとして
- 採用に必要なだから
- 問い合わせコストを削減したい



Webサイトを作ってください!

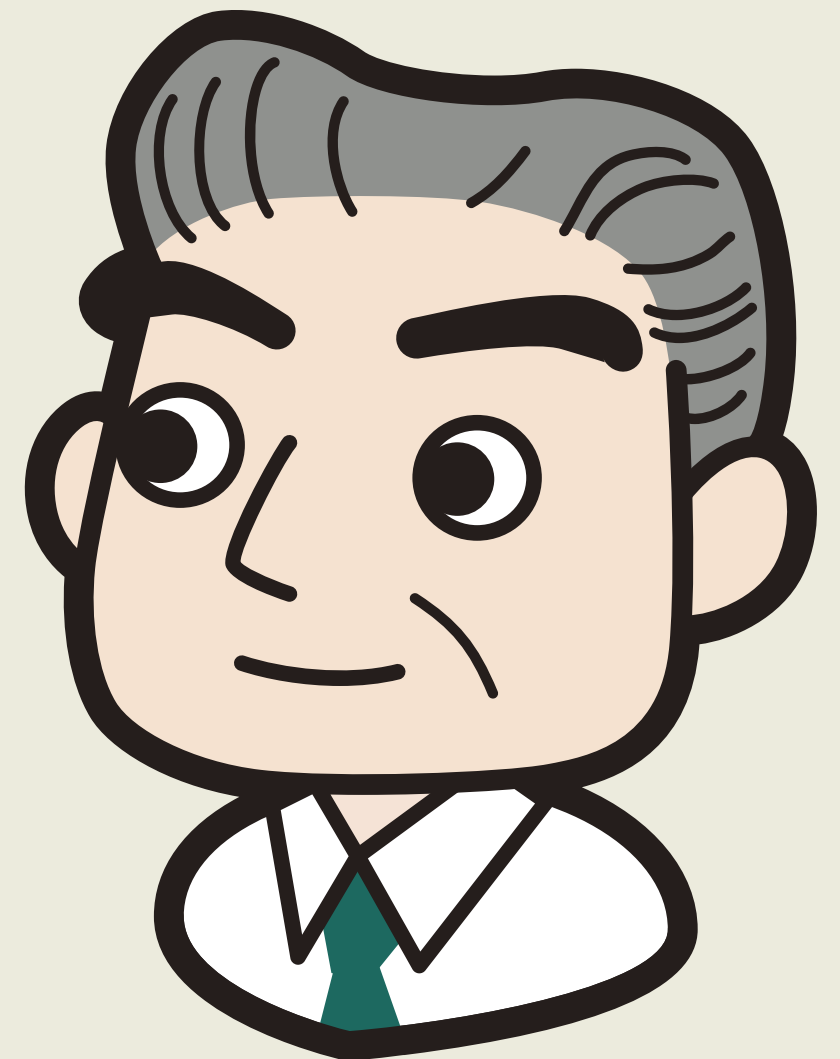
Webでなくとも
いいかもしれない





蛇口？ 水？

発注側はWebを作りたいたいのでなく、
利益を上げる手段として
Webがいいかも、 と思っているだけ

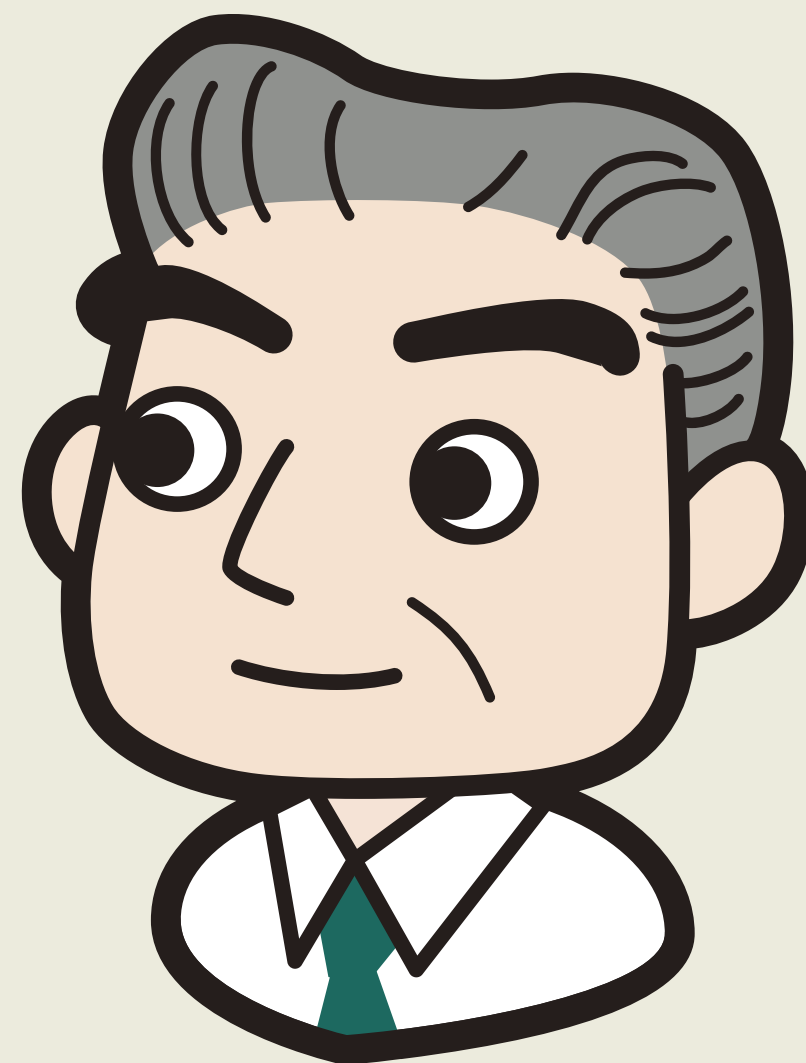




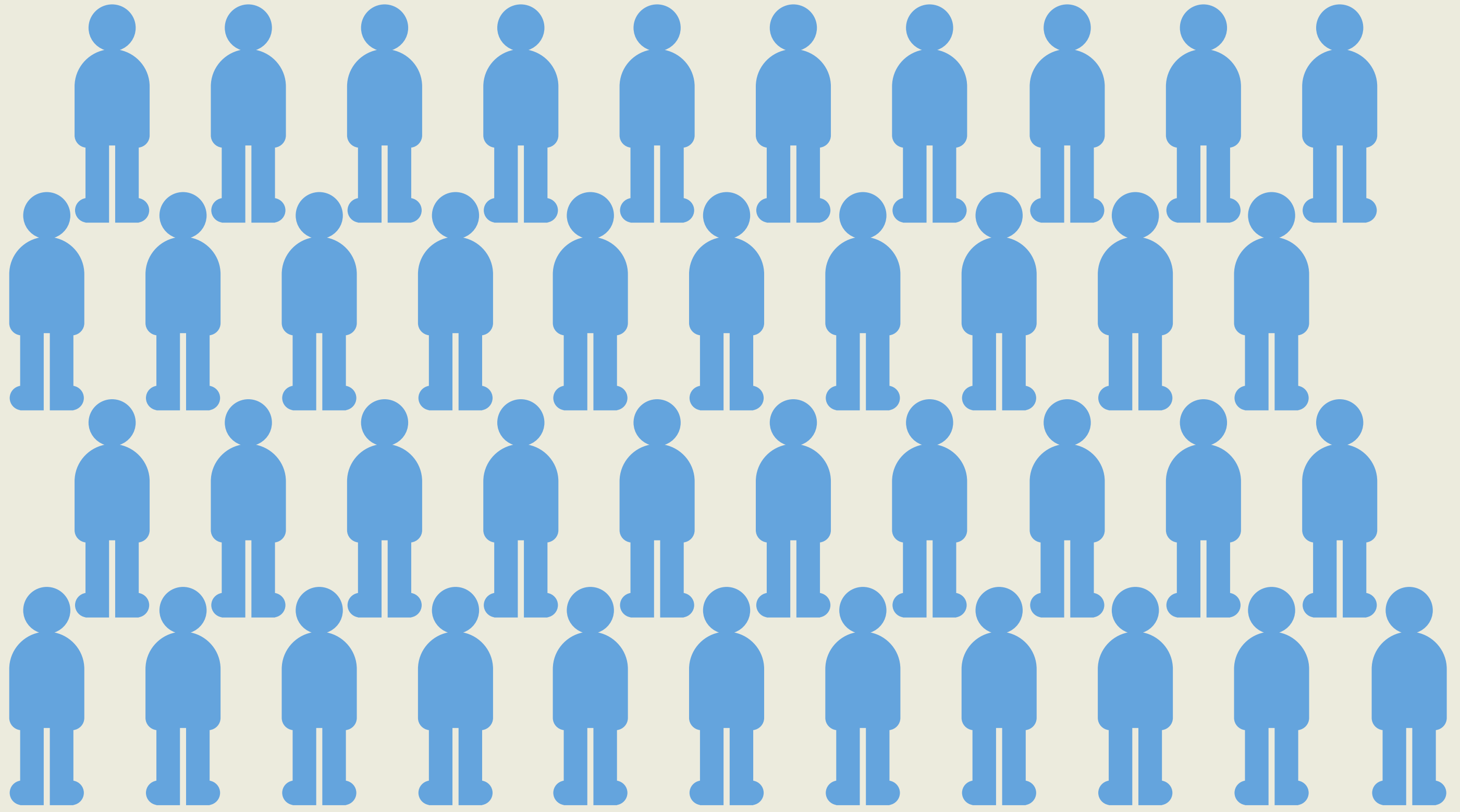
“他人の靴を履く”

立場が違えば、見えるものが違う

企画・提案



会社の寿命





1年

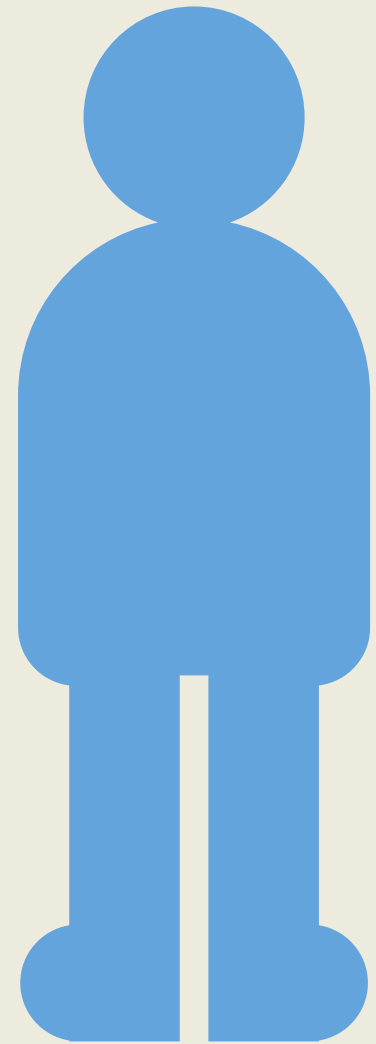
5年





10年





「会社の寿命30年」説

法人の寿命は、さらに縮まっている
との見方も

昨今「起業ブーム」的な煽りがあるけど...

**「案件をこなしていくこと」と、
「会社を存続させること」は別物**



継続のために必要なのは、
“燃料”としての仕事

- **コンスタントにあること**
- **抱えられる量であること**

「単価の高い仕事って、いい仕事？」

- ナショナルクライアント案件
- 1,000万円

地方から見ると引け目を感じる方が多いけど...



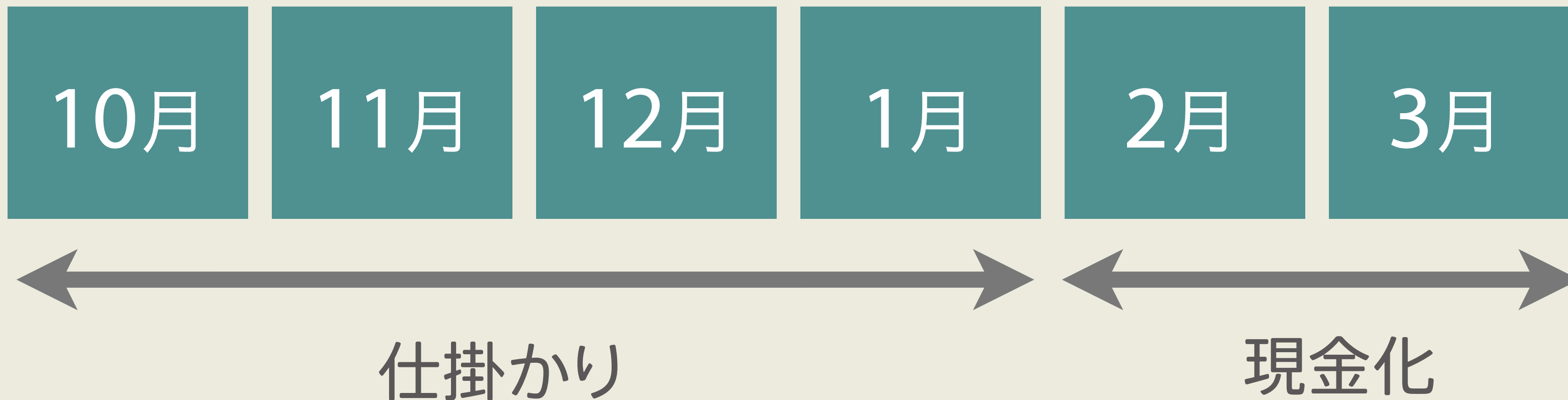
給料の倍

$$(3人 \times 50万) \times 2 = 300万$$

1,000万の案件

入金はいいつ？

1,000万の案件



$$6 \text{ ヶ月} \times 300 = 1800 \text{ 万円}$$

1,000万の案件

“体方”

A diagram illustrating the flow of cases. At the top, the text '1,000万の案件' (10 million yen cases) is displayed. Below it, a horizontal bar is divided into several segments. The central segment is labeled '体方' (Body/Process) in large, bold, black characters, flanked by double quotation marks. Below this bar, a horizontal line with arrows at both ends spans the width. Underneath this line, the text '仕掛かり' (Order) is positioned on the left and '現金化' (Cashification) is on the right. The '体方' text is positioned between these two labels, indicating the process that occurs between receiving an order and cashing it out.

6ヶ月×300=1800万円

- **短納期 (手離れがいい)**
- **支払いサイトが短い**

売上 - 経費 = 利益

事務所代

パソコン、ソフトウェア

人件費

売上 - 経費 = 利益



そもそも本当に
利益が出ているのか？

→ ナショナルクライアント

放っておいても (=Webがなくても) 安泰

→ 中小企業、地方の企業

Webのパワーで化ける可能性

→ ナショナルクライアント

放っておいても(=Webがなくても)安泰

→ 中小企業、地方の企業

Webのパワーで化ける可能性

swiitch

1996年創業

17期目



社員数

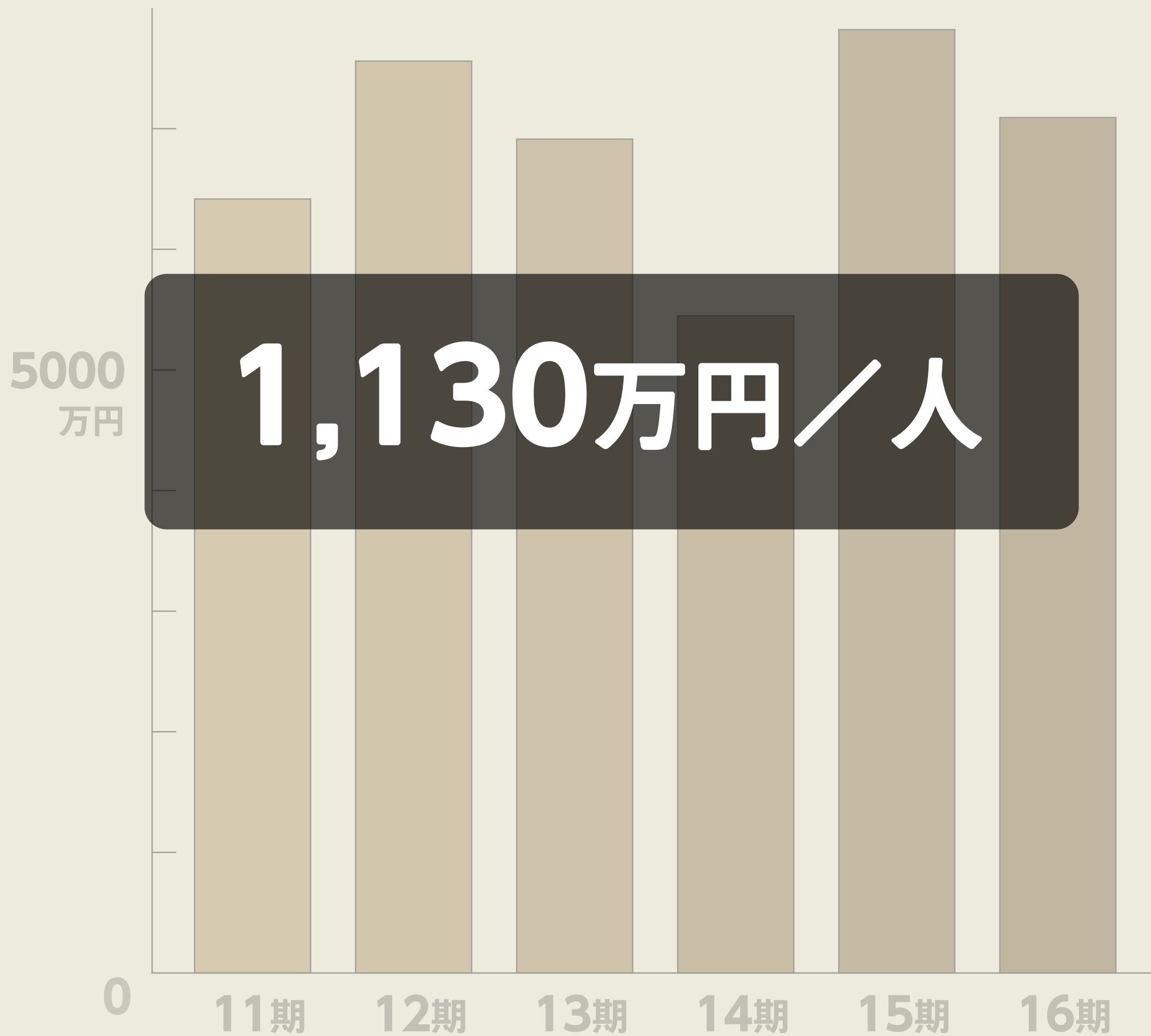
6名

(4名 + 1名 + 1名)

フルタイム

契約

アルバイト



1,130万円/人

5000
万円

0

11期

12期

13期

14期

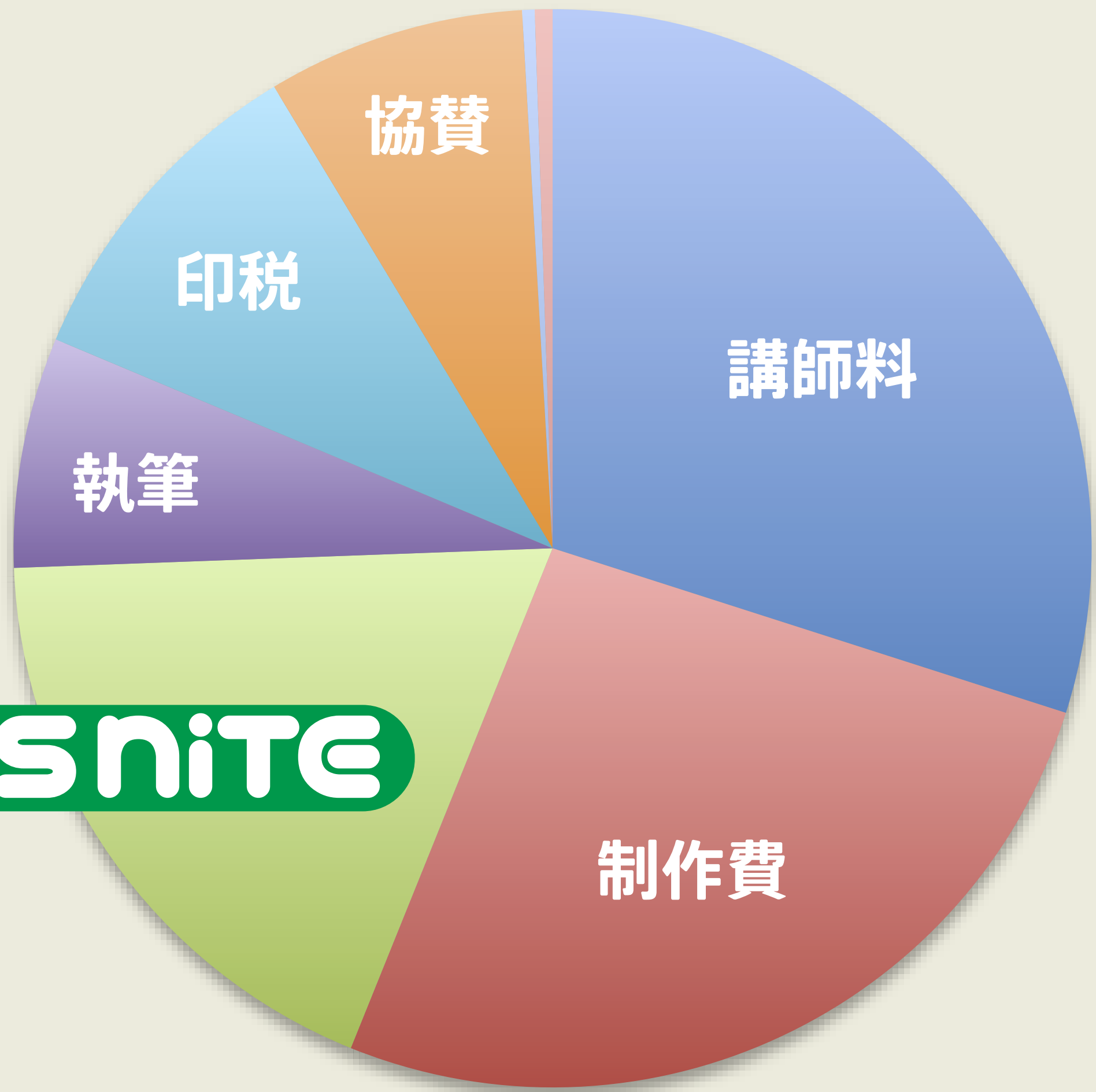
15期

16期



= CSSnITE

CSSnITE



1クライアント、
1事業に
依存しない

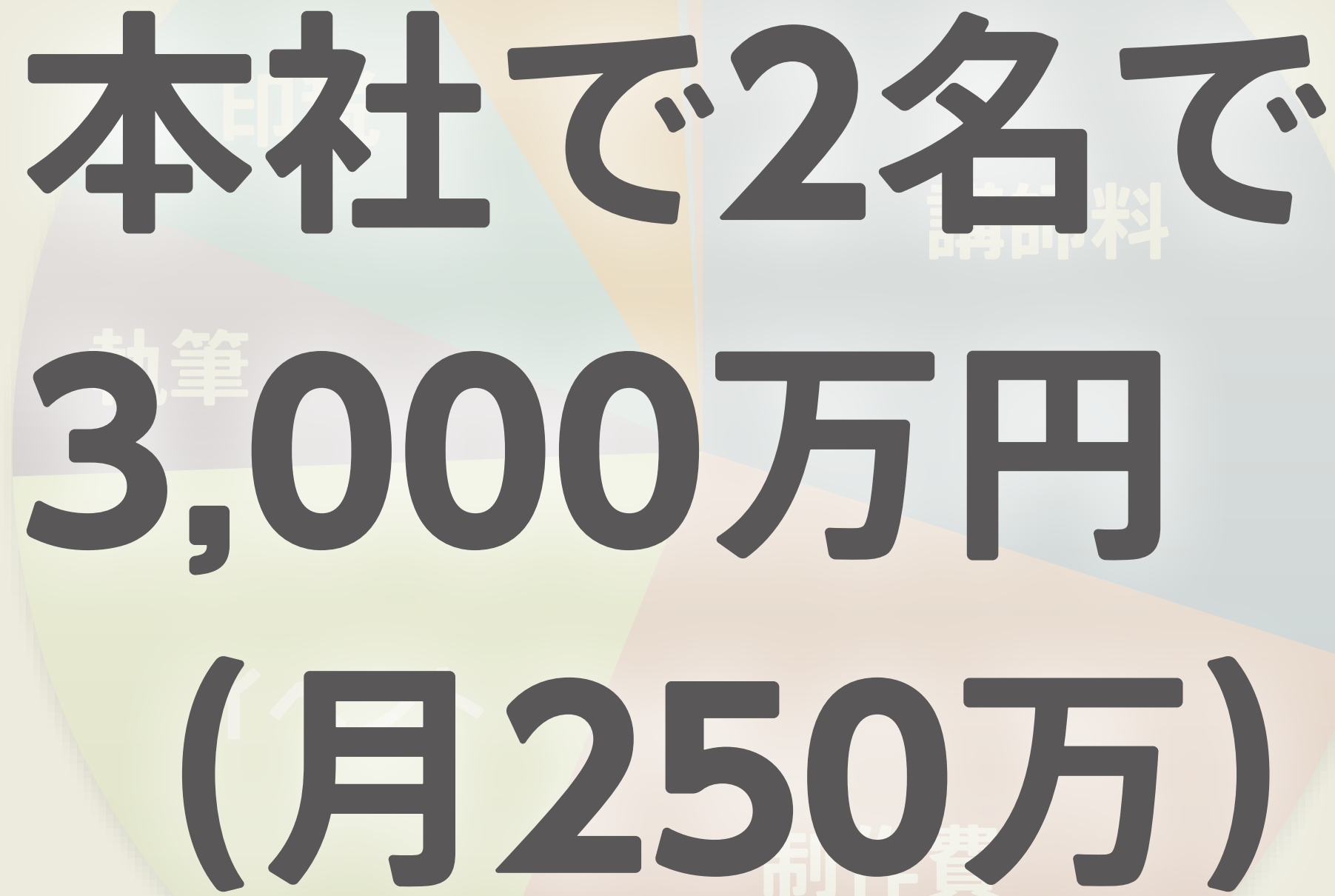
協賛

印税

講師料

執筆

制作費



**本社で2名で
3,000万円
(月250万)**

創業時

月商30万

仕事の単価を上げるには？

会社を継続させるには？

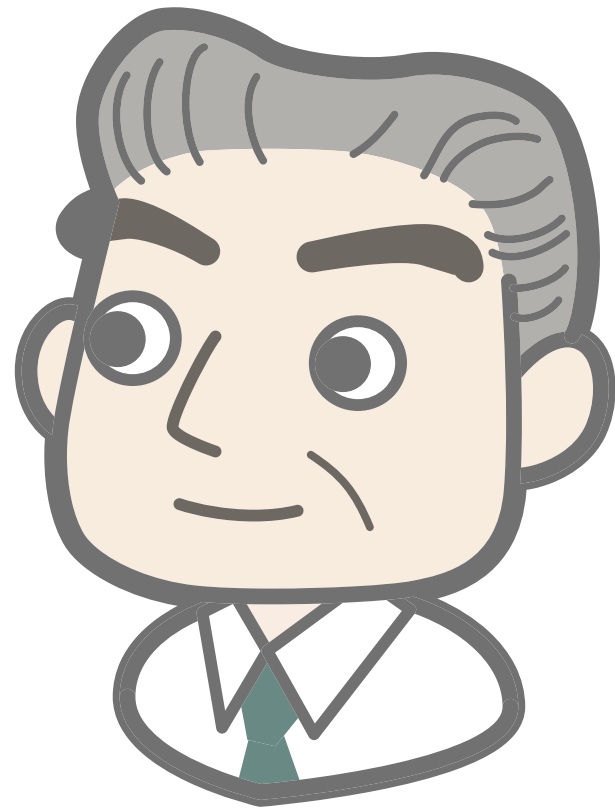
Workshop -1

仕事はどのようにして生まれるのか？

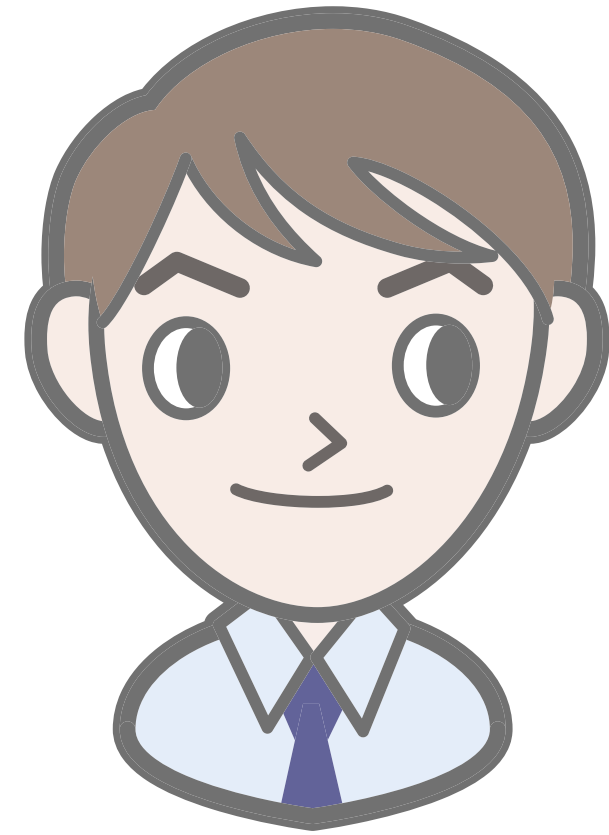
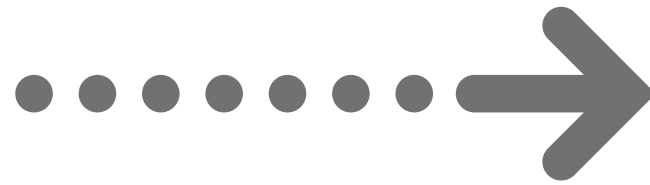


この仕事を
だれかに
お願いしたい

Q3

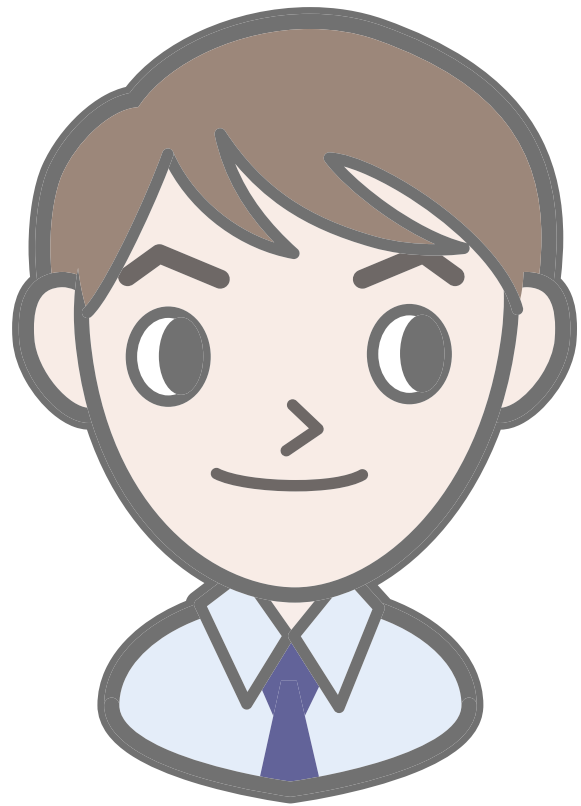


クライアント

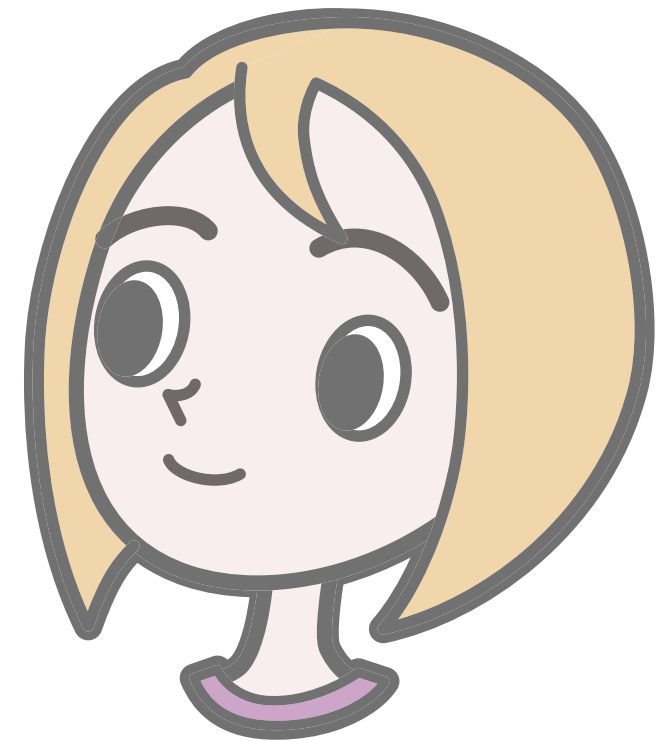
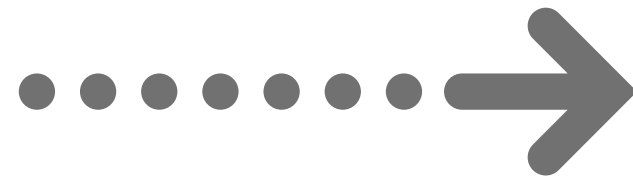


you

Q4



you

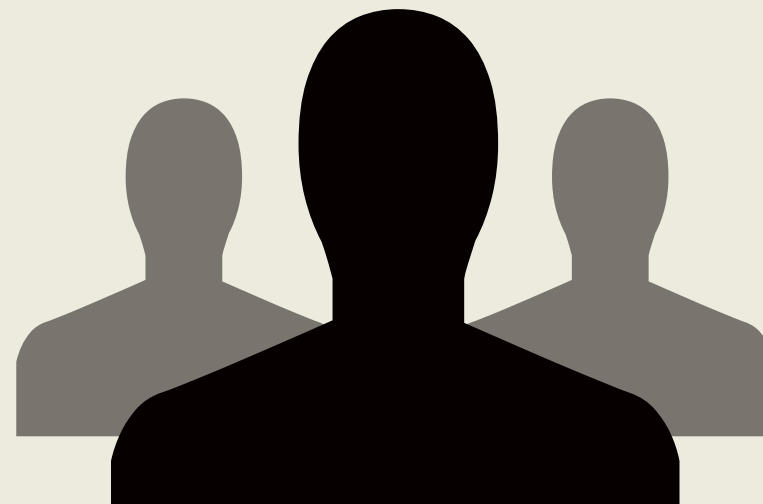




この仕事を
だれかにお願いしたい



「あの人がいる」



こんなこと
してみませんか？

営業



この仕事を
だれかに
お願いしたい

「誰かいない？」

紹介

この前、こんな人に
あの仕事を
お願いしてみたけど、
よかったよ



「あの人がいる」



Workshop -2

じゃ、そのために何をやる？
何を始める？



その仕事を
実行できることを
知っている

実績

「あの人がいたら
大丈夫だろう」

信用

「あの人と
組んでみたい」

期待

先人のことばに学ぶ

アートはテクノロジーにインスパイアされる

——ジョン・ラセタ / ピクサー



スキルは常に磨く

早く、正確に、キレイに、ミスなく

自分の中で

『これくらいの方がついたらこれくらいの仕事をしよう』

と思ってもその仕事は来ない。

必ず実力よりも高めの仕事に来る。

それはチャンスだから、絶対ひるんじやだめ

—— タモリ

「やったことない」

「できるかどうかわからない」

はステップアップのチャンス

自分の守備範囲に
こだわりすぎない

やりたくない仕事しか来ない
でも運はそこにしかない



何故、自分が？

ほど成長のチャンス



ユキオくんと同じじゃ成長できない
—— ミユキ(『モテキ』)

- 「来たものを作る」
- だけど、断ってもいい
(成長できない仕事)



Like a Rolling Stone

Like a Rolling Stone

「転がる石に苔は付かない」

- 落ち着きのない人は大成しない
- 常に変化しているものは錆び付かない

変化に最も対応できる生き物が生き残る

——ダーウィン



仕事が変わってもいい

Change

Chance

変化はチャンス

まとめ

仕事は人からしか来ない

ありがとうございました。

swwwitch