

7月10日 僕と私と株式会社 創業者 CEO / 株式会社シトラム CMO 今瀧 健登氏

学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ

エモマーケティングという言葉自体初めて聞いたのですが、最近雑貨や小物を買うとき何を基準に買っているか考えたら、確かにエモいかどうかで選んでいると気が付きました。無意識にエモさを商品に求めていたことに自分でも驚いたのですが、普通だったら気が付かないことに気づいて起業なさった今瀧さんの感覚の鋭さに圧倒されました。僕と私と株式会社の事業内容も、クライナーの販売、花王のエッセンシャルシャンプーのパッケージデザイン、TOEICのプロモーション、タイパ至上主義の販売、8次会というバーの経営など多岐にわたっており、幅広いと感じました。今瀧さんの学生時代のお話が興味深くて、教育学部の家庭科専攻で、ESSの部長を務め、大学に毎日お弁当を手作りして持つて行っていたというエピソードが印象的でした。私の知り合いの中では今のところそういう肩書きの人間はいなくて、そういう面白い人と知り合ってみたいと感じました。

講演の中で印象に残った言葉は「嫌いな人にうざいという暇があれば、好きな人に好きと言おう」という言葉です。自分と気が合わない人のことを嫌う暇があったら、自分と気が合う人を大切にするほうが自分の時間にも心にもやさしいと思います。今瀧さんが起業した理由が、内定を取って時間があったし勉強のためだったというのが突拍子もない理由だと感じました。私の想定していた起業の理由は、何かをどうしようもなくやりたかったから、何かが本当に好きだったからという理由だったので、暇だったからという理由もあり得るという新たな視点が得られました。それでも、経営に成功した理由は好きなことがビジネスにつながり、自分の強みを生かせたからだということも分かったので、起業の動機は何であれ、成功するためには好きなことと強みを自分で把握して突き詰めていくことが必要なのだろうと思いました。自分の強みを掛け算することで、何が自分にできるのか、合っているのかを見極めることができると知れたので、何年後かにもう一度自分の強みを書き出してみようと思います。（経営学部1年）

本日は貴重なご講演をいただきありがとうございました。

講義を通じて、特に印象に残った点が2つある。1つ目は、「好きなこと・得意なことを掛け合わせて自分だけの価値を作る」という考え方。2つ目は、「肩書き・話題・与えること」を通じて、人とのつながりを生み出していく姿勢である。

まず、「好きなこと・得意なことを掛け合わせることで、自分だけのポジションをつくる」という考え方方が印象的だった。強みを一つだけで捉えるのではなく、複数を組み合わせることでオンリーワンになるという視点は、自分のキャリアや興味を整理する上でも有効だと感じた。また、それをさらに「肩書き」として表現することで、他者からの認知に

もつながるという発想には、なるほどと思わされた。これまで、何か一つの専門性を突き詰めることが重視されると思っていたが、今瀧さんのように「組み合わせの価値」を言語化し、それを社会に提示していく手法は非常に実践的だった。そうした考え方につれて、今後、自分の好きなことを活かして小さくても事業を始めてみたい、いわゆる「趣味起業」のようなかたちを一度試してみたいと思うようになった。

次に、人とのつながりをつくるための工夫の数々にも学びが多かった。どんな話題でも話せる「ネタ」をつくること、印象に残る「肩書き」を設定すること、相手に小さくても価値を渡す「ギフト」を用意することなど、出会いの設計を戦略的に行っている点が印象的だった。つながりは偶然に生まれるものだと考えていたが、準備と工夫の積み重ねによって、出会いをデザインできるのだと気づかされた。講義の中では、「嫌いな人にうざいと言うよりも、好きな人に好きと言うほうがいい」という話もあり、感情の方向づけや自分の関心の持ち方にも一貫した姿勢が感じられた。人との関係性も、好きなものや得意なことを起点にしながら築いていくという点が、全体を通して印象に残っている。

本講義を通じて、自分の興味や強みを言語化し、それを活かして誰かに価値を届けるという思考のプロセスを学ぶことができた。特別な実績がなくても、好きなことを起点に一歩踏み出す方法があるということが具体的に示されていた。今後は、自分の中にある「好き」と「得意」をかみ砕き、それらをどう掛け合わせていけるかを意識していきたい。(経営学部2年)

起業を副業や趣味といった位置づけでするという考え方が新鮮で興味深かったです。起業は難しいためそれに専念する必要があると思っていたが、むしろ専念しないからこそ狙える市場があると聞いて驚きました。大企業が進出しにくい小規模な市場だからこそ、個人が副業として参入できるという考え方には確かに理にかなっていると思いましたし、自分も挑戦してみたいです。これは今瀧さんがおっしゃっていた身近に置き換えることの大切さに通ずるものだと思います。ワークでも実感しましたが、物事をスケールを下げて考えることで実現可能性が感じられ、現実味が増してアイデアが浮かびやすくなると思います。今後アイデアを考える際に活用していきたいです。

また、今瀧さんが、やりたいと思ったことを好きな人を探してアイデアを提供することで新しいビジネスを動かすというお話を面白かったです。アイデアを形にするまでの過程に無理がなく、ルーティン化されていることでこれまでに次々と新しいことを始められているのではないかと思いました。

他にも時間そのものも価値であるという内容には共感しました。たとえ時間を買ったとしても、その時間を利用して自分自身がそれ以上の価値を生み出すことができれば利益は出るということを考えると、必要経費に対する効果を上げるためにもそのようなサービスの利用は役立つのではないかと思います。

今回の講演では、特に発想に関するものについて自分にないものが多く、ワークの内容もとても参考になりました。貴重なお時間をありがとうございました。（理工学部1年）