

## R3 上田未来学ゼミ #1【まとめ】

日 時 令和3年4月21日(水) 19:00~20:20  
配信会場 まちなかキャンパスうえだ (Zoom/YouTube オンライン配信)  
参加人数 33名 (スタッフ3名含む)

### 【オンラインによるトークセッション…約80分】

“ジモト”と“働く”トークセッション (ファシリテーター：おいでよ上田さん)

<ゲスト>大久保寿幸さん (菅平プリンスホテル)、児玉光史さん (地元カンパニー)



- ・ファシリテーター役の「おいでよ上田さん (ツイッターなど SNS を活用して上田市に関する情報発信に注力)」が、それぞれ5,000万円を超えるクラウドファンディングを成功させたゲストのお二人に zoom で質問する形式のトークセッションを実施した。
- ・これから社会に出る若者や学生に希望を持ってもらえるよう、実体験に基づくクラウドファンディングの狙いや戦略、苦労したことなどの質疑応答により、地元で事業展開すること、クラウドファンディングのノウハウなどを情報共有することができた。

### トークセッション内容等 (抜粋：ファシリテーターとの質疑応答)

- 「クラウドファンディング」をやってみて感じていること
  - ・購入型と違って「株主が増える」ことになるが、その相手を思って考える機会が増え、やる気や励みにもなり、“期待”を感じるようになった。  
※児玉さん→イークラウドによる株式投資型クラウドファンディング  
※大久保さん→モーションギャラリーによる一般向けクラウドファンディング
  - ・過去に菅平を訪れたラグビーチームなど、たくさんの人たちと関わる中で、コロナ禍を克服し、菅平を「元気な合宿の聖地」にしていきたいと考えるようになった。
- 「地元」と「事業」をどのように考えているか？
  - ・産業構造や暮らしの変化はあるが、東京など都会にいなくても、関わる仲間や地元の強みを活かした事業展開を考えることができる。
- 「若者たちへのアドバイス」について
  - ・事業経営ならば「融資」、イベントなどは「クラウドファンディング」など選択し、学生のうちに起業するなど、色々と経験してほしい。
  - ・まずは「人が出来ないことをやる」、そして「結果を出す」、それにより「信用が高まる」ことにつながるので、「挑戦することから逃げない」思考を持つことが大切。

## R3 上田未来学ゼミ #1【まとめ】

### 参加者からの質問等（チャットコメントの質問への回答）

- 「クラウドファンディング」の採算が取れる見込みをどのように設定するか？
  - ・事業を計画する上で必要となる資金目標を3,000万円と設定。その金額をクリアしない場合はお金が動かないという仕組みだった。
  - ・菅平旅館組合で毎年組合費として徴収する1,600万円分を捻出できるよう、手数料や経費も含めて倍額の3,200万円、その先を見据えて5,000万円を目標とした。
- 「人生の岐路、転機」となったことは？
  - ・会社を設立後、現在は偏った取引きとならない方法なども考えるように変わった。
  - ・今回のクラウドファンディングを通し、これまでは一人でパワープレイを主流としてきたが、協調性を持って物事を進めるという考えに変わってきた。

### 総括（講師による全体まとめ）

- ・プロジェクトに対して投資するというより、その人が持っている「信頼」に対して投資している感覚で出資される人が多いように思う。
- ・クラウドファンディングを成功させるためには、それまでの過程も大切に、戦略として「どういう人が出資してくれそうか」、また「リーチ対象をどう設定するか」など、事前に見込んでおくことが大切なポイントになると思う。
- ・クラウドファンディング後に「期待感を背負うことで背筋が伸びる感覚がある」という意見からは、単に資金を集め、事業を発展させるということ以上に価値があることという印象を持った。
- ・ゲストお二人の「起業してみよう」や「恋をしよう」というコメントは、自分たちがこれから直面するであろう手が届きそうなチャンスには恐れず飛び込むべき、というメッセージが込められているように感じられた。
- ・「自分が変わらないと世界が変わらない」という考えは、大久保さんと児玉さんと話をする中で、共通する部分も多くあるものと感じた。

