

コンテスト班ビジネスコンテスト体験記

井上ゼミ10期

眞鍋祐里香

禮田真穂

川路明日香

藤原彩

大橋朋佳

○主な登場人物

眞鍋祐里香・・・主人公。大学3年次からビジネスコンテストに参加しているゼミ生

禮田真穂・・・大学3年次からビジネスコンテストに出場しているゼミ生

大橋朋佳・・・過去にコンテストに多々出場し、受賞経験もあるゼミ生

吉田なつ乃・・・帰国子女のゼミ生

川路明日香・・・大学4年次からビジネスコンテストに参加しているゼミ生

藤原彩・・・大学4年次からビジネスコンテストに参加しているゼミ生

加藤恭平・・・社会人エンジニア

吉本亮・・・学生エンジニア

小嶋涼・・・学生エンジニア

坂口大輔・・・社会人アドバイザー

《目次》

序章	ゼミ活動を通して得た大きなもの	3
第1章	コンテスト出場への決意まで	4
第2章	身近なことからアイデア創出！	5
第3章	初めての挫折！表参道学生アプリコンテスト！	11
第4章	勝ち取ったダブル入賞！第5回早稲田大学アプリケーショコンテスト！	13
第5章	「Finish」結成	19
第6章	チームに吹いた新たな風	21
第7章	過去最大の挫折！スランプ突入！	22
第8章	一筋の希望の光	28
第9章	学生最後の大舞台へ	33
終章	後輩達へ	38

序章 ゼミ活動を通して得た大きなもの

2016年12月16日。「コンテスト班」としての最後のビジネスコンテスト活動が終了した。終わった今改めて約1年半のビジネスコンテストに注力したゼミ生活を振り返ると得たものはとても大きかったように思う。

この体験記は私がビジネスコンテストに出場しようと思った経緯、実際に発表した案、その案が出来るまでの過程を記したものだ。今これを手に取っているあなたへビジネスコンテストに出場して学んだことを伝えたいと思い、執筆に乗り出した。そして少しでもビジネスコンテストに興味を持ってもらえたら大変嬉しく思う。

では、私の大学3年次から振り返っていこう――。

第1章 コンテスト出場への決意まで

季節は夏。3年次のゼミ内での秋研究の内容を決める時期に差し掛かっていた。ゼミが始まって半年が過ぎた頃、私はゼミの中だけで活動が終わってしまうことに物足りなさを感じていた。

「ねえ、外部でゼミの力がどれぐらい通用するのか試してみたくない？」

「面白そうじゃん。やりたいー」

「私も『WASEDA VISION150 Student competition』で入賞した経験とか活かせるかもしれないし」

賛同したのは大橋と禮田の2名だった。大橋は過去多々のコンテストに入賞経験がある。禮田はダンスや演劇の経験が豊富で人前でプレゼンするのが得意である。私はこの二人がいれば必ず外部コンテストで入賞することも夢ではないと思った。

こうして2015年9月、女子3人でコンテスト班が結成された。当時の私は、外部講師によるワークショップやEDGEプログラムを通して新規事業の発想法を学ぶ機会が多かった。そのためか、ただゼミの中で学ぶだけではなく、実際にそれらを使って考えた事業案がどこまで外部で通用するのかを試してみたいという気持ちが強くなっていった。そして、私は外部で多数開催されているビジネスコンテストへの出場を決意したのである。

また、こう思った経緯の裏側には2015年の夏にらいふ株式会社の皆様と一緒に介護新規事業を考える二日間のワークに参加したことも影響しただろう。実際に介護現場に足を運んだり、社員の方と新しい介護ビジネスを考えることにより、介護業界の問題を、身をもって感じる機会があった。これらの経験から、世間の様々な課題に目を向け、社会的意義のある事業を生み出すやりがいと難しさを学んだ。

実際に外部で一歩踏み込んだ提案を考えたことにより、更に新規事業を考える面白さを知り、ビジネスコンテスト出場への意欲が高まったのだ。

第2章 身近なことからアイデア創出！

「最初にコンテスト急いで探したほうが良いと思う」大橋が言った。

一般的にビジネスコンテストの募集時期は9月締め切りのものが多いというのだ。スタートダッシュの遅かった私はコンテスト探しに苦戦した。

「今からでもエントリー間に合うコンテストってなんだろう。というかあるのかな」

「探してみよう、とりあえず」

時期はもう9月。まだ出場できるコンテスト探しを急いで始めた。そして、今からでも間に合うコンテストを2つ見つけ、出場を決めた。

その2つとは「表参道学生アプリケーションコンテスト(現在は未開催)」と「第5回早稲田大学アプリケーションコンテスト」である。「表参道学生アプリケーションコンテスト」とは株式会社ゴーガが主催している、**Go**およびソフトウェア、スマートフォンなどの変化する領域に対し、積極的に参加する意思をもつ大学生および大学院生を対象として、アプリの企画開発を行うコンテストである。(2017年現在未開催) また、「第5回早稲田大学アプリケーションコンテスト」は位置情報を活用した新しいサービスやアプリの開発をテーマに、革新的なアイデアを募集したコンテストである。

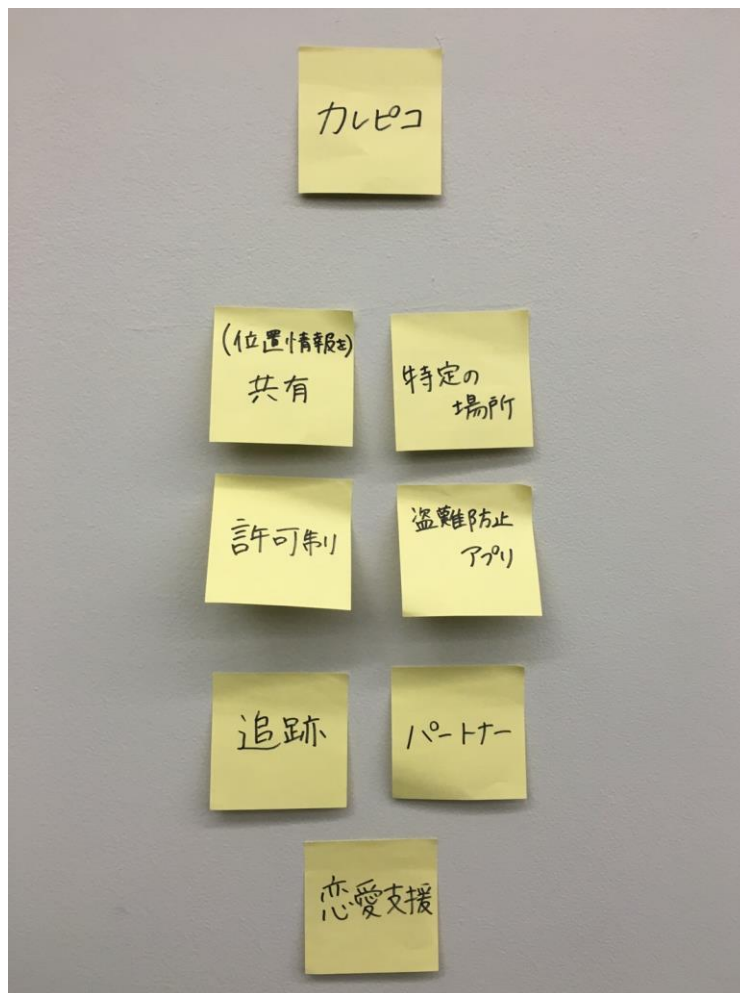
応募するコンテストを決めた後は、早速、提案するアイデアを考える段階に入った。アイデアを創出するにあたって、3年生の初めにゼミのワークショップで学習したデザイン思考を活用した。

【ステップ1】 既存アプリの構成要素を取り出し、グループ化

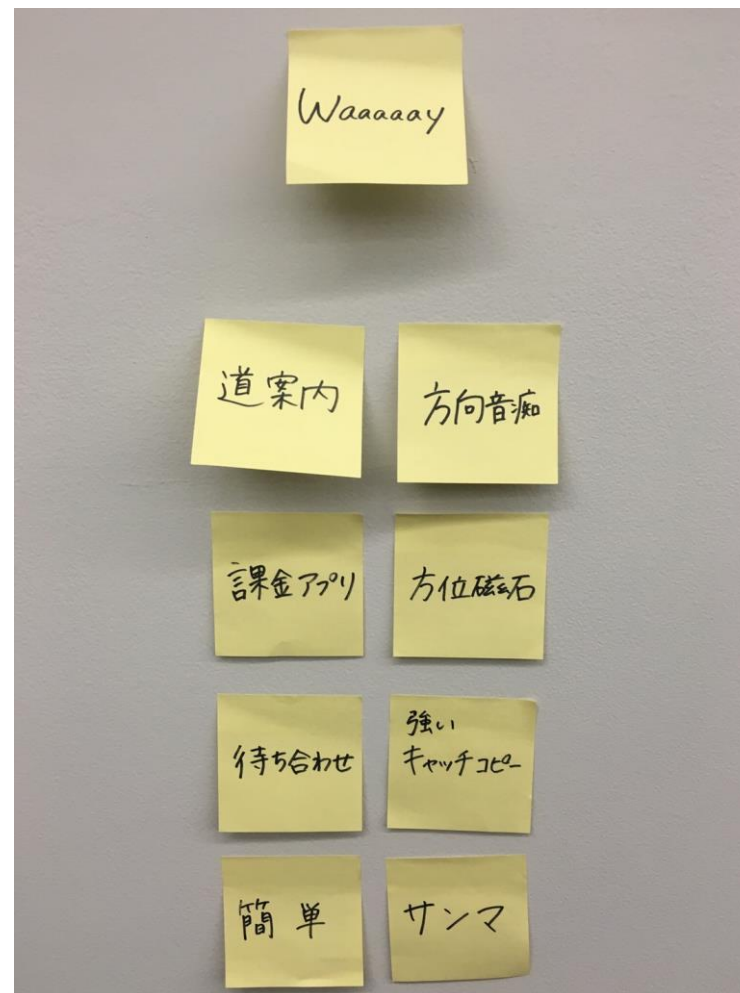
早稲田大学アプリケーションコンテストのテーマが位置情報の活用だったため、位置情報系スマホアプリの中でも2015年当時に話題となっていたスマホアプリを3つ(①道案内アプリ「Waaaaay!」、②電源があるカフェの場所をGPS機能で探し出してくれる「電源カフェ」、③彼氏の場所をGPS機能で探し出すことができるアプリ「カレピコ」)を取り上げることにした。

そしてそれぞれのアプリの構成要素を取り出す。取り出した要素は似たようなものはグループ化し、抽象化したラベルを付ける。各要素については下記の写真の中に記載している。

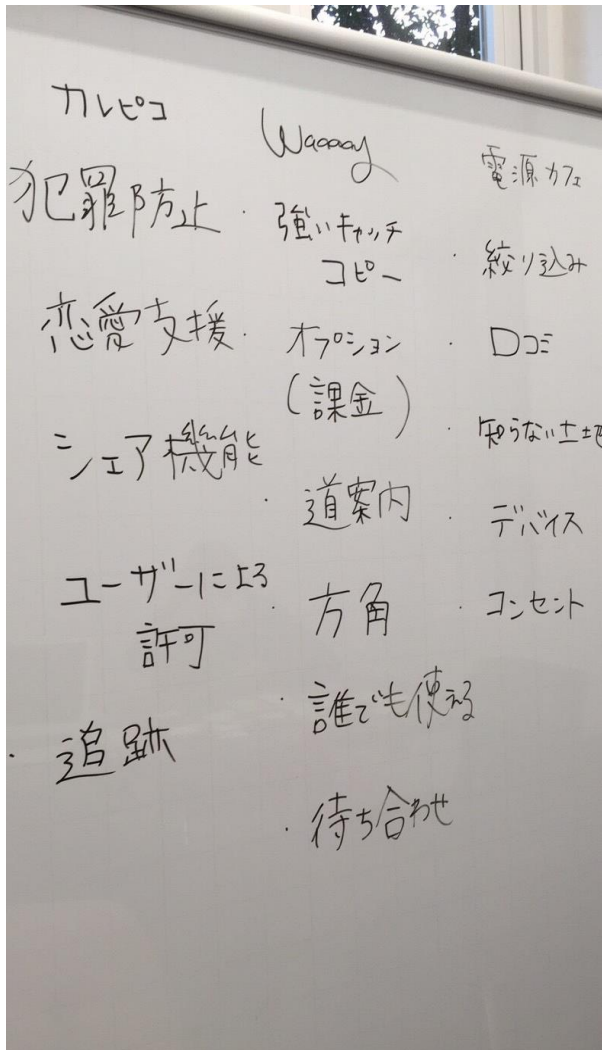
(写真②「カレピコ」から出した要素)



(写真①「Waaaaay」から出した要素)



(写真④それぞれの要素のうち、私のアイデアに利用する要素の一覧)



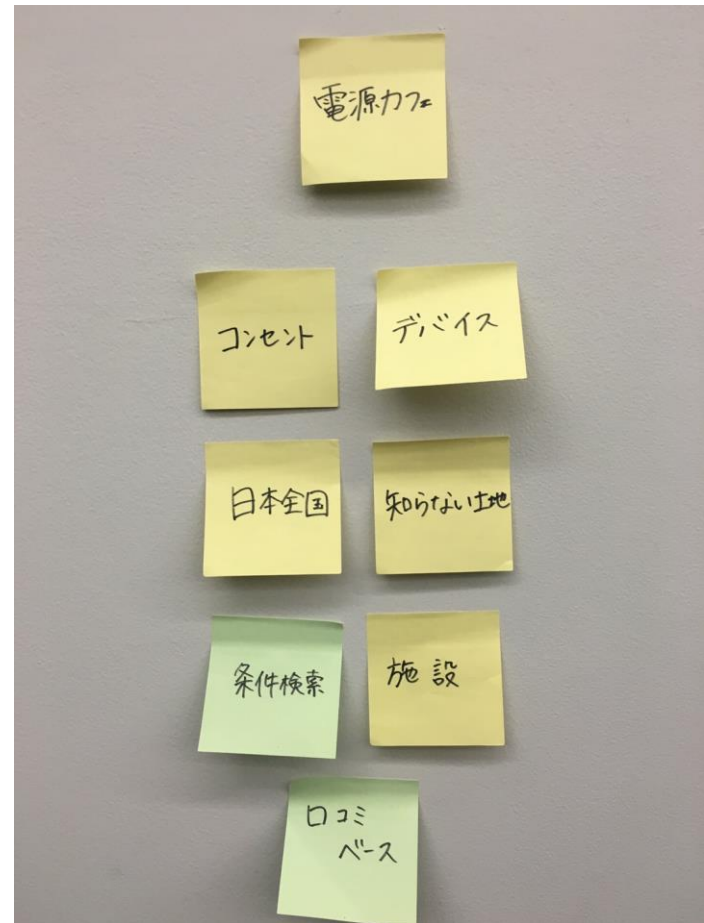
い土地」をピックアップした。

【ステップ2】

取り出した要素のうち、新規アプリに取り入れる要素・ラベルを決める

全員で話し合った上で面白そうな要素「道案内」「待ち合わせ」「誰でも使える」「知らない土地」をピックアップした。

(写真③「電源カフェ」から出した要素)



【ステップ3】 選んだ要素を使って新規アプリの具体的な内容を詰める

「道案内」という要素から日常生活で道に迷い、道を聞くシチュエーションが思い浮かんだ。「知らない土地」からは外国のような行ったことの無い土地が浮かんでくる。ここから始めは日本人が外国で利用できるアプリにしないかという話になった。日本人が外国で迷った時に近くにいる現地の外国人をアプリで探し、道案内してもらうアプリだ。しかし、シヤイで警戒心の強い日本人が果たして外国人に道を尋ねる勇気があるだろうか。いや、可能性としては低いだろう。この案は見送ることになった。

そこでターゲットを逆にし、訪日外国人をターゲットにして日本人とのマッチングアプリにしてみることにした。道に迷った訪日外国人を日本人が助けるアプリだ。当時インバウンド事業がどんどん拡大していたので、こっちの方が審査員にもインパクトを残せるだろう。データを見ても訪日外国人客は2005年の733万人から2014年1341万人にまで伸びている。しかも2020年には東京オリンピックの開催も決定している。環境は完璧だ。アプリのサービス内容をざっくり決めたところで休憩がてら、アプリ名を考えることにした。

「アプリ名どうしようか」

「3文字がいいとか言うよね。言いやすいし、ゴロが良いっていうじゃん？」

「まあ3文字に拘らずに色々出してみようよ」

日本×メモリー（記憶）で「ニモリー」や JAPAN×ナビ「JNAVI」など色々出してみた。ダサいと思うような名前でもとりあえず出してみることが大事だ。たくさん案が無しになる中、禮田が言った。

「JAPAN×ナビを省略して『JAPANAVI』は？」

「あ、言いやすいじゃん」

「うん、それにしよう」

ピンときた。誰もが言いやすくてキャッチーだと思った。

アプリ名が決まったところでアプリの具体的なサービスを決める段階に入ることにした。まず外国人は日本で道に迷うことがあるのか気になった。そこで2015年10月22日、観光客で溢れかえる渋谷駅でフィールドワークを行うことにした。同じゼミ生で帰国子女である、吉田に同行してもらった。英語が堪能な彼女がいることでより深い内容のインタビューができるだろう。

「ほんとに外国人たくさんいる」

「2時間くらいやれば30人くらいに聞けそうだね」

「あそこにいる金髪の人優しそう！行ってみよう」

3時間近くはフィールドワークをしていただろう。気づいたら夕方になっていた。そして結果は上出来だった。なんと38人にインタビューした中、96%の人が日本で道に迷った経験があるというのだ。

カナダから来た女性が面白いことを教えてくれた。日本の地図表記は世界的に見ると分かりづらいらしい。私は気になり、帰って調べてみた。本当だった。

日本は街区方式（区画に○丁目という名前が付いている。道は名前が付いていないものが多い）を採用しているのに対し、外国は多くの国が道路方式（道に名前が付いており、区画は○street、▽streetの間になるため、地図上でも分かりやすい）を採用していた。これは良い情報を聞いたと思った。フィールドワークではこれだけではなく、ほとんどの訪日外国人がWiFiやSIMカードを持ってきていることも分かった。外国人が日本で位置情報を発信できる端末を持っていることが証明できた。つまり、「JAPANAVI」を使用できる環境にいるということだ。この結果を持ち帰り、アプリ内容の具体化を本格的に始めた。

「インタビューで外国人の人がさ、日本人から直接日本のディープな情報や文化を知りたいって言ってたよね」

「うん、日本の銭湯とか最近外国人に人気らしいよ。ニュースで昨日見た」

「あと、陶芸作りとかの文化を体験する旅行のスタイルが最近増えてるみたいだよ」

そうか。インタビューでの光景を思い出してみた。外国人は口を揃えてガイドブックもいいけど、日本人から直接おすめの場所を聞きたいと言っていたのだ。そこで道案内の機能に加え、キュレーション機能を付け足すことにした。キュレーションの内容は日本の文化や地域に根差した情報を発信したい。そうすることで外国人の本当のニーズに応えられるだろう。こうして、外国人側のJAPANAVIのサービスはどんどんイメージが膨らんでいった。

しかし、ここで問題が起きた。

「これ外国人にばかりメリットがあるアプリだね」

「日本人はさ、道案内したいと思うのかな。少なくとも私はしてもいいと思うけど」

「私もしてもいい。けどさ、大半がそうとは限らないよね」

外国人側の利用イメージばかり考えていたため、日本人側のニーズを忘れていた。果たして日本人は道案内をしてもいいと思っているのだろうか。そんな時、大橋が面白いFacebookページを見つけてきた。

「これ見て！私も参加しようと思ってるんだけど面白くない？」

スマートフォン画面を覗くと、「2020年東京オリンピック！ボランティアし隊」と書いてある。2020年に向けて増加する訪日外国人を助け、日本だけでなく世界で東京オリンピックを盛り上げるためにボランティア活動しようという団体のページだった。いいねの数はすでに2万を超えていた。しかも、参加予定の人の国籍分布を見てみるとほとんど日本人だった。これは良い情報になる。日本人で2万人以上の人が東京オリンピックに向けて外国人を助けたいと思っているのだ。日本人側のニーズも判明し、JAPANAVIのアプリのイメージは完成した。

リアル×インターネットを実現した道案内旅行アプリという立ち位置で、リアル⇨道に迷ったときに助けを求めれば近くの日本人が会いに来てくれて助けてくれるリアル、インターネット⇨外国人向けのデバイスを使ったサービス提供という二面性を掛け合わせた。外国人にとっては、キュレーション機能によりガイドブックを持ち運ぶ手間が省け、かつ道案内までしてくれることで日本人と交流できるというメリットがある。日本人にとっては、人を助けた満足感と普段の国内旅行を充実させられる。JAPANAVIのモックアップはパワーポイントを参照して頂きたい。

表参道学生コンテストと第5回早稲田アプリケーションコンテストのエントリーシートを書き、提出し終えた私達は結果を待った。初めてのコンテスト応募に戸惑いながらもワクワクしていた。

第3章 初めての挫折 ―表参道学生アプリコンテスト―

「表参道学生アプリコンテスト」は株式会社ゴーガが主催による、E およびソフトウェア、スマートフォンなどの変化する領域に対し、積極的に参加する意思をもつ大学生および大学院生を対象として、アプリの企画開発を行うコンテストである。2014年、2015年と2年連続で開催されている。（2017年現在未開催）

この大会で私は周りのレベルの高さに驚愕し、挫折を味わうこととなった――。

「え……！書類通過したよ……！最終選考会行けるじゃん……！！」

22時頃、禮田が嬉しそうに声を上げた。

「ほんとに！？え、やばいね。やった！」

12月上旬、初めて応募した表参道学生アプリコンテストで私は最終選考会への切符を手に入れた。私はまさか初めて応募したコンテストで書類審査を通過するとは考えてもいなかった。ここから最終発表会当日まで怒涛のプレゼン練習が始まった。普段から顔を合わせているゼミ生ではなく、エンジニアや学生起業家の前でプレゼンを行うということもあり、班内では緊張感が増していた。

最終選考会当日、他のチームの発表を聞いて愕然とした。マズい。どこのチームも開発している。エンジニアが自信ありげに考えたアプリを起動させている。発表資料もかなり洗練されている。私が場違いな存在であることは誰が見ても明らかだった。

今すぐにでも帰りたい。発表したくない、いや発表なんてできない。

「プライドなんてこの際どうでもいいから、このままプレゼンしよう。こんな貴重な機会二度とないよ。」

禮田が口を開いた。きつと腹をくくったのだろう。

そう、折角来たのに何もせずに帰るわけにはいかないのが私だ。6日後には第5回早稲田アプリケーションコンテストが控えている。この機会、経験をどうにかして活かすことができないか必死だった。そこで恥ずかしさを捨て、審査員や出場者に案を見せてまわり、アドバイスをもらうことにした。

「皆さん、是非私の今考えているプラン内容を聞いてください！」

会場にいる全員の視線が集中した。息を飲み、私はサービスの内容を話し始めた。

「今、『JAPANAVI』という訪日外国人をターゲットにしたスマホアプリを考えています。サービスの機能は簡単に話すと道に迷ってしまった訪日外国人を近くにいる日本人がこのアプリを利用して助けるというものです。サービスを実際に開くとこの様なデザインになっている……」

パワーポイントで作成した、拙いサービスのイメージ図を色んな方々に見せた。7分程度の短いプレゼンテーションだったが、とても長く感じたのを覚えている。会場の反応は予想していたものとは違い、温かい拍手で包まれた。

「面白いね！なかなかない発想だったよ。」

強張っていた私に初めて笑顔がこぼれた。

「起業家の世界ではビジネスモデルの見積もり等は正直どうでもいい。実際にどれだけプロトタイプ化しているか、形にしているかが最も重要だよ」

審査員からのアドバイスは意外なものだった。彼らからもらったアドバイスは普段、学術的な勉強をしているゼミ生からもらうアドバイスとはまた違う。起業家ならではの視点があり、貴重な時間だった。

表参道学生アプリコンテストを通して学んだことは2つだ。

【1】形に落とし込む

（ビジネスコンテストでは紙面上のビジネスモデルだけでは戦えない。どれだけ想いをもつて開発までできているか、形にできているかが重要）

【2】プレゼン1つで共感させる

（プロトタイプが出来ないのであれば、魅せるプレゼンテーションを行うことで場の共感を生むことが重要。共感があれば、おのずとプロトタイプしてくれる人が出てくる）

この学びを活かして、私は第5回早稲田アプリケーションコンテストに挑むことにした。あと6日。立ち止まっている暇はない。

第4章 勝ち取ったダブル入賞

く第5回早稲田大学アプリケーションコンテストく

「まず、前回の表参道学生アプリコンテストで言われたように、魅せるプレゼンにしないと勝ち上がれないよね。」

「そうだね。演出も入れて、惹きつけるプレゼンにしよう。でもその前にサービス内容を改善しないとプレゼン練習出来ないよね。」

「うん。時間も限られているし、出来る事から始めよう！」

表参道学生アプリコンテストでもらったフィードバックを元に、第5回早稲田大学アプリケーションコンテストに向け、残された期間全力を尽くした。このコンテストは一般的なビジネスコンテストと異なり、毎回テーマが定められている。私が出場を決めた第5回大会は位置情報を活用した新しいサービスやアプリの開発がテーマだ。

もっとアプリ内容をもっと相手に伝わりやすいように、分かりやすく。「魅せるプレゼン」とは何か。表参道学生アプリコンテストから第5回早稲田大学アプリケーションコンテストまで6日間というわずかな期間しか残っていない状況で、毎日朝から晩までメンバー全員で追い込みに取り掛かった。6日間でサービス内容の改善はもちろんだが、最も「魅せるプレゼン」作りにこだわった。どうやって観客の心を掴むか。

実はここまで「魅せるプレゼン」に拘ったのには理由がある。オーディエンス賞を獲得したかったのだ。オーディエンス賞とは当日、観客の投票によって決まる賞である。審査員からの評価ももちろん嬉しい。しかし、彼らはプロフェッショナルだ。一方で観客は素人が多い。観客の感覚は一般ユーザーの感覚に近い。多くの観客に面白いと思ってもらえるアプリは世間で需要があるアプリに違いない。だから私はオーディエンス賞が欲しかった。

「劇だ。劇だよ劇。ゼミの発表の時にやるじゃん。あれって本来の目的は今から何が始まるか観客を惹きつけるためだよね？」

私は言った。

考え抜いた結果、「魅せるプレゼン」のために冒頭で何の前振りもなく劇をすることにした。

『JAPANA VI』が生まれたきっかけでもある「外国人に道を尋ねられても自分では英語

でなかなか説明ができない」という問題意識を劇で表現することにした。これは淡々とサービス説明をするよりも実体験を見せる事で共感を生むこと、そもそもこれから何が始まるのか分からない状況で最初のつかみで観客を一気に惹きつけることが狙いだった。

もう失敗は許されない。絶対に前回の悔しさをバネにする。強い想いをもってコンテスト当日を迎えた。

——舞台中央に向かって、地元の日本人役の大橋が歩き出す。

「あー、今日も島根は良い天気だなあ」

——そこへ島根に観光にきた外国人役の禮田が出てくる。外国人は出雲大社に向かいたいようだが、マップを見ても日本の地図の分かりづらさに自分がどこにいるのか分からなくなり、日本人に尋ねようと思い、大橋に近づいていく——。

「Excuse me? How can I get to "Izumo taisha(出雲大社)"」

「Y..Izu..Izumo taisha?」あ——出雲大社！出雲大社はいまここでしょ？えーと、ずっとまっすぐ行って、一福のところを左に曲がって大通りに出て右に曲がってまっすぐ行けば着くんだけど…って分かるんだけどこれって英語で何て説明すればいいんだろうくくく……！！！！」

「……(溜息)」

会場がざわついた。一体何が始まるのだろう。そういった感じた。

「皆さん！外国人に道に聞かれて、場所は分かるけどどうやって説明すればいいかわからない経験はないでしょうか？」

すぐに私が空気を変えるようにプレゼンに入る。会場は笑いの渦に包まれた。まだプレゼンは始まったばかりにも関わらず拍手も起きた。中にはこんな発表はありなのかと戸惑っている観客も見受けられた。

私は「イける！」とこの瞬間に思った。私が発表を勢いづけて、禮田にマイクのパトンを渡す。禮田も自信ありげにアプリ内容を説明していく。順調な前半パートだ。

しかしハプニングが起きた。ふと時計を見ると勢いづきすぎて時間が押している。このままでは途中でタイムオーバーになる。マズい。

だが大橋はさすがだった。コンテスト経験が多い彼女を最後にしていて本当に良かったと心から感じた。伸びた時間を上手くまとめあげ、観客の共感を得ながら発表終了のベルと

同時に話し終える。私達は笑顔で壇上を後にした。

今までにない、斬新な発表方法で観客を惹きつける作戦は成功したのだ。そこから発表終了まではあつという間だった。

結果発表の時間がきた。前回の表参道学生アプリコンテスト同様、どのチームも確かにレベルは高かった。また開発や実証実験を行っていた。入賞できるかどうかは分からなかった。だが、発表は今持っている最大限の力を出せたと思っていたので、後悔はなかった。

「それでは結果発表に移りたいと思います——。まずは若手科学者賞の発表です。——
若手科学者賞はチーム『SOULi Project』です。」
司会者が発表した。

このチームはドローンを利用して、火災が起きている場所をいち早く探知するサービスを開発していた。実際にチームの研究室でドローンを所持しており、運用まで進めていたため、審査員からも今後の運用を期待されていた。納得の受賞だった。会場が大きな拍手に包まれる。

「続いて、オーディエンス賞の発表です。」

獲りたい。絶対に獲りたい。オーディエンス賞とは、その日観客から一番多く支持を集めたチームに贈られる賞である。

「オーディエンス賞は——。チーム『JAPANAVI』です。」

「え？ええええ！あ、はい！！」

私は思わず驚いて大きな声をあげてしまった。大橋と禮田も驚いて立ち上がった。魅せるプレゼンに拘り続け、練習も夜遅くまで取り組んだ毎日。私が一番獲りたかった賞。努力が実を結んだ。ここまで頑張ったことが全て無駄ではなかった。諦めずに取り組んでよかった。

快挙ここでは終わらなかった。

続いて準優勝の発表である。残された賞は優勝と準優勝の2つのみだ。オーディエンス賞を頂いた私はもう入賞することは出来ないと思っていた。1つのチームに2つの賞を与えるとは考えにくいからである。

「続いて準優勝の発表です。準優勝のチームは——」

会場に緊張感が走った。手を合わせて発表を待っているチームもいた。

「『JAPANAVI』です。おめでとうございます。」

信じられない結果が待っていた。まさかのダブル受賞をすることが出来たのだ。

井上先生がこの早稲田大学アプリケーションコンテストを主催するインキュベーション推進室の室長を務めている以上、先生に恥をかかせるわけにはいかないとメンバー全員意気込んでいた。

井上ゼミだからといって早稲田のコンテストで優遇されるわけではない。

どれだけ学生ならではの発想、未来を動かせるような斬新さと実現可能性があったかが評価対象となる。また、プレゼンも大きなポイントだ。会場をどれだけ惹きつけることができたかも重要である。話が面白い人の話は自然と聞き入ってしまうと同じことである。

嬉しい気持ち反面、もちろん準優勝ということは優勝チームに勝らなかったところがあるということになる。

もちろん準優勝は優勝チームに勝らなかったところがあるということになる。私は「圧倒的ユーザー視点」が欠如していたと思った。審査員には外国人向けのアプリを日本から出す場合、どのようにして外国人はそのアプリをダウンロードするのか。日本に来るときまでアプリの存在を知らないとしたら、果たしてどれだけの外国人が利用してくれるのか。プロモーションが弱い、と言われ課題が残った。私はこの時、嬉しさと同じくらいの悔しさを噛み締めた。

第5回早稲田大学アプリケーションコンテストの優勝チームは早大学院2年生の2人組チーム『なびにばる』であった。大型ショッピングモールにビーコンを設置することで来客者にオンタイムでその店舗のセール情報や店舗情報をお知らせするアプリを開発していた。彼らは高校生にして、すでにプロトタイプ化を行い、高校の文化祭で実証実験まで行っていた。優勝チームがまさかの高校生であることに驚きは隠せなかったが、当然の優勝であった。

参加者全員で記念撮影を終え、コンテスト後の懇親会の時間になった。

私はここで JAPANAVI のような点が評価されたのか審査員の方々に聞いてみたかった。

懇親会に参加することで一緒に出場していた相手チームの人や審査員から深い話を聞けるだろうと思ったのだ。

「先ほどありがとうございました。チーム JAPANAVI の真鍋です」

「ああ！プレゼンの凄かったチームね！！準優勝おめでとう。ほんとに惜しかった。かなり斬新で面白かったよ。もう少し開発段階まで進めていたら良かったね。優勝のチームとサービスの内容の面白さや斬新さはほとんど変わらなかったと思うよ」

「え！本当ですか！？どのような点が斬新だと感じられたのでしょうか？」

「そうだね：：位置情報アプリでありながら、人と人をつなぐというリアル性を兼ね備えた斬新な考えのアプリであったところが評価できた。日本人と外国人をつなぐ点に面白さがあると思う。今の時代、人と人をつなぐサービスはマッチングサービスがメインで危険性もかなり高いからね」

なるほど：：！私のチームが評価されたのは、位置情報アプリは Google マップのような自分で調べ、デバイス上の GPS を使い、自分で目的地に向かうものではなく、あえてアナログ的ではあるが日本人の特性と日本の地図表記の分かりづらさを活かして人と人をつなぐ点にあったのだ。

優勝チームとサービス内容の面白さに差異が無かったことも嬉しかったが、開発が進んでないが故に準優勝になってしまったことに悔しさも感じた。

懇親会中に井上先生とお話する機会があった。

「まさか入賞するとはね、形にもしていないのに。驚いたよ」

「ありがとうございます、しかし準優勝では満足がいかないので、またチャレンジしたいです」

「だとすれば、もっとアプリコンテストだということを意識した方がいいね。ウェブではなくアプリだから出来ること、アプリじゃないといけないことが何かを次回を意識したら？」

「そうですね、仰る通りですね。アプリコンテストとビジネスコンテストはやはり少し違うような感覚が私もありました。ありがとうございます。」

次回はもっとアプリらしさを意識しよう。

こうして私の井上ゼミでの3年次秋研究はひと段落したのだ。

(写真⑤) 2015年12月16日早稲田アプリケーションコンテストにて



第5章 「Funi sh」 結成

実は第5回早稲田大学アプリケーションコンテストで私は1人の男性に出会っていた。私のチームの発表が終わり、メンバー全員ほっとしていると、1人の社会人らしき男性が声をかけてきた。

「すみません、もう私は次の予定があるので帰らないといけないのですが、先ほどの皆さんの発表は非常に刺激的でした。後日は非もつと詳しいお話を聞けないでしょうか。」

「あ、ありがとうございます。後程連絡させて頂きます」

彼は私に名刺を渡し、走り去っていった。こんな体験は初めてだ。あまりに急な展開に言葉を失った。しかし、これも何かの縁かもしれないと思い、ひとまずその日中に連絡をこちらから入れておくことにした。

そして後日、彼と新宿にあるカフェで私と禮田は会うことになった。

彼の名は加藤。社会人でエンジニアの仕事しながら、ビジネスコンテストに出場する学生のサポートを行っているという。

「本当にプレゼン素晴らしかったです。あんなに堂々と喋れる学生はそうそういないと思います。まさに舞台慣れしていると感じました」

私と禮田の2人で彼と話しているとどうやらプレゼンに惹かれたらしく、同じように色々なビジコンに挑戦している学生を集めて1つの団体を作ってくれないかという依頼だった。最初は正直なところ断ろうとしていた。コンテストもひと段落し、就職活動を本格的に始めなければならない時期に入ろうとしており、中途半端に始めるのは抵抗があったからだ。この日は一度就職活動が終わるまでは保留、という形で丸く収まった。

それから年が明けて本格的に就職活動がスタートした。6月まで休むことなく走り抜け、何とか内定を獲得し、就職する会社が決まった。私はぼんやりとではあるが今後のゼミ活動について考えた。

そして悩んだ末、引き続きコンテスト班としてビジネスコンテストに挑戦することを心に決めた。大橋と禮田はどう思っているのか気になり、話す機会を設けることにした。

「今後の研究どうするの？何か決めてる？」

禮田はすぐに答えた。

「私はコンテスト今年も挑戦するよ。自分にはそのスタイルが合ってると思うてるし」

その言葉を聞いて安心した。今年も心強いゼミ生と共に挑戦できる。ただ残念ながら大橋は違った。彼女は他にやりたいことが見つかったという。今年は一緒に活動できないとなると悲しい気持ちもあったが、大橋を応援したい気持ちが強かった。昨年、半年間共に活動していて、メンバー全員がしつかりとした自分の意見、意思を持っている人達だと充分に理解していたからだ。

時期は7月。ここからコンテスト班は私と禮田の2名で活動していくことになった。

今年は昨年出来なかったエンジニアを何としても見つけて、考えたサービスを形にしたい。そう意見が一致した私と禮田は、昨年末に話していたこの学生団体結成の話を思い出した。男性に再度連絡を取ってみることにした。

加藤様

お久しぶりです。無事に就職活動が終わりましたので、昨年お話頂いた、ビジコン学生団体について再度お話をお伺いしてもよろしいでしょうか。宜しくお願い致します。

眞鍋、禮田

加藤は快く承諾してくれた。もう一度話す機会を設けることになった。

加藤と相談した結果、「ビジネスプランナー、エンジニア、デザイナー全てが揃った団体を作り、ビジコン入賞の常連集団」を立ち上げることを決意した。最初は私、禮田を含め3人の学生プランナーと1人の学生エンジニアだった小嶋のたった4人で『ばかなことを楽しく、とことん』をコンセプトに「Funish (ファニッシュ)」という団体を立ち上げた。立ち上げてから暫くは、様々な社会人の方の力を借りた状態でのスタートとなった。団体の立ち上げを支援してくれる加藤、外資コンサルティング会社に勤める坂口、他にもソフトバンクのCMのデザイナー経験がある社会人デザイナーなど多くの人が協力してくれた。何もわからない私にとって強靱な助っ人だった。

まず、団体の認知を広めるにはどうしたらよいか。そして今年新しく挑戦するビジコンにどのようなアイデアで勝負するか。週1回の定例ミーティングをゼミの活動とは別で毎週日曜日に実施した。フェイスブックページの作成、公式HPの開設、ビジネスコンテストに興味のある学生への声掛け等、必死のリクルーティングを行った。少しずつではあるが同じ想いを抱いた学生が集まってきた。

そしてこのFunishのおかげで後々、私がプランナーとして考えたサービスを実際に開発してくれる学生エンジニア吉本と出会うことが出来たのだ。

第6章 チームに吹いた新たな風

7月中旬。ゼミ生のほとんどが就職活動を終え、久々にゼミで集まった。ゼミ生が集まるのは久々だったこともあり、就職先やどう過ごしていたか話に花が咲く。その時、3年次に他の班で研究していたゼミ生の川路が私と禮田に声をかけた。

「私、実は去年のコンテスト班の活動見てずっと思っていたのだけど、これからの卒業までの研究はコンテスト班に加わってみたいんだ。どうかな？」

「え、そうなの？詳しく聞かせて」

川路も私と禮田と共に、ビジネスコンテストで自分たちの力を試したいというのだ。これまでのゼミ活動を通して学んだデザイン思考や、大学3年次に受講した **BID(Business Idea Design)** という授業で学んだアイデア発想法をもとに、実際に自分たちで新たなビジネスプランを考えることに魅力を感じていたという。

しかしゼミや **BID** では、学んだアイデア発想法を活用してビジネスプランを考案するに留まり、実際に具現化させるところまではできずにいた。だからこそ、アイデアを創出するだけでなく、実際にカタチにし、外部のビジネスコンテストに挑戦するコンテスト班の活動を魅力的だと感じ、自分もその一員になりたいと思ったそうだ。大橋が抜け、2人体制になっていた私と禮田は川路を新メンバーとして迎え入れることに決めた。班内に新しい風が吹いた。

新コンテスト班として、私、禮田、川路の3人の挑戦が始まる――。

第7章 過去最大の挫折 〓スランプ突入〓

新コンテスト班発足後、直近でエントリーシートの締め切りが迫っていた「TRIGGER2016」というビジネスコンテストに向けての準備に取り掛かった。

TRIGGERは『学生起業家の輩出』を理念として掲げる日本最大級の起業サポート型ビジネスコンテストであり、決勝大会には多くの有名起業家が参加する。3人は当コンテストにどんなビジネスプランを提案するか、社会問題をたくさん羅列してブレインストーミングを行った。さらにポストイット法を活用しながら新規アイデアを考えた。

Funishを通して、新しいビジネス案を平日の間に1案考えた。そしてFunishの立ち上げに協力してくれた社会人である加藤に日曜日に発表し、フィードバックをもらうというサイクルを毎週繰り返した。

しかし、これがなかなか辛いものがあつた。チームで「良い!」と思ったアイデアが出て、社会人を前に発表すると既に似たようなサービスやアプリが既にリリースされていることを指摘された。また、アドバイスを貰い、改善してもなかなか「これは面白い!」と思えるものには繋がらず苦戦していた。

そんな中、私はBIDで行った、社会問題から何か発想するという方法で考えてみる事にした。何かいいテーマはないだろうか。そしてあつたのだ…! マイナスイメージのある「終活」だ。

超高齢化が進む日本では、多くの高齢者たちが遺言等を残さず亡くなってしまい、遺族が困ってしまっているという現状があるのだ。遺言や遺産相続について家族で話すことは、少なからず「死」について意識せざるを得ないためか、多くの人の中で抵抗があるようだ。私はこの「終活」に対するマイナスイメージを払拭させることができるサービスを提案したいと思った。

「Lovegraph みたいに写真撮影を通して、家族で終活に対して目をむけるきっかけづくりが出来ればそれだけで価値があるんじゃないかな」

私の思いを聞いた加藤がアドバイスをしてくれた。Lovegraphとはカップル向けの写真撮影サービスだ。プロを目指すアマチュアカメラマンとロマンチックな恋人との写真を残したいカップルをマッチングさせ、写真撮影を行うというもの。アマチュアカメラマンに依頼するため、利用料金を抑えながらプロ並みの写真を残してもらえる。カメラマンにとつても、スキルアップのための練習として良い機会となるのだ。写真スタジオを保有しないため、固定費もかからず、若者にも手が届く低価格で写真撮影サービスの提供を可能にしてい

る。写真ブームが起きている若者の中で話題沸騰中のサービスだ。

いける！今までこんなサービスはなかった上に、家族での思い出を形に残すだけでなく、遺言や死についてポジティブに考えるきっかけを与えられる。私が実現したい、「終活」に対するマイナスイメージの払拭に大いに貢献できると感じた。

この加藤からのアドバイスをもとに、「Colopu（カラプ）」というサービスを TRIGGER2016 に提案することにした。「Colopu」は家族三世代（親世代、子供世代、孫世代）での写真撮影サービスを提供するもので、親世代が健康なうちから、家族の絆を強めるきっかけづくりとして活用してもらうサービスである。サービス名は終活というモノクロでマイナスイメージをカラフル（colorful）なものへとプッシュ（push）していくという想いを込めて Colopu と名付けた。終活は超高齢化社会へと移行していく日本がリアルに直面している最新のホットテーマでもあり、なかなか新しいサービスが浸透していないところでもあった。班内にも書類通過できるのではないかという気持ちが生まれていた。

ダメだった・・・落選した・・・

川路から結果発表の日の夕方 LINE が来た。川路に結果のメールが届いたのだ。

自分たちの実力不足を突きつけられた。去年のようにうまく書類通過とはいかず、3人にとって苦しい卒業研究へのスタートとなった。なぜダメだったのだろうか。落選のメールが来たことを加藤に報告すると、ダメだった原因を探るために2次選考を見学してはどうかと提案された。そうした方が賢明だろう。

TRIGGER2016 の2次選考日。私は観客として禮田、川路と共に参加した。書類審査を通過した者はどのような強者なのか。見てみようじゃないか。何か吸収して帰らなくては。実際にプレゼンが始まると私は初っ端から度肝を抜かれた。最初のチームは、大学2年生の男女2人が壇上に立ち、「キラ女育成プロジェクト」というサービスを説明している。チームの代表と名乗る女性はいかにもキラキラした量産型女子大学生だった。「世の中の女子大学生をキラ女へ」をコンセプトにサービスの内容としては、アプリをダウンロードし、それに登録したインフルエンサーとなりえる大学生に広告塔になってもらうことで、企業の新商品などをPRし、広告収入を得るというもの。まあ確かに大学生が聞いたら飛びつきそうなサービスではある。その後も「インドネシアへまつエクを！」というコンセプトでまつ

毛エクステ事業をインドネシアへ広めたいというチームや子供の習い事に「」を導入し、機械学習を進め、それぞれの子供に最適な習い事を選定するという近未来的なサービス等、私の想像の範囲を超えたプレゼンが続いた。なるほど。確かに斬新すぎるサービスが次々と繰り広げられる。TRIGGERの書類審査は運営側の大学1、2年生が大きく関わっているという。審査が進むにつれて、起業家などが審査にやっと加わってくるのだ。私はここでも思った。「審査員ウケ」というものもビジネスコンテストには関わると。そんなのアリか！と思うが、そういうのもビジネスコンテストを勝ち抜いていく上では考慮が必要なのは事実なのかもしれない。もう少し審査員側が共感を持ちやすいテーマを選定すべきだったのだ。コンテストの難しさを痛感し、この失敗を次に活かそうと心に決め、会場を後にした。

そんな中、ゼミでは留学していたゼミ生が帰ってきていた。留学組のメンバーがゼミ内のどこかの研究班に合流するという。留学組の1人であった藤原が、コンテスト班がどのような活動をしているのか教えてほしいと私に声をかけてきた。ゼミに復帰するにあたって、どのグループに入ろうか悩んでいるという。私は早速藤原と予定を合わせ、コンテスト班の昨年の活動について説明した。

藤原は笑顔で私の話を聞いていた。私は藤原がなぜコンテスト班の活動が気になったのかを聞いてみた。

「うーん。ゼミもそうだけど、アメリカでの講義でもアイデア発想の講義を受けてきて楽しかったんだよね。でも、実際にアイデアを形にして完成させるってことしたことないんだよね。大学時代に、アイデアを形にして、外部で発表してみたいって思ってるんだ。」

「なるほど。それだったら、コンテスト班があつてと思うよ。今、次のコンテストの案について考えているんだけど、なかなか良いアイデアがなくて、新しい風ふかせてほしい。一緒に頑張ろうよ。」

「途中から参加で不安もあるんだけど、大丈夫かな？」

藤原は心配そうに私を見てきた。その後、私は迷わず答えた。

「大丈夫だよ。藤原の経験はコンテスト班にとって心強いから。自信もって！」

これにより藤原もコンテスト班に加わることとなり、4人体制での活動がスタートしたので。

その後4人はKBC2016とcvg2016、第19回早稲田大学ビジネスプランコンテストに向けて引き続きアイデア出しを行った。

KBCは「慶應義塾からアントレプレナー精神溢れる人財を輩出し、未来への先導を果たす新事業を世界へ創出する」をミッションとして掲げる、学生による起業支援団体であり、

毎年短期起業支援プログラムとしてビジネスコンテストを主催している。

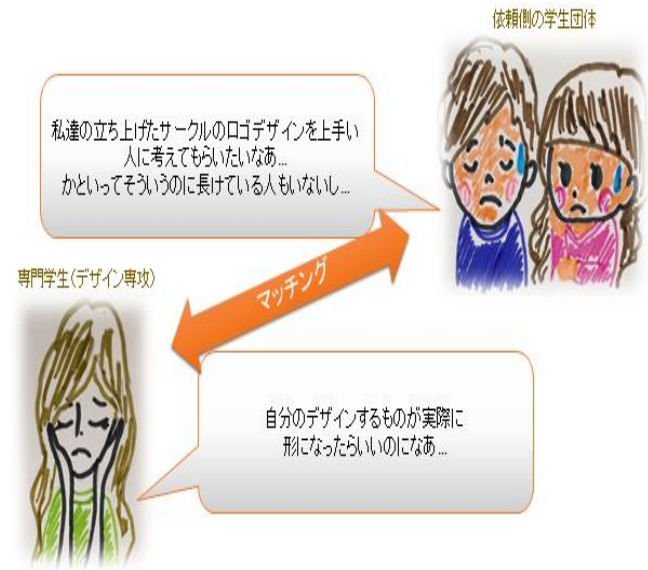
Cyber (キャンパスベンチャーグランプリ) は優れたプランを表彰し、起業家を目指す学生の支援、新産業の創出と人材育成を目的とした、学生による新事業提案コンテストであり、ビジネス部門とテクノロジー部門に分かれている。4人はビジネス部門に応募することを決めていた。

早稲田大学ビジネスプランコンテストは早稲田の学生や若手研究者等がオリジナルのビジネスプランを発表し、競い合う場として早稲田大学によって開催されるコンテストである。実際に当コンテストを通して起業家となった学生も多くいる。

様々なビジネスコンテストに向けて案を考える際、ここ最近多くの新規ビジネスが登場しているマッチングサービス、もしくはシェアリングサービスで何か新しいものを出せないかと考えた。そこでまずは既存のマッチングサービスやシェアリングサービスの特徴を整理することにした。多くのマッチングサービスやシェアリングサービスは、活用されていない何かを他の人に活用してもらうことで価値を生み出している。「活用されていない何かを他の人に活用してもらう」ことで何か価値を生み出せないか。社会問題にも目を向けながら、新サービス考案の糸口を探し続けた。

「学生同士の『得意』や『やりたい』をマッチングさせるサービスなんてどうだろうか」

川路が口を開いた。彼女はダンスサークルに所属しており、サークルでの公演開催における課題から思いついたという。もともと、私の班員のほとんどがダンス経験者であり、私もそうだ。川路が提案した内容についてもすぐに理解することが出来た。というのも、ダンスサークルの公演は、パフォーマンズをするダンサーだけでなく、外部の舞台監督や音響・照明スタッフ、フライヤーやチケットのデザインをする人等、多くの外部の人々の協力があったこそ成り立つものなのだ。大きいサークルではスタッフの数だけで100名を超えるサークルもある。一般的にサークルでは多額のお金を支払い、プロに依頼してきていたが、学生だけでは金銭的にも制限がある。気軽に依頼は出来ないという現状を抱えていたが、この困りごとをもとに発想した結果、学生同士のマッチングサービスにより、お互いの強みを生かすことが出来たら魅力的なサービスになるであろうと考えたのだ。



(Colopu 利用イメージ図)

私は学生と学生のマッチングサービス「Colopu (カラプ)」をそれぞれのコンテストで提案することにした。アプリ名はあえて前回の終活サービスから変えなかった。私も Colopu という響きを気に入っていた。学生の夢をカラフルなものになるよう後押し(プッシュ)するという由来にもできると感じた。

果たしてニーズはあるか。Funish の学生エンジニアやサークルの専門学校の友達に聞いてみることにした。すると色々な学生がいることが分かった。自分たちの目標や夢を達成するために自分たちにはないスキルを求めている人(私のような普通の文系学生)がいるのに対して、ある程度のスキル(プログラミングスキルやデザインスキル等)を持っているにも関わらず、その力を発揮する機会がなかなか得られないという学生もいる。この双方の悩みを持った学生同士をマッチングさせ、協力し合うことにより、お互いに「やりたい」、「実現させたい」という想いを叶えられるようにするサービスが今回提案した Colopu である。

私は満を持して「Colopu」を提案した。しかし、待っていた未来はどん底だった。KBC2016・cvg2016・早稲田大学ビジネスプランコンテストの全てにおいて書類選考不通過。この結果に私は頭を抱えた。どんなに苦労しても提案したプランを認めてもらえない。

この時期に応募できるビジネスコンテストも限られており、メンバーの中でも焦りが募っているのが目に見えていた。発表の表舞台に立てないままの苦しい戦いが続いた。このまま全てのビジネスコンテストが終了してしまうのではないかと不安がよぎった。

なぜ提案する案がこんなにも認められないのか。メンバーで話し合うだけでは分からないことも多いだろう。私は前回の TRIGGER 同様、メンバーと共に早稲田大学ビジネスプ

ランコンテストの決勝大会を観に行くことにした。厳正な審査を勝ち抜いた人達はどんなアイデアを提案しているのか。この目で確かめてみるしかない。

実際に決勝大会が始まると、ファイナリストからの発表はどれも観客の関心を惹きつけるものばかりだった。クラウドファンディング型プラットフォームを通して、ボランティアのための資金と人手が欲しい人に対して出資者とボランティア参加者のマッチングを行うというものや、独自の人工知能を活用して、1日1回人生を変えるコンテンツを1つだけ配信するアプリ。シングルファザーを対象に生活における様々な問題を解決するwebサービス等、実際に発表を聞いている私も「これは良い!」と思えるアイデアばかりだった。特に今回のビジネスプランコンテストでは社会的意義の高いものや人工知能を活用した新たなサービスを提案するチームが多かった。

今回のビジネスプランコンテストは早稲田大学の教授や実務家の方々が審査員として参加しているため、学生ならではの「斬新さ」はもちろんのこと、社会的に貢献度の高いアイデアが特に評価されたのだろう。

「審査員ウケ」を意識することもビジネスコンテストを勝ち抜くうえでは必要なのだと学んだばかりだというのに、その反省を生かしきれなかったのだ。もう二度と同じ失敗は繰り返せない。次のコンテストに向けての覚悟を決め、早速準備に取り掛かった。

「はあ…。なんかピンとくるサービス思いつかないかなあ」

川路が自分の髪を手でかき乱しながらぼそりとつぶやく。

「ちよつといいなって思っても調べたらもう存在するんだよね」

溜息交じりに禮田が答える。

「生活で困っていることって何だろう？」コンテストのエントリーシートの締め切りに毎
回追われていたものの、納得がいく新規案がなかなか思いつかなかった。残すビジネスコン
テストは早稲田大学アプリケーションコンテストのみ。当コンテストは位置情報を活用し
た新規アプリケーションを提案するコンテストである。

「生活の中でほしいサービスってなんだろう？」と、**BID**で学んだ『困りごとマラソン』
をもとに4人で案を出していった。

困りごとマラソンはその名の通り、身近な困りごとをなるべく多く見つけ出し、それをヒ
ントに困りごと解決となる新規案を考案するというアイデア発想法である。話題は学生が
想像しやすい「1人暮らし」での困りごとを上げてみようという流れになった。

メンバー全員で悩んでいた時、禮田が私と藤原に聞いてきた。

「1人暮らしをしていて困ることといえばなんとなく自炊かなって思うけど、実際に1人
暮らしをしている眞鍋と藤原はどう？」

何だろう。困ることなんてあるだろうか。洗い物や料理は全部自分でやらなければいけな
いから面倒くさいのは確かだ。その時川路が思いついたように言った。

「夕方スーパーに行ってお惣菜を買うとき、どんなお弁当が残っているか、スーパーに行く
前に知ることができたら需要ありそうじゃない？位置情報を活用出来たら自分の現在地周
辺にあるスーパーのお得情報が分かって便利だと思うんだけど」

「確かにそれ1人暮らしだったら嬉しいかも！毎回自炊するわけじゃないし」

藤原が提案した案に前のめりになって飛びついた。確かに…。1人暮らしだと圧倒的に自
炊は少ない。1人分だけをつくるのはかなり面倒なのだ。お弁当やご飯を買うことがほとん
どだ。

そこで、早速ニーズ調査を開始した。1人暮らしをしている学生にアンケートを取り、普
段食事をどのように取っているか、どこで購入しているか調査した。やはり大学生の80%
近くは、自炊をするより、スーパーやコンビニなどで購入して食べることが多いことがわか
った。学生だけでなく、スーパーに電話インタビューも行うことにした。15社のスーパー

にインタビューを依頼したところ、7社が快く答えてくれた。そこから食料廃棄には多額の費用がかかっていること、スーパー側も売り残しをほんの少しでも減らし、売り切りたいと思っていることを再確認した。

ニーズ確認がとれたところで、私は新規事業案「Comida（コミダー）」として案のブラッシュアップに移行した。Comida はスペイン語で「ご飯」という意味だ。ご飯にちなんだネーミングを考えていた際にゴロが良く、言いやすいため、採用した。私は自信を持ってゼミ生に向けて案を発表した。

「これつてさ、食料廃棄問題解決を掲げてるけど、実はその問題解決にはつながってないんじゃない？」

案の発表を聞き終えたゼミ生が質問を投げかけてきた。

どういうことだ？何を言いたいのか私には分からなかったが、続けてそのゼミ生が口を開く。

「このサービスは、惣菜やお弁当購入者のパイを近くのスーパー同士で取り合うだけで、パイそのものを大きくするわけじゃないから、スーパー1つ1つを見れば食料廃棄は減ってるように見えるかもしれないけど、全体を見たら、実は食料廃棄そのものの削減にはなっていないんじゃないの？」

この言葉を聞いて私は愕然とした。たしかにそのゼミ生の言うとおりだ。盲点だった。食料廃棄問題解決を掲げておきながら、全くもって問題の根本的な解決になっていない。他のメンバーもその言葉を聞いて肩を落としていた。こんな初歩的なミスに気づかないままがむしろに進めてきてしまった自分の未熟さを思い知った。

ゼミ生からのコメントに傷心した私はメンバーと共に、井上先生のもとへ研究相談に伺った。そこで Comida のサービス説明をしつつ、ゼミ生からもらったばかりのフィードバックを井上先生にも伝えることにした。

「システムがあれば、このアイデアで（この問題意識で）押していくのか、それともシステムを活かす形で別のものに置き換えるかっていうことが考えられるよね。」

「新しい誰かに何かの情報を与えて、店舗まで連れてくれば良いわけでしょ？そういうので何かない？っていう問いかけになるんだけど……。システム自体はいけるからね。」

とアドバイスをしてくださった。

なるほど思ったと同時に、そう考えれば良いのかと納得した。ゼミ生に痛いところを突かれ自信を無くしていた私は、案そのものが全て白紙に戻ってしまったと思い込んでいた。しかし、井上先生の考え方は違ったのだ。

システムを活かしつつ、サービスの対象を変えれば、立派な案になるという発想だ。

まだまだ見込みはあるということだ。井上先生の発想の転換に感銘を受けながら、案全てが白紙に戻ったわけじゃない、まだまだ諦めるわけにはいかない！と早い段階で自分を奮い立たせることが出来たのだ。

研究室を後にした私はメンバーに言った。

「井上先生のアドバイスを基に、改善していこう。まだ時間はあるから諦めるのは早いよ」
「そうだね！もうちょつと頑張ろう！」

エントリーシートの締め切りまで残された時間は1週間。ラストチャンスであるこのコンテストで失敗するわけにはいかない。

しかし気持ちを入れ変えたものの、締め切り5日前にしても案が固まらない。

追い込まれた私は締め切り1週間前にして、アイデア出しの段階に戻らざるを得なくなった。焦れば焦るほどアイデアが思いつかない。班内にどんよとした空気が流れ始めている。そんな中、禮田が口を開いた。

「今まではスーパーを対象としたサービスのブラッシュアップを進めていたけど、現在地情報をもとに周辺の店舗情報やお得な情報を提供する仕組みは変えずに、訪日外国人向けのサービスに転換できるんじゃないかな？」

「そんなの似たようなサービスが既にたくさん出てるでしょ？最近インバウンド事業盛んだし」

藤原が問い詰める。

「確かに訪日外国人向けのサービスはたくさんあると思う。けど、既存のサービスはここ最近の訪日外国人の本当のニーズに答えられていない気がするんだよね」

散歩がてら渋谷を歩いていると、マツモトキヨシでポッキーの日(11月11日)に売り切れなかった過剰在庫のポッキーが半額で販売されていた。それをたくさん中国人観光客がまとめ買いしていく様子を見て、ハツと思いついたと禮田は言う。既存のサービスは百貨店や免税店等価格の高いブランド物を扱うお店を紹介してばかりだが、多くの外国人は安

く日本の良いものを購入するようになってきているように感じると言うのだ。確かに、今までの訪日外国人向けのサービスとは違う。もしもこれで訪日外国人の本当のニーズに応えられるのであれば、それだけで魅力的なアプリケーションになると感じた。調査を進めると、実際に訪日外国人のニーズが変化してきていることが判明。新たな訪日外国人向けのサービスとしての切り口になると感じた。私はラストチャンスである早稲田大学アプリケーションコンテストはこのアイデアで挑戦することに決めた。

ユーザー（訪日外国人）の現在地情報に基づき、周辺の店舗情報やお得な情報を提供する当サービスは、「Travel」とLiving(暮らし)をかけ合わせて「Raveli（ラベリ）」と名付けた。エントリーシート提出まで残された時間はわずか。ニーズ調査を進めると同時に、審査員に分かりやすく伝える必要があったため、アプリの利用イメージの作成も必要になってくる。やはりここで去年と同様のエンジニアがいけない問題に直面した。私は焦った。今年は必ずエンジニアを見つけて、考えたアプリを形にしたいと思っていたのだ。

「やっぱりアプリを実際に形にしたいよね。ちゃんとプロトタイプ化されたものがあるだけで審査員にも伝わりやすくなるし」

「そうだね。Funishに投げかけてみてさ、誰か一緒にチームに入ってくれるエンジニア探そうよ」

そうだ！その手があった。去年はエンジニアが友達にいないか？と色んな人に必死に探し回って聞いていた。でも今はFunishがある。そして加藤や坂口をはじめとした社会人エンジニア、アドバイザーのおかげでFunishの規模はどんどん大きくなっていった。学生エンジニアも何人か所属してくれているのだ。そこで急遽FunishのLINEで一緒にビジネスコンテストに協力してくれるエンジニアを募集する旨を伝えた。

Funishメンバーの皆さん

チームRaveliです。現在実施中の第7回早稲田アプリケーションコンテストに私達と一緒に協力してくれるエンジニアを募集しています。今私達が考えているサービスは以下に送ったパワーポイントを見てください。気になった人は私、眞鍋まで連絡下さい。宜しくお願い致します。

パワーポイントも送り、これでいいだろう。誰かが反応してくれることを期待して待つことにした。次の日すぐに連絡があった。

眞鍋さん

大学4年、エンジニアの吉本と申します。是非協力させて下さい。詳しくサービスの内容聞きたいのでメンバーの皆さんと打ち合わせしましょう。

「嘘！やった！見つけた！」

LINEを見て飛び上がった。

「なに？びつくりさせないでよ」

禮田が私を睨む。こんなにすぐ反応がくるとは思わなかったのだ。そりゃあ飛び上がりたくもなる。

「見つかったよ、エンジニア-Funishの学生だよ」

「え！ほんと！？やばー！」

川路が大声を上げた。嬉しさのあまり、エントリーシートの項目の記入も心なしか記入がどんどん進んだ。全て書き終え、最後に「開発予定」の欄に丸をつけ、提出した。あとは結果を待つだけだ。

そして書類選考結果発表の日。そわそわしながらいつメールが届くのか不安に思っていると禮田からLINEが来た。

最終発表会呼ばれました！！！！メール転送します！

禮田がLINEと同時に転送してきたメールを開封するとそこには「書類選考通過」の文字があった。

「えっ…。嘘、嘘でしょ！？やったー！！！！！！！」

歓喜のあまりスマホを握りしめたまま叫んでいた。これまで表舞台に立てず、長い間苦しい戦いを続けてきたが、最後に一筋の希望の光が差したのだ。協力してくれる学生エンジニアも見つかり、最終発表への切符もやっと手に入れた。1日に2度良いことが起こることもあるようだ。

みんな。エンジニアも見つかったし、最終発表も行ける！ここからが本番だよ

すぐにコンテスト班のLINEに書き込んだ。

そうこなくっちゃね
最後まで頑張ろう！
優勝目指そう！

3人からすぐに返ってきた反応に笑顔が零れたのは言うまでもない。

第9章 学生最後の大舞台へ

「やっと掴んだ本選出場のチャンス、絶対に無駄にはしないからね。」

本選出場決定に舞い上がっているメンバーに厳しめに言った。

本選まで残された時間は1カ月弱。喜びにずっと浸る暇はなく、早速準備に追われることになった。まだまだサービス内容が固まっておらず、本選出場の結果連絡と一緒に頂いた審査員からのフィードバックには、情報のソースのツメの甘さやアプリ作成における多言語化のコスト検討の必要性などを指摘された。

まず、どんな店をアプリの導入店舗として対象にするのかを話し合うことになった。エントリーシート通過時点では、具体的に対象とする店舗を絞っておらず、「どこにでもあり、いつでも営業している」コンビニエンスストアとの差別化ができていなかった。訪日外国人がお土産を買う際に、身近に存在するコンビニではなく、ドン・キホーテやマツモトキヨシのようなドラッグストアやディスカウントストアで日本製の良いものを安く購入できるようにし、日本滞在を少しでも充実したものにしたかった。

次に、似たようなアプリが存在しないか競合分析をしていく中で、訪日外国人向けの似たようなアプリがいくつか存在するを知った。私がしたことがもうすでにアプリでリリースされていたのだった。「今までやってきたことが、水の泡になるのでは…」私はまたもや追い込まれていた。その追い込まれていた状況で思いついたのが、ターゲットを絞って、なおかつサービス内容も絞って、より専門的なものにしように考えた。ターゲットは全ての訪日外国人から、中国人のみに。また、サービスを展開するお店も、スーパーを除き、大手ドラッグストアやディスカウントショップに限定した。

ターゲットを中国人に絞ったのは、アプリのユーザーとなる訪日外国人のうち、中国人の割合がずば抜けて高いことと、日本での購買活動が免税店や百貨店からドラッグストアやディスカウントストアへと変化しているのが特に目立っていたのが中国人であったためである。これにより、書類選考時に審査員に指摘された多言語化に伴うコストも中国語への翻訳のみになるため抑えることができる。

同時並行でエンジニアの吉本ともミーティングを行った。考えているアプリの開発を依頼するにあたって詳細にイメージを伝える必要がある。私の考えているものを実際に形にしてみることが、昨年度から大きく前進したことだった。

「このトップ画面を赤で統一することはできる？あとこのボタンでマイページとかに飛ぶことは可能？」

「そうだな。色の変更は全然できるよ。ボタンにリンクつけるならコードまとめて変えるか

ら他にもあつたらまとめて言ってくれ」

エンジニア目線での意見も聞くことができ、アプリは改善されていった。吉本との5人体制で、本番まで私は走りぬけたのであった。

そして迎えた早稲田大学アプリケーションコンテスト決勝大会当日。自分達を含めた6チームでの決勝大会では各チームから斬新なアイデアが発表されていた。

そんな中迎えた自分達の発表。舞台袖から藤原と川路が舞台中心に向かって歩き出した。

――藤原が川路に笑顔で投げかける。

「浅草寺もスカイツリーも見れて、日本観光とても楽しいわ！」

――川路も笑顔で答える。

「そうね！この後はお楽しみのショッピングなんてどうかしら？」

「それいいわね！そういうえば私の友達が日本の雪肌精っていう化粧水が良いってきいたんだけど、それってどこに売ってるのかな？」

――藤原の質問に川路が顔を曇らせる。

「うーん…雪肌精かあ…。さすがにこの周辺で私たちが求めているものがどこにあるかは分からないよねえ…」

観客を自分たちの発表に惹きつけるために、昨年に引き続き、つかみとして発表冒頭で劇を行った。藤原と川路は訪日中国人の新たなニーズを劇として表現したのだ。突然の劇に、最初は戸惑いを顔に浮かべる観客も多くいたが、次第に場が温まっていくのを感じた。このまま掴んで離さないぞ。

つかみで場を温めた2人から受け取ったバトンを落とすわけにはいかない。私は前半の発表部分で魅せるプレゼンを意識し、なるべくスライドには文字を羅列させず、視覚的に訴えながら、口頭で「伝える」ことを意識した。もちろん笑顔も忘れない。観客はスライドに目を向けながら、私の言葉にしつかりと耳を傾けてくれている実感があつた。このまま禮田にマイクを渡す。昨年とは異なり、エンジニアの吉本に作成してもらったプロトタイプを動画として用意していた。だからこそこの部分は一番伝えなければいけない大事な箇所だ。進み続ける動画に合わせてアプリ概要を説明するという難しいパートでもある。少しでも言葉を噛んだり、言い間違えをすると動画と口頭の言葉がズレてしまい、発表が台無しになってしまう。しかし禮田はそんなプレッシャーを全く感じさせない、堂々と凛々しい発表態度のまま、一言もミスすることなくやりきったのだ。さすがだと思った。このまま最後まで駆け抜けろ。

禮田から最後のバトンを受け取ったのは川路だ。川路が緊張しているのが伝わった。今回のコンテストは彼女にとって初めてのビジネスコンテストの舞台。私や禮田に比べて発表経験が浅かったため、一番心配していたのは確かだ。しかし、彼女は発表直前に何度も自分の発表部分を暗唱し続けていただけあって、大きなミスをすることはなかった。練習通りに発表を収めたのだ。川路に笑顔が零れた。やり切った。あとは結果を待っただけだ。

そして手に汗にぎる運命の結果発表。正直今年も全ての班の発表レベルが高かった。しかし、限られた時間で案をブラッシュアップさせたり、発表練習を行ったりした。できることはすべてやり切ったという思いがあった。まずオーディエンス賞の発表だ。

司会者が威勢良く話し始めた。

「それでは、オーディエンス賞の発表です。オーディエンス賞は『Tabenomeet』です。」

残念ながら、私のチーム名は呼ばれなかった。悔しさのあまり何も言葉が出ず、唇を噛み締めることしか出来なかった。昨年に引き継ぎ、観客を惹きつけ、魅せるプレゼンを意識していたばかりに残念な結果であった。受賞した Tabenomeet は、最終発表グループだったこともあり、審査の印象に残ったことはもちろんだったが、アプリを実際に使用している様子を動画で流したり、審査員からの質疑応答も素晴らしかった。日本の食を楽しみたい外国人観光客と外国人と気軽に交流したい日本人向けのマッチングアプリを企画していた。その後、準優勝、優勝と結果発表が続いたが、私のチーム名が呼ばれることはなかった。準優勝チームは、『WaseBee』で大学の出席登録をゲームに変えるアプリを提案していた。また、優勝チームは、『PPAP』で様々な場所やイベントでのウォークラリーを可能にするアプリケーションシステムを提案していた。準優勝、優勝チーム共に共通していたのは、アプリを実際に開発し、試運転した段階まで仕上げてきていたことが印象的だった。

全力でアプリコンテストに挑んだからこそ、結果には悔しい気持ちはもちろんあった。しかし、それと同時にやりきった充実感に私は満たされていた。また、講評の際に教授の方々が私の「魅せるプレゼン」を評価して下さった。

「とても良かった。やはりプレゼンは去年同様素晴らしかったよ。私はこのチームのプレゼンが一番だったと思うてるよ。」

そう言って頂けたことが光栄だった。今までの努力が認められたと感じ、コンテスト班としてゼミで活動してきて初めて涙が出そうになった瞬間だった。

「お疲れ様でした！本当に流石ですね。毎回毎回プレゼンのスキルの高さに圧倒されますよ。」

拍手をしながら加藤が私のもとに駆け寄ってきた。Furnishの他のチームの学生メンバー

と立ち上げにお世話になった加藤や坂口をはじめとした社会人の方々が見に来て下さっていた。

「本当に良かったです！プレゼンの上手さにびっくりしました！」

Funishの学生エンジニアの小嶋が笑顔で言う。

「ありがとうございます！残念ながら今年は、賞はもらえませんでした。が、昨年よりも達成感があります。」

笑顔で感謝の気持ちを伝えることができた。

「皆さん壇上に並んでください！記念撮影しますよ」

加藤が一瞬レフカメラで私のチームを撮影してくれた。メンバー全員とても誇らしい顔をしていた。なぜなら、昨年は出来なかったサービスのプロトタイプ化が今年は出来たのだ。昨年よりプレゼンも落ち着いた声で堂々と自信を持ってできている実感があつた。メンバー全員そう感じていた。

こうして私の一年半に及ぶ長いビジネスコンテスト生活は幕を閉じたのだ――。



(写真⑥⑦) 2016年12月16日早稲田アプリケーションコンテストにて

私が早稲田大学アプリケーションコンテストを通して学んだことは2つだ。

【1】既存のサービスと似ていても案をすぐには捨てない

（既存のサービスにとられすぎずに素直に「あつたらしいな」「気になるな」と思うものをどんどん提案する。その提案によってメンバー内で相乗効果が起こり、新たな突破口が見つかることも多い。）

【2】多くのことに手を広げすぎず、選択と集中を行うことを意識する

（自分達はターゲットとサービスを絞ることにしたが、アプリの機能面は手を広げすぎてしまい、専門化させることが出来なかった。より魅力的なサービスにするには、選択と集中が必要不可欠だ。）

終章 後輩達へ

今後もし、井上ゼミでビジネスコンテストに出場したいと思うチームがいたら、恐れずに踏み出して行動してみてほしい。

私は3年次にエンジニアを探すことに大変苦戦した。エンジニアがいることで私の考えたサービスをもっと具体化できる。そして観客にも一層伝わりやすくなる。また、実際に学生エンジニア側も私のようにアイデアを発想できる人を探していることも多いのだ。

最後になるが、ゼミでのこの活動経験が今後後輩の代で役に立つことが私の願いである。

眞鍋祐里香

コンテスト班ビジネスコンテスト体験記（2017年2月7日） 終

2015年度コンテスト班メンバー

眞鍋祐里香

禮田真穂

大橋朋佳

2016年度コンテスト班メンバー

眞鍋祐里香

禮田真穂

川路明日香

藤原彩

吉本亮（他大学学生エンジニア）