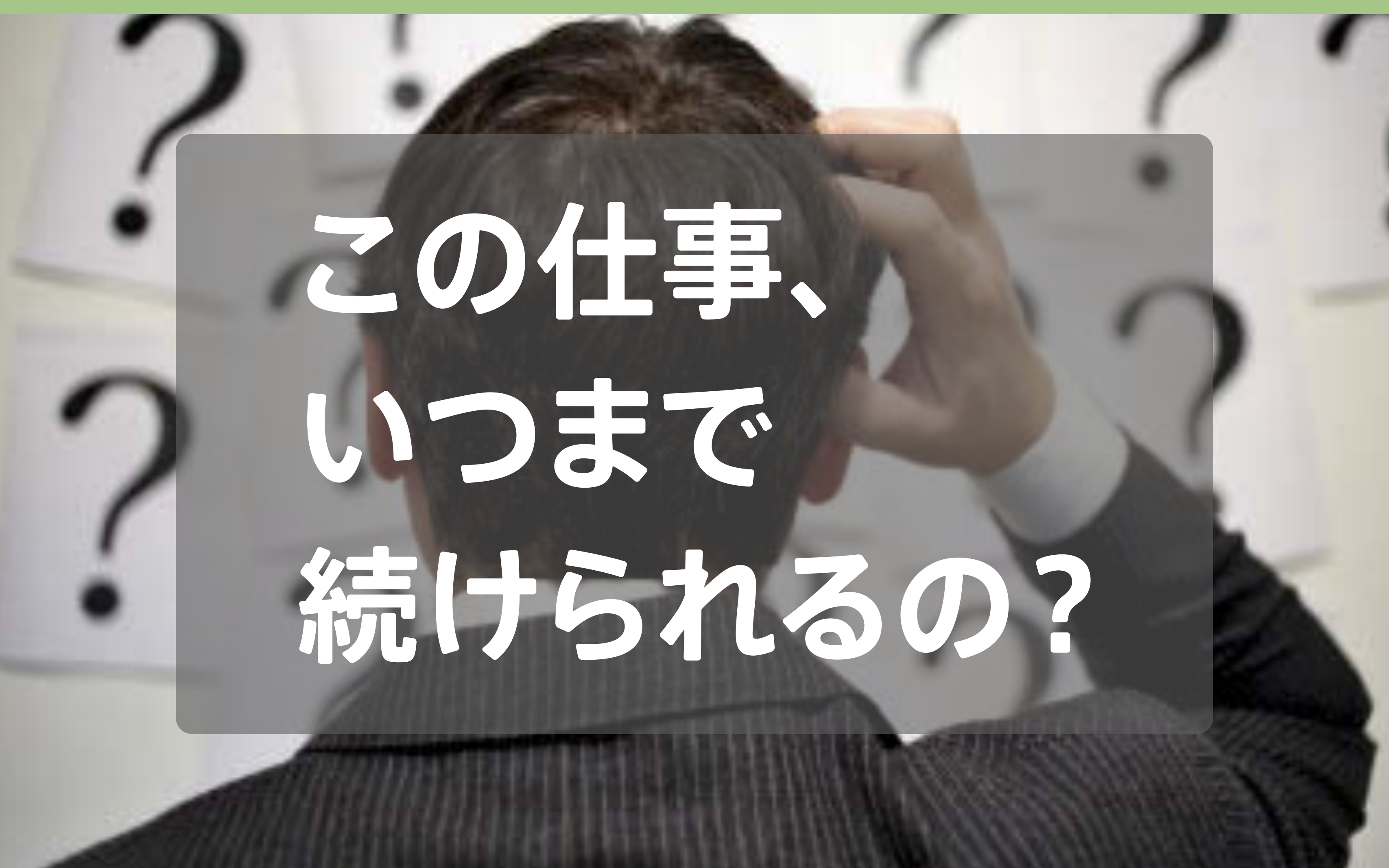
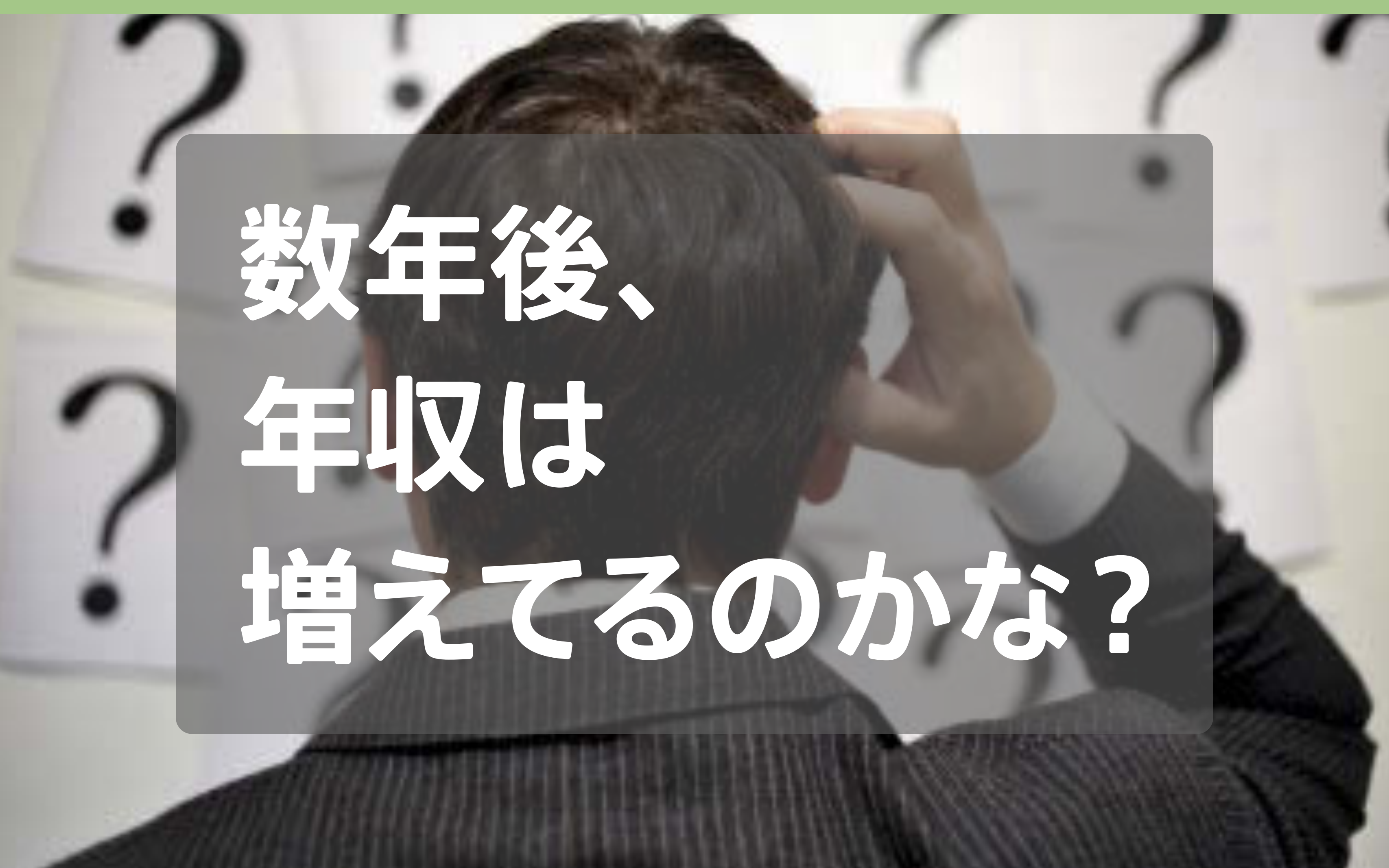


ビジネスとしてのWebデザイン ～発注のおきるメカニズム～

鷹野 雅弘

A person in a dark suit is shown from the chest up, looking slightly to the right with a thoughtful expression. Their hand is raised to their forehead. The background is a light-colored wall with several large, black question marks scattered across it. A semi-transparent dark grey rectangle is overlaid on the center of the image, containing white Japanese text.

この仕事、
いつまで
続けられるの？

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

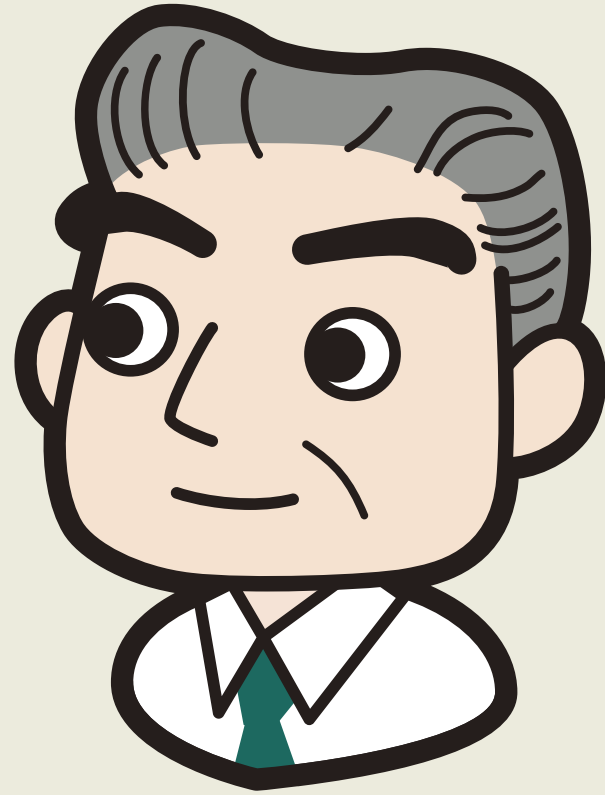
数年後、
年収は
増えてるのかな？



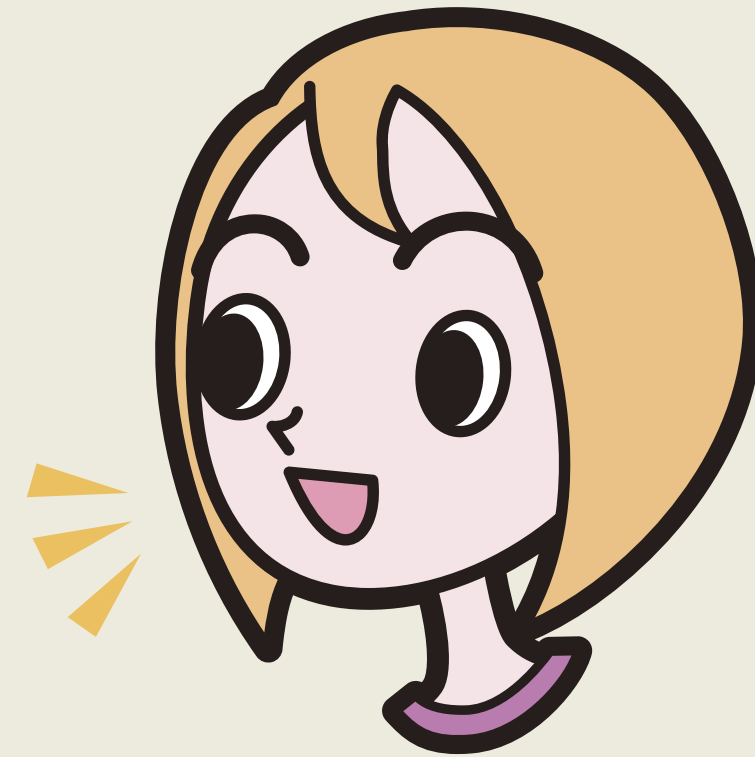
漠然とした不安

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

→ レベニューシェア

成果報酬型

CSSnITE
in SAPPORO

[CSS Niteについて](#) [新着情報](#) [よくあるご質問](#) [札幌の観光情報](#) [お問い合わせ](#)

マーケティング発想の Webプロジェクト

2012年8月26日 日曜日

13:00 ~ 18:15 (開場12:30)

札幌パークホテル B2F パークプラザ

CSSnITE
in SAPPORO
VOL.5

参加費 **4,500円**



早割

終了

開催まで

本日 **13時** 開演 (受付開始 12:30)

「制作しているだけじゃダメだよね。」

Webプロジェクト

2012年8月26日 日曜日

13:00 ~ 18:15 (開場12:30)

札幌パークホテル B2F パークプラザ

CSSnITE
in SAPPORO
VOL.5

参加費 4,500円

早割

終了

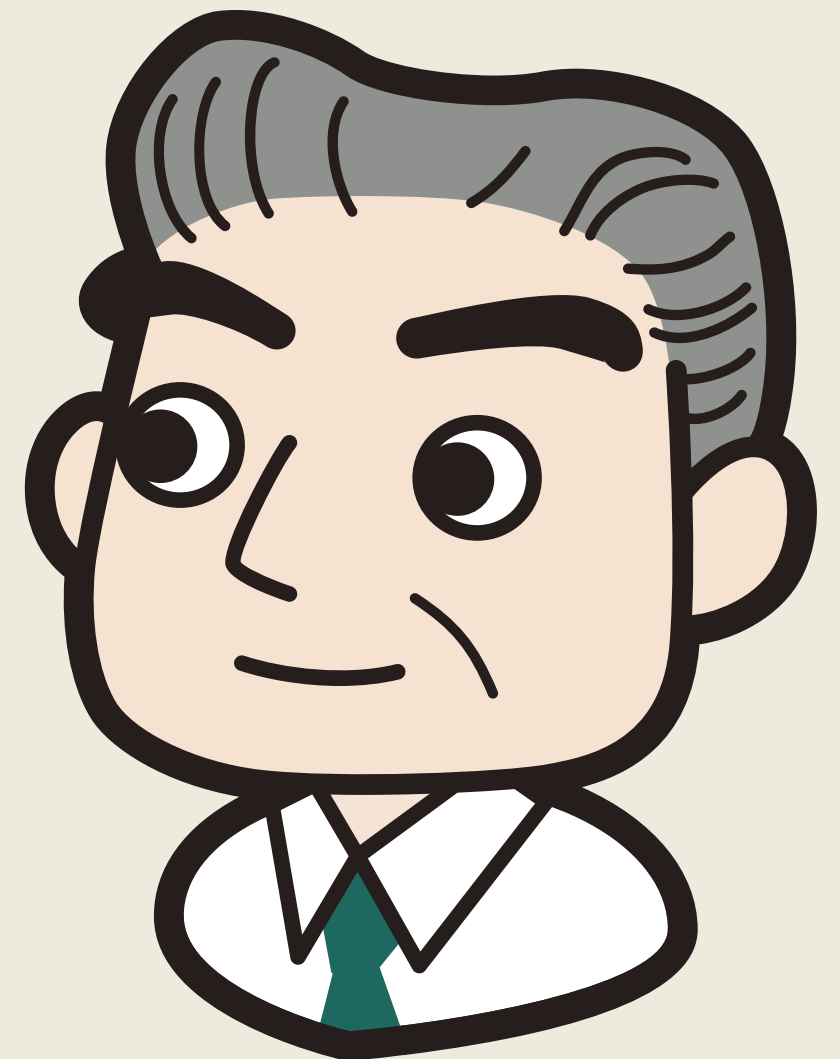
開催まで

本日 13時 開演 (受付開始 12:30)



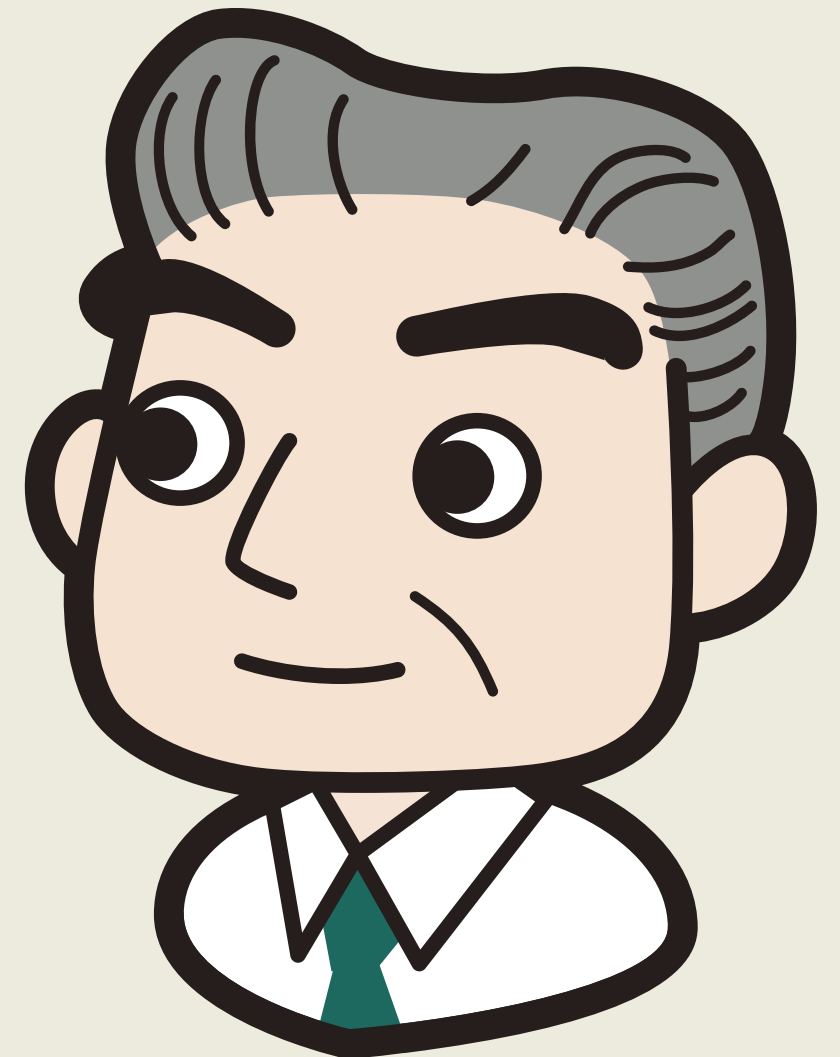
蛇口？ 水？

発注側はWebを作りたいたいのではなく、
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



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がいかにも思っているだけ

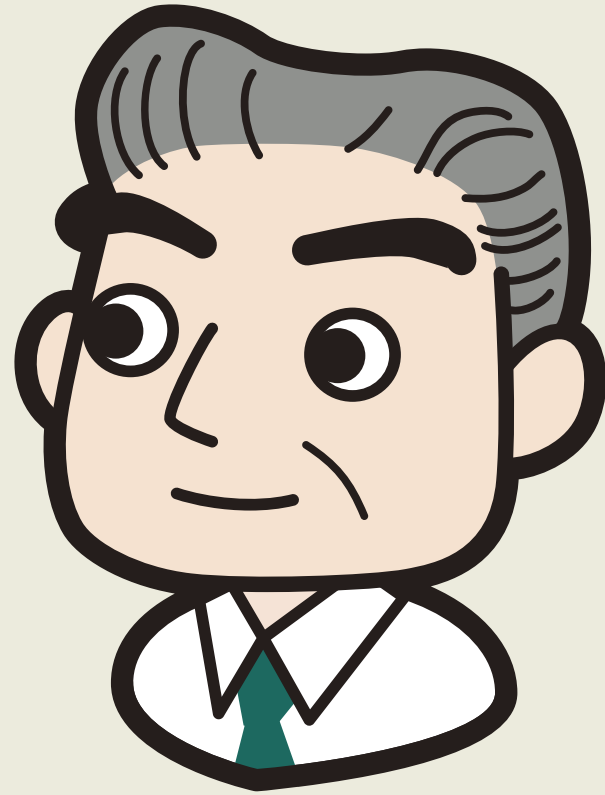
**Webでなくとも
いいかもしれな**



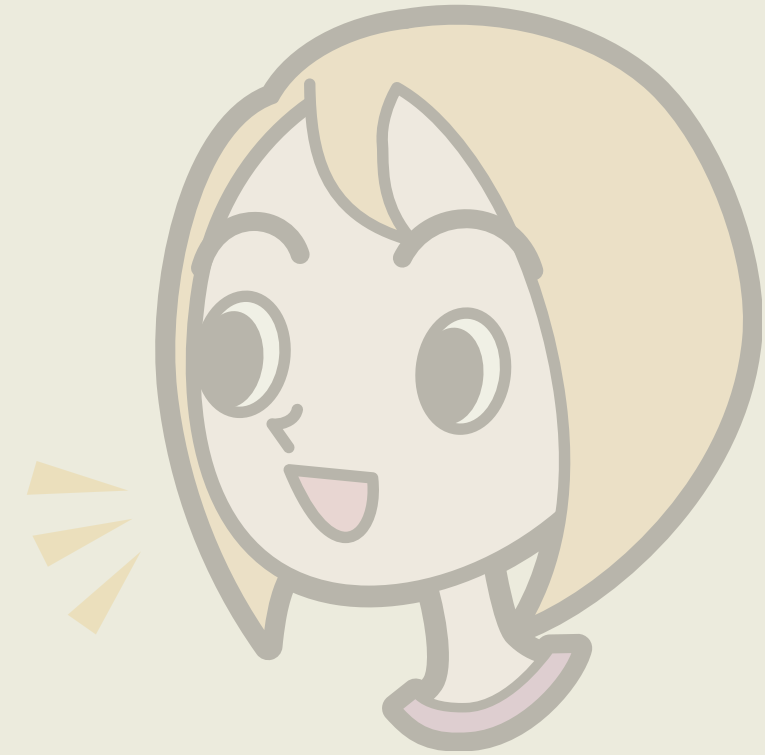


他人の靴を履く

立場が違えば、見えるものが違う



発注

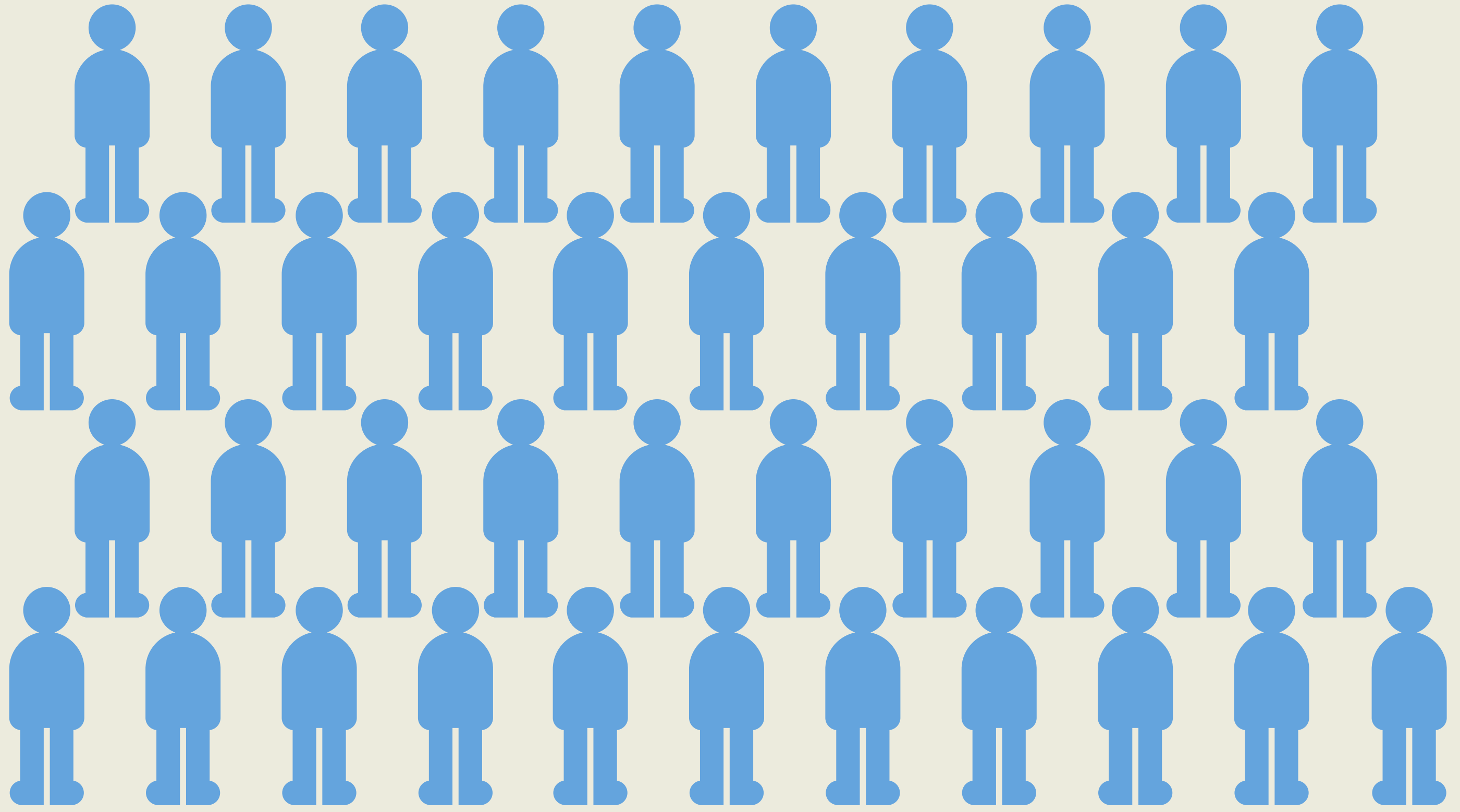


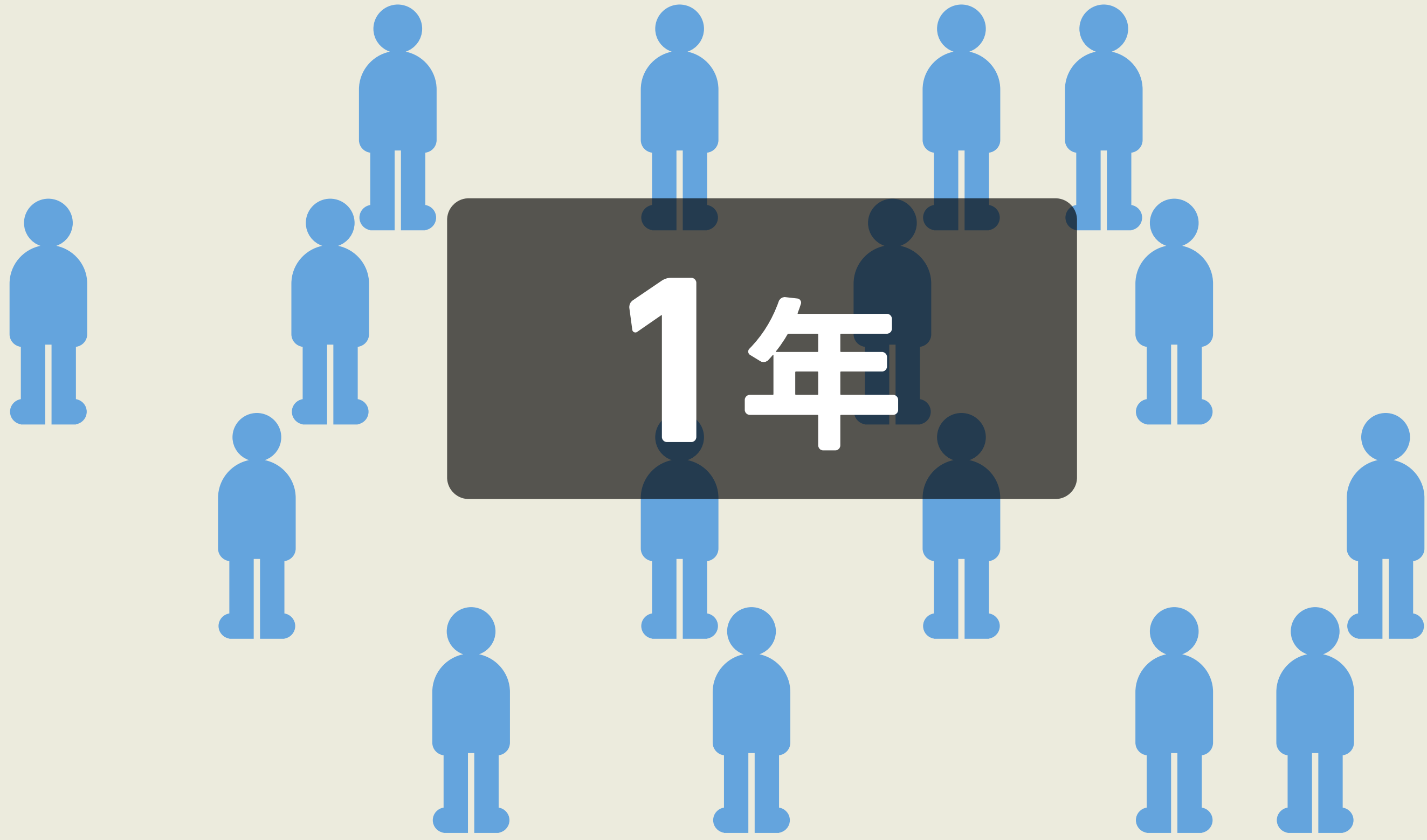
受注

経営者の数字

経営者視点での考え方、数字のとらえ方

会社の寿命

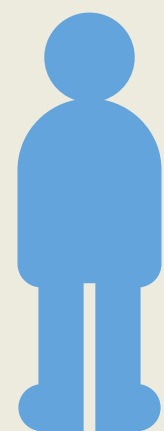




1年

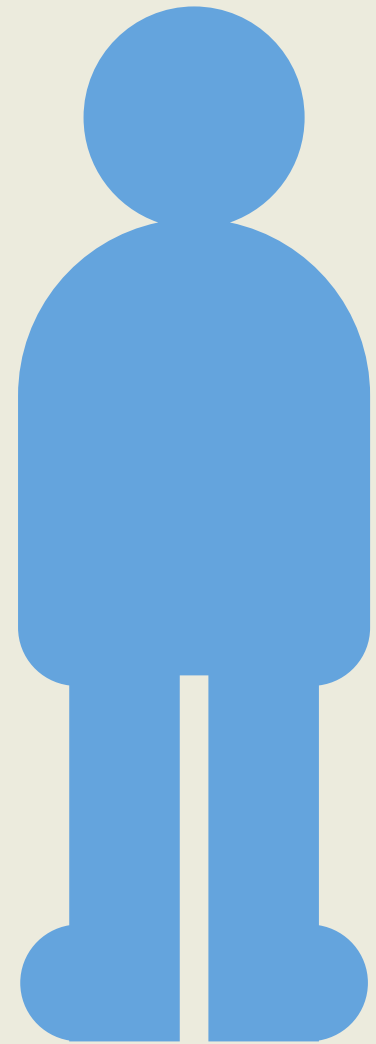
5年





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**



会社を“たたむ”理由は？

- 人間関係
- お金
- 雑務に取られる時間

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...

売上 - 経費 = 利益

事務所代

パソコン、ソフトウェア

人件費



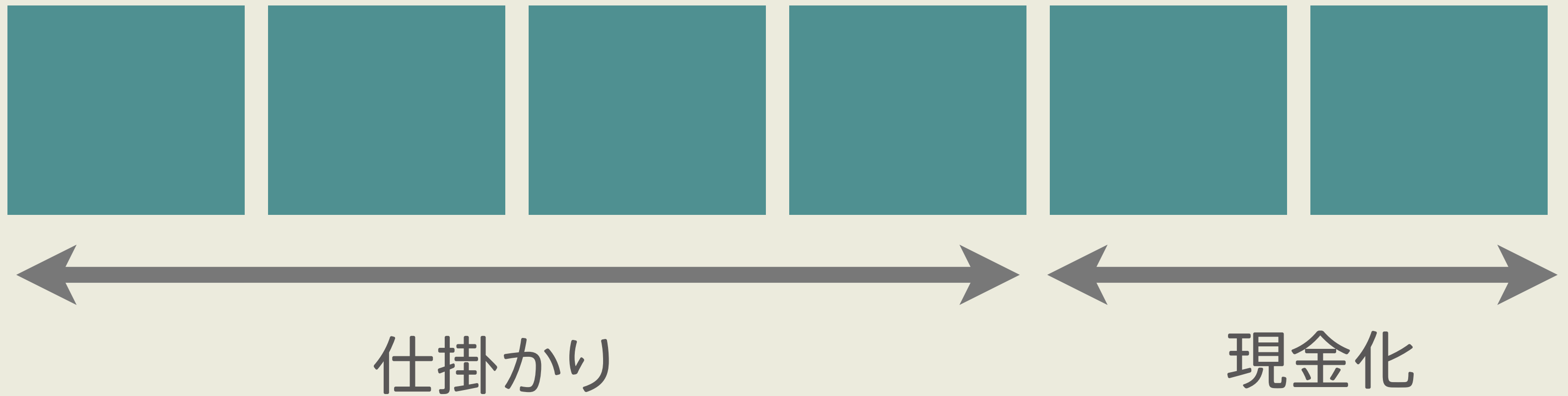
給料の倍

$$(3人 \times 50万) \times 2 = 300万$$

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

“体カ”



仕掛かり

現金化

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



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

swiitch

1996年創業

1996年創業

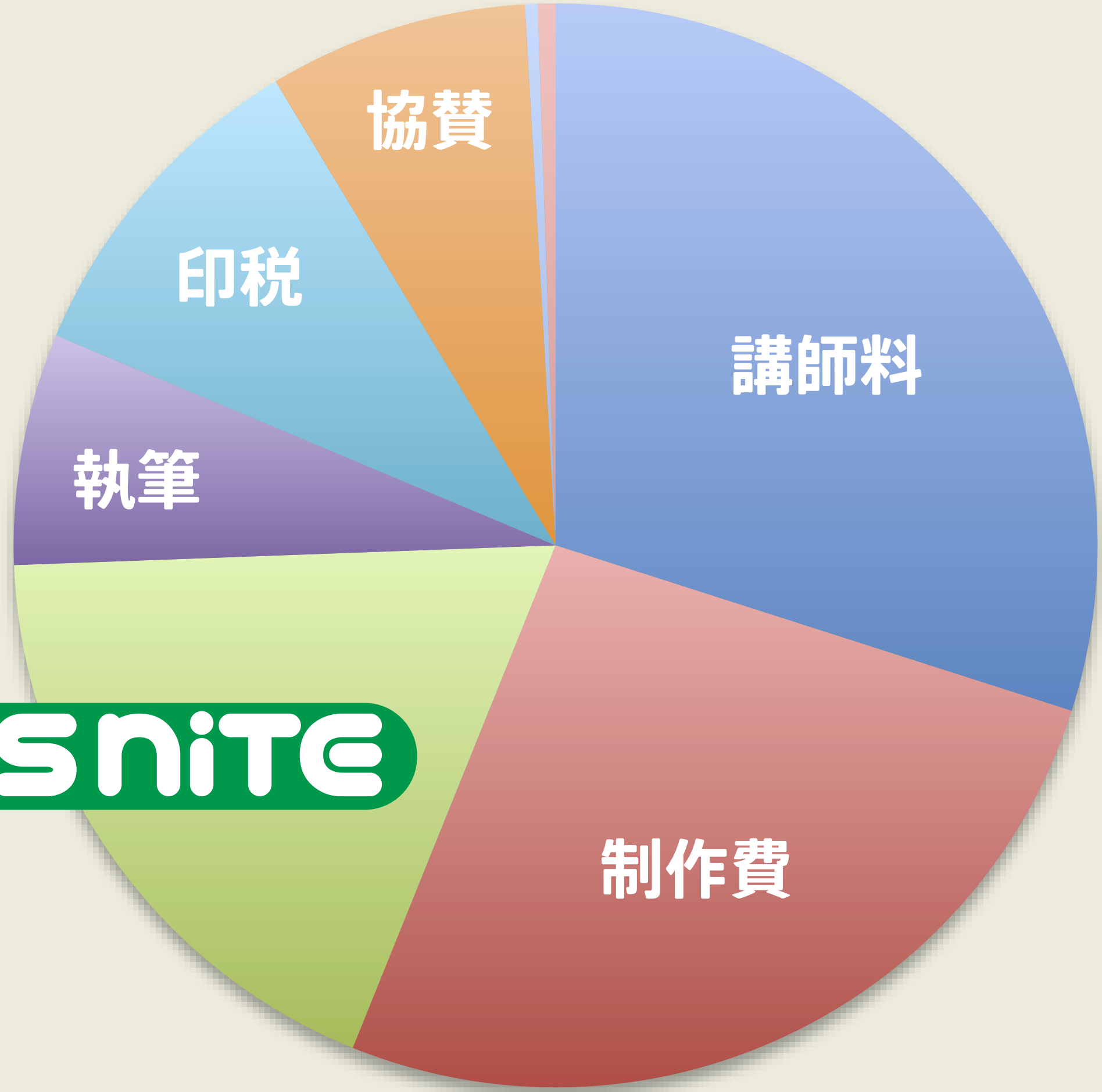
17期目





= 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

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？



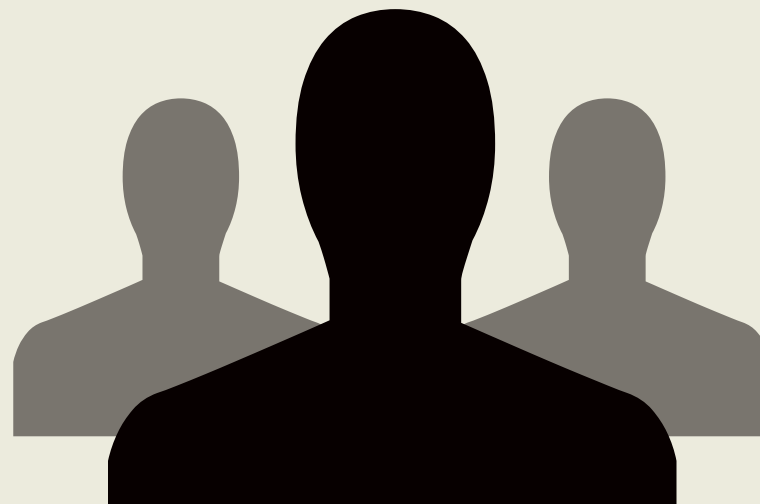
この仕事を
だれかに
お願いしたい



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

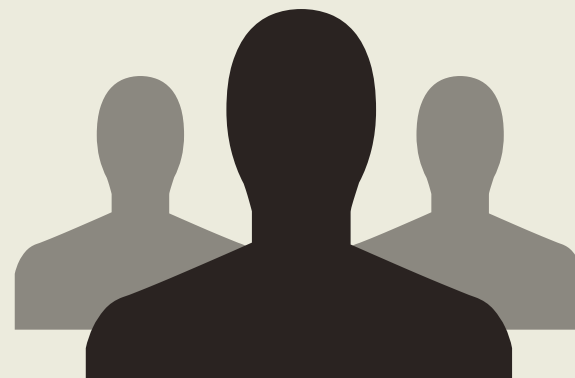
「誰かいない？」

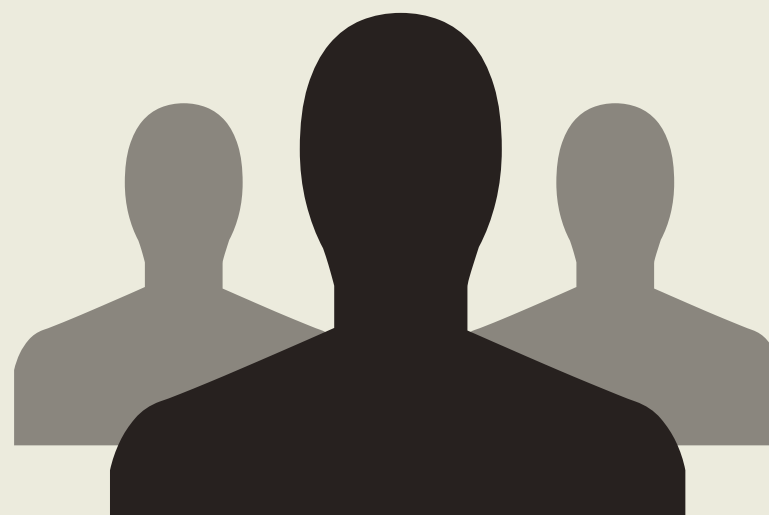
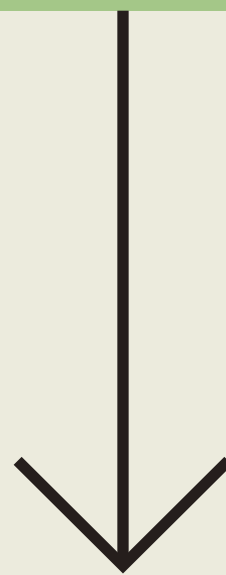
紹介

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」





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」

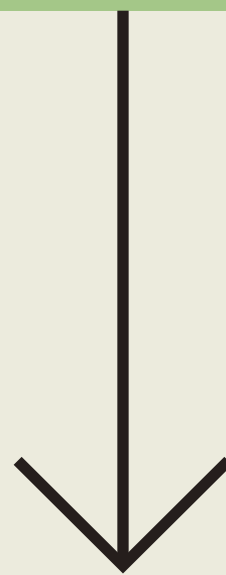
信用

「あの人と
組んでみたい」

期待

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でしょう』

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)

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