

# INDEEGO NEWS

徳島大学3年安藤悠馬



## (模擬) (株)INDEEGO 事業成果は いかに！？

### ○事業成果報告

上勝の杉の間伐材を用いた藍染製品の販売を主な事業内容とした(模擬)(株)INDEEGOの決算が先日終了した。立ち上げメンバーは全員初めての起業への挑戦だったが、その成果はどうだったのだろうか。まず株主総会の様子を資料を基に簡単に書いていきたい。

### 大混乱を招いた決算報告

今回の株主総会には徳島大産業院の先生方以外にVCの村口和孝先生及び京王ビジネススクールのOBの方などを交えた豪華なものとなった。さて、その総会内で代表の安藤が示した数字がコチラ。

売上高 19100円  
仕入れ原価 34605円

完全に赤字である。一同が「ああ。」となっているところで安藤が続けたプレゼンが物議を呼んだ。

配当一株当たり 478円

「、、、ええええ！？配当出るの？」

会場はざわつき、直後の質疑応答ではすぐさま質問が飛んだ。どうやら大量に抱えている在庫にの処分方法に関してイメージが合致していなかったようだ。プレゼン資料通りだと大赤字なのに配当金が出るというありえない状況だったようだ。プレゼンを行った安藤はのちにこう語った。「前提条件の共有ってめちゃ大事なな。」

少し話はそれだが、売りあげの内訳は

販売売り上げ 3点 8100円  
イベント売り上げ 11000円

であった。やはりサイトの販売売り上げが伸び悩んだところが赤字の一番の要因ではないかと思われる。この点に関して安藤は「ECサイトで見えない顧客を相手に販売をすることは想像以上に難しかった」と話している。ただ、体験会事業に関しては7名の方が参加をして、藍染を楽しんでいただいたようで一定の手ごたえはあったとみられる。

ただ、総じて事業を振り返った時に「心地よいを届ける」という理念の達成までは至っていないというのが大方の見方であろう。

## 今回の内容

### 事業成果報告

- ・販売成果
- ・体験会事業成果

### 代表安藤の胸中

### INDEEGOの今後



**INDEEGO**



## ○安藤はこう思った

INDEEGOをやっていた中で感じたことを代表取締役の安藤にまとめてもらった。(以下)

大きく感じたことは

- ・学生でもアクションを起こすことで社会に対し影響を与えられる可能性があること
- ・事業を始める段階でもっとも重要なのは明確な目的であり、継続するうえで必要なのは人とのつながりであるということ

の2つです。

まず1つ目の社会への影響力ですが、始める当初は正直学生が2、3カ月で準備、実行したもので作り出せる社会的影響力はほとんど無いのではないかと考えていました。やっている中でも、この発信は届くのか、意味はあるのかという不安とは常に戦い続けていました。ふたを開けてみれば事業としては成功とは言えません。それでも印象的だったのは1人東京のお客様が商品を買ってくださったこと、Twitterのインプレッションが2万を超えたことなどです。規模は小さくとも、自分たちの発信が届いた人がいることが数字として見えてきたことは今回の授業で得た喜びの一つです。

もう1つは、今自分がアクションを起こすには人のつながりが最も重要であるとわかったことです。今回の事業では製品の生産に関して自社で行ったのは「布を染める」という工程だけです。布を提供してくださる方、藍を提供してくださる方がいなければINDEEGOの商品は生まれていません。

また、発信、商品の管理・梱包発送、、、挙げればきりが無い程の業務が発生する中でそれをこなしてくれる仲間の重要性も感じました。

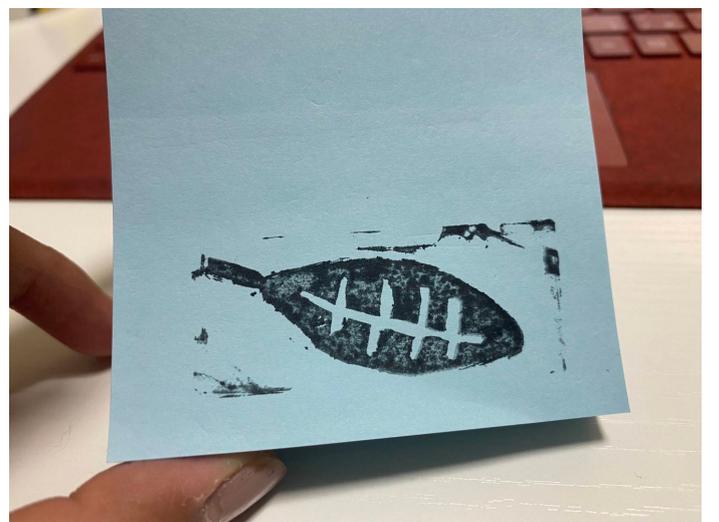
また、業務ではなくとも大変な時期にへんてこなハンコを作って笑わせてくれたりと気持ち的にもつながりの重要性を感じました。

## ○INDEEGOの今後について

大赤字をたたき出したINDEEGOだが、どうやら事業は継続する考えのようだ。これについて安藤は「事業を通して藍染の良さを知ることができた。特に体験会として親子のつながり形成に有効である可能性、幅広い素材との藍染の親和性には驚かされた。今後はより藍染の良さを伝えられるような事業を行っていきたい。また、今自分に出すことのできる最大の価値はモノの持つストーリーを伝えることなのではないかと思っている。なんだかんだといっているがひとまず赤字の回収をしていきたい。」と前向きなのか後ろ向きなのか分からないコメントをしてくれた。



↑ INDEEGOの商品



↑ 今回の事業一の話題作

昔読んだ子狸の絵本を思い出しました。葉っぱを小判に化かそうとしたけどできていなくて、、みたいな本です



↑ 体験会の様子です