

第二部 自分らしい起業・副業を考えよう

1

マイクロ起業
するための
メソッド

自分らしい起業
マイクロ起業メソッド
具体的な流れ

2

生成AIの相棒
"hint.quest"
実演

アイデアを考える
プロトタイプをつくる
商売をする

3

マイクロ起業
メソッドを
体得する

個人で起業・副業したい
法人での活用したい
新作書籍もどうぞ

第二部 自分らしい起業・副業を考えよう

1

マイクロ起業
するための
メソッド

四回死んだ連続起業家
自分らしい起業
マイクロ起業メソッド

2

生成AIの相棒
"hint.quest"
実演

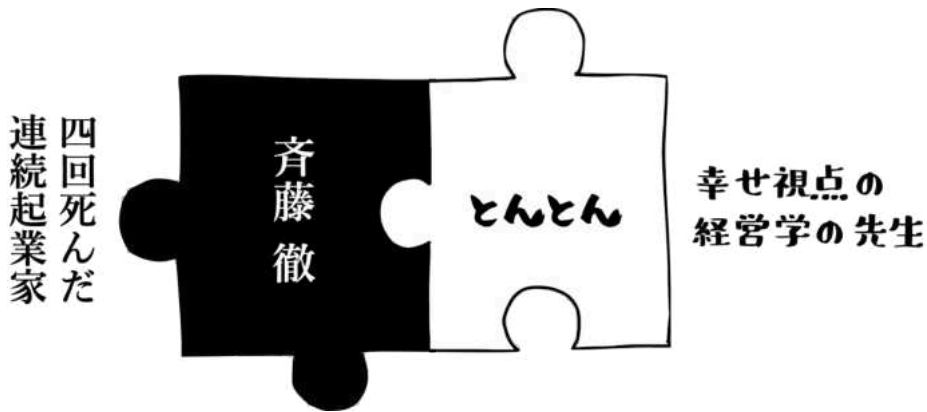
アイデアを考える
プロトタイプをつくる
商売をする

3

マイクロ起業
メソッドを
体得する

個人で起業・副業したい
法人での活用したい
新作書籍もどうぞ

僕にはふたつの顔があります。

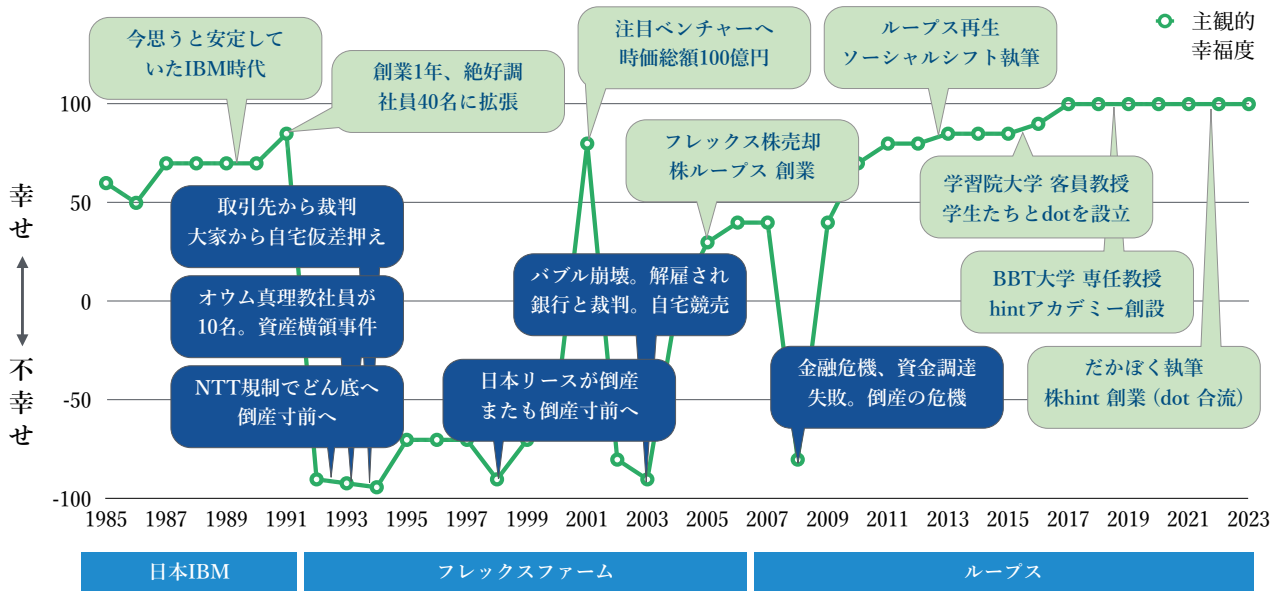




原稿読んだ編集者に
つけられました 😞

2016年、ダイヤモンド社から出版した
起業家としての僕の自叙伝

斉藤徹 失敗と学びの半生



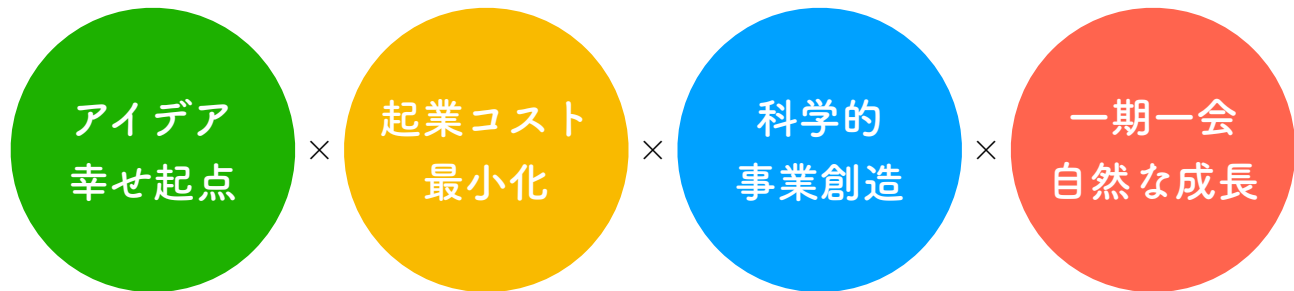
ベンチャーバブルのころの僕は …

- ① 世界を変えるようなビッグアイデアをひらめく
- ② 経営環境を分析し、立派な事業計画をつくる
- ③ 起業チームを結成し、起業資金を集める
- ④ オフィスを借りる、人を雇う、ウェブをつくる、広告をする
- ⑤ いかにお金を集めるか、いかに集客するか
- ⑥ 社員とも顧客とも、お金を通じた関係になる
- ⑦ キーとなるのは、資本戦略、製品戦略、マーケティング戦略
- ⑧ 目標は、最短距離の成長、トップシェア、企業価値の最大化

でも、今の僕は …

- ① 自分が夢中になれる **スモールアイデア** をひらめく
- ② 計画より前に、**経験** を積み、**学習** し続ける
- ③ その過程で、**コンテンツ** が磨かれ、**同志の輪** が自然と広がる
- ④ 価値観をともにする **友人のチカラ** を借りて、小さく始める
- ⑤ いかにか**いいサービス** をつくるか、いかにか**顧客の事前期待** を上回るか
- ⑥ 一期一会。 **人との出会い** を大切にする
- ⑦ 無理に告知しない、無理に戦略をたてない、無理に拡大しない
- ⑧ ビジョンはあるが、 **自然な流れ** を大切に、 **幸せの連鎖** を広げる

テーマである「自分らしい事業」とは…



自分らしい事業を「マイクロ起業メソッド」で開発します

「マイクロ起業メソッド」の流れ

0 to 1

① イノベーションを発想する

幸せ視点

② アイデアをひとつに絞る

hint
0to1 メソッド

CPF
(顧客課題FIT)

③ ユーザーに共感する

④ 対話してアイデアを磨く

ペルソナ
インサイト

PSF
(課題解決FIT)

⑤ ソリューションを考える

⑥ ビジネスモデルを構想する

⑦ プロトタイプを制作する

⑧ 対話してソリューションを磨く

幸せ視点

ジョブ理論
バリュー・
プロポジション
ビジネスモデル
キャンパス

PMF
(製品市場FIT)


⑨ 最小機能製品を開発する

⑩ 市場で、評価と改善を繰り返す

幸せ視点

はじめの100人
の実の瞬間

hint.quest

A young girl with her hair in a ponytail, wearing a grey hoodie, is looking intently at a glowing handheld device held by a large, detailed robot head. The robot has a complex, metallic appearance with various wires and components visible. The scene is lit with warm, golden light, creating a dramatic and futuristic atmosphere.

ChatGPTを相棒にした
「マイクロ起業メソッド」を
公開します！

第二部 自分らしい起業・副業を考えよう

1

マイクロ起業
するための
メソッド

四回死んだ連続起業家
自分らしい起業
マイクロ起業メソッド

2

生成AIの相棒
"hint.quest"
実演

アイデアを考える
プロトタイプをつくる
商売をする

3

マイクロ起業
メソッドを
体得する

個人で起業・副業したい
法人での活用したい
新作書籍もどうぞ

①

自分らしい
事業アイデア
をひらめく



「自分の強み」を組み合わせて「アイデア」を創りだそう

アイデア①	アイデア②	アイデア③	アイデア①	アイデア②	アイデア③	アイデア①	アイデア②	アイデア③
アイデア④	自分の強み①	アイデア⑤	アイデア④	自分の強み②	アイデア⑤	アイデア④	自分の強み③	アイデア⑤
アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧	アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧	アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧
アイデア①	アイデア②	アイデア③	自分の強み①	自分の強み②	自分の強み③	アイデア①	アイデア②	アイデア③
アイデア④	自分の強み④	アイデア⑤	自分の強み④	自分の目標	自分の強み⑤	アイデア④	自分の強み⑤	アイデア⑤
アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧	自分の強み⑥	自分の強み⑦	自分の強み⑧	アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧
アイデア①	アイデア②	アイデア③	アイデア①	アイデア②	アイデア③	アイデア①	アイデア②	アイデア③
アイデア④	自分の強み⑥	アイデア⑤	アイデア④	自分の強み⑦	アイデア⑤	アイデア④	自分の強み⑧	アイデア⑤
アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧	アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧	アイデア⑥	アイデア⑦	アイデア⑧

ChatGPTで「ビジネスの種」を考えたら、チームでの対話を通じて、アイデアを組み合わせたり、ワクワクする方向に膨らませてみよう

② ペルソナとインサイト

A woman with dark hair tied up, wearing an orange turtleneck, looks directly at the camera with a serious expression. To her right is a large pile of discarded items, including crumpled paper, a white plastic container, a red packet, a yellow flower, and various pieces of trash, symbolizing consumer waste.

消費意欲のツボを考え

ペルソナを考えよう

1	年齢・性別	ユーザーは何歳なのか、男性か女性か	40代の男性
2	人間関係	配偶者はいるか、子供はいるか、恋人はいるか、離婚しているか	結婚している。子供は一人
3	教育	どのような学歴・教育を受けたユーザーか	大学卒
4	住まい	都会なのか、田舎なのか、どの都道府県か	首都圏
5	同居者	親と同居か、ひとり暮らしか、家族と同居か	家族と同居。子供は小学生。夫婦で子育て
6	生活	起床・通勤・勤務・就寝時間は、外食派か自炊派か、休日は何曜日か	
7	趣味	どんな趣味をもっているか、何に時間を割いているか	仕事が忙しく、家事もあるので、時間的余裕はあまりない
8	健康	体は健康か、病気をもっていないか、生活に問題がないか	
9	食事	どんな食事スタイルか、朝・昼・夜は食べるか、外食が多いか	コロナで夜のつきあいが減少
10	服装	服装はおしゃれか、服装にお金をかけるか	
11	決定権	決定権をもっているか、持っていない場合は誰がもっているか	自己成長への投資に関しては、決定権がある
12	メディア	テレビ、ラジオ、雑誌、新聞、インターネットの利用はどうか	インターネットがもっと多い
13	衝動	衝動買いするタイプか、じっくり検討して購入するタイプか	
14	行動	電車を利用するか、車を利用するか	電車通勤。ただし在宅勤務が増えている
15	職業	どんな職業で働いている人か	コロナ禍でリモートワークが増えたホワイトワーカー
16	肩書き	役職や肩書きはどんなものがあるか	中間管理職。上下に挟まれて、人の悩みが尽きない
17	稼ぎ	月、年間どれぐらい稼いでいるか	年収 700万円
18	価値観と思考	お金への価値観はどのようなものか～浪費家、節約家、投資家	自分への投資意欲、学習意欲が高い
19	支払	クレジットカード、デビットカード、現金主義など	クレジットカード
20	貯蓄	貯蓄はあるか、または行うタイプか、貯蓄や貯金はいくらあるか	
21	交際費の金額	外食はどのくらいまでお金を使うか、いくらランチを食べるか	
22	PC	パソコンは保有しているか、何台持っているか	PCとノート所有
23	スマホ	スマホは保有しているか、何台持っているか	一台
24	デバイス	何を利用してネット環境にアクセスするか	自宅ではPC、移動中はスマホ
25	SNS	どんなSNSを利用しているか、情報を発信するか、受信のみか	Facebook。最近では仕事でZoomやSlackを使う機会が増えた
26	購買	ネットを通じて購買を行うか	Amazonでの購買が習慣的
27	環境	インターネット環境があるか、どれぐらいの時間利用するか	利用頻度大
28	トレンド感度	トレンドへの感度はどのくらいか	

つまり一言でいうと「人の問題を解決したい、成長意欲が高い社会人」

③ ビジネスモデルを考える



ビジネスモデル・キャンバスで全体像を考えよう

<p>Key Partners (パートナー)</p> <ul style="list-style-type: none"> 学びの場を支える人 サイト開発・教材開発 サーバー管理 	<p>Key Activities (主な活動)</p> <ul style="list-style-type: none"> オンライン学習 深い理解・学びの実践 <p>Key Resources (主なリソース)</p> <ul style="list-style-type: none"> 幸せ視点の経営理論 講師・ファシリテーター 	<p>Value Proposition (価値提案)</p> <ul style="list-style-type: none"> 幸せなチームの作り方を学べるオンライン教室 	<p>Customer Relationships (顧客との関係)</p> <ul style="list-style-type: none"> 会員制 生涯のつながり <p>Channels (チャネル)</p> <ul style="list-style-type: none"> インターネット (Zoom/Slack) 	<p>Customer Segments (顧客セグメント)</p> <ul style="list-style-type: none"> 人の問題を解決したい 成長意欲が高い社会人
<p>Cost Structure (コスト構造)</p> <ul style="list-style-type: none"> サイト開発費用 / 動画開発費用 / 教材開発費用 / サーバー費用 メンバー募集の営業費用 		<p>Revenue Streams (収益の流れ)</p> <ul style="list-style-type: none"> 会員料金・受講料金 		

A photograph of a barista in a blue shirt and black apron smiling warmly at a customer. The barista is behind a counter, and the customer is in the foreground, slightly out of focus. The background shows a coffee shop setting with shelves of coffee beans and equipment.

④ 商いをはじめる

スタートアップにとって、決定的に大切な「はじめの100人」

1. 「知らない人」よりも「自分を信用してくれる人」
2. 「機能だけを求める人」よりも「思いがつながる人」
3. 「使うだけの人」よりも「一緒に育ててくれる人」

一期一会を気持ちこめて「はじめの100人」とお話しよう
その人たちに「アハ・モーメント」を届けることに集中しよう

ChatGPTなどで使えるプロンプト集 ...

フェーズ	アクション	# 進捗(%)
Zero to One - アイデアを発想...	(1) 自分の真の目標を探索する	5
Zero to One - アイデアを発想...	(2) 解決したい課題を発見する	10
Zero to One - アイデアを発想...	(3) 正しい問いで、アイデアをひらめく	15
Zero to One - アイデアを発想...	(4) アイデアをひとつに絞る	20
CPF - 顧客に共感し、課題を発見...	(1) ペルソナを考える	25
CPF - 顧客に共感し、課題を発見...	(2) ペルソナのインサイトを考える	30
CPF - 顧客に共感し、課題を発見...	(3) インサイトを満たす代替品を検索する	35
CPF - 顧客に共感し、課題を発見...	(4) CPFインタビューをする	40
CPF - 顧客に共感し、課題を発見...	(5) CPFアイデアをサマリーする	45
PSF - 課題に対する解決策をつくる	(1) 顧客のジョブを考える	50
PSF - 課題に対する解決策をつくる	(2) バリュー・プロポジションを考える	55
PSF - 課題に対する解決策をつくる	(3) 最適なビジネスモデルを考える	60
PSF - 課題に対する解決策をつくる	(4) プロトタイプを制作する	75
PSF - 課題に対する解決策をつくる	(5) PSFインタビューをする	80
PMF - 市場が受け入れる製品を...	(1) MVPを開発する	85
PMF - 市場が受け入れる製品を...	(2) はじめの100人のつくりかたを考える	90
PMF - 市場が受け入れる製品を...	(3) PMFにチャレンジする	95
PMF - 市場が受け入れる製品を...	(4) 成長エンジンを磨く	100

①

… 自分らしい事業アイデアを考えるプロセス

②

… 顧客に共感し、課題を発見するプロセス

③

… 課題に対する解決策を考えるプロセス

④

… 市場が受け入れる製品に育てるプロセス

第二部 自分らしい起業・副業を考えよう

1

マイクロ起業
するための
メソッド

四回死んだ連続起業家
自分らしい起業
マイクロ起業メソッド

2

生成AIの相棒
"hint.quest"
実演

アイデアを考える
プロトタイプをつくる
商売をする

3

マイクロ起業
メソッドを
体得する

個人で起業・副業したい
法人での活用したい
新作書籍もどうぞ

「マイクロ起業メソッド」は、ここで学び、実践できます！

マイクロ企業メソッドの体得

マイクロ企業メソッドの実践

個人の起業・副業

hint

一般個人向け hintゼミ
イノベーションクラス (24春 募集中)

hint

hintゼミ卒業生向け
イノベネクスト・ツアー (24夏～)

企業の新規事業

hint

一般企業向け hintゼミ+

ASAKO

ASAKO Innovation Design Lab.™

One more thing ...

hint.quest
完全対応

小さくはじめよう

自分らしい事業を手づくりできる「マイクロ起業」メソッド

齊藤 徹

出版社：ディスカヴァー・トゥエンティワン

編集者：橋本莉奈 (hint23秋リーダークラス)

幸せ視点の組織づくり

「だから僕たちは、組織を変えていける」

幸せ視点の事業づくり

「小さくはじめよう」

「はじめに ～ 未来をひらく旅の前に」

自分らしく、ゆたかに生きよう。

わたしは、わたしらしく、ゆたかに生きたい。今の生活を大事にしながらも、いまだ見ぬ自分の可能性に挑戦したい。そう感じるのであれば、この本は、あなたのために書かれたものだ。世界に向けて挑戦するとか、市場を独占するとかではない。僕がお伝えしたいのは、あなた自身の「幸せの循環」をつくるメソッドだ。(続きは Amazonにて…)

想定読者と効用は…

いつか「自分らしい起業・副業」を起ち上げたいと思っている方

「あなたの自己実現」をずっと応援する「最高の相棒」を得られる

企業にもフィット

経営者・新規事業開発の方

既存事業が成熟・衰退を迎えた
自社にイノベーションがほしい

自社の強みを活かした
新規事業を
生成AIを使って
最小コスト・最短距離で
開発できる

研修・教育の方

旧態然とした古い体質を変えたい
イノベーション発想を浸透させたい

リーンスタートアップ
デザイン思考、ジョブ理論
生成AIの使い方を
実践に基づいて
自分ごとで学べる

人事・採用の方

Z世代の退職が止まらない
中高年社員に元気になってほしい

新事業創造や新技術を
学ぶことで
Z世代が即戦力になる
中高年社員もやる気になり
組織と事業が活性化する



小さくはじめよう ～ 自分らしい事業をつくるマイクロ起業メソッド

Amazon予約開始: <https://www.amazon.co.jp/dp/4799330349/>