

**MiLio**

Design for QOL

お客様のお客様まで実りの多い人生になるように

利用者視点でより豊かな社会を設計する

合同会社 MiLio

---



---

# ユーザの満足度をデザインする会社です

ユーザとは一体誰のことを指すのか。

そのユーザは一体何を求めて何を感じているか。

マーケティング優位な世の中が続いていますが、

一度立ち止まって、御社のサービスやプロダクトが

届けたい人にちゃんと届いて、満足してもらえているか

見直してみませんか？

---



---

# ユーザビリティ評価事業部

---



# 弊社ユーザビリティ評価のメニューとフロー

・ Day単位

導入プラン



..... ためしにどうぞ

・ Week単位

いったんプラン



..... まずはここまで

・ Month単位

周回プラン



..... ほんかくてき！

- ・ ヒアリングする
- ・ 率直な意見を述べる

- ・ 仮説を立てる

・ データを集める

- ・ 検証する

- ・ 改善の仮説を立てる





# 弊社ユーザビリティ評価のメニューとフロー

## 導入プラン

お客様のサービス内容、対象プロダクトを拝見し、傾聴して考えられる問題点とそれに対する検証方法についてお話しさせていただきます。

20,000/h

## いったんプラン

検証するための仮説の設定（ペルソナ、シナリオ等）までを致します。

※それだけでも資産と言われるような貴重な成果物です。このプランでは作成までの内容になります。その後はお客様の方で意義ある活用をして頂けたら本望です。

150,000/case

## 周回プラン

仮説の検証を行います。データを収集し、必要な実験を行い、仮説の妥当性を見極めます。そしてこれを繰り返していきます。

※データ収集の手法と精度の要求によって料金変動します。

500,000~/term



---

# 弊社のユーザビリティ評価サービスは

結果的にクライアント様の顧客満足度を上げると思いますが、  
それよりもまず…

入り口の手前？行程の途中で？で  
満足できずに離れてしまったペルソナがいないか

を調査と実験によって明らかにし  
不満のもとであった問題点をデザインし直すお手伝い  
です。

---



---

# これだけは振り返ってみて欲しい！

御社が取引をしているお客様の人となりやライフスタイルについて  
社内のどの部署に行っても、誰とでも、話し合うことができますか？

「無数にいるお客様一人一人について話せるわけがない」

確かにそう思ってしまうのは、当然です。しかし、逆にそう思うということは、  
「御社にはペルソナの設定が無い」

ということではないでしょうか。

ペルソナが無い状態でお仕事をされているということは、  
自分の仕事が誰に向けてやっていることなのか分からないという社員さんが沢山いる

ということだと思います。

---



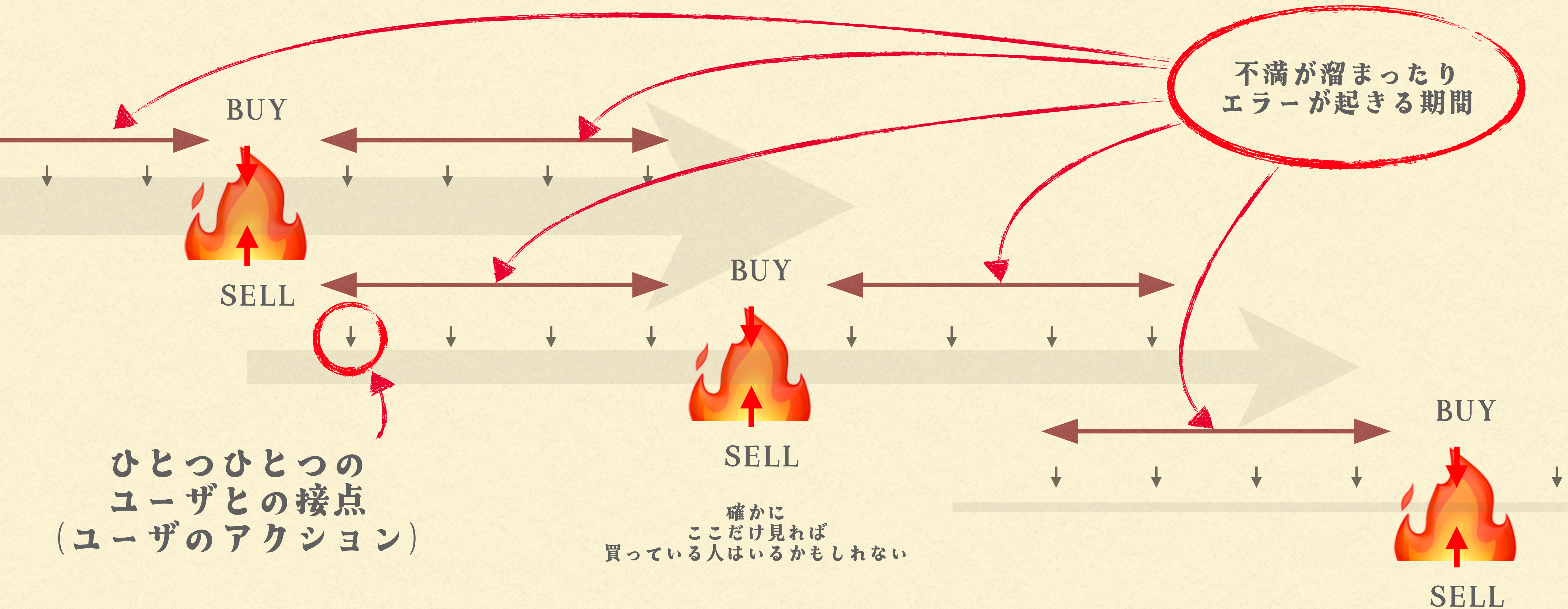
---

だから？

---



# カスタマージャーニーマップ





---

# 自社開発事業部群

---



プロジェクト名

サービス／  
ブランド名

概要



見つめる  
写真の  
はじめ型

写真にまつわる  
情報のポータル  
コミュニティサ  
イト。展示会や  
撮影会、コラ  
まとめたり、  
合ったりした  
プロダクション  
に必要な人材  
マッチング可  
します。



なんでも  
ご相談窓口  
『セーブポイント』

人生の満足度  
『QOL』を高く  
保つた時間を  
過ごすために  
サポートを致  
します。その  
人によって  
様々ですが、  
「私も！」「  
やりたいか  
れがあるか  
相談くださ  
い。



430 TALENT

まずは430とい  
うタレントを手  
始めに【タレン  
トマネジメン  
兼マーチャン  
イズ部門】とし  
てECサイト等  
運営します。商  
品企画等のご  
相談も承って  
います。一度  
覗いてくだ  
さい。



小樽商科大学  
ラグビー部  
後援会 広報

【地域に愛され  
る存在】を指  
した大学生の  
サポートし  
ていきます。  
ラグビー×大  
学生×地域”  
から生ま  
れるコミュニ  
ティ愛の広  
がりによる  
人や人との  
つながり  
を共有し  
ていきます。





見つめる  
写真の  
はじめ型

写真にまつわる  
情報コミュニティ  
のポータルサイト  
を構築し、写真  
コミュニティの  
発展を促すこと  
を目的としています。  
写真の撮り方、  
加工方法、展示  
方法など、写真  
に関する様々な  
情報を提供し、  
写真愛好家の方  
と交流の場を作  
りたいと考えてい  
ます。

# 写真という世界そのものをデザインする

(撮影事業部)

## 社会的背景と課題感：

撮影という行為がデジタル化され、コンデジから始まりスマホまで広がりました。今や、全国民が日々何かを撮っていると言っても過言ではありません。そこで今浮き彫りになっているのは「教育なき世界」になっている点です。確かに、昔から変わらず歴とした教育の門というのは存在するのですが、全国民がそこを通るはずもなく、歴史も理屈も技術もマナーも哲学も無いまま、面白半分のユーザが世を埋め尽くしています。それによって生じているのが「彷徨うユーザ」であり、彼らが節々で直面するトラブルであり、抱える必要のない悩みと果てしない願望です。

また、それとは違う側面で、ブログやSNSという媒体の登場もこの写真界隈の特徴でもある「知識や資金力などでマウント取りたがるコミュニケーション」を助長して、開かれたコミュニティの成長を阻害しているのではないかという懸念があります。

恐るべきはAIの台頭です。このまま似て非なるものの区別をつけられないユーザを増やしていったのでしょうか。

## ソリューション：

【撮る】 【撮られる / 撮らせる】 【飾る】 【観る】 の大項目からそれぞれ細分化していく、写真の手引書となるようなポータルサイトを提案します。あくまでも中庸なポジションを意識した押し付けにならぬ情報提供、共同考察、顔の見える交流を実現していきます。大先輩方の積み上げてきた歴史を語っていただくコラムや、撮り手と被写体の安全なマッチングのサポート、展示会や撮影会、講習会などのイベント企画もやっていきます。ただただ消費されていく残し方でいいのだろうか、「深み」「味わい」とは一体何なのだろうか。そんなことを考えずにはいられないWEBサイトになります。





なんでも  
ご相談窓口  
『セーブポイント』

人生の満足度  
『QOL』を高く  
保つた時間を過  
ごす為に必要  
サポートを致し  
ます。その内容  
は人によって  
様々ですが、も  
し「私もそ  
れやりたい！  
まだ  
相談  
さ  
い。

# 一人で悩まなくていい人生をデザインする

(人生コンシェルジュ事業部)

## 社会的背景と課題感：

人それぞれ、その時々で選択に困る事案が人生には沢山あります。その結果として数字で某の人数など表されたりしますが、それはあくまでも氷山の一角であり一つの切り取り方に過ぎません。多くの人が生まれてから死ぬまで、【コミュニティ】【コミュニケーション】【理想と現実】【愛と金】【命の意味】など個々の状況は違えど、大きな括りは共通しているのではないのでしょうか。中でも特に注目したいのは、QOL(クオリティ オブ ライフ)という言葉です。「人生の満足度」という意味です。代表の清水はACL(アドバンスド ケア プラン)という緩和ケアの存在を知った時にQOLのことを覚えました。

そこで感じたのは、死に直面しているのは病床で闘っている人はもちろん、プラットフォームで隣に立っている人も同じではないかということです。それも老いた人に限らず、まだ小さな子供までです。生きとし生けるものは必ず死ぬのです。それは向こうから突然やってくる場合もあるだろうし、自ら向かって行く場合もあるだろうし、回避可能なこともあるだろうし、どうしようもないこともあるでしょう。ならば、どうするか。そこから目を背けず語り合うこと。お互いを尊重してお互いの人生が幸福で豊かにあることを願い実現させていくことが求められてはいないのでしょうか。

## ソリューション：

まずはヒアリングから始めましょう。定期的に気持ちと行動の記録を残すことをお勧めします。ライフログに自分の感情を記録して一度しかない人生で自分が何をしたいのかを見つけ出し、実現する方法を模索しましょう。もちろん、これらは全て一人でやろうと思えば一人で始めることができるし、一人で実現可能ならば一人でやってしまえばいいことです。但し、重要なのは人と共有していくこと。独りにならないことです。ケースバイケースではありますが、MiLioはお客様が独りでは実現できないことを出来る限りサポートして参ります。貴方の人生という製品は貴方が中心となって使われるようにデザインされるべきです。



まずは430というタレントを手始めに【マネジメント兼マーチャンダイズ部門】としてECサイト等を運営します。商品企画等のご相談も承っております。ぜひ一度覗いてみてください。

# 「いつもそばにいるよ」をデザインする

(マネジメント兼マーチャンダイズ事業部)

## 社会的背景と課題感：

これに関しては、狭い社会の話になってしまうかもしれませんが、ノマドワーク、マルチハビテーション、旅行系インフルエンサーなど近年では、個人単位で世界各地を転々として仕事をする生き方が憧れの的の一つになっています。あちこち飛び回ってその度に刺激的な出会いがあり、ご恩が生まれてそれがまた新しい出会いにつながるというワクワクが止まらないライフスタイルです。ただ、一方で人生の尺度的にはそれは一瞬のはかない体験に過ぎないとも言えます。逆に、他方では、ローカルから軽々と遠くへ出かけられる人ばかりではありません。それぞれ個人の事情があったり、願っても叶うことのない環境にいる人も大勢いらっしゃるのが現実です。

自由を得たものの帰る場所が無くなってしまったフラフラの民と地の利を知り尽くしそこでの暮らしを追求するも動かざること山の如しなドッシリな民は交わり合うことができるでしょうか。お互いをリスペクトし合い「全国行脚」の構造の中で繋がり合えないでしょうか。

実は、テレビの旅番組がその解の一つではないかと考えています。それ故の「しみさんぽ」でした。

## ソリューション：

フラフラの方は「体験談で伝えたい」ドッシリの方は「遠方の地のことを知りたい」両者はそれぞれそのような願望を持っているはずです。つまりそれは訪問地で得た体験の「フィードバック」で繋がりあるということを意味します。そこで弊社が取り組むのは「いつもそばにいるよ」のデザインです。それはウォールデコであったり、日々手元にあるグッズへの商品展開であったり、まとまった通信としてZINEを制作したり致します。また、フォト作品におきましてはデータ販売や額入り商品として販売します。





## 小樽商科大学 ラグビー部 後援会 広報

【地域に愛され  
る存在】を目標  
とした大学の取  
組をサポートし  
ていきます。“ラ  
グビー×大学生  
×地域”から生ま  
れるコミュニティ  
や愛の広がりが  
人々との共有を  
実現していきます。

# ローカルコンテンツをデザインする

(プロスポーツチーム事業部)

## 社会的背景と課題感：

とうとう人口が10万人を切ってしまうという、かつての繁栄の象徴である斜陽のまち小樽市と、入学時に半数以上の学生が奨学金を頼りにしており、卒業と同時に300万以上の借金を背負ってしまうという昨今の大学生。どちらも「一」なイメージが先行してしまっている闇深い地方都市問題。そんな中でも小樽商科大学ラグビー部は2025年に創部100周年を迎えました。これから100年というスパンを超えていくこのコミュニティは、その存在意義と成果を捉え続けることが出来るのでしょうか。

ただ、完全にお先真っ暗という訳でもありません。諸々の不安要素はありつつも、外貨が入るチャンスは増え続けていますし、有効にSNSプラットフォームを使えば、【ツーリズム×双方向コミュニケーション×ブランディング×社会貢献】といったようなとてつもなく大きなものを得られる可能性があります。

独立行政法人となった国立大学は金持ちが根こそぎ引き揚げてしまった小樽によく似ています。未来を担う若者のことはそっちのけで、過去の栄光の下に大人たちの食いぶちばかり追いかけている印象が拭えません。果たしてそれでいいのでしょうか。

## ソリューション：

小樽商科大学ラグビー部の広報をお手伝いしてまいります。その過程でラグビー部の部員たちが小樽のアイコンであり、元気印になっていくことで、ラグビーを通じた地域活性化のモデルを作ることが出来るのではないかと考えております。これまでの単純にラグビーに取り組むだけの部活動ではなく、「広報」という名の元に積極的に地域貢献活動を行い、愛される存在になることで、彼らが発信することに価値が生まれ、強いてはラグビーに取り組む環境も充実してくるに違いないといった試みです。

大きな資金が動く首都圏の私立チームでは当たり前すぎるのが、田舎の国立チームとなるとどうしてここまで障壁があるのか。熱狂する人がいるかどうか。鍵はそこかもしれせん。



# 代表ご挨拶

👤 アルファベットの略語については別途、解説いたします...



## 拝啓

初めまして。合同会社 MiLio 代表の清水隆利(シミズタカノリ)です。1983年5月に札幌で生まれ、札幌で育ちました。小樽商科大学にてHCD(人間中心設計)を学んでから、日常的にHCD目線でリアルな世界を見つめてきました。

大学卒業後、体の不調ごとが多く、不毛な時間と数多のチャンスを失ってきました。でも逆に、HCDとQOLを掛け合わせて考えるキッカケにもなりました。社会の中を観ていると、皆辛さの中で生きていることが分かってきます。その時、人は自分とあの人とこの人の辛さを相対的に比較してしまいがちなのですが、それは全く無意味であることに私は気が付きました。

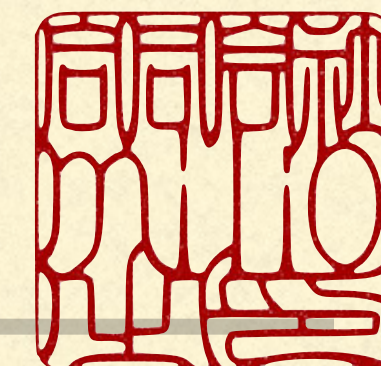
そこから生まれる余計な感情こそが、世の様々な不幸の原因になっている可能性が高いと私は考えています。世の中の人全ての人を救うことはできないかもしれない。救うなんて単語を用いることがおこがましいかもしれない。ならば、お一人お一人の人生に可能な限りで寄り添って、少しでも満足度の高い人生を過ごすことができるようにサポートさせていただきたいと思います。

至らない点も多々あるかとは存じますが、ご愛顧のほどどうぞよろしくお願いいたします。

合同会社 MiLio 代表社員 清水 隆利

敬具

2025.12





# 会社概要

1. 会社名	合同会社 MiLio
2. 代表者氏名	清水 隆利 / シミズ タカノリ
3. 所在地	〒060-0004 札幌市中央区北4条西4丁目1番7号 MMS 札幌駅前ビル 412
4. 設立	2017年3月
5. 資本金	10,000円
6. 事業内容	撮影業、コンサルティング業、その他
7. 主要取引先銀行	ゆうちょ銀行、北洋銀行
8. 連絡先	<a href="mailto:hello@design4qol.com">hello@design4qol.com</a>