

ロボットベンチャーの可能性

2002年11月30日 佐藤 亘
日本ベンチャーキャピタル株式会社

本日の内容

- ベンチャーキャピタル (VC) について
- VCがロボットベンチャーに注目する理由
- ベンチャーの「可能性」を高めるためには？
- 可能性を高める 道具としての VC
- まとめ

ベンチャーキャピタルについて

事業資金を「投資」する「資金の出し手」

- ・社会的役割として、「新規産業の支援」がある

投資対象

- ・成長が見込める市場で活動している会社
何故？ 市場拡大と共に、会社も大きくなってゆくから
- ・（欲を言えば）市場を創っていく強い会社

「今後伸びていく分野」を探している

ロボットベンチャーに注目する理由

- 期待感
楽しそうで、夢があること
- 肥沃な土壌
国内に人・技術の資源が豊富なこと
- 核の形成
情報発信拠点が整備されつつあること
- 未知の可能性
何が商売になるか、分からないこと

理由 期待感

楽しそうで、夢があること

- ・「個人」が趣味としてホントに楽しそうに参加している
特に Robo-One あくまで趣味 徹夜も厭わない
「技」が決まれば 素人でもどよめく
= 人を惹きつける力がある
- ・技術的な課題が多い 発展の余地が大きく、夢がある

「期待感」を抱かせる、数少ない分野

理由 肥沃な土壌

日本国内に人や技術の資源が豊富なこと

- ・工業高校、工専、大学等の教育機関や
産業界のインフラが整っている
- ・メカトロニクスに関しては、依然として世界トップクラス
- ・ロボットに対して社会が好意的
対照例 バイオ関連 ……プレイヤーの絶対数が少なく
法律や環境面の規制がある

ロボット分野の「土壌」は十分に肥沃

理由 核の形成

情報発信拠点が整備されつつあること

・情報は出すところに集まる

・情報の発信地 = 技術の震源地

オーム社「ロボコンマガジン」

Robo-Cup

Robo One実行委員会「Robo-One」

人々が集まる「核」が出来た！

理由 未知の可能性

何が商売になるか、現時点では分からないこと

この商売を見つけ、キッチリ成り立たせた人

ロボット産業を引っ張っていくことになる

世界のロボットビジネスのルールを作ることになる

だからこそ、ロボットベンチャーには可能性が大きい

可能性を高めるために～起業前後

顧客のイメージをしっかりと掴む

喜んでお金を払ってくれるお客さんは誰？一体何人いる？

「ひとりよがり」になりやすい。第三者のチェックを！

「作る」「売る」「儲ける」仕組みの設計を

自社の強さの再認識にもなる

「儲ける」仕組みを考えないケースが多い 長続きしない

「会計」の勉強を

会計はコックピットの計器盤。簿記3級くらいの理解は・・・

税理士 会計士への「丸投げ」は駄目！会計上の「利益」は操作可

可能性を高めるために～起業後

会社の経営状態・資金使途を「透明に」

公私混同 経費の無駄遣いを防ぐ、最良の方法

「プロ」チームの早期組成を

「技術」「営業」「経理」それぞれのプロに権限委譲を

社員全員が「会計」を理解する

貸借対照表 (B/S) が読めるように

以上の作業を VCは創業者と共同で行う

具体例 ~ 1999年設立 携帯関連A社

問題点 先行投資嵩み、赤字幅大きく資金不足

顧客イメージ 売上 新規顧客数も順調に上昇 問題なし

仕組み 作る」儲ける」仕組みにミス 開発外注化の決定

会計知識 税理士丸投げ 税理士を変更 決算書作成の勉強

経営透明化 管理体制無し 組織化し、資金の流れを明確化

プロチーム 経理担当者不在 経験者を紹介

その他 各種営業・アライアンス先紹介・社外役員就任

資金調達先として利用するだけでは無く、
是非「道具」として活用を！

まとめ

ロボットベンチャーには可能性が大きい

起業の際は 可能性を高める手段を忘れずに

道具」としてベンチャーキャピタルの活用を

ご相談は wsato@nvcc.co.jp へ