

インターンシップ体験記（海外インターンシップの場合は英語で記入）

（読者としてこれからインターンを行うヒューマンウェア生や、ヒューマンウェアプログラムに興味を持っている学部生を想定しています）

【音楽×脳×ベンチャーの三本脚】

・私はピアノ調律師の家庭に生まれたことがきっかけで、幼少期からピアノ、合唱、吹奏楽、軽音楽バンドなど様々な形態の様々な音楽に触れてきた。音楽に関してはかなりのスパルタ教育を受けてきた。小学校が終わったら放課後に友達が誰かの家に集まって楽しそうにゲームをしている時間帯に、私は家に直行して毎日家のピアノで 3 時間ひとりで黙ってなかなかうまく動かない自分の指をうまく動かそうと鍵盤に向かって格闘していた。夜になると父親が仕事から帰ってきて、毎日練習の成果をチェックされた。成果が出てない場合は、怒られて頻繁に泣きべそをかいていた。おかげさまで流した汗と涙のぶんだけ音楽という要素が私を特徴づける第 1 の要素となった。

・大学に入る際に音楽大学に行くことも検討したが、音楽だけでは食っていけないといわれ、大阪大学に入り、音楽に次いで 2 番目に興味があった脳科学を学ぶことにした。これで私を特徴づける第 2 の要素、つまり脳科学が付け加わった。

・ところで、三脚はなぜ三脚なのだろうか？一脚や二脚ではダメなのだろうか？安定して自立するためには最低 3 本の脚の支えが必要である。独自性を出すことにおいても然り、研究資金の獲得にしても然り、であると思う。私の場合は、音楽と脳という 2 つの要素に、ベンチャーというもう 1 つの要素を付け加えて初めて自立できるのではないかと研究資金に関しても国の税金に頼るのではなく、民間企業との共同研究などから得られる資金や、自分で起業してビジネスをして稼いだお金で研究するといったような様々な収入源を持てるように今のうちから準備しておくべきだと直感的に感じた。

・つまり、私に今不足しているのはベンチャーという要素で、これが付け加わることでうまく 3 本脚で自立できるのではないかとそこで、大阪大学ベンチャーキャピタル（OUVC）株式会社に 3 か月間インターンに行くことに決めた。ベンチャーキャピタルというのは、まだ未上場の会社に対して株式投資を行い、数年後に株価がはね上がって上場または買収されたときに投資した株式を売却することで差額で儲けるという事業活動を行っている投資会社である。

【インターンでビジネスプランの立て方を学んだ】

・私の場合、研究で得られた知見をアカデミアにとどめるのではなく、実社会に普及させ、ビジネスで得たお金をもとに研究を行うことを目指している。そのためには、研究だけをやっては不十分で、ビジネスの知識が必要となる。ビジネスに関する知識がほぼ皆無なのにビジネスプランを立てるのは無理である。そこで、OUVC インターンで実務経験を積みながらビジネスプランの作成や評価に必要な知識を習得することにした。具体的には、

①投資するか否かを審議するための社内会議に参加して議事録を作成する仕事や、

②既存の創業系企業 6 社のそれぞれが上場するまでにたどった資本政策（会社の設立から、上場するまでの各投資ステージにおいて、いつだれがいくら投資して株価はいくらで何株発行して株主間の株式シェアはどうであったか）の調査や、

③外部の企業（某大手企業）が抱えるニーズと大阪大学の研究シーズを

マッチングするための会議や調査に参加するなどである。これらの実務を通して、ビジネスプランの作成にはどうしているのかを学ぶべきかを知った。



大まかではあるが、以下のような手順でビジネスプランを考えていった。

コア技術

- ・我々はどんなコア技術を持っているか？
- ・その技術をどのような製品・サービスに応用できるか？

市場に関する仮説と調査

- ・そのような製品を作ったとしたらニーズはあるか？
- ・その製品が誰のどんな悩みを解決するか？
- ・その製品が普及した未来の世界とはどんな世界か？

ビジネスモデル

- ・誰にどういう価値を提供して、誰から誰にお金を払うか？

競合調査

- ・同じような既存の技術に対して我々のコア技術はどういう強みと弱みがあるか？
- ・同じようなターゲットに対して似た価値を提供している競合企業にどういった戦略で打ち勝つことができるだろうか？

事業戦略

- ・どのような人員がいつどれくらい必要か？
- ・どういう顧客にどうやって製品を知ってもらい、購入に至らせることができるか？
- ・顧客数や売上、営業利益がどの段階でどれくらい見込まれるか？

資金調達

- ・どの段階で何にいくら必要か？
- ・どのような資金調達方法を選ぶか？株式投資か、グラントか、クラウドファンディングか、仮想通貨を用いた資金調達か？



社長（中央）と2人のインターン生（三田は右）

上記のようなことを、ベンチャーキャピタリストにメンタリングを受けながら、考えてビジネスプランを作成した。

【誰に向かって何を伝えたいか？を常に意識】

・インターンの目的はビジネスプランを作ることのみならず、将来 OUVIC から投資を受ける可能性を見据えたコネづくりでもあった。OUVIC のみならず、投資家は基本的に忙しい。あちこち飛び回って起業家と話をし、投資の判断を行っている。そのような投資家にプレゼンをして耳を傾けてもらうためには、「つかみ」が大切である。これは、テレビ CM の広告にしても YouTube に出ている広告動画にしても同様である。最初の 5 秒で「あれっ！これ何？面白そう！」と気を惹けない限り、あとは見てももらえない。「つかみ」が成功した後は、できるだけ聞き手の知識レベルに合わせてなるべく噛み砕いて伝える必要がある。伝えるときに役立つスキルはすべてを伝えようとせずに、本当に伝えたいことに厳選すること、そして「まず森を見せ、次に林を見せ、最後に木を見せる」という階層的なフレームワークを組むことである。今回は、15 分のビジネスプランのプレゼンを聞いて OUVIC の社員の方に大枠を理解してもらい、「面白い！応援したい！将来的に投資したい！」と思えるようなプレゼンを目指した結果、実際にそのようなコメントを頂けたので成功であった。

お忙しい中メンタリングをしていただいた OUVIC のベンチャーキャピタリストをはじめ、指導教員の先生や産学共創本部の先生方、ヒューマンウェアプログラムのすべての人にこのような貴重な機会を与えていただいたことを感謝している。