

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？
- ・どういった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？

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のみならず、将来 OUVV 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。OUVV 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か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、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 OUVV 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い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 OUVV 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。



社長（中央）と2人のインターン生（三田は右）