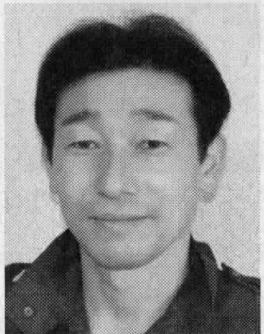


# 卓見 異見

PDエアロ  
スペース社長  
緒川 修治



おがわ・しゅうじ 01年(平13)東北大学院  
航空宇宙工学修了。三菱重工業で航空機  
エンジン精機で自動車エンジン系部品の開発を担当。07  
年、純民間で宇宙飛行機を開発するPDエアロ  
スペースを設立し社長就任。名古屋出身、41歳。

先日、弊社は5周年を迎えた。

ひとえに、関係者、サポートスタ  
ッフの支援のためものと、深く感  
謝している。弊社は純民間による  
宇宙機の開発を事業の柱とした完  
全なR&D(研究開発)企業であ  
り、現時点では商品やサービスが  
ない。従って、決算書としては売  
り上げはゼロで、研究開発費と管  
理費だけがかさむ形となる。私が  
億万長者で潤沢な資金を背景にし  
ているわけでもなく、吹けば飛ぶ  
ような極小のベンチャーである。

講演先や弊社を訪問された方から  
も、「失礼ですが、よく会社が成  
立していますね」と、よく言われ  
る。

## ベンチャーの資金調達

### スポンサーが支えに

弊社を下支えしてくれているの  
は、旅行会社エイチ・アイ・エス  
を筆頭としたスポンサー陣と、業  
務を支援してくれているポランテ  
ィアスタッフである。スポンサー

は現在7社。弊社の実験機にスポ  
ンサー企業ロゴを掲載するわけ  
であるが、多少メディア露出があ  
るものの、その結果でスポンサー  
企業の商品が売れるわけではな  
い。いずれも、企業CSR予算か  
ら「頑張っただけ資金」としてい  
だいている状態である。

資金繰りは企業規模の大小に寄  
らず、昨今非常に厳しいが、ロケ

ットを開発しようというのである  
から、なおさらである。国や自治  
体の助成制度にも申請してきた  
が、良好な回答はない。新市場の  
創生にかかわるような内容に、も  
う少し柔軟な評価をされたいとこ  
ろであるが、指摘事項は真摯に受  
け止め、次への糧としている。

### 合致しない投資条件

「ベンチャーとして宇宙機開発  
をしています」との話をすると、  
決まって「ベンチャーキャピタル  
(VC)やエンジェルから資金調  
達する」といとのアドバイスや  
コメントをもらう。先日、宇宙系  
の関係者が集まって、独自に宇宙

機を開発し、宇宙旅行を提供しよ  
うという検討会があり、私も参加  
させていただいた。その中で資金  
調達に関する質問に対し、「VC  
やエンジェルから考えている」  
との回答があった。

しかし残念ながら、その発想は  
幻想であり、都市伝説と言わざる  
を得ない。宇宙ビジネスはVCの  
投資案件ではないのである。理由  
は①開発期間とファンド運用期間  
がミットしていない②資金調達規  
模の割に事業規模が小さく、IP  
O基準に満たない③宇宙旅行のよ  
うな市場形成されていない未知の  
分野に対して、売り上げの合理的  
な説明を付けられないことだ。

# 幻想、都市伝説を捨てる

### 「人の情熱」にかける

では、どうやって、この状況を  
打開するか。一つのポイントは  
「人」である。筆者は当初「何か  
しらの形で資金調達ができれば、  
給料が払えるようになるので、そ  
の時点で人を雇おう」と考えてい  
た。だが、弊社のポランティアス  
スタッフ(本業は独立系経営コンサ  
ル)は、次のようにアドバイスを  
くれた。「緒川さん、逆です。ま  
ずロケットはか(技術をもつ  
た、やる気のある人)を10人集め  
てください。そして、全員、外で  
アルバイトさせてください。緒川  
さんは、彼らが稼いだアルバイト  
料の上前をはねて、そのお金で開  
発してください。それを半年、1  
年続けてください。平日夜、休日  
は彼らに手伝わってもらってくだ  
さい」と。

ロケット開発ができると思って  
集まってきた人間が、全く別の仕  
事を、半年、1年と腐らせずにやり  
続けることは、よほどの情熱がな  
いことではできないのではない。しか  
し、「VC( )では海外VC( )  
やエンジェルは、そこを見ていま  
す」とのことだった。「このチーム  
に資金を投下すれば、開発が一気  
に進むだろう」と思わせる状況を  
作らねばならないということだ。

弊社に、採用に関する問い合わせ  
がよく来る。「うちに来てもら  
ってもいいけど、生活費は自分で  
稼いでね」というと、二度と電話  
がかかってこなくなる。本気とい  
うものをどう考えているのだろう  
か。石にかじりついてでも、アイ  
デアを形にし、市場で闘える商品  
に仕上げ、販路に乗せなければな  
らない。何事も先立つものがない  
とできないのは事実ではあるが、  
ないならいなりやり方がある  
はずで、どんな一手でも打つべき  
であると思う。われこそは、とい  
う人は是非連絡をいただきたい。  
(次回は東京農工大学大学院教  
授の松下博宣氏です)