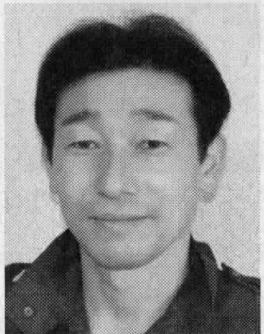


卓見 異見

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)東北大学大学院航空宇宙工学修了。三菱重工業で航空機「アイシン」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、よく会社が成り立っていますね」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ボ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」としていた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、IPO基準に満たない③宇宙旅行のよ

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、弊社のボランティアスタッフ(本業は独立系経営コンサル)は、次のようにアドバイスしてくれた。「緒川さん、逆です。まずロケットはか(技術をもった、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とできないことではない。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ぬ。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。(今回は東京農工大学大学院教授の松下博宣氏です)