

# 新事業展開型 ヴイストン株式会社

産官学連携で生まれた企業の意欲的な姿勢へのハンズオン支援

関東支部 販路開拓プロジェクトマネージャー 南 勇

## 【ポイント】～2つの支援施策を効果的に活用して、自立化に邁進～

産官学連携で生まれた企業が、「事業化支援事業」で既存技術を活用した用途開発について事業化支援プロジェクトマネージャー（事業化支援PM）のアドバイスを受け、「販路開拓コーディネート事業」で首都圏市場を開拓した事例である。「社会人の即戦力となる市場を開拓したい」という社長の希望は、販路開拓チーフアドバイザー（販路CAD）との市場の絞り込みや販路開拓コーディネーター（販路CO）との同行支援によって、Eラーニング向けの採用やプログラム確立に必要な情報の収集という成果を得た。活動期間中に製品展示や技術サポートを行うため直営のロボット専門店を東京の秋葉原にオープンするという積極果敢さも、アプローチ先から評価された。大和社長は、ひきつづき、事業計画の達成に向けて意欲的に自立化に取り組んでいる。

## 企業概要

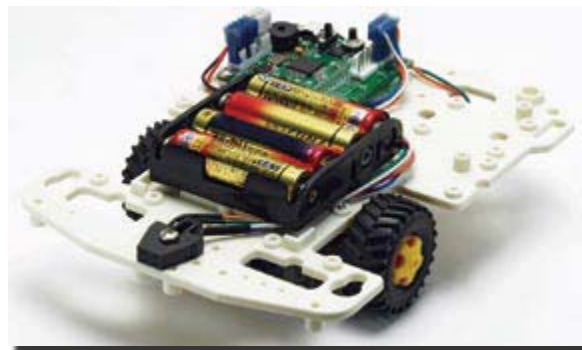
- ▶ **企業名**：ヴィストン株式会社
- ▶ **業種**：電子機器、電子・光学装置、ソフトウェアの開発・販売
- ▶ **本社所在地**：大阪府大阪市西淀川区御幣島2丁目15番地28
- ▶ **資本金**：154百万円
- ▶ **設立**：平成12年8月
- ▶ **売上高**：330百万円（平成22年9月期）
- ▶ **従業員数**：13名



大和信夫社長

ヴィストン株式会社は、平成12年に大阪大学の教授のもつ全方位カメラ技術の特許を事業化する目的で設立された産官学連携企業である。平成16年からは二足歩行ロボットによるイベントを通じて「次世代を担う子供達の科学教育」に取り組み、平成18年度には「元気なモノ作り中小企業300社」に選定され、平成20年度には「ロボットを活用した科学教育コースウェアの事業化」のテーマで事業化支援事業に採択された。また平成21年には製品の展示や技術サポートを行うため、直営のロボット専門店を東京の秋葉原と福岡市にオープンする

など、積極果敢な企業である。なお、ロボットのサッカー競技「ロボカップ世界大会」では、二足歩行ロボット「Vision」で5連覇を達成している。



「ビュートチェイサー」

## 【支援対象】

支援対象製品の「ビュートチェイサー」は、C言語の学習用ロボット教材である。写真のように一見ロボットには見えない。しかし、パソコンからUSBケーブル経由でプログラミングしてロボットを動かして学習できる。ロボットの中にセンサー、コンピュータ、プログラム、アクチュエータ等の機能を兼ね備えているからである。

大和社長は「事業化支援事業」での支援時に、既存技術を活用した用途開発について近畿支部事業化支援PMのアドバイスを受け、開発された製品のテストマーケティングの手段として販路開拓コーディネート事業の活用を推薦された。その後、大和社長は事業化支援PMとともに

に関東支部に来られ、「当社は、企業理念に“感動”を掲げている。メーカーとして業界に先駆けて何かをやることは、感動を与えられる商品をつくることだと考えているからである」と熱心に語られた。

## 支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



南 勇  
販路開拓プロジェクトマネージャー

大和社長は教育用ロボット市場を深耕するため、「ロボットを活用した科学教育コースウェアの事業化」のテーマで近畿支部の事業化支援PMのアドバイスを受け、首都圏市場を目指す販路開拓コーディネイト事業で「そのテーマの仮説を検証したい」意向であった。子供達向けのロボットを契機にした科学教育から社会人教育へと一歩進めた取り組みである。そこで大和社長と販路開拓プロジェクトマネージャーは、今回の支援の着地点を、首都圏市場での「ビュートチェイサー」の社会人教育用教材ニーズの確認とプログラムの確立に必要な情報を収集すること、で合意した。

## 支援内容と支援成果

当事業の支援内容は3つの段階を経ている。第1段階は、アピール度の高い使用場面と想定販売先の仮説設定である。大和社長は販路

CADと、①人材派遣会社、②エンジニアリング会社、③エンジニア向けソーシャル・ネットワークワーキング・サービス（SNS）会社、④資格の専門学校といった4つのルートと使用場面の仮説を設定した。第2段階は仮説の検証である。大和社長が3人の販路COと6社に17回アプローチした。販路COのリードにより訪問先のニーズを傾聴し、デモ・モニタリング、見積書提出の営業過程を着実にこなされた。第3段階の仮説の評価と今後の方向性を提言するフィードバック報告会では、支援活動を通じて顕在化した新たな課題に対応すべく、行動計画を例示して提言した。

具体的な当事業の支援成果は、①人材派遣会社で取引先のeラーニング向け新コンテンツとして採用が決定したこと、②エンジニア向けSNS運営会社とロボット技術コンテストを共催する合意を得たこと、③大手ソフトウェア会社での社内研修会を実施したことである。

## 経営者のことば

社会人教育用ニーズの確認とプログラムの確立に必要な情報を収集できました。また企業にとって人との出会いが事業を大きく伸ばすポイントです。その意味では多くの人との出会いがあり、感謝しています。現在も販路開拓コーディネイト事業でコンタクトした企業とは懇意にさせていただき、当社の生きた財産になっています。今後とも「感動を与えられる商品づくり」に活かしていきます。

