

# ベンチャー会社設立 苦闘記

カジュアルコミュニケーションズ株式会社  
副社長 宮川 清嗣

## NTTデータのベンチャー制度(当時)

- 社内ベンチャー：社内で行う．目標達成後別会社化することも可能
- 社外ベンチャー A：100%子会社設立．上限1億円
- 社外ベンチャー B：NTTデータが49%以内出資子会社を作る．

# 応募動機

目的型  
コミュニケーション

## 現在のコミュニケーション形態

- ・固定電話 ...用件を伝えるのが主目的の家族共用型, 固定型, 実時間型, 1対1型の通話
- ・携帯電話 ...用件に加え, おしゃべりを楽しむパーソナル型, 可搬型, 実時間型, 1対1型の通話
- ・PC, PDA... 情報やメールを送受信するパーソナル型, 固定型 / 可搬型, 非実時間型, 1対n型のデータ通信

【獲得できる情報の量】

目的型: 非目的型  
3 : 7

【通信技術の進展】

電話交換網, 携帯電話網の完全IP化  
によるインターネットとの接続 / 融合

## 将来のコミュニケーション形態

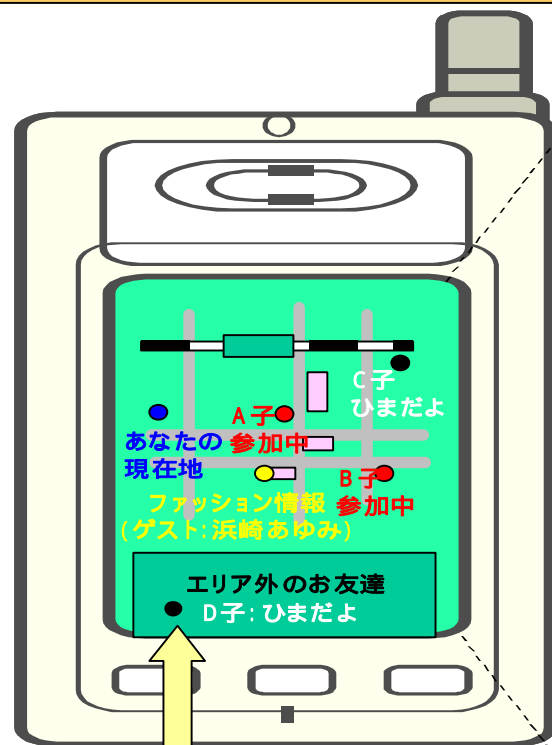
いつでも, どこでも, みんなで  
インフォーマルコミュニケーション  
時刻, 場所に応じて, 利用者にとって最適な  
情報とのコミュニケーション, 人とのコミュニケーションを  
実現する新しいコミュニケーション文化の創成

ユビキタス  
インフォーマル  
コミュニケーション

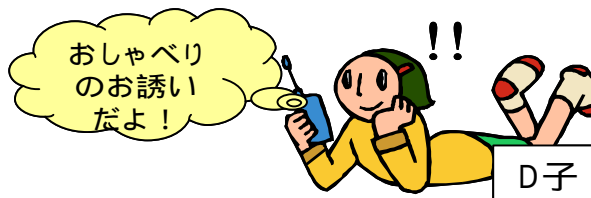
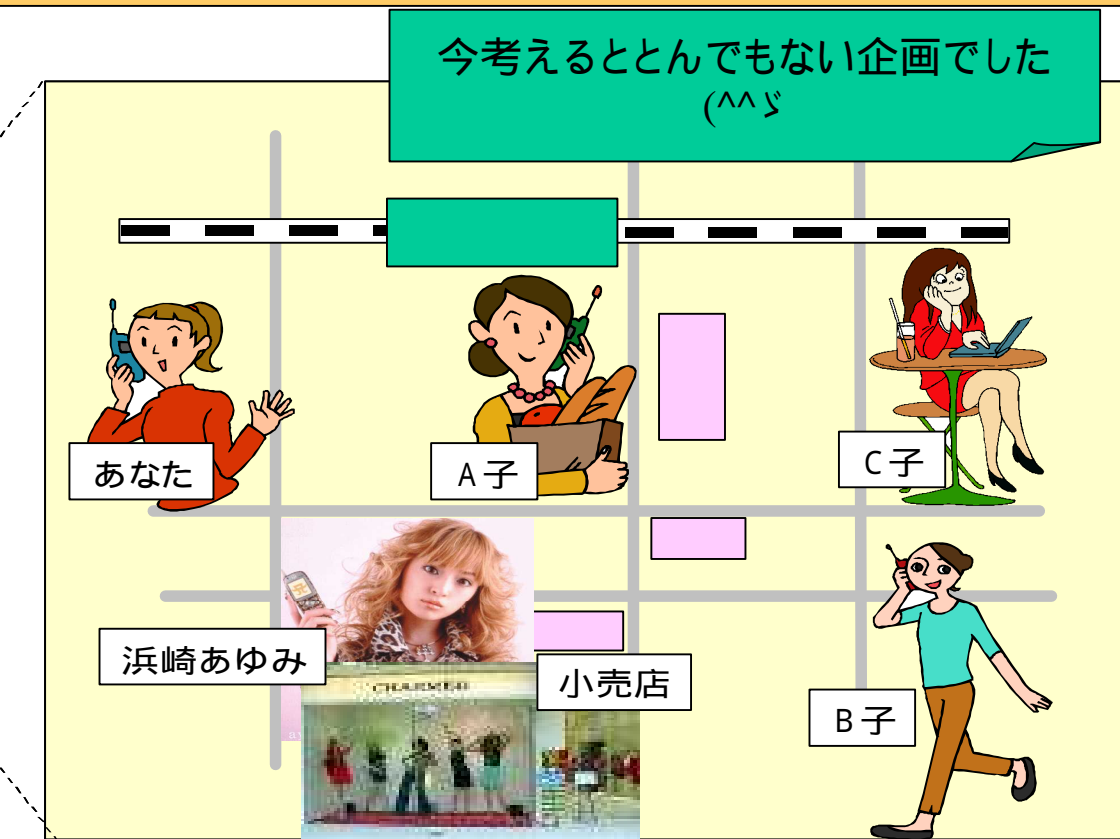
移動通信をベースにした**多人数リアルタイムコミュニケーションインフラ**

・パーソナル型    ・可搬型    ・実時間型    ・n対n型    ・音声 / データ統合型

# ユビキタスインフォーマルコミュニケーションのサービスイメージ



アイコンをクリックすると、その人におしゃべりへのお誘いの連絡がインスタントメッセージで届く。登録している友達以外に、現在地の提携店もおしゃべりに参加できる。



**本事業の特徴**

必要な機能	コンテンツ	プレゼンス情報	位置情報	テキストメディア	動画メディア	音声メディア	トータルサービス
同一機能の有無						(予約制の電話会議) × (オンデマンド型)	×
例	Iエリア Walking-Net	TU-KAメッセンジャー	GPS携帯 いまどこサービス	メール	FOMA	コーラスライン	なし

【一次審査】 <平成14年4月合格>

【二次審査】 <平成14年6月、ベンチャー委員会にてプレゼンテーション審査>

女子学生向けの「ケータイ井戸端サービス」として応募。



「本当にBtoCから始めるのか？」等、ビジネスモデルとしては納得されなかった部分はあるが、ニーズがあると判断された。フェージビリティスタディにおいて、B - Cビジネスで展開すべきか、B - Bビジネスで展開すべきかを検証すべきとの指示があった。

【フェージビリティ・スタディ】



【最終審査】



【会社設立】

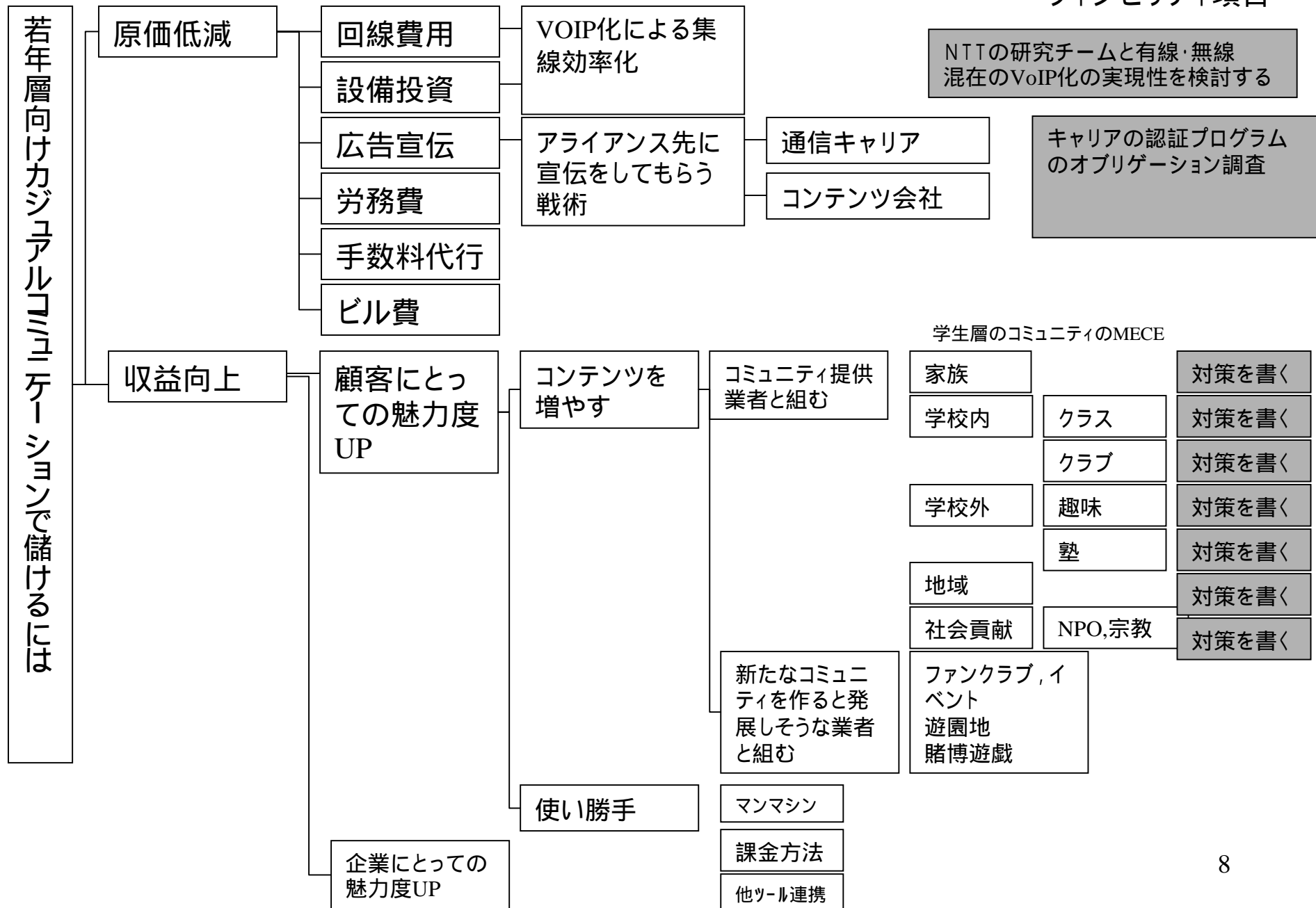
# フィジビリティスタディ

# FSの進め方の方針

- もぐらたたきの検討での時間ロスを避けるために、儲けるためのキーレバーを策定し、それぞれの対応に優先度を設定し作業を計画する
- 本成果物を汎用テンプレートとすることで、今後の企画の深堀の支援に使う

# 【テンプレート】キーレバー策定

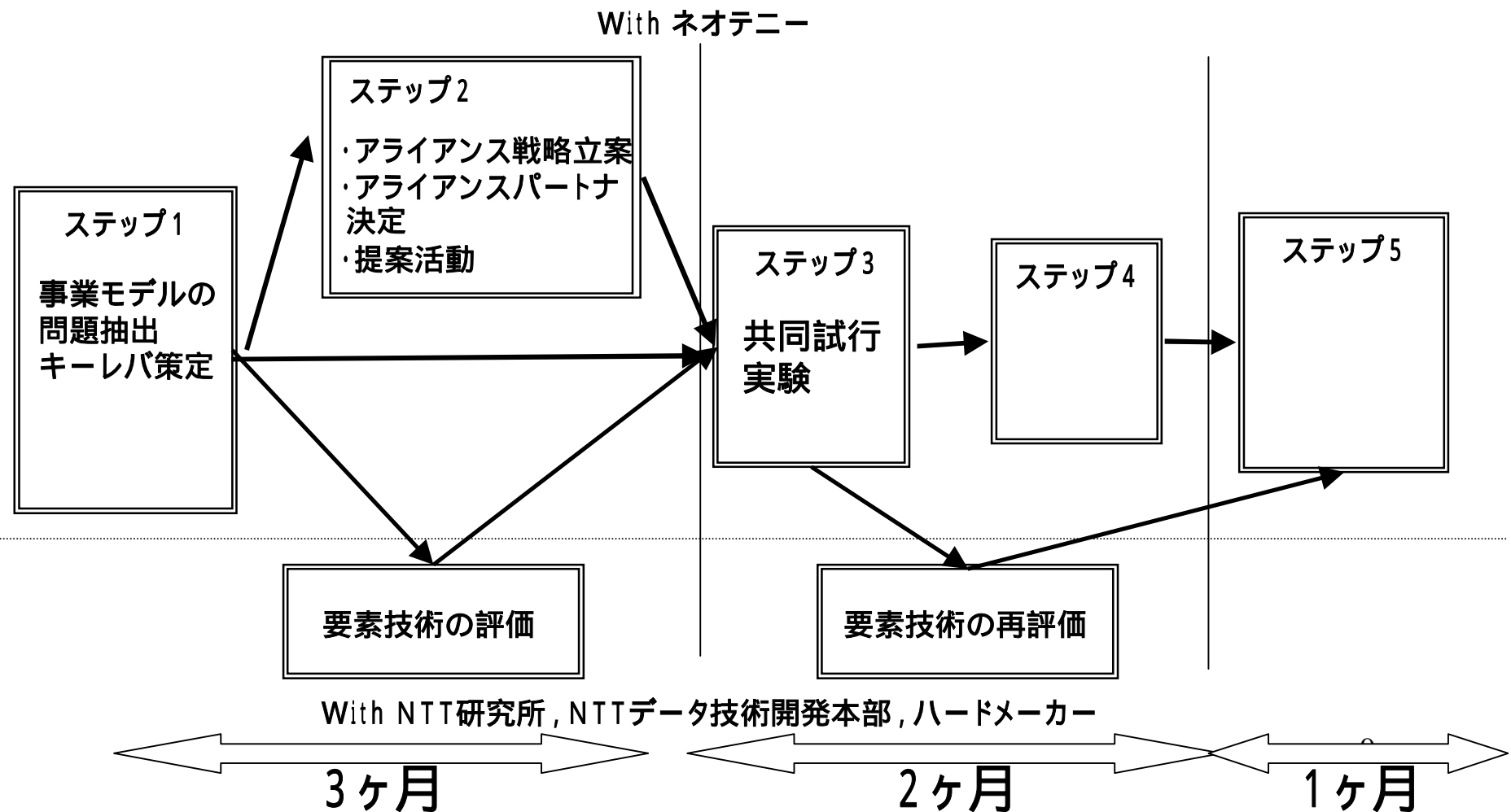
フィジビリティ項目

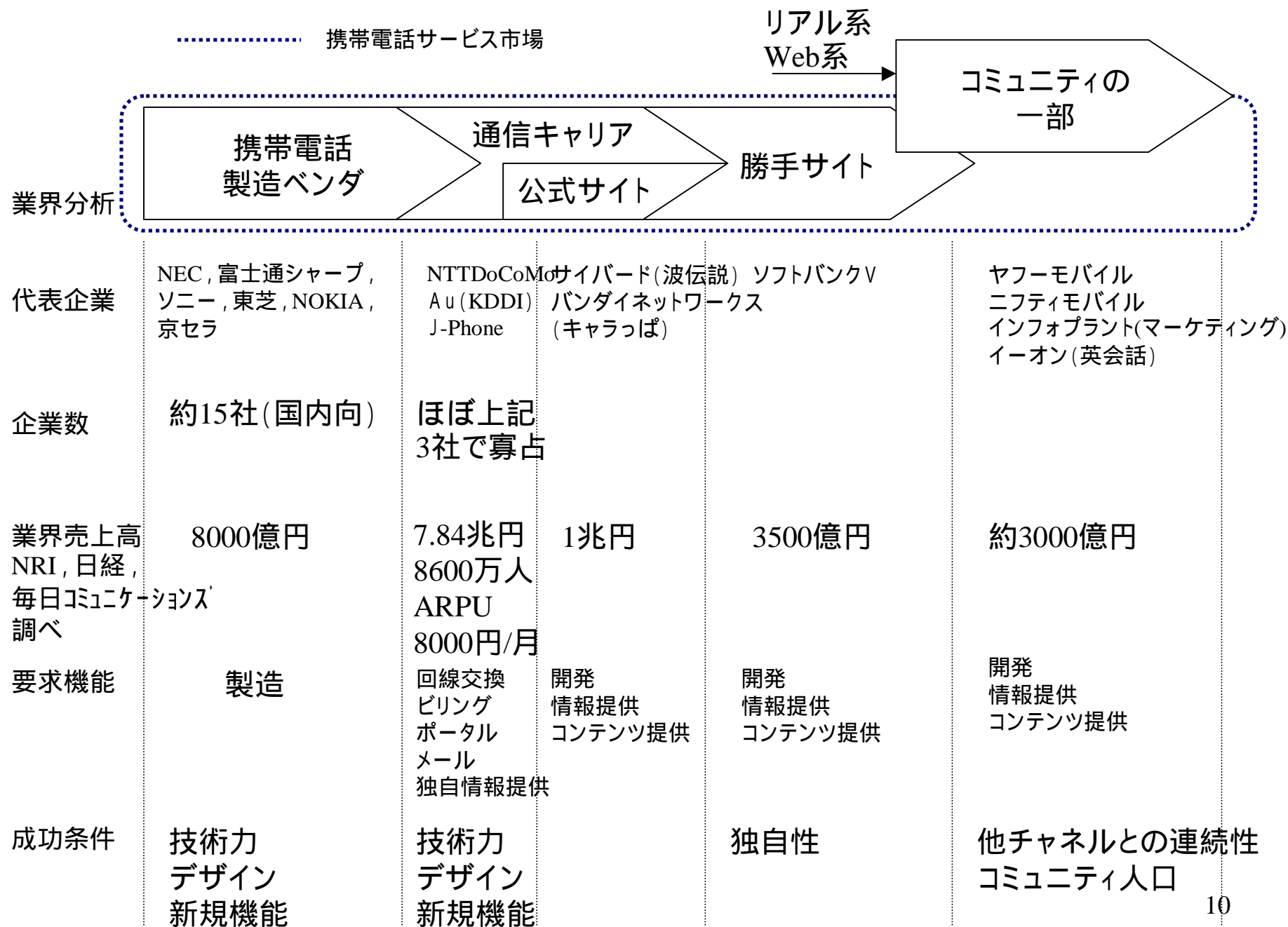


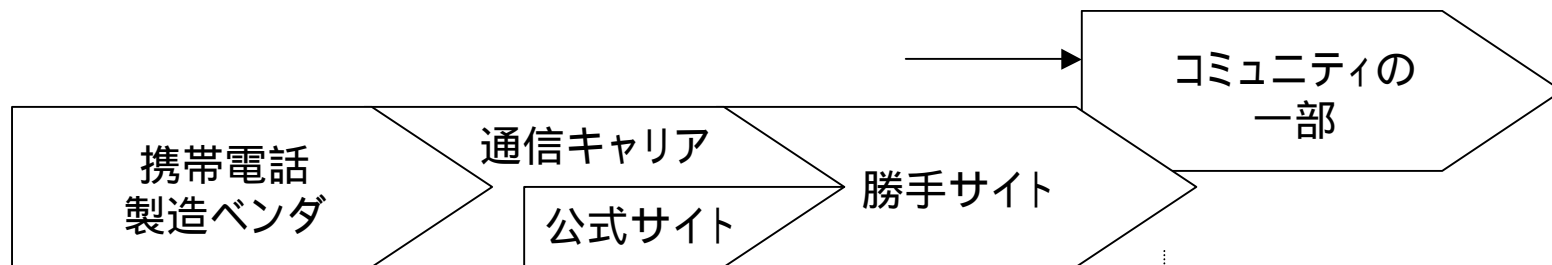


## フィジビリティスタディ検討手順およびスケジュール案

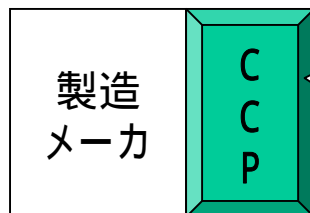
- ステップ1: 現状の事業モデルの問題点を分析し, ビジネスモデルの重要課題および要素技術の課題を抽出  
ステップ2: BtoBtoCモデルのアライアンスパートナー検討および提案  
ステップ3: アライアンス先との共同試行実験(インタビュー形式またはモニタ募集形式)  
ステップ4: モデル, サービスの改善策の検討  
ステップ5: スムーズな立ち上げのための準備





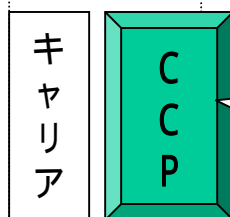


業態1



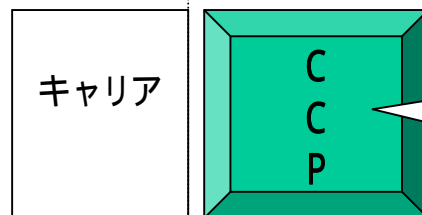
特定の携帯電話に  
バンドルソフトとして  
組み込む

業態2



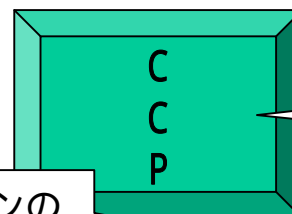
特定の通信キャリア  
の顧客サービスとし  
て組み込む

業態3



特定の通信キャリア  
の公式コンテンツと  
して登録する。

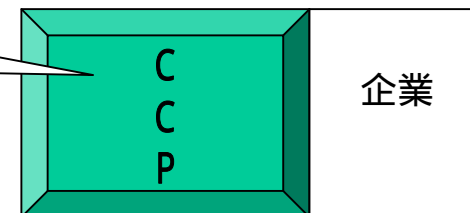
業態4



独立系サイトとして  
自らが運営主体とな  
る。  
(BtoCモデル)



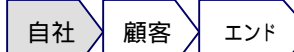


業態5

コミュニケーションの  
一部として、携帯電  
話での音声チャット  
が必要な企業の黒  
子。

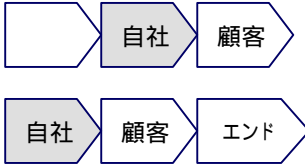



業態4以外の  
パターンを  
CCPメンバーでは  
BtoBtoCモデルと  
呼んでいます。

サービス仮説のまとめ(特徴1:次から次へと呼べるープッシュくん)

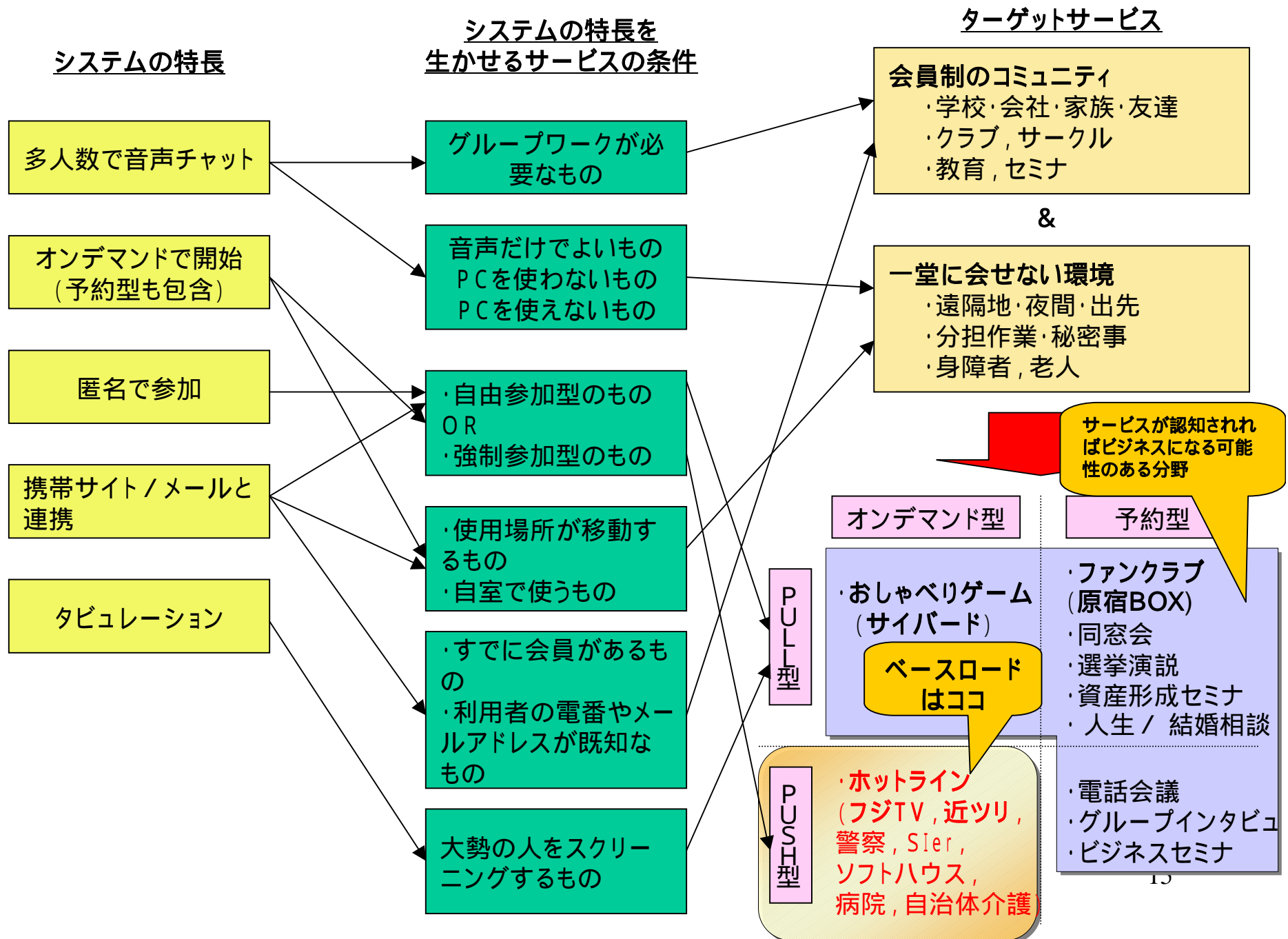
サービス名	サービス概要	想定顧客	バリューチェーン	インタビュー先(日程)	利用シーン	反応
多地点間 ホットライン サービス	家族, クラス, 友人グループなど登録したグループのメンバーに対し, 一斉に電話をかけ, 電話会議を行う.	消費者 一般企業		総合警備保障(9/2)	家族会議, 会社	
投資家ホットライン	投資先, 投資金額の決定時に, 決定権者に一斉に電話をかけ, 電話会議を行う.	ベンチャーキャピタル企業. 一般企業のIR部門		ネオテニ(7/22) フリーディスカッション	投資判断の通知	
添乗員支援サービス	旅行前, 旅行中にツアー参加者への連絡を簡易に行う	旅行代理店 添乗員派遣業者 学校(修学旅行)		ジェネレーションクリエイト(8/26)	添乗員の旅行時の連絡(対顧客)	
				近畿日本ツーリスト(8/29)	添乗員の旅行時の連絡(ホテル, 交通機関)	?
グループ捜査サービス	捜査員の連携およびブリーフィングに使う	警察 警備会社		ネオテニ	連携捜査の通信手段	
携帯コンシェルジェ	ホテル利用客と専門家のやりとり 宿泊同行者とのやりとり	ホテル 旅館 観光案内センタ		東急セルリアンタワー(8/27)	携帯コンシェルジェ 宿泊客連絡網 セミナー同時通訳 <sup>12</sup>	× ×

サービス仮説のまとめ(特徴2:アンケートがとれるーアンケートくん)

サービス名	サービス概要	想定顧客	バリューチェーン	インタビュー先(日程)	利用シーン	反応
携帯せりサービス	せりの案内をメールで行い、やり取りを行う。	オークション開催企業 インターバンク “市場”と名のつくところどこでも	 <pre> graph LR     A[ ] --&gt; B[自社]     B --&gt; C[顧客]     D[ ] --&gt; E[自社]     E --&gt; F[顧客]     F --&gt; G[エンド]             </pre>	銀行など		
遠隔グループインタビューサービス	インタビュー内容・日時をメールまたは携帯Webサイトで通知し、電話でグループディスカッションを行う	コンシューマー相手の一般企業 マーケティング会社 広告代理店	 <pre> graph LR     A[ ] --&gt; B[自社]     B --&gt; C[顧客]     C --&gt; D[エンド]             </pre>	インフォプラント(7/19)	遠隔グループインタビュー	
				サイバード(7/25)	同上	

## ヒアリングした企業一覧(48社・順不同)

- |              |                  |               |
|--------------|------------------|---------------|
| ・フジテレビジョン    | ・ニッスイ            | ・東急セルリアンタワー   |
| ・大林組         | ・CSK             | ・横浜銀行         |
| ・日本旅行        | ・GEキャピタルリーシング    | ・日本テレビ        |
| ・大正製薬        | ・NTTデータカスタマーサービス | ・ぴあ           |
| ・後楽園情報サービス   | ・NTTデータ          | ・食マップ         |
| ・リーコム        | ・警察庁             | ・MSコミュニケーションズ |
| ・ラフォーレ原宿     | ・祥伝社             | ・ITテレコム       |
| ・ソフトブレーン     | ・ゆびとま            | ・ATカーニー       |
| ・ディー・オー・イー   | ・インフォプラント        |               |
| ・NTTドコモ      | ・バンダイネットワークス     |               |
| ・オフィスサンサーラ   | ・ららぽーと           |               |
| ・東京放送株式会社    | ・三菱電機            |               |
| ・近畿日本ツーリスト   | ・ツーカーセルラー東京      |               |
| ・東京ドームホテル    | ・レスキューナウ・ドットネット  |               |
| ・サイバード       | ・NTTデータナレッジ      |               |
| ・総合警備保障      | ・ニチレイ            |               |
| ・スリーエフ       | ・丹青社             |               |
| ・野村不動産販売     | ・ルミネ             |               |
| ・日本工学院       | ・図書印刷            |               |
| ・日本アートプロジェクト | ・ジュエリベリテ・オオクボ    |               |



# Voice Scrum誕生

## VoiceScrum

インターネットとケータイWebを利用した  
「グループワーク支援サービス」

VoiceScrum™



**スピーディな意志疎通  
が可能！！**

## 定性効果

**迅速確実な情報共有により、グループワークが効率化**

グループワークをしているメンバーが、情報共有や意志決定のために、1カ所に集まる必要がなく、各メンバーは持ち場を離れないで、本部からの指示や、他のメンバーの作業の状況を互いに確認しながら作業を進められるため、作業が効率化します。

**スケジュール調整が容易で、手間が省力化**

場所や時間を問わず、移動中でも会話に参加できるため、メンバー全員のスケジュール調整が容易になり、メンバー招集のための手間を削減できます。

**メンバー招集が容易なため、意志疎通が向上**

特別な機器が不要で、携帯電話機だけで、複数の相手呼び出せるため、メンバーと頻繁にコミュニケーションをとることが可能となり、メンバー間の意志疎通が向上します。



【一次審査】 <平成14年4月合格>

【二次審査】 <平成14年6月、ベンチャー委員会にてプレゼンテーション審査>

女子学生向けの「ケータイ井戸端サービス」として応募。



「本当にBtoCから始めるのか？」等、ビジネスモデルとしては納得されなかった部分はあるが、ニーズがあると判断された。フェージビリティスタディにおいて、B - Cビジネスで展開すべきか、B - Bビジネスで展開すべきかを検証すべきとの指示があった。

【フェージビリティ・スタディ】 < BICにて、6ヶ月間ヒアリングを中心に最終事業化検証を実施 >



初めの2ヶ月間は、女子学生ターゲットのおしゃべりツールとしてのビジネスの可能性を念頭に置きながら、風呂敷を広げて他の用途の可能性も模索した。結果的に、B - C、B - B - Cモデルでベースロードを稼ぐのは難しいと判断。9月より、B - B - Eモデルのオンデマンド多者通話サービスにターゲットを絞り、提案を行った結果、ビジネスとして引き合いがあった。

【最終審査】 <平成14年12月、ベンチャー委員会にてプレゼンテーション審査>



多地点間音声通信インフラを用いたサービスプロバイダ事業として始め、最終的には株式公開を目指すことを決定

【会社設立】 <平成15年1月より設立準備>

本社の場所さがし・資産移行の課題検証・登記事務作業・電話回線・ドメイン取得  
アライアンス交渉 (DoCoMoブランドプログラム等)

# ベンチャーキャピタリストの視点

- 目先の市場性よりスケーラビリティ  
(目先の市場性は今の株価におりこまれている)
- プライシングがアートか？
- エレベータートークで説明できるか
- 熱意

ベンチャーキャピタリストの分析手法は意外と普通でした。  
しかし、チェックポイントと判断基準が

# 大企業発ベンチャーの強み

- ブランド(とりあえず会ってくれる)
- 優秀な人材(潜在能力の高さ)
- 豊富なマーケティングデータ
- VC(ばくち打ち)との折衝に時間を浪費しなくてすむ
- 自社だけでSVCのシミュレーションができる
- 起業に対する決断の敷居を低くできる

# 大企業発ベンチャーの弱み

- ベンチャー制度の位置づけが一過性になりがち
- 真のTCOが見えていない(分業慣れ)
- 頭でっかち(ノープレイ,ノーエラーの呪縛)
- 個々人の人脈が意外と薄い
- 親会社の色

# 母体企業側に求めること

- 大企業発ベンチャーの強みを生かした制度の維持  
(福利厚生？アイデアの吸出し？人材のつなぎとめ？)
- フィジビリティスタディ作業のテンプレート化とベンチマークの確立
- モニタ等の効率的な募集
- パパ・ママ商店的ノウハウの蓄積  
本社を置くと得な地域  
周辺地域の司法書士, 税理士  
会計ソフト, プロバイダ, 文房具の御用聞き, 有利な取引先銀行

と, これらを集約したコミュニティの構築！



# Harajuku BOX volume.15

Photo: Toshiaki Shiga, Text: Kaori Inoue, Design: Studio EXPO

## 参加者大募集!!

### スーパーパチパチズと携帯でおしゃべりしよう♥

あのスーパーパチパチズと携帯電話でおしゃべりできちゃうという、夢のような企画が行われるんだよ!! ヤタミホちゃんに恋愛相談したり、ゆっていとクイズで盛りあがったり、マキロンにおしゃれやヘアメイクの疑問に答えてもらったり...と、ファンにはたまらないひとときになること間違いナシ!! さあ、今すぐ応募しよう★



「おしゃべりルーム」で盛り上がる!!  
普通の電話は2人までしかつながらないけど、この「おしゃべりルーム」では参加者(最大40人)みんなの電話がつながるんだって!! だからパチパチズを盗めてみんなでしゃべりすることも可能だよ! さあ、みんなでも楽しく盛り上がっちゃおう!!  
(一部電話へかけた際の通話料は、各チャンネルに電話をかけた際の発生料のみです。その他は無料です。)

応募する前にためてみよう!! 03-5782-8755

- ① 友達と4けたのおしゃべりルームNo.を決めてね(例:1192)
- ② 03-5782-8755に電話だよ
- ③ 電話がつながったら、ルームNo.と#を入力してね
- ④ 同じルームNo.のお友達とおしゃべりできるよ

●おしゃべりルームは、おしゃべりルームNo.と#を入力してね!!  
●おしゃべりルームは、おしゃべりルームNo.と#を入力してね!!  
●おしゃべりルームは、おしゃべりルームNo.と#を入力してね!!

### ヤタミホちゃんの恋愛相談室



10月18日(金)  
18:00 Start

#### 片想いから失恋まで、恋の悩みを大募集!

恋敵のお姉さん、ヤタミホちゃんがみんなの恋愛のお悩みにアドバイスをくれるよ。ヤタミちゃんに相談したい内容を書いて応募してね。相談できるのは3人まで。また、30人にそのおしゃべりの様子を聞くチャンスもあるよ!

### クイズdeパチパチ from ゆってい



10月18日(金)  
20:00 Start

#### 最高得点者はゆっていとフリートーク★

9月21日発売号のZipper11月号と原宿BOXに聞けることから問題が出題されます。例えば、「Zipper〇〇ページでゆっていが着ているスカートのブランドはどこ?」とか、「原宿BOXの原宿さんのフルネームは?」などなど(いずれも三択問題)。参加者は4人まで。そして、このクイズの最高得点者は出題者のゆっていと直接おしゃべりできるのだ!!

### マキロンのファッション+ヘア・メイク Q&A



10月18日(金)  
19:00 Start

#### おしゃれの疑問にマキロンが答えます

PERKY PICKERディレクターのマキロンがみんなのおしゃれの疑問にすばやく答える!! コーディネーターの仕方、ヘア・メイクのHOW TOなど、マキロン流のファッションとメイクに関する答えが聞けるよ。これはグループ参加になっていて、マキロンと直接お話しできるのは1組(3~4人まで)のみ。友達を誘って応募してね! さらにそのおしゃべりの模様を30人が聞けるようになります。

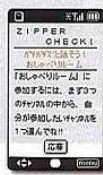


### おしゃべりルームに参加したい人はこちらへ!

「おしゃべりルーム」に参加したい! という人は、携帯電話から原宿BOX

<http://habox.net/>へアクセスしてね!

トップページから「ZIPPER CHECK!」へ進むと応募ページがあるよ! ただし応募できるのは原宿BOX会員だけです。また会員登録していない人は今すぐ登録してね! 原宿BOXの会員になるには、まず携帯電話から「zipper@habox.net」へ受メールを送る。しばらくすると返信メールが届くのでそこでアクセスし「ニックネーム」などを入力すればあなたはもうBOX会員! もちろん無料(別途送料はかかります)だから安心してね!



### 原宿図書館

原宿BOXに新コーナーが登場!! その名も「原宿図書館」。このコーナーでは原宿にあるショップのホームページやメールマガジンなどをダウンロードして紹介しています! お得な情報がいっぱい詰まっているのでぜひチェックしてみてください! 今後も多くのショップを紹介していくから目が覚めないよ!



<http://habox.net>

ドコモ、2次、EZ webからアクセスできます

■ ほどよい大きさとシンプルをプリント。使い勝手もバツグンのトートバッグです ¥4900

■ ラインのきれいなデニムパンツ。裏地がかわいいからロールアップしてもOK! ¥9800

■ 薄手のナイロンアウターは何かと便利だね。シックな色合いのゼブラ柄に仕上げた ¥12800

■ ゴールドのラメプリント。着る時のシルエット

商品の問い合わせ先 E-HYPHEN WORLD GALLERY 原宿  
原宿区神宮前1-11-6 ラフォーレ原宿4F TEL:03-3746-0832  
9月28日(土) 天神ソラリア5F 10月5日(土) 札幌ハルコビル E-HYPHEN WORLD GALLERYがオープンするよ!



## テンプレート

3

### 【初回訪問時の提案書チェック3】

一回目の訪問の肝！！

どれだけお客様のメリットになるかを、できるだけ訪問した会社のサービス名を盛り込んで記述。  
(我々のプロジェクトでは、訪問企業のホームページ情報のみでいたいあたりはついた)

1. お客様のサービスに直接メリットのある観点
2. お客様のお客様にメリットのある観点
3. お客様のリソースを使った新たなメリットの観点

### 原宿BOXでのビジネスシーン

ユーザコミュニティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ファッションBOX等でのタイムイベント</li> <li>・原田の部屋の一刀両断</li> <li>・みんなの語り箱での井戸端</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・親近感のあるコマーシャルでサイトのリピート率UPおよび実店舗への誘導</li> <li>・リアルタイムディベートでの集客効果</li> <li>・常連客による宣伝・リピート客の集客効果</li> <li>・新しい“口コミ”の場の提供</li> </ul>
販売促進支援ツール	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テナント専用会議室</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・容易に安価に、専用のインタビュールームがもてる</li> <li>・顧客の声がひろえる・店のファンの培養・</li> <li>・リーチネスの拡大・</li> </ul>
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・遠隔インタビュー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地集合型インタビューとメール式の手軽なインタビューの特徴を併せ持った新たなインタビュー手法で早く生のリアクションが聞ける</li> </ul>
広告ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・チャットの一話者として、販促員が入る、トーキーを流す・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな広告手法による業容拡大・</li> </ul>