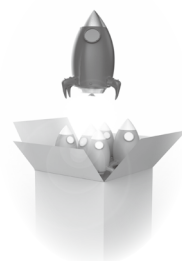


特集 中小企業診断士のベンチャー支援

第3章

社会課題の解決を目指す ベンチャーの支援

——経営状況の変化に合わせたタイムラインを



富田 雄一

東京都中小企業診断士協会

ベンチャービジネスサポート研究会（以下、VBS研究会）において、AI（人口知能）を活用してごみ問題の解決を目指す株式会社 WaSquate の支援を行った。本章では、この支援の具体的内容について紹介する。

1. 支援先企業の紹介

(1) 概要・沿革

株式会社 WaSquate は、同社代表取締役である佐藤大輝氏によって2022年に設立されたベンチャーである。

2020年にプロダクトの原型となる「ゴミ分別サポート」プロジェクトを開始し、2021年に東京デザインテクノロジーセンター専門学校の学内ゼミ「Microsoft × Intel 合同ゼミ」にてチームを発足した。

その後、佐藤氏が通っていた学校主催の展示会「We Are TECH.C.2022」にプロトタイプを展示したところ、日本マイクロソフト株式会社から「Microsoft for Startups」に誘われ、2022年6月には同社のスタートアップ支援プログラム「Microsoft for Startups Founders Hub」に採択された。



同社のロゴ（画像提供：株式会社 WaSquate）

「WaSquate」という社名は、廃棄物や浪費、無にするなどの意味を持つ「waste」という単語に、「無駄」と「(無駄を)なくす」という2つの意味を持たせた造語である（waste × waste ⇒ waste の2乗 ⇒ waste squared ⇒ WaSquate）。

(2) 創設の経緯

同社の代表取締役である佐藤氏は新潟県上越市出身の現在24歳で、先述の同学校のスーパーIT科スーパーホワイトハッカー専攻に在籍中である（現在は起業のため休学中）。

佐藤氏は、小学生のときからイオンチアーズクラブで環境保護に取り組んでいたが、親族にごみの素材を目で判断できない人がいたことから、AI技術でごみの判断を補えばよいのではないかと考えた。そして、プロダクト開発を開始し、原型である「ゴミ分別サポート」プロジェクトを開始するに至った。

同社のメンバーは、2024年5月4日時点で、代表取締役の佐藤氏を含めて2名（うち取締役が1名）である。佐藤氏は、企画、営業、資金調達などの経営全般を担当している。

(3) 企業理念

同社の企業理念は、「テクノロジーは生まれ持った不平等を平等に近づけるためのものであるべき」である。

(4) ゴミわかーるプロジェクト

同社の取組みとして、ゴミわかーるプロジェクトがある。このプロジェクトは、ごみに関するさまざまな問題に対して革新的なアプローチを追求し、複数のプロダクト・サービスを組み合わせることで、より包括的で持続可能な解決策を模索することを目的とした複合プロジェクトである。

同プロジェクトのプロダクトの1つである「ゴミわかーる」は、AIとクラウドの技術によりごみに関する疑問・課題の解決を行うサービスである（図表）。

ごみを捨てる場面での「このごみ、何ごみだろう」、「どのように捨てたらいいのだろう」という疑問を解決するために、ごみについてのすべての疑問をAIで解決することを志向し、画像認識やBot（自動返信）機能で電話口や紙で行っていたものを自動化するものである。

また、CO₂排出削減量や炭素削減量を可視化することが可能である。

なお、「ゴミわかーる」以外にも非公開のプロダクトを5つ、現在、検討・開発中である。

(5) 顧客

「ゴミわかーる」の顧客としては、地方自治体を想定している。2024年3月時点では、いくつかの自治体で「ゴミわかーる」の実証実験を行うことを計画中であった。

2. 当研究会における講演

(1) VBS研究会における講演のきっかけ

VBS研究会との接点が生まれたきっかけは、佐藤氏が2024年1月30日に大崎康史会員が担当していた品川区の創業支援相談に来所したことである。

2月に再度、佐藤氏が創業支援を受けに来所した際に、大崎会員がVBS研究会の活動を紹介したところ、佐藤氏より「当社の課題について相談させてほしい」という申し出があり、当研究会で講演をしていただくこととなった。

図表 「ゴミわかーる」のイメージ



出所：株式会社 WaSquate

(2) 当研究会における講演

2024年3月の定例会において、「ごみ問題の解決をAIで試みる自治体向けサービスー高齢化社会の新しいごみ問題ー」というテーマで佐藤氏が講演を行った。

佐藤氏はピッチなどへの参加はなく、プレゼンテーションには慣れていないとのことであったが、参加した会員14名を前に、堂々としたプレゼンテーションを行った。

講演において佐藤氏は、資金調達、B to G (Governance) 企業としてどう活動すべきか、自治体向けのサービス価格をどう設定すべきかを課題と認識しているとのことであった。



講演の様子（画像提供：大崎康史）

(3) 意見交換

定例会において、以下のような活発な意見交換が行われた。

①ビジョン・戦略に関するもの

- 「最終段階としてどのような状態を目指しているのか」(会員)
→「日本全国で導入されることが最終目標」(佐藤氏)
- 「何を、どう変えていくのか。どうしてこのアプリで変えられるのか。そこも明確にしておくべき」(会員)
- 「これをやることで社会・日本がどう良くなるのかという大きなテーマを掲げたほうがよい。テーマが小さくなりすぎているように感じる」(会員)
→「当初は大風呂敷を広げていたが、自治体から理解されないという経験を何度も

した」(佐藤氏)

- 「首長に対しては街の美化やモラルの向上という社会の理想を目指す面から、担当者に対しては自治体の効率化、経費削減の面から、アピールしていくべきではないか」(会員)
- 「自治体が導入したくなるようなキーワードが必要ではないか」(会員)
- 「ごみ問題のような社会課題の解決はベンチャーキャピタルが好まない分野であるため、社会課題解決型ビジネスコンテストにどんどん出るとよいのではないか」(ビジネスコンテストの審査員を務める会員)

②顧客・営業に関するもの

- 「顧客は誰になるのか」(会員)
→「『ゴミわかる』の販売先は自治体で、使用するのは市民。検討中の別プロダクトは自治体、エンドユーザーも自治体を想定」(佐藤氏)
- 「5万人の人口で自治体の手間をどれくらい減らすことが可能か。仮説でよいので、数字を入れられると提案しやすくなる」(会員)
- 「自治体に対する営業を自社のみで行うのはリソース的にも限界がある。自治体に対するGXを推進している企業と組むことも検討に値するのではないか」(会員)
- 「自治体は首長が権限を持っているから、首長をターゲットとするのがよい」(会員)

③非公開の検討中プロダクトに関するもの

- 「参入障壁がないと大手にすぐに参入されて負けてしまう」(会員)
→「特許取得など知的財産権の取得で、対抗することも考えられる」(弁理士資格を保有する会員)
- 「ボストンで同種の事例を見たことがあり、参考になると思う」(会員)
- 「既存のプラットフォームを利用して他社から調達するという方法もある」(メーカー出身の会員)
→「既存のものは使い勝手が悪い面もあるので、自社で作っている」(佐藤氏)

3. VBS研究会による支援

(1) 支援グループの作成

2024年3月の研究会において、研究会の分科会活動として、会員有志により同社の支援（無償）を行うことを決定した。

佐藤氏と会員14名を含めたFacebook Messengerのグループを作成し、迅速かつ一斉に複数のメンバーが相談を受けられる体制を構築し、佐藤氏からメンバーに対して、業務受託契約、融資、補助金などについて質問が行われ、会員が随時回答を行っている。

(2) 経営相談の実施

会員有志で同社の現状把握と今後の戦略策定のために、佐藤氏のヒアリングを複数回実施した。神田幸夫会員が、同社の課題の整理と競合の分析を行った。さらに、佐藤氏、大崎会員、神田会員、筆者で、今後の事業展開に関するディスカッションを行った。その内容は、以下のとおりである。

①競合分析

「ゴミわかーる」には競合となるプロダクト（以下、競合プロダクト）が存在する。競合プロダクトもごみ分別促進を意図するアプリであるが、2024年5月時点ですでに210以上の自治体に導入されている。

2024年3月の段階では、「ゴミわかーる」は、AIによる画像認識判別により、ごみの分別を容易に行えることが競合プロダクトとの差別化になると考えていた。しかし、2024年4月半ばに、競合プロダクトにも同種の機能が安価で実装された。

これにより、検討中の「ゴミわかーる」に競合プロダクトに対する優位性を見いだすことが困難になった。結果、どのような顧客にどのようなプロダクトを届けるべきかを根本的に見直すことが必要な状況となった。

②実証実験

2024年4月半ばの時点で、いくつかの自治体との間で進めていた実証実験もさまざまな

理由により中止の状況となっていた。

③当面の課題

当面は、ゴミわかーるプロジェクトとは別に依頼を受けていた不動産管理業務DX化の受託業務で収入を得つつ、ゴミわかーるプロジェクトの見直しを行うことになった。「ゴミわかーる」の戦略を見直すことが当面の最大の課題となっている。

また、佐藤氏が受託業務に付きっきりになると、ゴミわかーるプロジェクトを進められないため、人員を確保して、プロジェクトの検討を進められるような体制を構築することも課題となっている。

VBS研究会では、これらの課題の解決、受託業務における悩みごとについてもサポートを行う予定である。

4. まとめ

以上のとおり、シード期のベンチャーにおいては経営状況が短期間で大きく変化することがある。同社においても、2024年3月から4月半ばまでの短期間に、競合から同種のサービスがリリースされたことでプロダクト計画の根本的な見直しを迫られ、また、メンバー2名が離脱するという状況に直面した。

ベンチャー支援においては、経営状況が刻一刻と変化することを意識し、支援者も同じタイムラインで支援することが求められる。通常の中小企業・小規模事業者とは異なることを意識して、能動的かつスピーディーな支援を行うことが重要である。

富田 雄一

（とみた ゆういち）

2023年中小企業診断士登録。2008年の弁護士登録後、法律事務所、民間企業の法務部門（銀行、IT企業など）にて勤務。現在、IT企業の社内弁護士として勤務しながら中小企業・小規模事業者の支援、WEBマーケティング支援などを行う。

