

情報通信ベンチャー支援センター

トップ	NICTの支援	NICTのイベント	経営・技術	イベント・助成	連載・コラム
-----	---------	-----------	-------	---------	--------

トップ > 連載・コラム > 注目のベンチャー紹介 > 株式会社リーボ 代表取締役 松...

← prev next → up ↗

株式会社リーボ 代表取締役 松尾 龍馬 氏 ～平成24年度情報通信ベンチャービジネスプラン発表会 発表企業～



ベンチャー発でカーシェアリングシステムを提供する、株式会社リーボは、2011年7月に、福岡で松尾龍馬氏により創業されました。カーシェアリングシステムの開発・販売、超小型電気自動車の販売・レンタル事業のほか、インターネットシステムやスマートフォンアプリの企画・開発を行っています。2012年7月からサービスを開始した、超小型モビリティ向けカーシェアリングシステム「こでかけ」は、スマホでレンタルが可能なシステムです。“ちょっとそこまでエコなお出かけ”を、最新のICT技術を使ったカーシェアシステムで実現し、公共交通インフラのひとつとして普及することで、新しい交通サービスの提供を目指しています。

<氏名> 松尾 龍馬氏
<社名> 株式会社リーボ
<役職> 代表取締役
<設立> 2011年7月
<資本金> 150万円
<URL> <http://reevo.jp>

1. 初めに

福岡発のベンチャー、株式会社リーボ 代表取締役 松尾龍馬さんは、第15回(平成24年度)NICT情報通信ベンチャービジネスプラン発表会に福岡県Ruby・コンテンツビジネス振興会議*の推薦を受けて出場され、「超小型電気自動車向けカーシェアシステム『こでかけ』の提供」を発表。本ベンチャービジネスプラン発表会での来場者約150名の投票で、オーディエンス賞に選ばれました。

ひとり乗りの超小型電気自動車にいち早く目をつけて、業界に先駆けてスマホアプリの管理によるカーシェアリングの運用モデルを提唱・実現しています。

2. 【「龍馬」と言う生き方】

(聞き手) 起業されて約2年ですが、起業までの経緯をお聞かせいただけますか？

(松尾氏) 28歳でリーボを設立しましたが、それまではトヨタ自動車九州に約4年4ヶ月在籍して、レクサスの製造工場でエンジニアをしていました。その頃から、自分の将来やるべきことを、ずっと模索しての起業でした。自分の名前が「龍馬」なので、同じ名前の「坂本龍馬」の生き様を幼少の頃から見ていて、男とはこうあらねば！と言った、男の美学のようなものが、心にずっとありました(笑)。常に、龍馬が何歳では何をしていたかを意識して、同じ年の自分は、何が出来ているのだろうと比べて、振り返ることが習慣になっていました。龍馬が脱藩したのは27歳の頃の事でしたが、その出来事は私にとっても、とても大きく影響していて28歳での起業は、脱サラ＝脱藩のイメージでしたので自然な事でした(笑)。

(聞き手) 28歳で起業したいと言う目標があってその為に準備をなさってこられたのですね。

(松尾氏) 社会人経験を積む事、そして大好きな車の勉強をさせて頂くのに前職はとても良い環境でしたが、リーマン・ショックの影響もあって2009年頃には仕事が激減しました。そこで自由な時間が出来たその時期は、将来の起業の為に準備の時間に使う事にしました。起業するなら車関係の仕事が良いと考えて、色々とチャレンジしていました。

(聞き手) 起業される前にも、いろいろな事業をお考えになられたのですか？

(松尾氏) 実は、中国製の電動バイクのパーツを輸入して、中古の電動バイクを作って販売したり、原付バイクの電動化キットを作って売ろうと考えていた時期もありました。2台ですが、HONDAのZOOMARの中古バイクを作りました。元々バイクは好きで、20歳の頃から乗っていました。バイク作りは、それまでの仕事で経験を積んだ車の溶接のスキルやノウハウとはまったく違うので、すべて独学で行っていました。

ただ、実際には挑戦したものの中古バイクを作っても簡単には売れなかった事と、コストがかかり販売価格が高くなる事、壊れる事など課題が多く、諦めました。ほかに、日本から例えば、扇子や障子、伝統工芸などインテリアをキットにしてネット上で欧州に輸出・販売する事なども考えていました。資金は将来のビジネスの為に投資と考えて、家族からは文句を言われながらも、色々と考えては試していました。



3. 【カーシェアリングシステムで新たな交通インフラを作りたい】

(聞き手) 試行錯誤されて、経験を積まれた中からリーボのビジネスアイデアが生まれてきたのでしょうか？

(松尾氏) はい。小型電気自動車のカーシェアリングシステムで交通インフラをつくるというアイデアは、これまでの経験と感覚から、なんとか実現したいと考えて、具体的なビジネスにする為にも周りの経営者の友人に、相談をすることで、その可能性を探っていました。周りからも「面白そうだ」と言う反響が多かったので、手応えを感じて、事業計画書と企画書を作成した事が、最初の一步につながっています。そうは言っても当時は、何からすれば良いのか分からなかったの、人と会うことから始めました。

異業種交流会や福岡の商工会議所主催の起業塾に参加して、先輩経営者から起業する為に必要なノウハウについての講演を聞いたり、中小企業診断士の方々から事業計画の作り方を教えて頂きました。ここ数年で、起業家ブームとなり、情報量も随分増えましたし、ここ福岡にも、たとえば、MOVIDAさんの拠点なども出来て、起業について学べる環境が整っていますが、私が起業を考えていた数年前は、本当に情報が少なく、どうすれば起業できるのか、ヒントを探すのが大変でした。しかし、起業への思いは強く、自分の納得できないことで人生を費やしたくないと思っていたので、手探りで様々な場所に出かけて、情報を集めていました。

2010年の終わり頃、簡単に移動できる手段がほしいと考えて、電動バイクでシェアリングシステムを作りたいと思っていました。ちょうどカーシェアリングシステムの導入が国内で始まった頃でした。当初は福岡には拠点がありませんでしたが、できればいいなと注目していました。現在ではTimesさんが、ここ福岡はじめ全国各地にたくさんのカーシェアリングの拠点を持っていますので、カーシェアリングの仕組みも浸透して利用者也増加しています。



インタビュー風景 1

4. 【超小型EV車、リミューRとの出会い】

(聞き手) カーシェアリングシステムの市場は、年々増加しているようです。そもそもカーシェアリングシステムとは、車を買うのではなく、会員みんなでシェアすると言うもので、購入費用がかからず、かかる経費は会費または利用費のみで駐車場代や保険料などの維持費がかからないしくみです。

レンタカーが不特定多数の人が借りるのに対して、カーシェアは会員登録をした人が共同使用するサービスです。現在、全国の利用者数は約20万人とも言われています。現在の国内でのステーション数は合計で約5000箇所、車両台数は約7000台とも言われています*。カーシェアリングの伸びは今後も続くと言われている中で、この仕組みに注目されたのでしょうか？

(松尾氏) 当時から私も自家用車を持っていましたが、このようなシステムがあれば、高い維持費をかけて車を持たなくてもいいと考えました。車のカーシェアリングも良いけれど、もっと手軽に借りられて、値段も安い電動バイクなら、こちらを使う人も多いのではないかとその可能性を感じました。更にバイクは原価も安いし、色々なところに配置できるのでインフラになるかもしれないと思いました。ただ、バイクだと天候に左右されるし、稼働率も安定しないと思案していました。

そこで、色々調べたところ原付の4輪車があることを知って、これだ！と思いました。日本では現在、一人乗りの超小型EV自動車は2種類あって、トヨタ車体さんのCOMOS(コムス)と、タケオカ自動車さんのミニューRがありますが、この4輪車なら普通免許は必要ですが、車検も車庫証明もいらないし、実物の車両を見ると、とても可愛いのでこれならいける！と感じました。EV車で革命(Revolution)を、起こしたいと思い、REEVOと社名を名付けました。

最初は、カーシェアの拠点開発のひとつの方法として、飲食店に看板代わりになる超小型EV車を購入してもらって、自社の装飾(ラッピング広告)を施していただいて、通常は営業車として使い、非可動の際は借りたい人に貸して収益につなげていただくモデルを提供できればと考えていました。そして弊社はインターネットで車の予約ができるシステムだけ作ろうと思っていました。

評判のよかったこのアイデアを、事業化したいと考えましたが、どのように起業したらよいのか分からなかったので、先輩経営者のひとりに相談したのですが、「月々の資金繰りはどうなるの?」「入金タイミングはいつ?」、など、それまでは考えた事の無い質問をもらったのです。この方は2歳年上のお兄さんのような存在の方ですが、始めて出会った時から意気投合して、当時は「資金繰り」と言う言葉さえ知らなかった私に、本当に厳しく親身になって指導して頂きました。おかげで、1月足らずで、事業計画を作る事が出来ました。この超小型EVを貸し出すインフラモデルをつくるビジネスアイデアには、拠点と超小型EV車が必要だと思い、富山のタケオカ自動車さんに事業計画書を持って、ミニューRの販売権をもらえないかと、直談判に行きました。

(聞き手) 福岡から富山に出向かれて、事業計画書ひとつで、販売代理店契約を結ばれたのですか？



インタビュー風景2

5.【自社のスマホアプリでカーシェアリングを実現】

(松尾氏) 超小型EV車を見せてほしいと、ドアを叩き、その後、自分のビジネスのアイデアを伝えたら、販売代理店になるなら、一台は買ってほしいと言われ、契約に至りました。しかし、簡単には飲食店に販売することは出来ませんでした。その後も、企画書を持って回ったのですが、最初にお客様になってくださったのが、福岡市さんでした。

2011年11月から約5カ月間にわたり、福岡市東区で環境共生都市づくりを推進中のアイランドシティにあるマンションを対象に車両3台を使ってカーシェアリングの運営とリサーチを行いました。これは国土交通省と福岡市など7都市の自治体が環境対応車を活用したまちづくりを推進するための『超小型モビリティ(一人乗り用電気自動車)』の実証実験でした。国は、1人~2人乗りの超小型車の安全基準や道路の整備を行う為のデータを収集し、道路運送車両法の基準緩和制度を利用して車両の認定取得を可能にするための法整備を進めていました。1人乗りは、現行法上、公道での走行が可能ですが、2人乗りは走行できないので、法整備に向けて、様々なデータを集める実験に参画させて頂きました。

(聞き手) 国や自治体の方向性と、松尾さんの提案されたモデルが未来の交通手段として合致したのですね！具体的な運用はどのようになさっていたのですか？

(松尾氏) この頃は鍵の受け渡しはアナログで、予約だけを24時間WEBで行っていました。当時は、ありもののソフトを使用してGPSで軌跡を取り、稼動状況のデータを取っていました。後日談ですが、福岡市さんが最初の実験で1台のコムスの実験の歳、運用で大変だった体験を生かして、2回目の実験での外部委託となったわけですが、弊社のような福岡発のベンチャー企業を育成したいと言う意図もあったようです。実験中も「こでかけ」のマークをつけた車で運用させて頂けたので、宣伝効果もありました。

(聞き手) あらゆる方々からの支援が、今につながっているのですね。ところで、御社のコンセプトでもある、スマホアプリ開発への思いについてお聞かせいただけますか？

(松尾氏) もともとカーシェアの会員になりたかったのですが、当時の仕組みはWEBで登録して免許証を郵送して、カードが送られてきて、カードを持って行くと言うのが一般的でした。その流れがとても面倒で、なんとか簡素化できないものかと感じていました。その頃、ちょうどiPhoneを購入したのですが、iPhoneを手にした時、これがあれば何でもできる！と衝撃を受けました。GPSも搭載されているし、加速度センサーなどのセンサー類もあり、Wi-Fiもつながるので、プログラムはわからなかったのですが、これならハードと連携できそうだと思います。そしてiPhoneでカーシェアをしたいと考えました。スマホをプラットフォームにすれば、今までに無い新しいモデルになると未来を感じた瞬間でした。

スマホアプリで車の貸出ができるソフトを開発しようと思って、2012年の1月にはじめてSEを雇いましたが、自分自身にシステム開発のノウハウが無かったこともあって、指示した内容が2ヶ月後に「難しくて出来ない」と言われて、振り出しに戻ると言う苦労も経験しました。今思うと綱渡りですが、当時シェアハウスで入っていた現在の弊社技術取締役と出会い、相談したところ開発できる事が分かったので、技術顧問になってもらい、2012年の7月25日には無事にスマートフォンアプリ「こでかけ」デモ版の開発に成功、その年の12月には完成しました。この方との出会いがなければ、今のビジネスは無かったと思います。この完成で、ドーガン・インベストメンツさんから、2000万円を調達することにもつながりました。

その資金で、百道浜(ももちはま)地区で2012年12月から2013年3月末までスマホを使った超小型EVカーシェア「こ

でかけ」@もちを実験させていただきました。カーシェアシステムは、実はハード(CPUボードとインターフェースボード、通信モジュールなど)が絡むので大量生産しなければなりません、その前に色々と検証してから、本格的な製品を作りたいと考えての実験でもありました。



作業風景

6.【相次ぐ、初めてのスマホユーザーからの利用】

(聞き手) ユーザーからの反響はいかがですか？

(松尾氏) 当初は超小型EV車を面白がって利用される40代の男性が多かったです。実際には主婦の方々のお買い物需要が多く、スマホに慣れない方からの使い方の問い合わせも多かったのですが、リピーター率も高く、とても喜ばれました。成功の鍵は超小型EV車の2人乗りだと考えています。

4ヶ月の実験期間中でアプリのダウンロード数は約700名、アカウントを作成してくれたユーザー数は約300名にのぼります。2人乗りでしたら、ご家族の送り迎えもできるようになるので、更に需要が高まると考えています。ただ学生向けのマンションなどは1人乗りEV車でも需要は高いと考えていますので、今後は不動産関係のディベロッパー業者にも営業をしたいと思っています。

新築のマンションの付加価値として70万～80万の超小型EV車を所有することは、大きな負担にもならず、利用者からは共益費でカーシェアできると言う魅力を感じてもらえるはずです。また、これまでの実験は観光用でしたので、観光地向けのカーシェアのご要望も多くいただいています。

(聞き手) 国土交通省は、超小型車の普及を目指して、公道走行を可能とする認定制度を1月に創設し、先ごろ神奈川県が申請した日産の2人乗り超小型EV車が公道を認可したそうですね。松尾社長が期待する2人乗りの超小型EV車の、さらなる普及の鍵はどのような事だと思われますか？

(松尾氏) 希望としては、軽自動車以下の車両はたとえば、高校生でも1日講習を受ければ乗ることが出来る欧州に倣って、新しい免許制度と法整備を導入してほしいと思います。そして、何といっても車体の価格でしょうか。100万以内であることが普及の鍵だと感じています。

(聞き手) ところでスマホアプリ「こでかけ」について教えていただけますか？

(松尾氏) 「こでかけ」は、会員登録から車両レンタルまで全てスマートフォンアプリ内で行なう事ができるカーシェアリングシステムで、ステーション間の乗り捨てワンウェイ利用も可能なサービスです。ユーザーは、アプリをダウンロードするだけで簡単に使うことができますので、鍵は使いません。

スマホで、車の電源のON/OFFが可能で、カギの受け渡しや料金の支払いなど利用の際の煩雑な手続きもアプリ内でするものです。車載器側に車両監視とログの解析機能を付与しており、車両位置をはじめ、車速、航続距離、航続時間、駆動電圧、室内温度などのデータが得られます。現在は利用する30分前の仮予約を受付けて、スマホを鍵にして車を利用し、使い終わったら車を返すのですが、使った時間分だけペイパル*でのOnline決済です。

(聞き手) ユーザーの利用方法についても教えていただけますか？

(松尾氏)

①アプリをダウンロード(iOS、Androidともに対応)

②アカウントを作成の為に免許証を撮影し、メールアドレスなどの必要情報を入力します。1チケットで10分の利用が可能(100円~166円@1チケット)

③車両をマップまたはリストから探します。現地で車と通信、すぐに乗車スタートします。

免許証を撮影する以外は、普通のアプリのダウンロードと同様なので、大きな混乱も問題もなく、お使いいただけています。これまでは前売りチケットでしたが、お客様の動向を見た結果、7月からは後払いに変更の予定です。現在は百道浜に2箇所のステーションがありますが、自社で車を維持するのではなく、みなさんのお手持ちの車をカーシェアリングするための、システム開発・仕組み作りとサービス提供に特化していきたいと考えています。現在社員は4名ですが、私以外は全員が別の役割を担うプログラマーです。今後は、雇用関係の補助金も利用して、営業担当者を3人、開発担当者を3人の合計6人を採用する計画です。

7.【交通革命で未来のスタンダードをつくる】

(聞き手) ビジネスモデルについても教えていただけますか？

(松尾氏) 専用車載機をクルマにとりつければ、すぐにカーシェアオーナーになれます。ユーザー集めもリーボのスマホアプリで可能で、管理はリーボが請け負います。

新開発のカーシェアシステムは、Bluetoothを使用して認証し、対象車を使いたい時間だけ使えます。通信費0円で始めることができるので、一番手軽にカーシェアを始めるためのキットだと自負しています。車と言う、遊休資産に、余計な経費がかかればリスクが発生しますが、経費はかからず、ユーザーに貸出した分の料金が、弊社とレベニューシェアで収入として入って来るというモデルです。

最近では、「余計な機能は要らないから、自分の車を使いたい人に貸せる機能だけあればいい」と言う声も多く、マーケットの声にあわせて、通信費を無料にして、機能を絞った形でカーシェアシステムを提供していきたいと思っています。

(聞き手) この事業は拠点を増やして、大きなスケールでシェアを大きく取ることが大切なのでしょうか。これまでの取り組みからどのような所からのニーズが高いですか？

(松尾氏) マンションに非常に大きなニーズがあると感じています。セカンドカーを持ちたくても、駐車場が無くて不可能であることを解決するために、カーシェアを導入したいと言うお声を多く聞きます。

また、超小型EV車ではないのですが、他にも自治体さんからは例えば100台ある公用車を、カーシェアして、使っていない時間を把握し、台数を減らして効率化をしたい等ご相談も頂いています。効率化出来たら、圧縮できた金額の一部をシステム開発費として頂ければと考えています。今後もシステムを洗練させていくと同時に最終的には、カーシェアに最適で安価な車を作ることも視野に入れて、利用者の声に答えたいと思っています。

リーボの手がける交通インフラを世界中の街に敷いて、交通革命を起こしたいと思います。

8.【取材後記】

「アジア・アントレプレナーシップアワード2012日本九州地区代表」や、「明星和楽2012* スタートアップショーケースAWS賞」、「第5回フクオカRuby大賞奨励賞」、そして今回のベンチャービジネスプラン発表会オーディエンス賞など、たくさんの受賞歴がある松尾社長は、プレゼンやマーケティングが得意で、人前で話すのが好きなのだと思っていたのですが、お話をお聞きすると、以外にも、誰に響くビジネスモデルなのかわからないから、機会があればすべてトライしているとおっしゃっていました。開発した製品やサービスを、良いものがあるから知ってほしいと、様々な人の反応を直接face to faceで見て、お客様と直接対話することで、より多くの人の心をつかむ魅力的なプレゼンに進化させているようです。今回のベンチャービジネスプラン発表会でも、メンターの方からの指摘により、プレゼン内容を修正した事が、

今回のオーディエンス賞につながったと、お話をしていました。

起業の前に多くの人に会って、知見を広めたプロセスをお聞きしましたが、わからないことを分からないままにするのではなく、多くの人に会い、機会に挑戦し、行動することで、多くの支援者を集め、大切な仲間を集めていくことができるのかもしれませんが。「カーシェアを公共交通インフラにしたい」そう語る現代の龍馬さんは、幕末の風雲児、坂本龍馬のように、現代の交通革命と言う夢を、多くの支援者や同士、仲間と共に、実現されていくのかもしれません。その日が訪れる事を楽しみにしたいと思います。

【参考資料】

- * 福岡県Ruby・コンテンツビジネス振興会議・・・福岡県により、平成24年7月に、産学官で「福岡県Ruby・コンテンツビジネス振興会議」が設立され、コンテンツ産業およびRubyを核としたソフトウェア産業の一体的な振興を図っています。<http://www.digitalfukuoka.jp/>
- * 出展:「出典:カーシェアリング比較360°」<http://www.carsharing360.com/>
- * ペイパル・・・電子メールアカウントとインターネットを利用した決済サービスを提供するアメリカの企業
- * 明星和楽2012 <http://2012.myojowaraku.net/>

◆平成24年度情報通信ベンチャービジネスプラン発表会のリンク先

<http://www.venture.nict.go.jp/event/bp2012/report>

◆Japan IT Week2013春 第3回スマートフォン&モバイルEXPO

NICT出展の展示会でのリーボ映像取材の様子

NetRushTV <http://www.netrush.jp/chiiki20130519.html>

[← prev](#) [next →](#) [up ↶](#)

[↑ top](#)