

皆さん、こんばんは。

ロボットビジネス勉強会にお運びくださり、ありがとうございます。主宰の和田創でございます。

本勉強会を立ち上げたのは私ですので途中で投げ出したりはしませんが、希望者かつ適任者が現れ次第、主宰の座を喜んで譲ります。

一日も早くそうなることを願っていますが、最長で2017年・66歳から2028年・77歳まで11年間は頑張る覚悟です（ちなみに、かつて営業分野のNPO法人を主宰し、持ち出しに耐えながら17年間で180回ほど月例会を続けました）。

さて、ロボットビジネス勉強会は2017年8月にスタートアップセミナー、9月にキックオフセミナーを開催しました。そして、1か月の準備期間を置き、本日11月29日に第1回月例会を開催しました。

先端分野の商品や事業の導入、会社の設立を検討する方に実践的なヒントを提供することを目指しています。

以後、「ロボットビジネス勉強会&交流会」は毎月開催となります。株式会社和田創研と日本ロボコム株式会社が当面運営に当たります（ボランティアを常時募集しています）。

## ■ロボットビジネスを知ろうとする方に不向き

本勉強会は、ロボットビジネスを行いたい方に参加していただきたいと考えます。ロボットビジネスを学びたい方にはおそらく参考にならないと思います。

本勉強会は残念ながら参加費として3千円程度をいただいています。会場費や機材費、告知費などの実費とお考えください（協賛企業がつき、援助が得られた暁には、より低額もしくは無料にします）。

商品知識や技術情報を知りたい方にはマスコミなどが無料で開催するセミナーをお奨めします。また、熱心な自治体などの公的機関がわずかな参加費で開催するセミナーをお奨めします。

## ■普段の「商談」に近い雰囲気再現

ロボットビジネス勉強会では、ハードはもとより、ソフト（アプリケーション）やサービス（クラウド）を含み幅広く広義のロボット商材を紹介します。

ほかの研究会や勉強会、交流会にない特徴、こだわりはゲストに「営業社員」をお招きしていることです。なるべく普段の「商談」に近い雰囲気を再現していただきます。

「こんな営業活動は自社（自分）には難しそうだ」「このくらいの営業活動は自社（自分）にもやれそうだ」。

社長や営業幹部などの参加者が実際のロボットビジネスに取り組むうえでの判断の目安を差し上げます。自らもやれそうかどうかを実感レベルでつかんでいただけます。

## ■ゲストの話の内容は原則としてオフレコ

ついでには、和田創が売り上げづくりの観点から突っ込んでいきます。このたぐいのセミナーではまず聞けない、一番肝心なところを掘り下げます。一見華やかなロボットビジネスは成功ばかりでないのです。

見込客の発見から初回の接触、関係の構築、顧客の理解、提案内容の具体化、商談の成立まで、本音と苦勞、過程（プロセス）と実態を炙り出します。

ただし、ゲストの好意で公開していただく秘話が含まれますので、「オフレコ」を守ってください。SNSやブログな

どへのアップは厳禁となります。

## ■普及には「売り手」の発掘と育成が急務

国はロボットを戦略的な成長分野と位置づけていますが、それを加速させるには創り手と使い手をつなぐ「売り手」の発掘と育成が急務となります。

先端分野に目立つのは、開発や生産に熱心で、販売や受注に淡白なベンチャーです。つくりたい人だけが集まった企業も珍しくありません。

こうしたところはウェブサイトや展示会に依存し、問い合わせや名刺交換者を追いかける受け身の姿勢が際立ちます。

## ■「文系のじいさま社長」の納得を引き出し

また、ロボットの普及を図るうえで重大なのは、「中小企業の社長は8割が文系出身であり、しかも年齢が平均寿命に迫っている」という認識です（あくまで私の実感です。実際には3人に2人ほどでしょうか）。

ロボットを使っていたくには「文系のじいさま社長」の納得を引き出さなければなりません。ロボットベンチャーが用いる営業ツール（パンフレット、アプローチブックなど）やセールストークはまますのを外しています。

営業社員が権限を持つ相手と膝を交えて話をしなくては、努力の結晶の商品や技術もなかなか販売や受注に結びつきません。窓口の担当者の仕事はスペックを比べたり相見積もりを取ったりすることが中心になりますので、どうしても値引き要求に泣かされます。

営業の仕事の尊さと喜び、奥深さをあまり分かっていない方に「正しいあり方と進め方」を啓蒙することもロボットビジネス勉強会の狙いとなります。

平たく言えば、優れた理系営業・技術営業・S I e rの養成です。

## ■「日本ロボコムのライバルをつくりたい」

私がロボットビジネス勉強会で取り組みたいのは、サービスロボット販社である日本ロボコム株式会社のライバル企業を世の中にたくさん生み出すことです。

参加者が商材を取り扱うごとに1社また1社と日本ロボコムのライバルが増えていきます（本勉強会はゲストからも参加者からも紹介料や仲介料を一切いただいていません）。

多くの売り手が切磋琢磨することがロボットビジネスの隆盛に不可欠と信じます。皆でおおいに高め合ひましょう。

なお、ゲストと参加者、参加者と参加者の距離が縮まり、会場が盛り上がり、活発な質疑応答が可能なのは20~30名と考えています（原則として互いの表情や反応が見やすい「U字型配置」にします）。

詳しくは、ロボットビジネス勉強会の毎月のご案内をご覧ください。合わせて「ロボットビジネス勉強会 設立趣意」にお目通しください（原則としてロボットメーカー1社によるプレゼンテーションになります）。

以上。

私のロボットビジネス勉強会に対する思いと誓いを述べました。ロボット産業のあすを切り拓きたいという志と野望を抱くリーダー、精鋭、アントレプレナーの方々の参加を心よりお待ちしております。