



会社概要

会社名 : 株式会社MUSE
所在地 : 東京都中央区京橋3-6-18 東京建物京橋ビル4F xBridge-Kyobashi内
代表者 : 代表取締役CEO 笠置 泰孝
設立 : 2022年4月
事業内容 : 小売店舗向けロボットの開発・製造

はじめに

熱い思いを持ったスタートアップの方に自社事業の取り組みや、YMFGキャピタルとの出会い・連携事例などをお伺いしていくSTARTUP INTERVIEW。

第5回目は、小売店舗向けロボットの開発・製造を行う株式会社MUSE代表取締役CEOの笠置様にお話をお伺いしました！



<取材協力>

笠置 泰孝（かさぎ やすたか）
株式会社MUSE
代表取締役CEO



<インタビュアー/投資担当者(当時)>

山口 亮太（やまぐち りょうた）
株式会社YMFGキャピタル
代表取締役



山口：2024年にご出資させていただいておりますが、本日は創業時の想いや今後の事業について改めてお話をお伺いできればと思います。まずは、事業内容を教えてください。

笠置：小売店舗向けにロボティクスプラットフォームの提供を行っています。ロボティクスプラットフォームとは店舗の業務改善をするロボットと、店内のデータを収集・プラットフォーム化し、小売企業のみならずサプライヤーにも提供するというものです。弊社が開発するロボット「STORE ROBOT Armo」は、マルチユースというのが大きな特徴です。通常、ロボットは単機能型であることが多いのですが、小売店では、品出し・商品チェックなど、時間帯によって業務が異なるので、単機能型ロボットだと稼働時間が限られてしまいます。そこで弊社では時間帯によって、ユニットを付け替えるだけで様々な用途に使用できるロボットを開発しています。これにより、費用対効果が最大化でき、小売企業にとっても良い効果が生まれると思っています。

山口：ありがとうございます。

“マルチユースロボットの開発”という、先進的な取り組みを進めるきっかけは何だったのでしょうか。

笠置：元々、前職で物流ロボットの開発を行っていて、倉庫や工場向けにロボットを提供していました。小売企業からも品出し・搬送の自動化をしたいとの依頼をいただき、現場で導入を進めていましたが、なかなか運用が定着しませんでした。

笠置：その時に、お客様が必死にロボットを導入しようと相談してくれたことが印象的でした。小売企業は人手不足が深刻ですし、労働集約的な部分があり、採算が合わず収益性が低くなっているという課題がありました。これまで、倉庫や工場で起きていた、“ロボットを活用したオートメーション化”が小売業界でも起こるであろうと思い、それに向けて最適なロボットを提供したいと考えたことがきっかけです。

山口：ありがとうございます。

前職での経験から、これからの未来に向けての課題を見出して今の事業を始められたということで、改めて素晴らしいと思っています！私が貴社を知ったきっかけは、他のベンチャーキャピタルが主催するイベントでした。出展者リストに名前があり調べてみたところ、直感的に面白そうだと感じて、後日ご連絡させていただいたのを覚えています。

笠置：懐かしいですね。山口さんからコンタクトをいただき連絡を取るようになって、その後、私が福岡県に出張に行った時に企業様を何社かご紹介いただきました。ありがとうございました！すごく真摯にご対応いただき、この人なら信頼できると感じましたし、最終的にご出資いただくことに至ったポイントだったと思います。



山口：ありがとうございます。

信頼していただけることは本当に嬉しいです、最も大切なことだと考えています。笠置さんが投資家に期待していることや関わりを持つ中で重要なポイントはありますか？

笠置：資金調達という観点で言うと、株主として長期的に関係性を持つことになるので、信頼できるかが最も大切だと考えています。さらに、事業の波がある中で長い目で支援をしていただけるか、事業の可能性を感じてもらえているかも重要だと思います。トラクションを見て投資判断をするという観点もあるとは思いますが、我々のようなフェーズの企業では、「今後どんな状況が起きても一緒になって課題を解決していけるような株主と組んでいきたい」という想いは大きいです。

山口：ありがとうございます。やはり「信頼」「長期的な関係性」が大きなポイントですね。課題解決についてもお話にありましたが、弊社は山口フィナンシャルグループの投資専門子会社であるため、グループ全体で幅広いご支援が可能であると考えています。今後、私たちに期待することや求めていることがあれば教えてください。

笠置：まず、前回の資金調達の際に感じたこととして、中国・四国・九州地方には良い小売企業が多くある中で、貴社は地理的な観点でも魅力的でした。我々のようなフェーズでは、お客様をご紹介いただけることは非常に重要なので、ぜひ今後も販路拡大に向けてご支援いただきたいです。そして、将来的な資金調達の手段として、デット調達を検討する時にもご支援いただくと嬉しいです。

山口：ありがとうございます。弊社は、銀行ネットワークを活用してお客様をご紹介することにこだわって活動していますので、今後も貴社の事業成長に貢献できればと考えています。それでは最後に、今後の事業展開について想いをお伺いしたいです。

笠置：国内の事業を着実に広げていきつつ、グローバル展開を見据えた企業でありたいと常に考えています。早い段階からグローバル展開に対する想いを持っておくことで、社会からの認知や採用・マーケティングに繋がり、事業に推進力が出ると思っているので、これからも軸として大切にしていきたいですね。
今は、アメリカの市場展開を積極的に行っていて、展示会や現地のプログラムに参加したりと、徐々に前に進めているところです。

山口：ありがとうございます！我々も着実にいろいろな企業をご紹介しつつ、エリアを飛び出して新たな挑戦も考えていきたいなと思っています！今後も引き続きよろしくお願ひします！

