

Tokyodroneplus

プロダクトの仮説検証及びシードラウンドに向けた投資家説明力の向上を支援

企業名	東京ドローンプラス株式会社
代表者	代表取締役 佐多 大
本社所在地	千葉県千葉市中央区都町
創業年	2019年9月
従業員数	5人（2025年2月現在）
HP	https://tdplus.jp/



<ビジョン・事業概要>

- スマートロボット・ドローンで農業の持続可能性を高め「より豊かな社会」を実現する。
- 産業用ドローンの開発・製造・販売、農薬散布請負、ドローン講習/講師派遣、ドローンに関するコンサルティング

<事業フェーズ・目指している状態>

- 自律走行型農薬散布ロボット「ZEUS」シリーズを2022年にローンチし、人手不足・重労働などの課題を抱える国内農家に向けてサービス展開を進めているフェーズ。
- 「ZEUS」シリーズの顧客課題やセグメントの仮説を適切に設定し、展示会やデモ会などでインタビューを行うことで仮説の検証を行う。その後得られたフィードバックをもとに販売戦略を策定し事業拡大を目指す。

相談内容・抱えていた課題

C-CAPによる支援ポイント

成果

<顧客課題の整理と検証>

- ◆ 既存プロダクトについて、改めて解決すべき課題と顧客セグメントを整理したい。
- ◆ 当該整理を踏まえて立案した仮説を検証するためにデモ会を行いたい。



- 顧客の年齢、規模、農作物など複数の軸から想定される課題を設定し、顧客セグメントを整理した。
- 展示会などの開催先を調査し仮説検証の場を設定した。
- 展示会でのエレベーターピッチ文言の作成とインタビュー項目の設計を行ったうえで、展示会でのインタビューを通じて仮説検証を行った。



- ✓ 60歳以下、中規模以上の果樹栽培をしている農家を注力セグメントと決定した。
- ✓ 仮説検証の場を調査する段階で複数の販路の検証を行い、販売戦略を策定することができた。
- ✓ インタビューを通じて仮説検証を行い、特に傾斜面栽培の果樹（柑橘系、ブドウ）を重点ターゲットとした。

<資金調達>

- ◆ プレシードラウンドの調達以降、シードラウンドの調達に向けて必要な準備を具体的に進めたい。



- ファイナンスの専門家との面談を設定し、資金調達の具体的なノウハウの提供や、初期フェーズにおけるVCとのコネクションの構築方法の理解を深めた。
- 模擬ピッチを通じてピッチのブラッシュアップを行った。



- ✓ ファイナンスの専門家とのメンタリング後、VCアタックリストの作成、ピッチ資料の構成やストーリーのアップデートが実行され、シードラウンドの資金調達へ向け自走できる体制を構築した。

【採択企業様の声】

本プログラムを通じて、自社プロダクトの仮説検証を体系的に整理することができました。特にターゲット顧客の再定義と価値提案の明確化により、事業の方向性がより具体化しました。また、専門家からの伴走支援により、投資家向け説明資料の質も向上し、次の資金調達フェーズに自信を持って進むことができています。