

T.G. Press

Tokyo Guarantee Press



Special
Feature

巻
頭

◆ ユカイ工学株式会社

ロボットが人に寄り添い暮らす 夢物語を現実に

何から始める？ どう取り組む？
企業防災のススメ

職場で食いたい
おやつ&ごはん

TOKYO Startup History
cotobox株式会社

T.G.Info
東京信用保証協会の専門家派遣 他

vol. **60** | 2025
Summer

「便利」ではなく「かわいい」を
追求したロボットを生み出す



青木 俊介
Shunsuke Aoki

東京大学在学中にチームラボを設立し、CTOに就任。その後、ピクシブのCTOを務め、2007年にユカイ工学を設立。2021年より武蔵野美術大学 教養文化・学芸員課程教授。

Company Profile

ユカイ工学株式会社
創 業：2007年
資 本 金：1億円
代 表 者 名：青木 俊介
事 業 内 容：ロボット/ハードウェアの開発・製造・販売
所 在 地：東京都新宿区富久町16-11武蔵屋スカイビル101号
U R L：https://www.ux-xu.com

ヒットの最大の障壁は？

経験もノウハウもない中での自社製品の開発・販売

「既存のイメージを覆すロボットで世界に挑む」
ロボティクスで、世界をユカイに……。そんなビジョンを掲げ、ユニークな家庭用ロボットを生み出してきた会社がある。
ユカイ工学は、家族間のコミュニケーションツールとして人気を博す「BOCCO emo(ボッコエモ)」や、動物のようにしっぽが動く「Qoooboo(クーパー)」など、独創的なヒット製品を次々と世に送り出してきた。同社の製品に共通するのは、いかにも「ロボットらしい」「メカニカルな外見とは正反対の、愛らしく親しみやすいデザインだ」。
「家庭向けのロボットは、ペットのような、かわいらしく人の心に寄り添う癒しの要素が重要です。そうしたロボットであれば、日本のベンチャー企業でも世界の大企業にも負けないのが生み出せると考えています」
創業者である青木さんは、そう力強く語る。

「いずれ人とロボットが寄り添い暮らす時代が来る」

取材：文／國天俊治 写真／清水亮一

「独創的な家庭用ロボットを次々に発表しているロボットベンチャー、ユカイ工学。今でこそ癒し系ロボットは世界中で流通しているが、同社はその先駆けとしてコミュニケーションロボットの開発を行ってきた。代表の青木さんに現在までの道のりを聞いた。」

青木さんは、中学生のときに見た映画『ターミネーター2』をきっかけにロボット開発を夢見るようになった。その後、インターネットブームが到来したことで、インターネットの世界にのめり込んでいく。東京大学在学中にはクラスの仲間とチームラボの立ち上げに参画。6年にわたり、CTOとして開発に携わった。転機となったのは2005年。愛知万博を訪れて、ロボットに対する情熱に再び火がついた。
「スタートアップ企業がロボットを展示しているのを見て、衝撃を受けました。小さな企業でもロボットを開発できるようになるかもしれない。世界に自分の製品を届けたいという気持ちが高まりました」
そして2007年、合同会社としてユカイ工学を設立。当初は週末のみの活動で、IPA(情報処理推進機構)の未踏プロジェクトという支援事業の開発資金でロボットを作っ

ユカイ工学の看板商品

「BOCCO emo」とは？

スマートフォンのアプリと連携することで、遠隔地にいる家族と簡単にコミュニケーションがとれるロボットを2021年に発売。テキストと音声でメッセージを送る基本機能に加え、ユーザーのつぶやきに「シャー」「エモモ！」とエモ語で共感したり、ChatGPT連携を活用した機能「変身エモちゃん」で、より会話を楽しめるようになった。



「CTOの驚坂隆志さんも私も、かわいい世界観やキャラクターが好きだったので、ぬいぐるみのようなかわいいロボットを作ろうと決めました。それに、日常生活で便利に使える機械はすでにごまんとありますが、私は15年以内にロボットが人の心に寄り添って一緒に暮らす時代が来る」と確信していました」
ただ、当時そんな世界は完全な夢物語で、ビジネスとはほど遠いものだった。未開のジャンルへの挑戦に加え、メーカーとしてのノウハウも

持っていなかったため、手探りでスタートとなった。
2年ほど模索の日々を続けていると、展示会でユカイ工学に興味を持った企業に声をかけられ、脳波に反応してネコの形をした耳が動く「necomimi」というロボットの開発プロジェクトに参加することに。この製品は、YouTubeで公開した映像に大きな反響があり、10万台超の出荷を記録するヒット商品となった。
「これを弾みにユカイ工学を株式会社化し、本格稼働することになりました。ヒット商品を世の中に生み出すプロセスに携わったことで、自分たちにもできるはずだという自信を持つことができました」

何から始める? どう取り組む?

企業防災のススメ

第5回テーマ

災害時のコミュニケーション

災害発生時、企業はただちに社員の安否確認を行い、事業継続に向けた対応を進める必要があります。そのためには、迅速かつ正確なコミュニケーションが不可欠です。指揮系統や連絡フロー、社員一人ひとりの役割をBCP(事業継続計画)に盛り込み、周知しておきましょう。災害時に使える連絡手段を整備し、社員全員が使えるようにしておくことも大切です。

また、社内だけでなく、取引先との連携も考えておく必要があります。情報共有が滞ると、取引先の業務に影響を及ぼしたり、信頼関係の悪化を招いたりする可能性があるからです。社外への連絡担当者や連絡手段も明確にしておき、自社の被災状況や業務再開の見通しを速やかに伝えられるようにしましょう。トラブルを防ぐため、連絡内容の記録を残すことも忘れずに。事前の備えが、企業の信頼と事業継続を支えます。

辻直美 (つじ・なおみ)

国際災害レスキューナース。阪神・淡路大震災での経験を機に、災害医療に目覚め、被災地で救命活動、被災者の心のケアに従事。現在はフリーランスのナースとして講演や防災教育をメインに行う。『最強防災マニュアル2025年版』(監修:辻直美ほか、発売:扶桑社)など防災にかかわる著書も多数。

今回の防災tips

必要な情報を確実に!
5W1Hを端的に伝えよう



災害時はパニックになりやすいため、事前に伝達事項を決めておくことが大切です。基本は「5W1H」を端的に伝えること。日頃の業務で実践しておけば、非常時も落ち着いて対応することができます。

連絡手段は複数用意し、
迅速な情報共有を目指そう

チャットツールや、災害用伝言ダイヤルなど複数の手段を活用し、確実に連絡がとれる体制を整えましょう。画像や位置情報を共有できるツールを使うと、状況をより正確に伝達することができます。



試行錯誤と自分の足でつないだ縁で販路を広げた

障壁を突破した瞬間

ユーザーに届けるまでの道は前途多難

しかし、自社製品を開発・販売するまでには多くの壁が立ちはだかったという。
「ロボットの開発には、電子回路の設計やソフトウェアの開発、デザイナーなど幅広い知見が求められます。スキルを持ったメンバーが10名ほどの規模になってスタートできました。そこまで3年かかりました」
こうして完成したのが、ユカイ工学の看板商品「BOCO」だ。折しも、2014年に人型ロボット「Pepper」が登場し、ロボットへの注目が高まっているタイミングだったことも追い風となり、試作品



クッション型セラピーロボット「Qoobo」。動物のしっぽの動きをリアルに再現するプログラムを搭載しており、撫でるとしっぽを振って応えたり、気まぐれにしっぽを振ったりする。

を展示したところ、まとまった受注を得ることができた。

「製品を量産するのも初めての経験だったので、コストを抑えながらの部品の調達や、組み立て業者の選定にはとても苦労しました。さらに、ユーザーに安心して使ってもらうためには安全な設計や、強度基準の設定も不可欠です。しかし、そこでも未知の部分が多かったため、試行錯誤を重ねました」

試作品を発表してから出荷開始までの約9ヶ月。青木さんは国内外を飛び回り、多くの人と会って相談しながら販売の準備を進めた。「そうしているうちに、他社のノウハウを学ぶことができたり、協力的なメーカーの方と出会うことができ



口元に指を入れるとペットや赤ちゃんのように甘噛みするロボット「甘噛みハムハム」。ユカイ工学が毎年社内で開催しているものづくりイベント「メイカソン」をきっかけに生まれた製品。累計販売数は5万超。

ユカイ工学株式会社の これからの展開

海外への出荷を増やしたいです。展示会への出展だけではビジネスにつながりにくいので、メディアに取り上げてもらうためにPRにも力を入れています。

さらに、近年は海外の企業からコラボレーションの誘いを受けることも増えています。現地での認知度を上げやすく、海外進出のスピードを速めるチャンスなので、積極的に取り組んでいきたいと考えています。



たりして、販売までたどり着くことができませんでした」

さらに、2018年に発売した「Qoobo」が約1年で累計販売数1

万5千を記録し、軌道に乗った矢先、コロナ禍に直面する。

「それまでベンチャーの世界は、たとえ赤字でも成長さえ続ければ投資が集まりました。しかしアフターコロナでは、ベンチャーであっても事業の黒字化や持続可能性が投資の条件となり、資金繰りがかなり厳しくなりました」

黒字化のため、青木さんは泣く泣く人員整理を行うなど、苦渋の改革を進めざるを得なかった。

「コロナ禍で黒字化の重要性を痛感しました。創業当初はオンリーワンの事業でしたが、今は世界中にライバル企業があります。持続可能な事業とするため、今後は海外の販路を拡大し、今まで以上に売上を伸ばしていくことを目指しています」

大きめにカットされた寒天は食べごたえ抜群!

職場で食べたい

おやつ&ごはん

リフレッシュ・会話のきっかけに最適な
おやつやテイクアウトメニューをご紹介します!

寒天といろいろなお豆の食感が楽しい!

暑気払いにぴったり! こだわりの寒天スイーツ

こし餡あんみつ 740円(税込)
110年の歴史を持つ寒天の名店。熟練の職人が伊豆産の上質な寒天にこだわって製造する寒天は、他では味わえないコリッとした歯ごたえと、豊かな海藻の風味が特徴。甘さ控えめのなめらかなあんこを使ったこし餡あんみつは、寒天の魅力を引き出すメニューの一つ。ふかふかとした食感の求肥餅も絶品。

寒天工房 讃岐屋
かんでんこうぼう さぬきや
高田馬場
☎03-5489-5489 📍東京都新宿区高田馬場3-46-11
🕒11:00~17:00(イトインは12:00~15:30)
🕒水曜 📍西武新宿線下落合駅から徒歩7分、東京メトロ東西線落合駅から徒歩12分、JR山手線 高田馬場駅早稲田口から徒歩15分

てんまめ 600円(税込)
寒天に粒あんと煮豆をのせた看板商品。希少な神津島産の天草を煮出し、手絞りに作られた寒天は、つるりとした舌触りと、弾力のある食感。すっきりした甘さの沖縄県波照間島産の黒糖を使用した黒みつをかけていただく。早朝に朝食として買い求める人も多く、午前中で売り切れることも。

天まめ
てんまめ
築地
☎03-6264-0782 📍東京都中央区築地2-8-1築地永谷タウンプラザ107号 🕒7:00~17:00、土・祝7:00~15:00(材料がなくなり次第終了) 🕒日曜 📍東京メトロ日比谷線 築地駅4番出口から徒歩2分

注)上記では、通常時の営業時間、定休日のみを表示しています。営業時間短縮および年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。

モチベーションの源は？

A 「誰かの挑戦を後押ししたい」という思いです。新しいことを始める人が、自分の創造性を信じて一歩を踏み出すとき、その知財を守り支える存在でありたい。それが創業時からのモチベーションとなっています。

リフレッシュ方法を教えてください

A ランニングです。出張で海外に行くことが多いのですが、訪れた街を早朝に走って、その土地の空気や文化を肌で感じるのが好きです。最近では、スウェーデンのストックホルムの街並みが美しく、印象的でした。

好きな言葉は？

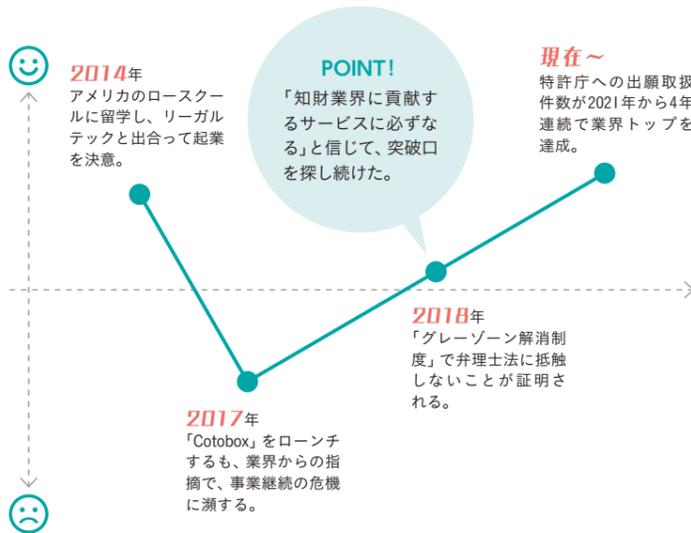
A ダーウィンの「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのではない。唯一生き残るのは、変化できる者である」です。経営者としてチャレンジを続ける上で、大切にしている言葉です。



Profile ごみ・かずやす

1973年生まれ。早稲田大学理工学部を卒業後、建設会社を経てYKI国際特許事務所勤務。弁理士資格を取得し、約10年にわたり知財実務に従事。2014年にアメリカのロースクールに留学。帰国後にcotobox株式会社を設立。Authense 弁理士法人の代表弁理士も務める。

五味さんのモチベーショングラフ



作成にAIが関わる点について、「申請書などの書類は、弁理士資格を持つ人以外が書いてはいけない」という弁理士法の規定に抵触する可能性がある」という声を知財業界内で上がったのだ。「ここでもし違法と判断されれば、事業は停止に追い込まれ、さらには自らの弁理士資格も危うくなる可能性がありました。業界からの問い合わせに対して、膨大な資料を作成して返答する……ということを繰り返しましたが、解決の兆しは見えず、焦燥感に苛まれました」

しかしそれでも、五味さんは事業を諦めようとは一度も思わなかったという。

「このプログラクは、絶対に世のため人のためになる。知財はもっと身近であるべきだ。その強い信念が、心の支えとなりました」

粘り強く突破口を探し続けた結果、新事業を始める際に、現行の規制への抵触や、法的に問題ないかを確認できる経済産業省の「グレーゾーン解

消制度」と出合う。

「すぐに経済産業省に相談したところ、担当の方が事業に理解を示し、親身に対応してもらうことができました。そして共に論点を整理し、法と照らし合わせていった結果、AIを使った書類作成という最も大きな論点に関しては、『違法ではない』というお墨付きを得ることができたのです」

こうして拓けた、事業継続の道。その後サービスは順調に拡大し、2021年から4年連続で特許庁への出願取扱件数が業界トップとなるなど、業界に大きなインパクトを与えている。

さらに、現在は特許・意匠領域への事業拡大に向けて進んでいる。

「cotoboxの「コト」には、新しいコトにチャレンジする人を応援したいという思いを込めています。新しい何かを生み出したなら、それを知財として登録するのが当たり前になる。そんな社会を目指して、これからも歩んでいきます」

vol.5 TOKYO Startup History

現在活躍しているスタートアップ企業の経営者に、起業から現在までを振り返っていただき、そこで学んだことや大事にしていたことをうかがいました。



知財を身近にする サービスを提供したい

cotobox 株式会社
代表取締役 CEO
五味 和泰氏

Company Profile

cotobox 株式会社
創業：2016年
事業内容：Cotoboxの開発・販売、商標業務DXの導入支援、知財情報提供及びコンサルティング、それらに付帯する事業の企画・開発・運営
URL: <https://cotobox.com>

知財業界で抱いた強烈な課題感 アメリカで解決のカギと出会う

「人と知財を結ぶ」というビジョンを掲げ、オンライン商標登録サービス「Cotobox」(コトボックス)を展開するcotobox株式会社。AIをはじめとするテクノロジーを活用することで、低コストで誰でも手軽に商標登録できるプラットフォームを構築し、リーガルテックベンチャーとして注目を集めている。

代表の五味和泰さんは、30代で知財の世界に飛び込み、特許事務所実務を経験しながら弁理士資格を取得。約10年間、知財支援の最前線に身を置く中で、二つの課題が浮かび上がってきた。

「一つは、業務がペーパーレス化されていないこと。紙の書類で作業することは、とても非効率的だと感じていました。もう一つは、クライアントのほとんどは大企業で、個人や中小企業が弁理士に依頼するには価格が高く、商標権などの申請を躊躇するケースが多いということでした」

商標や特許といった知財は、挑戦や創造性を守る「法の盾」であり、本来ならあらゆる人が積極活用すべきものだ。しかし、日本では欧米や中国などに比べると商標権取得に対する意識が低い傾向にある。業務を通じて、知財が個人や中小企業にとって縁遠い世界になってしまっている実態を知った五味さんは、それを歯がゆく感じていた。

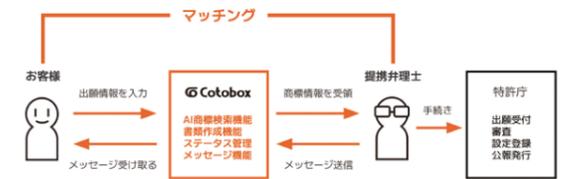
そうした思いを抱えたまま、40歳でアメリカのロースクールに留学。そこでリーガルテックの潮流に触れ、「テクノロジーを活用すれば、知財業

「法に触れるかもしれない」 事業継続の危機

まず、自らもプログラミングのスキルを身につけ、エンジニア探しに奔走。出身校の早稲田大学に足を運び、AIのスキルを持つ協力者を見つけた。そして創業から1年半、2017年に「Cotobox」をローンチした。

すぐにメディアにも取り上げられ、反響を得ることができたが、思わぬ壁が立ちちはだかる。書類

世界の課題を解決できる。日本の知財業界を変えられる」と確信した。帰国後、2016年にcotoboxを創業。知財に関するプラットフォームの構築に乗り出した。



※商標登録手続きの依頼契約・登録出願手数料のお支払は利用者・提携弁理士間で行っていただきます。Cotoboxは相談から出願までオンライン上で完結できる仕組み。申し込みまで最短3分、出願まで最短1日とスピーディーに進めることができます。

専門家派遣



様々な経営課題の解決を
外部の専門家とともに
サポートします。
ぜひ、ご活用ください！

例えばこのような悩みをお持ちの方

ホームページの集客力
を高めたい

事業計画書
を作りたい

マーケティングの強化
を図りたい

人材の育成
を図りたい

生産性を向上
させたい

事業承継の進め方
がわからない

専門家派遣の流れ 2・3はご希望に応じてご利用いただけます

1

専門家とともにイメージを具体化
**コーディネート
サポート** 1~2回※2

経営改善のポイントがどこにあるのか、専門家との対話を通じてイメージを具体化し、お客さまに合った支援内容をコーディネートします。



2

課題を絞り込み解決を支援
**ピンポイント
サポート** 3回※2

新規顧客獲得、人材育成など、課題を絞り込み、解決を支援します。

または

中長期の計画策定を支援
**トータル
サポート** 5回※2

専門家が経営改善、事業承継などの中長期計画の策定をサポートします。

3

専門家によるアフターフォロー
**フォローアップ
サポート** 1~2回※2

各種サポートを利用された後も、希望されるお客さまには、専門家によるアフターフォローをご利用いただけます。



ご利用には、当協会の利用があるなど一定の条件がございます。内容によりお客さまのご希望に応じかねる場合もございます。
※1 支援内容によって、お客さまに費用の一部をご負担いただく場合がございます。 ※2 枠内の回数は、専門家派遣回数の目安です。

お問い合わせ 東京信用保証協会 経営支援部 経営サポート推進チーム TEL:03-6264-1899



オンライン相談をご活用ください

当協会では、中小企業者の皆さまを対象とした資金調達等に関するご相談について、オンラインによる対応を承っております。
専用の相談予約フォームまたはお電話からご予約が可能となっておりますので、ぜひご活用ください。



相談予約
フォームは
こちらから



事業所
お問い合わせ先は
こちらから

● Editor's Note

ユカイ工学の製品を拝見し、そのかわいらしさからロボットのイメージが大幅に変わりました。ロボットとの共生が当たり前となった現代で、家庭になじむ“かわいい”ロボットは、人とロボットの垣根をなくす頼もしい存在だと感じました。

難しく感じやすい商標取得ですが、味方につけて事業を守ることの価値はとも高いと感じました。五味社長の知財に対する強い思いと、自らの行動力で道を切り開いてきたお話に勇気ももらいました。(S)

＼まるガモ応援隊／



かわいいロボットたちと触れ合ってみました。まるガモたちはライバル心がメラメラしているみたい？

ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。
東京信用保証協会 企画部広報課
〒104-0061 東京都中央区銀座6-17-1
銀座6丁目-SQUARE 13階
TEL: 03-6264-1695
HP: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/>

