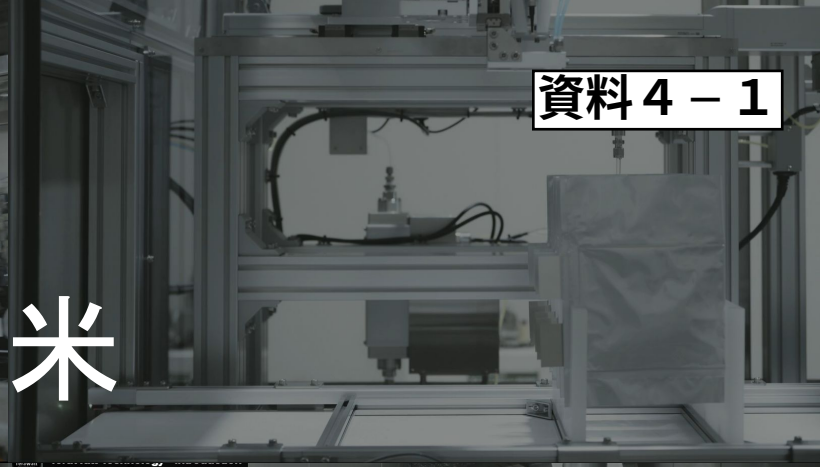
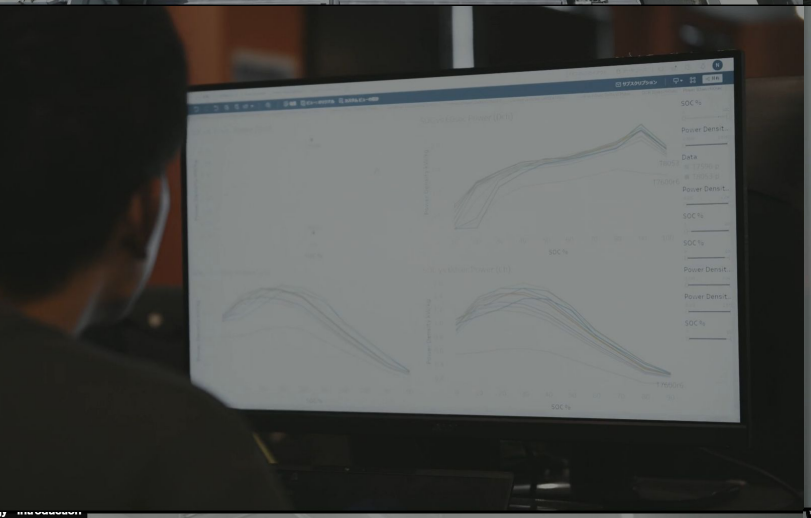
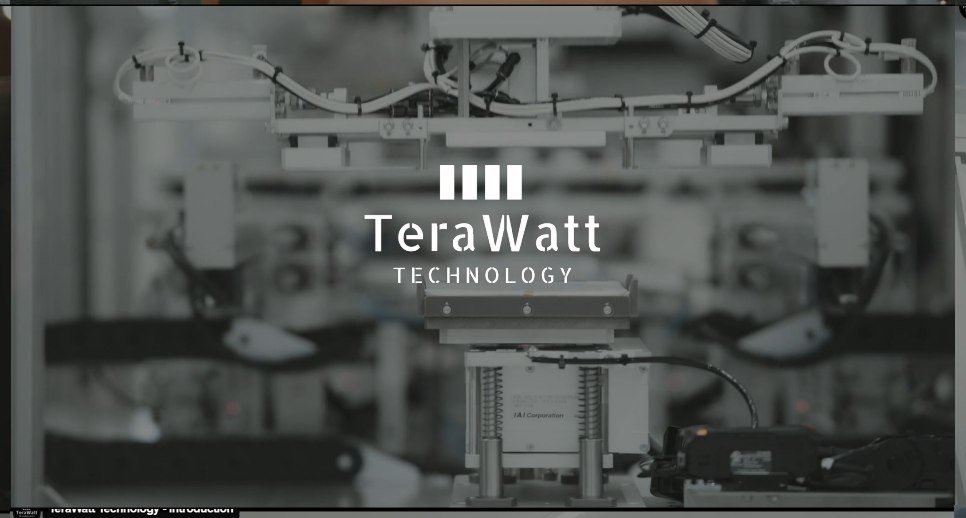
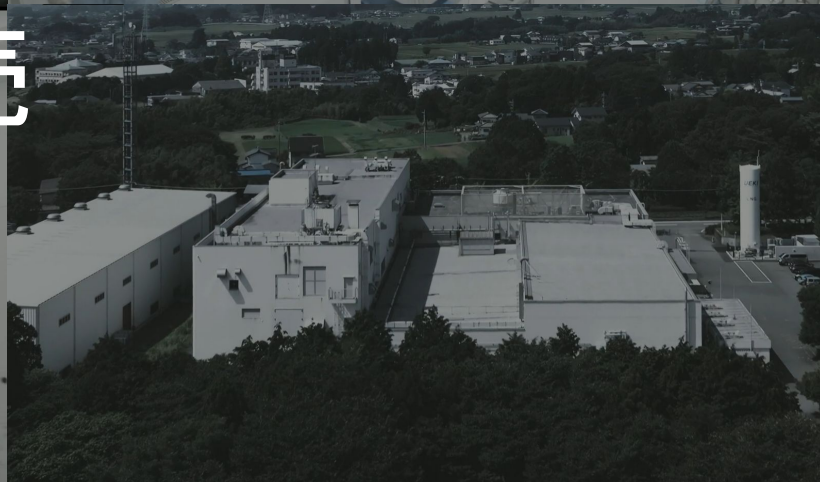
資料４－１

2020/1 日米



電池開発&製造販売

TeraWatt
TECHNOLOGY

開発/生産を完全同期させるプラットフォーム

TeraSpace

ケミストリーに依存しない

新物理設計IP

それを実現するための

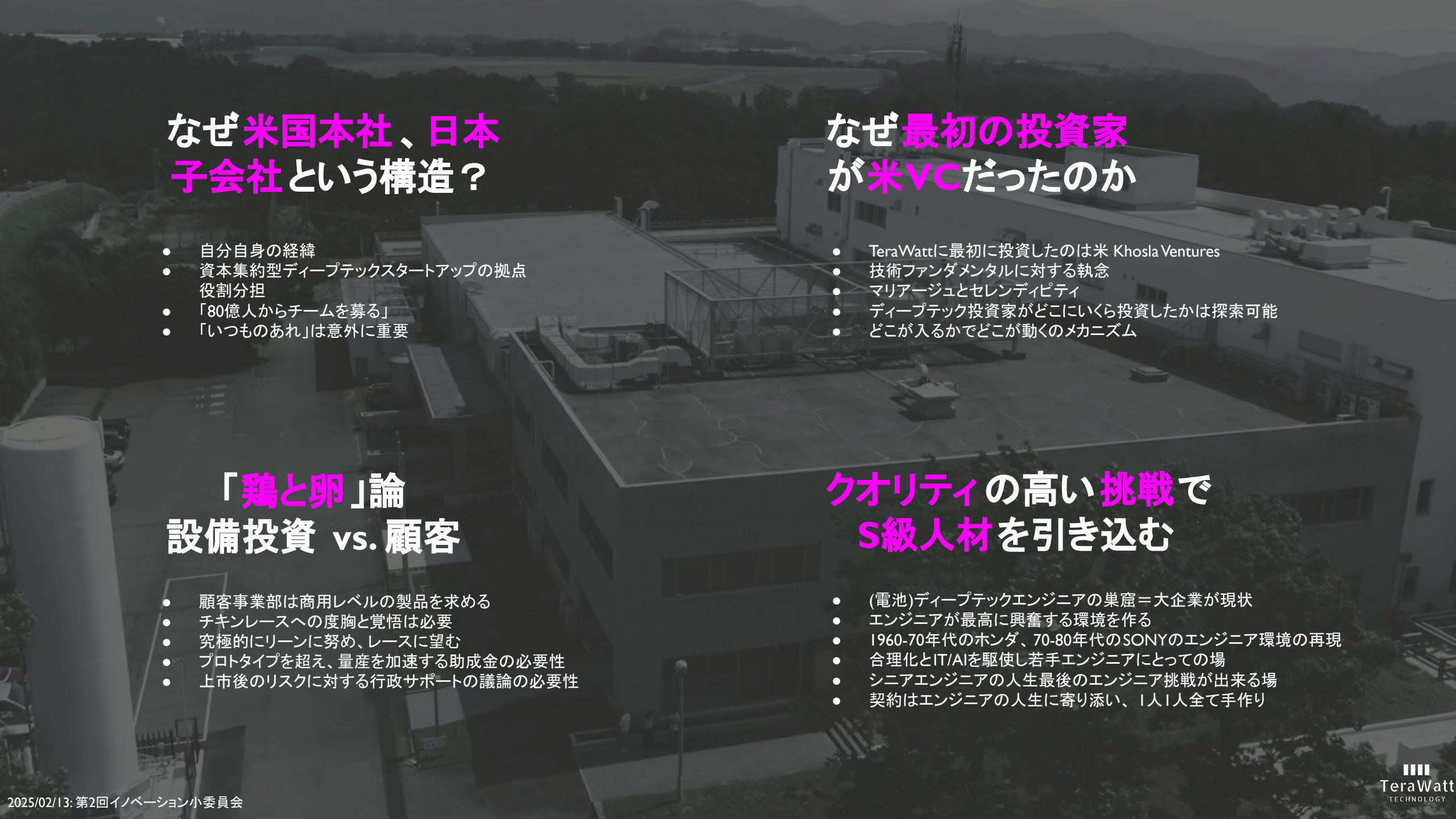
大量製造技術

次世代電池の開発製造販売

軽く小さく**安全**で規模に

頼らない**価格優位性**をもつ

TeraWatt
TECHNOLOGY



なぜ米国本社、日本子会社という構造？

- 自分自身の経緯
- 資本集約型ディープテックスタートアップの拠点役割分担
- 「80億人からチームを募る」
- 「いつものあれ」は意外に重要

なぜ最初の投資家が米VCだったのか

- TeraWattに最初に投資したのは米 Khosla Ventures
- 技術ファンダメンタルに対する執念
- マリアージュとセレンディピティ
- ディープテック投資家がどこにいくら投資したかは探索可能
- どこが入るかでどこが動くのメカニズム

「鶏と卵」論 設備投資 vs. 顧客

- 顧客事業部は商用レベルの製品を求める
- チキンレースへの度胸と覚悟は必要
- 究極的にリーンに努め、レースに望む
- プロトタイプを超え、量産を加速する助成金の必要性
- 上市後のリスクに対する行政サポートの議論の必要性

クオリティの高い挑戦でS級人材を引き込む

- (電池)ディープテックエンジニアの巣窟＝大企業が現状
- エンジニアが最高に興奮する環境を作る
- 1960-70年代のホンダ、70-80年代のSONYのエンジニア環境の再現
- 合理化とIT/AIを駆使し若手エンジニアにとっての場
- シニアエンジニアの人生最後のエンジニア挑戦が出来る場
- 契約はエンジニアの人生に寄り添い、1人1人全て手作り

TeraWatt TECHNOLOGY