

□Глава 40.1: Нет смысла лениться в этом деле.

□"Начнем?"

□В 11 утра в главном конференц-зале офиса Kageyama Bussan в Тамейке Санно у нас с Аидой и Хаттори началась встреча с венчурными предприятиями, претендующими на инвестиции.

□Каждой компании отводится один час с возможным продлением на два часа. Для предпринимателей, которые пришли сегодня, проведение презентации станет решающим моментом, ведь по итогу половина претендентов на инвестиции может отсеяться.

□"Нет смысла лениться в этом деле. Давайте рассмотрим сразу четыре компании за один день". Хаттори и Аида согласились с моим мнением, так что мы можем начинать.

□Я планирую уехать в США в ближайшее время. До этого я хочу поучаствовать в принятии как можно большего числа решений по венчурным инвестициям. Хаттори и его команде будет легче, если я буду присутствовать, учитывая, что произойдет, если они потерпят неудачу.

□Фактически, это я приказал Хаттори и Аиде, которые являются дилетантами, выполнить рискованную работу по инвестированию в венчурные компании. Ну, я и сам любитель.

□"Начнем с них."

□Первая компания, Saale Incredibile, - это ресторан рамен. Они планируют создать национальную сеть магазинчиков соленого рамена. Президенту компании 30 лет, он трудолюбивый работник, который после окончания средней школы стажировался в известном ресторане в Токио.

□Перед нами появился рамен с темным густым бульоном из морепродуктов и с жареной свининой сверху, а также разваренная лапша с добавлением грибов шиитаке и ароматом юзу.

□"Восхитительно."

□Как и следовало ожидать от ресторана в индустрии рамена с жесткой конкуренцией, который осмелился выйти в открытый океан, где, как говорят, прибыльными могут быть только лапша "бомбастик" и "цукэмэн".

□"Чем вы выделяетесь среди других? Этот рамен действительно вкусный, но вряд ли его можно назвать выдающимся."

□Слова Хаттори в отношении собеседника резки и неожиданны. Но и другая сторона не лыком шита. Несмотря на то, что у него маленькое предприятие, мы говорим с президентом

компании, которая обеспечивает средства к существованию нескольких сотрудников. Он не может просто взять отгул на полдня и вернуться домой с пустыми руками. Его решимость огромна.

□"Я хочу использовать этот соленый рамен с юзу как оружие, чтобы в конечном итоге расширить свою деятельность за рубежом. Практически все ингредиенты, которые я планирую использовать, можно приобрести за пределами Японии, за исключением разве что юзу.

□Кроме того, я буду принимать во внимание предписания каждой религии и убеждаться, что смогу предложить соответствующие альтернативы в регионах, где свинина и говядина запрещены. Только с веганами ничего не поделать.

□Так что главное наше отличие в том, что мы можем удовлетворить глобальный спрос".

□Хм. Возможно, это хороший способ распространить гипертонию по всему миру. С этим юзу рамен можно сделать более маслянистым и восхитительным. ням-ням-ням. Будет возмутительно, если никто не сможет отведать этот суп из магазинчика рамен.

□"Было бы лучше, если бы было что-то на гарнир, что-то на основе риса. Это блюдо слишком легкое, возможно, его будет маловато для тех, кто хочет набить брюхо. Но это очень вкусно! Очень!"

□Если они будут предлагать еще и гарнир, это увеличит общее количество потребляемых калорий.

□В завершение презентации были заданы вопросы об анализе отрасли, конкуренции, рисках, планах расширения магазина, планах по созданию центральной кухни и прогнозах доходов. Босс, находясь в полном восторге, чувствовал, что выполнил свою работу. Я думаю, что он хорошо поработал, посидев за ноутбуком.

□"Большое спасибо за сегодняшний день. Наша компания тщательно все рассмотрит и свяжется с Вами позже. Счастливой Вам дороги домой!"

□Аида закрывает собрание. Это первая компания. Сегодня мы собираемся сделать это еще с тремя компаниями. Это долгий день для нас, не говоря уже о другой стороне. Мы только начали, так что у нас еще есть силы продолжить работу, но я беспокоюсь о второй половине дня.

□"Господин Хаттори, пойдете поможем прибраться на кухне."

□"Да."

□Ну, с раменом можно выйти на международный уровень. Я хотел бы поговорить с отделом

питания компании Mibu. Они, похоже, очень хорошо развивают сети, к тому же это в моих интересах — распространить гипертонию по всему миру. Такое ощущение, что они и сами добиваются того же.

□13:00. Вторая компания, Tartaruga Ltd. Интересно, почему на итальянском, как в прошлый, так и в этот раз? Кстати, магазин рамена называется "Потрясающий Шио", а этот - "Каме".

□Аида слегка отводит взгляд в сторону. Да, именно так. Tartaruga - производитель секс-игрушек.

□Утверждается, что цена на продукцию настолько низкая, что ее легко могут позволить себе даже ученики средних и старших классов, и они планируют выпускать продукцию как для мужчин, так и для женщин.

□"..... пожалуй, мы не можем опробовать это здесь".

□В конференц-зале раздался смешок.

□Однако из описания продукта и технологии производства ясно, что для достижения низкой стоимости, функциональности и долговечности потребовалась поразительная изобретательность и запредельные затраты на разработку.

□Согласно опросу, проведенному компанией, о продукте говорят, что он довольно хорош, и это не может не радовать, не так ли?

□На мой взгляд, эта штука отлично подходит для контроля численности населения. Я думаю, мы должны экспортировать этот товар в страны с высоким уровнем сексуальных преступлений, как бы говоря: "Ну, если Вы хотите кого-то изнасиловать, почему бы Вам просто не поехать сюда?" Цена также благоприятна для кошельков жителей развивающихся стран. Да, это вполне возможно.

□15:00. Третья компания, Vigtig person. Пока нет ни одного японского названия, даже интересно, почему венчурные компании так не любят называть свои предприятия на японском? Кстати, в переводе с датского это означает "важная персона". Впрочем, я не знаю датский язык.

□Но я, по крайней мере, могу понять, что та, кто сидит напротив меня, - робот, верно?

□Единственное, что удивляет, это утонченность: улыбающаяся женщина-робот, сидящая напротив меня, выглядит как живой человек. Кожа блестит, как у человека, как у куклы из большой компании по производству силиконовых кукол, у которой есть выставочный зал на Сёва-дори в Окатимати.

□Робот смотрел на нас стеклянными глазами, от него исходила таинственная атмосфера.

□"Теперь давайте проведем быструю демонстрацию".

□Руководитель ввел команду в ноутбук, и робот запустился. У нее красивое лицо и пропорции, которые были скопированы с участницы какой-то известной айдол-группы, названия которой я не знаю, и эротическое китайское платье, которое президент выбрал по своему вкусу.

□"О, о!"

□Мы с Хаттори несказанно обрадовались. Аида тоже впечатлена. Я думал, что он будет просто сидеть и разговаривать, но этодвигающийся робот - примерно одно действие в секунду, но он определенно идет вперед и поворачивается, о, он позирует! Он поворачивает голову в нашу сторону и смотрит нам в глаза. Он правда делает это!

□"Она не может пока ходить по неровной поверхности. Скользкие полы, такие как линолеум, тоже не годятся, она может ходить только по ровным поверхностям с ковровым покрытием.

□И все же, как видите, она может шагать, а также носить высокие каблуки, но только те, которые мы заранее подготовили. В обуви на высоких каблуках она не может ходить по коврам с длинным ворсом".

□Демонстрация прошла успешно, и руководитель задрал нос. Затем он показал программное обеспечение, с которым он работал, на 80-дюймовом экране.

□"Любая поза, которую может принять человек, может быть принята, если, конечно, поза была прописана заранее, как показано здесь."

□Затем президент заставил робота принять ряд поз, как фотомоделю, как слайд-шоу. Честно говоря, таких поз довольно много..

□"И робот может встать из любой позы и вернуться к месту зарядки. Это все, что у нас есть на данный момент".

□Разве это не достаточно хорошо? Из резюме руководителя: аспирант Токийского университета, доцент в Цукубе Почему он заставляет роботов носить силиконовые оболочки и китайские платья и эротично позировать? ...?

□"Говорят, что порнография является движущей силой распространения всех новых технологий, поэтому мы создали его, чтобы удовлетворить спрос в этом направлении! Смотрите, вставьте эту кассету вот в это отверстие!"

□"О, на всякий случай, если Вам интересно, здесь есть женщины."

□"Да. Я позаботился об этом."

□"Что значит "на всякий случай"? На всякий случай."

□Это то, о чем Хаттори говорил на днях: "Компании, которые настолько страстны и талантливы, что их невозможно понять." Но вообще, если спокойно все обдумать, их идеи вполне могут иметь смысл.

□Четвертая компания - магазин контента. Название - "Неха Асе". Вроде звучит нормально.

□Контрактная разработка VR-контента, которая вот-вот может закрыться. Хммм. Не знаю, то ли система слишком сложная, то ли оборудование чересчур хрупкое. Изображения, которые я вижу, потрясающие, но есть проблема с непрерывностью бизнеса, или как там это называется. Прямо скажу, похоже, что им не превзойти своих конкурентов.

□Демонстрационные ролики были самыми обычными, такие как свидание с красивой женщиной или езда по городу на гоночной машине. Ощущения были довольно интересные, раньше я не пробовал ничего такого.

□На самом деле, если объединить этот магазин VR-контента с предыдущим роботом и магазином секс-игрушек перед ним, я думаю, можно сделать что-то потрясающее.

□Вот и все для первого дня. На второй день наш офис был полон продавцов контента, таких как разочарованный продюсер аниме, разорившийся продавец игр для смартфонов, продюсер, потерпевший неудачу в фильме-экранизации манги, заместитель режиссера аниме, которого фанаты отвергли из-за его эго.

□Но, как и следовало ожидать от продавцов контента, они очень хороши в демонстрациях.

□"Что нам делать, Кагеяма? Есть ли кто-нибудь подходящий с Вашей точки зрения?"

□После просмотра презентаций восьми компаний Аида пришла узнать мое мнение.

□"Да, они все были хороши, просто им будет трудно реализовать свои идеи. Если, конечно, мы не согласимся вложить в них деньги.

□При условии, что они не будут умолять о новых инвестициях, если принять их всех, то можно сделать несколько интересных вещей".

□"Да?....."

□Какого черта, ребята? Вы, видимо, думали, что я безжалостно отсею их всех, да?

□"Я бы рекомендовал весь первый день. Рамен был хорош, перспективы продукции были неплохими. Робот, VR и вторая презентация в первый день - тоже хороши. Если их скомбинировать, они могут быть проданы богатым людям за границей. Я мог бы сам этим заняться."

□"Кто там хочет чем-то заняться?"

□Итикава.

□"Кагеяма, Тайлер прислал мне информацию о потенциальном месте расположения нового исследовательского института и соответствующие законы для создания биотехнологического предприятия. Он говорит, что мы не можем продолжать работу над заявочными документами, пока не установим уровень биобезопасности, даже если это он будет лишь предполагаемым, поэтому просит решить это быстро."

□"О, уровень 2, пожалуйста".

□Уровень биобезопасности - это классификация ВОЗ по группам риска для инфекционных микроорганизмов, а уровень 2 означает "умеренный риск для отдельных людей, низкий риск для общества", что означает, что мы планируем работать с бактериями и вирусами, которые вряд ли убьют много людей во время пандемии.

□Существует до четырех уровней, но на каждом уровне действуют свои стандарты безопасности для строительных объектов. Компания по биотехнологиям, поиску лекарств и искусственному интеллекту, которую я открываю в США, не будет заниматься созданием вирусов, убивающих людей, или чем-то подобным, поэтому уровень 2 вполне подходит.

□"Быстрый ответ. Вы, должно быть, хорошо подготовились".

□"Конечно. Что там еще?"

□"В дальнейшем, Вы должны пройти обучение, чтобы соответствовать критериям уровня 1:
□"Персонал, работающий с микроорганизмами, должен быть обучен работе с патогенами". Я поищу форму для заявления и подам его, хорошо?"

□"О, давай попросим Лукаса сделать это. Его докторская диссертация была посвящена вирусам, так что у него определенно есть подготовка."

□"Нет. Вы больше не полагаетесь на Лукаса, не так ли? Я же говорила Вам."

□Так что, похоже, меня будут обучать обращению с патогенными микроорганизмами в соответствии с американскими стандартами безопасности.

<http://tl.rulate.ru/book/36585/2430222>