

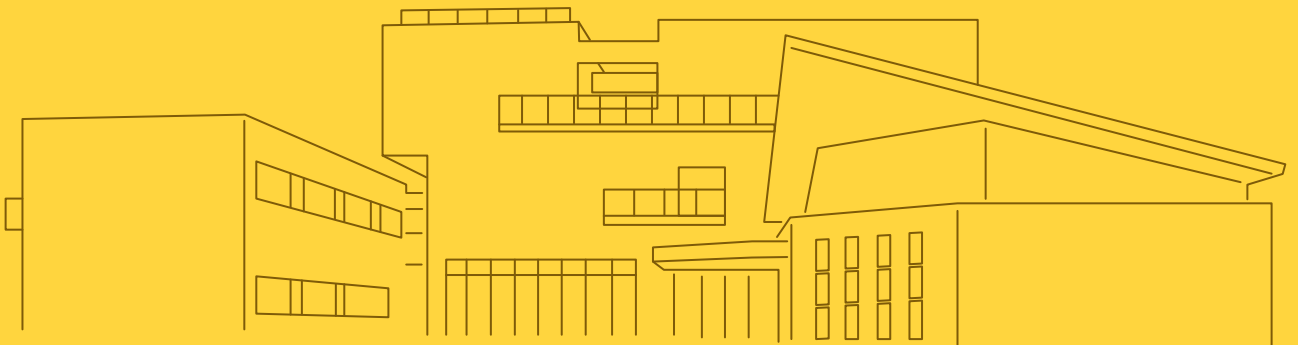


S-Cube
SAKAI BUSINESS INCUBATION CENTER

20th Anniversary

株式会社さかい新事業創造センター
20周年記念誌

堺の未来を創る起業家たち



S-Cubeと堺市の歴史

History of S-Cube and Sakai city.



2023.10

エントランスホールを
イノベーション交流拠点
『Community room
cha-shitsu』に
リニューアル

2022.4

創業準備デスクと
シェアードオフィスを
『BIZBASE』に
リニューアル

堺市にて
「G7大阪・堺貿易大臣会合」開催

2023.10



2004.4

S-Cube
開設

百舌鳥・古市古墳群の
世界文化遺産登録が決定

2019.7

堺市が政令指定都市に移行

2006.4



2024.4

S-Cube
開設20周年



CONTENTS

S-Cube 株式会社さかい新事業創造センター 20周年記念誌 堺の未来を創る起業家たち 20

①	株式会社スマートバリュー	P.02
②	株式会社八木萬	P.04
③	株式会社パソコンレスキューサービス	P.06
④	株式会社ワイズ・ラブ	P.08
⑤	株式会社 nanaple	P.10
⑥	株式会社装飾プロデュース	P.12
⑦	株式会社シフト	P.14
⑧	株式会社 CLC	P.16
⑨	トーコー株式会社	P.18
⑩	株式会社グランディーユ	P.20
⑪	株式会社ナカミ	P.22
⑫	株式会社三天被服	P.24
⑬	株式会社みやびコスメティックス	P.26
⑭	西紋建匠株式会社	P.28
⑮	向陽エンジニアリング株式会社	P.30
⑯	株式会社音屋組	P.32
⑰	株式会社しるし堂	P.34
⑱	株式会社ライトヴィジョン	P.36
⑲	株式会社千総	P.38
⑳	S-Cube特別賃貸入居企業	P.40
1	株式会社ケアビジネスサポートシステム	P.41
2	株式会社トレス	P.42
3	青雲給食株式会社	P.43
	卒業企業一覧	P.44
	S-Cube施設概要	P.46
	編集後記	P.49





取締役 兼 代表執行役社長

しぶや じゅん
渋谷 順さん

堺市出身

高校卒業後、会社員、フリーターなどを経て、1985年に父親が経営する町工場、株式会社堺電機製作所へ入社
三代目経営者として、町工場から情報通信サービス事業へと事業領域の転換を図り、2018年には東証一部への上場を果たす。

今からの若い人は幸せだ。チャンスしかない。

20年で花開いた施設

僕がS-Cubeに入居した20年前と比べたら、今のS-Cubeはすごくいい環境になってると思います。当時はほんとに事業もコミュニケーションも手探りでしたから。

ラボ併設施設として製造業の支援、コミュニティ作りと地域に根差した事業を毎年しっかり地道に継続して、それがほんとにこの数年で花開いていますよね。

入居することで前に進もう、もっとやろうと思える施設であることは変わっていないですが、本当にお世辞抜きで起業しやすい環境が整ったと思います。

既得権益にイノベーションを

これから事業を考える上で、既得権益の話を聞いたらチャンスだと思った方がいいですね。僕は既得権益でガチガチの業界を攻めてきました。

ビジネス・事業に綺麗事はなく、そんな簡単に立ち上がらないです。ちょっと新しい事業やるんだっていても、そんな簡単にいかない。

そこにはたくさんの血と涙と屍が転がっていて、それを踏んづけながらでも走らなければならない。

起業は簡単な話ではないけど、僕の時で言うと高度



経済成長・バブルみたいな拡大の時代が終わり、社歴の長い会社はビジネスにイノベーションを起こすより既存のものを守る意識の方が強かったんですね。

そんな既得権益でガチガチに固まっていた時代と比較しても、未だ日本語の壁があってグローバル企業が入ってきにくいから、まだ20世紀型のビジネスモデルにしがみついているところがたくさんある。

それによって日本は相当遅れているので、今は何をどこからどの視点で見ても、イノベーションの機会ではない。機会だらけですよ。

共感、体験、感動を価値に

21世紀以降に成り立つような産業、社会システムを作るというのが僕たちのミッションです。20世紀型のビジネスモデル、守られてきた既得権益にチャレンジしていくことで、今のスマートバリューが成り立っています。

現在の事業の柱であるデジタルガバメントやモビリティ・サービスは、自分たちがトップに立って主体で進められるビジネスになりました。そして3本目の柱として、スマート・ベニュー®(周辺のエリアマネジメントを含む複合的な機能を組み合わせたサステナブルな交流施設)の実現に向けたアリーナ事業を展開しています。

会社が1928年に創業し、もうすぐ100周年。全く業態を変えて迎える100周年です。

次の100年は共感、体験、感動がちゃんと価値に変わっていく。街全体をデジタルで実装するようなモデル。そんなにすぐマネタイズできるようなモデルではないが、50年後にはできていると思うので、次の100年に向けての準備が2028年に完了すると思っています。

後輩起業家へのメッセージ

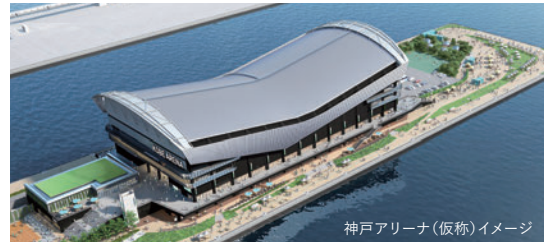
世界から見ると日本は遅れてしまっています。でもそれが機会・チャンスでしかないんです。世界中のビジネスパートナーといつでも打ち合わせができる、一緒に日本を変えることができる。

遅れているからチャンスの塊であって、今からの若い人は幸せだと思う。機会は山のようにあります。

最初は跳ね返されるしものすごく苦労もあるだろうけど、そんな打ち返されて乗り越えてを繰り返していくことで人間って慣れるんですね。「あかんかったわ、そしたら

次こういこか」って、チャレンジすることが当たり前になって、それが会社の風土になっていく。

なので、これから起業する方には、ぜひ既存の概念、既得権益をぶち壊してでも新しい方向にチャレンジをして、新しい一歩を踏み出して欲しいですね。



神戸アリーナ(仮称)イメージ

令和4年8月、神戸市と事業連携協定を締結し、神戸アリーナプロジェクトを推進。相互の連携の強化を通じ、テクノロジーを活用した産官学共創による港都神戸を象徴する都心・ウォーターフロントエリアの、さらなる活性化の実現をめざします。

PROFILE



株式会社スマートバリュー

1928年創業。現在はクラウドソリューション事業を根幹として地域情報プラットフォーム「SMART L-Gov」、モビリティに特化したIoTプラットフォーム「クルマツナグプラットフォーム」等を展開

[事業内容] クラウドソリューション事業

[従業員数] 278名(2023年6月末時点)

[資本金] 1,044,944千円

[年商] 3,873,348千円(連結)

[拠点] 大阪本社、東京事業所、都城BPOセンター(宮崎県)、北見オホーツク事業所(北海道)

大阪市中央区道修町3丁目6-1

京阪神御堂筋ビル7階

Tel: 06-6227-5577(代表)



代表取締役

やぎ しげ はる
八木 重治さん

堺市出身

大阪体育大学卒業後、八木惣株式会社に入社

2003年 株式会社八木萬設立

取締役就任

2015年 代表取締役に就任

現在に至る。

趣味 剣道・ゴルフ・スポーツ観戦

社員の自立を後押しして新しいチャレンジを

Ⅰ 入居のきっかけ

もともと建築素材としての“焼きもの”を扱ってきた八木惣株式会社から分社してできた会社でして、S-Cubeには施設ができた時に入居しました。2003年12月に創業なんですが、最初は市役所のすぐ近くに事務所を開きまして、その時に堺商工会議所から「春にこういう新しい施設ができるよ。既存の事業じゃだめだけど新しい事業をするなら申請してみたら？」と話をいただいたので申請をしてラボに入居させて頂きました。

入居後は大阪府立大学（現大阪公立大学）でスナゴケの研究をしていた村瀬教授と一緒に、産学官連携で建築の緑化に向けてスナゴケの育成に取り組みました。今まで扱ってきたものはタイルなど無機質の物だったので、実際植物を扱ってできるかも不安でしたが、産学官連携で色々教えていただいて、入居している期間はほとんどスナゴケの研究をしていましたね。

Ⅱ 設備と出会いで事業が成長

入居すると色々な企業の方がいて、よく懇親会とか開いていただいたので、未だにお付き合いがあるところも多々あります。それまでは自分たち建築の業界だけしか知らなかった中で、美容や食品など色々な業種の人だったので新しい発見ができましたね。



社屋前のエントランスにも自社製品を施工。

例えば特許の取り方にすごい詳しい人がいて、その方やインキュベーションマネージャーさんに色々指導していただいて特許が取れて、その手法で屋上緑化資材としてスナゴケを販売していく為に伊賀に工場を構えてそこでスナゴケを育て始めました。

ただ、他の会社で2〜3年で苔が枯れてダメになりクレームが頻発して会社が潰れた例もありましたので、自分たちは特許をとってもすぐには売り出さず、S-Cubeの屋上で実験をさせてもらいながら、直販売でゆっくり展開をしていきました。

S-Cubeには、場所の提供だけでなく研究するための補助金申請とかもすぐ教えていただきまして、そんな色々な支援があったのが助かりました。



スナゴケの育成による屋上緑化事業を推進。

自由な研究で次の事業を進める

今は熱心な社員がスナゴケの育成を行ってまして、屋上緑化事業だけでなくホテルなど宿泊施設からの需要もいただいています。日本らしい施設を作るのにうちの苔を使ってもらっていて、国際会議が開かれる規模のホテルにも使用していただいています。

また、全国の苔屋さんから好評をいただいて造園屋さんにスナゴケ自体の卸販売も行なっています。その社員は、自分が社長と思って取り組んでくれていて、YouTubeをしたり個人へのネット販売を始めたり、思いつきで色々なチャレンジをしてくれています。

今後は、スナゴケ以外の苔の栽培を研究したり、常緑

キリンソウ植栽事業を新しくする予定です。自分たちだけでなく、他の苔屋さんと連携しながら進めていきたいと思っています。

後輩起業家へのメッセージ

自分が楽しくなければ中々続かないと思うので、楽しんでほしいのかなと思います。

あとは“会社は大きくしなければいけない!”と思う時もあったんですけど、お客さんをしっかり守って利益を残してすぐ潰れることのない堅い会社にしていこうとしました。それをまた社員に還元できたらと思ってます。現在は、仕事の波があっても社員が不安に思わない手堅い会社づくりを行なっています。

PROFILE



株式会社八木萬

2003年創業。耐火物の販売及び施工によりプラントのメンテナンスを主業にし、新事業として緑化による地球温暖化防止・都市と自然の共生をテーマに、地球にやさしい企業として未来を見据えた事業活動を展開する。

〔事業内容〕 耐火材料・耐火レンガの用途開発及び販売、築炉・耐火工事及び炉の補修工事、屋上・壁面緑化の推進による緑化事業

〔従業員数〕 10名

〔資本金〕 10,000千円

〔年商〕 250,000千円

〔拠点〕 堺本社、伊賀支店

堺市北区東雲東町3-1-12

Tel: 072-255-6643





代表取締役

いとう くみこ
伊藤 久美子さん

和歌山県出身

短大卒業後、地元のJA連合会組織
で10年間勤務したのち、堺市内で
パートを経験。PCサポート事業に興
味をもち、37歳で起業

自らコミュニティを作って活用する

Ⅰ S-Cubeは憧れの場所

私自身は、こういう施設ができると聞いた時から入居したいと思っていました。堺の主要な施設があるなかでもエリアに公設インキュベーション施設ができて、堺のベンチャー企業としてそこで成長して巣立っていくのにロマンを感じたんです。

ただ、施設ができた時には起業から3～4年経っていたので入居条件を満たしていなくて入れなくて、悔しかったですね。

新規事業立ち上げをきっかけに入居できた後は、周りパイプ作りがしやすい環境が整っている場所で、ベンチャーを立ち上げられることはめっちゃめっちゃ恵まれてるなど実感しました。こんな恵まれた環境に入居している人、これから入居する人は“S-Cubeに入れたことがすごいこと”だと誇りを持って欲しいです。

Ⅱ “水飲み場論”で交流を作る

ただ、いざ入居した時の第一印象は“なんて静かなんだろう”と(笑)。ほんまに株式会社?こんな静かでいいんか?って。会社、とくに営業会社だと、活性する息吹を感じる会社が伸びる会社だと思っているのですが、それが施設の中から感じられなかったんです。



取引先のパソコントラブルにも社用車でスピーディーに対応。

借り物の施設だから?とも思ったんですけど、大阪市内のインキュベーション施設が賑わってるのを見て“これではいかん”となりましたね。

当時S-Cubeクラブっていう商品紹介の会ができてたんですが、飲み会とか親睦を深めるような会は無かったです。“もっと本音話せる交流会やったらいいやん”って声をあげたら“やってや”って言われて、自分で交流会を開くようになったんです。



オフィスには少数精鋭のパソコンサベヤリストたち。

自分の中で「水飲み場論」を持っていて、どんな人でも必ず水は飲むので交流できるスペースのあるところに水飲み場としてカフェスペースを作ったんです。それが始まりになって、S-Cubeが活性化されてくると周りも盛り上がるし、入居企業も盛り上がって、何かができる場所として入居企業同士でチャレンジカフェとして運営をするようになりました。

その時に色々チャレンジして実験したことが今にも生きていて、最近は泉北地域でDXを組み合わせた新しい水飲み場を作っています。

後輩起業家へのメッセージ

自分たちだけでやりたいことを達成するのは難しいと思っています。自分たちで全てを揃えると、イメージがずっと同じ形になってくるからです。

仲間を作る、外注先を作る為に、入居企業さんと関係づくりをするべきですね。今でも当時の縁で繋がっている方もいっぱいいます。

ベンチャーで少人数で仕事を仕上げていくのに、自分

たちができないところは仲間とコラボして共同で作り上げていくのがいい形だと思っています。

ぜひコミュニティを作って、活用して欲しい。両隣が何をしているところなのかまず知って、この中にどんな人がいてとか、お互いのことを知って仲間意識を高めて仕事を出しやすい環境を作っていく事が大切ですね。

入居企業の中で先輩であれば、仕事を繋いであげるような習慣が残っていったらいいなと思ってます。

あと、女性が起業するということはどうしてもハンデがあります。起業ワークショップでうまくいっても、そこから子育てとの両立とか事業資金を家のお金から支出するとか悩むことが多いですが、悩むなら自分のパッションに聞いて、悔やまない選択をして欲しいですね。

PROFILE



株式会社パソコンレスキューサービス

2001年創業。取引先は会員制としてパソコン・周辺機器を登録。タイムリーなオンサイトサービスを通して、今後さらに多様化が進むパソコン業務の効率化、高付加価値化を提供している。

〔事業内容〕 情報処理・情報提供サービス、インターネット接続サービス、業務アプリケーションの導入支援、モバイル機器の提案並びに販売、システム開発並びに導入支援、ホームページ制作ほか

〔従業員数〕 13名

〔資本金〕 10,000千円

〔年商〕 180,000千円

堺市西区浜寺石津町西4-19-5

Tel: 072-243-9901



代表取締役

うち はし よし と

内橋 義人さん

兵庫県西脇市出身

家電メーカーを退職後、組込システム開発事業を個人経営。

インターネットの出現を機に法人設立、代表就任

新しい技術をどんどん取り入れビジネスのアイディアに

Ⅰ 先進的な研究開発施設

S-Cube開設と同時にオフィス棟に入居しました。施設の意向として、入居企業どうしや外部との連携が推奨されていたため、インキュベーションマネージャーが持ち込んできた大学コンソーシアムや堺市内ものづくり企業グループなどとの協業話には積極的に首を突っ込むようにしていました。



RFIDを導入した繊維製造会社での自律飛行ロボット運用イメージ

また、S-Cubeという施設がすごく開放的で綺麗だったおかげで人材採用の面で有利でしたね。ソフトウェア技術者はパソコン画面に向き合って作業を行う時間が長く、時々デスクから離れてリフレッシュしたくなりますが、その時に「こんな環境ならとても気分良くなるのでは!」と、採用面接にやって来た方の多くが思ったようです。

取引先との商談用として、大小さまざまな会議室を自由に借りられたことは業績向上に直結したと思っています。例えば大手企業から大勢の担当者が一度にお見えになった時でも、余裕を持って受け入れることが出来ました。

Ⅱ 新しい取り組みが神風を呼び込む

事業面では、様々なモノがネットに繋がることでイノベーションが起きるという概念（今で言うIoT）を常に意

識し、新しいコトにチャレンジしました。大阪府立大学（現 大阪公立大学）と取り組んだ自律飛行ロボット開発は、現在では大きな市場に育っているドローンの先駆けでもあり、当時とてもワクワクしたことを思い出します。これもS-Cubeでインキュベーションマネージャーの紹介があったからこそその体験だったと思いますが、そのチャンスを事業の大きな発展に活かせなかったことは、経営者としてのセンスのなさを痛感します。

これ以外にもいろいろな新事業創造にチャレンジしましたが、その中でも2005年に電波法が改正されて利用が認められたUHF帯のRFID※に、いち早く取り組んだことを印象深く思い出します。このRFIDを利用して繊維製造会社に導入したシステムが「日本初のソリューション」として業界で有名になった時は、これでビッグになれそう!と思ってしまうでしたね。ところが2008年のリーマンショック後、逆に売り上げは大きく落ち込み、さらに挽回しようと身の丈以上の仕事をし、これが大炎上案件に。倒産まで危機一髪というところで、携帯電話会社によるRFIDに割り当てられた電波帯の買い取りという神風が吹き、いわゆる立ち退き料が入ったことでぎりぎり難を逃れました。

※RFID：無線による個体識別技術。IoTの基本的なツールとして利用が広がっている。



日本酒ディスペンサーの操作を実演。

Ⅰ 次の世代への事業開発

そろそろ自身の引退が見えてきた最近、次の世代にどうボタンタッチするかを考えています。インターネットに繋がる通信環境が強化され、AIも手軽に利用出来るようになった現代では、様々な新しいIoTが必要とされます。これまでは主にBtoBに向けて比較的閉じた環境の中でIoTサービスを提供してきましたが、一般消費

者にも関わることでより広く利用されるサービスを開発し次代に残したいと考えています。その第一弾として、ネットに接続した日本酒のディスペンサーとスマホを使ったIoTサービスを開発しました。それが飲食業や旅行業にどういったイノベーションを起こせるのかを検証中です。

Ⅰ 後輩起業家へのメッセージ

堺は、ニュータウンの高齢化や地震による大津波への対処などを筆頭に、身近に多くの社会課題があり、IoTに限らず新しいソリューションの実証フィールドとして適していると思います。堺でうまくいけば、そこから全国へ打って出るという戦略がいくつも描けそうですね。中世に生まれた「ものの始まりなんでも堺」というフレーズを胸に刻んで新事業に取り組んで欲しいです。

PROFILE



株式会社ワイズ・ラブ

1995年の創業以来、あらゆるモノがインターネットにつながる（今で言ういわゆる「IoT」）システム開発を行っている。ファームウェアを含むデバイス開発、各種組み込み系ソフトウェアの開発、スマートフォン／PCアプリケーション開発、Webアプリケーション開発を自社内で一気通貫に行えることが特徴

受託開発のみならず、自社オリジナルのIoTデバイス開発やそれを使ったクラウドサービスを開発、各所へ提供している。

〔事業内容〕 現場系業務システム受託開発、組込制御システム受託開発、RFID利用システム自社製品開発・販売

〔従業員数〕 14名

〔資本金〕 10,000千円

〔年商〕 150,000千円

堺市北区長曾根町3079-13

Tel: 072-254-5109



代表取締役

こくぶ えいいち

国分 英一さん

大阪市出身

2007年10月に株式会社nanaple

を設立

趣味は旅行、食べ歩き

起業にはニーズへの道筋を通して綿密な準備を

ここで働きたい空間

僕は初め自宅で開業しようと思ってたんですけど、開業に向けて横にある日本政策金融公庫に相談に行った時に何気なくS-Cubeが目に入って“新事業って書いてあるし面白いことしてるんじゃないかな”と思って、その足で事務局に話を聞きに入りました。

中に入って話を聞いて“この空間で働きたい”と思う場所に出会えたという感覚になりました。S-Cubeは綺麗だし、やっぱり仕事をするにあたって仕事環境が整ってるといったんですね。自宅となると、やっぱり集中できない。

サラリーマンの時から起業の準備はしていたので、時計の通販でビジネスの勝ち筋はある程度見えていたが、ここだと気持ちよく仕事できるし、ここで出来るんだったら従業員も必要だと思って、人も雇って事業を開始することにしました。

入居者同士で刺激があったし、今でも関係を持つる方もたくさんいます。卒業企業を見ても「すごい、こんな会社になりたい」と思わせてくれた。

今の実店舗も、S-Cubeで一緒だった方にお世話になって建てましたし、そういった人の縁を繋いでもらった場所でもありますね。



nanapleの実店舗では販売・修理・買取りを直に受付。

事業の急成長。そして成熟期に。

会社を作って最初の頃は、これからネット通販が浸透していくって時期だったので、成長の勢いが良すぎてお金を回すのが大変でした。

その時にインキュベーションマネージャーの方に「お金借りれるならマックスで借りとけ」って言われて、そういったアドバイスを受けたことが結果的にありがたかったです。借りてなかったら回っていなかった時もありましたね。

逆に今はネット通販が頭打ちになってきて、時計を着ける人口も限られてるし、円安も重なって事業の方向転換をする時期に差し掛かってきたと思っています。

今までも時計以外に色々な通販にトライしましたが、何がうまくいったかというやっぱり最初にイメージした時計でした。今は、“通販で日本一の時計屋になろう”と改めて創業当時の気持ちを思い出して逆風に負けずトライしていきたいと思っています。



ショーケースの中には思わず手に取りたくなる品揃えが。

後輩起業家へのメッセージ

僕はサラリーマンの時にめちゃくちゃ慎重に1年かけて開業準備して、やるべきことの筋がしっかり見えた状態で起業をしました。

これから起業する人も、何かしら一本筋が見えていると思うので、そこにしっかりアクセルを踏んで突っ走るイメージを常に持つ事が大切だと思います。最低でも最初の3ヶ月に何をやるかはしっかり明確にしたいほうがいいです。

あとは常に動き続けること。もちろん様子を見て動くタイミングを考えるのも必要ですが、起業するということは大きなニーズがある場所だと思うので、そこに対して全力でどう必要とされるかだと思います。

僕は時計が欲しい人に対して的確に時計の魅力を伝えることに努力してきました。これが当時、他の通販会社がどこもやってなかった事なんです。伝えようとする努力はお客さんからの信頼だけでなく、一番大きかったのは時計メーカーからの信頼が上がったことです。「自社の時計をこんなに魅力的に伝えて下さって感謝しています」とのお言葉をいただきました。

世の中のニーズを見極めて、それに対してしっかりと回答できるビジネスモデルであれば、どういうビジネスモデルであっても上手いかわからないわけがないと思うので、見えているニーズや必要なことに全力で取り組んで欲しいですね。

既得権とか関係なく独自の若い目線で、若い時の独特な感性でいい意味で世間知らずでアクセル踏んで進んでください。そうしたら面白いことができると思います。

PROFILE



株式会社nanaple

2007年創業。ECサイト「腕時計のななぷれ」を運営「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー」の腕時計ジャンル賞や、「ヤフー!ショッピング 年間ベストストア部門賞」など、モールのアワードを数年連続で受賞している。

〔事業内容〕 腕時計の販売・修理・買取

〔従業員数〕 20名

〔資本金〕 7,770千円

〔年商〕 2,200,000千円

堺市北区長曽根町3073-19

Tel: 072-253-3725



代表取締役

の がわ
能川 りかさん

豊中市出身

美術系大学とインテリア専門学校をダブルスクールしたのち、
電鉄グループ会社にてモデル
ルームやホテル内装デザインを
担当NY遊学後、広告代理店勤務を
経て起業家となる。

まず行動してみる。行動してから考える。

Ⅰ 入居のきっかけ

勤務先にいた頃、娘が未就学児で「幼稚園の行事には参加してくださいね」とお気遣い頂いていたのですが、会社への遠慮もあり、色々考えた末、インテリアコーディネーター事務所として起業することにしました。当時、大阪府商工労働部主催の起業家スクールに通っていたので、恩師やクラスメイトのご縁により

S-Cubeに入居することが出来ました。これが私の最初の一歩です。

Ⅱ 触発される環境で事業が生まれる

2本目の柱、文化芸術関係のインターネット事業はS-Cubeに入った事で生まれた事業です。リーマンショックで既存の顧客からの受注が減る心配をしていた時、S-Cube内で佐川急便さんが朝昼晩と沢山の荷物を運んでいるのを見ました。この不景気の中、何処が何で忙しくしているのか??? と思い尋ねてみるとネット通販の会社でした。それを見て“今後は不況に強いネットショッピングの勉強をしなければ”と思いました。しかし何で始めるか? 当時娘がバレエ教室に通っていたのと、私も3歳から通っていたのですが、バレエの既存商品にあまり納得ができず、自分でデザインした物を作ったり、プレゼントしていたので、お友達の背中押しもあり、ためにしに



ショールームでのインテリアコーディネート例。

ECサイトを立ち上げて販売してみましたのはじめは全く売れず、以前きっかけを頂いた社長に尋ねてみるとモール出店は必須等、色々と学ばせて頂け、そんな環境のおかげで2本目の新しい事業を誕生することができました。

他にも、歴代のS-Cube職員さん達をはじめ、就労継続支援作業所さんや税理士さん、商工会議所、市役所、産業振興センターさんには海外での展示会出品、起業家の方々等、ピンチの時には色々と助けていただけました。弊社にとって大切な出会いやお仕事のお引き合いが生まれたのは全てS-Cubeに入居させていただいたご縁のお陰です。

次は3本目の柱として仏壇事業を進めています。



バレエ用品のネットショップ「Ballerinart(バレリーナート)」も展開。

はじめの一步をすぐ踏み出すこと

堺市女性起業家メンターとして活動させて頂いた経験はすごく思い出に残っています。

活動も多く忙しい中で大変でしたが、我々事業者にとっては初めの一步がとても大事で、前に前に、トライアンドエラーで、かなりのパワーを使いますがまずは行動してみることを進めていました。

私はメンターの立場ではありましたが、毎年参加してくださった方たちには逆に勉強させて頂いていましたね。

例えば、ある特殊な職業のメンティーさんから「今後どのようにして世に広めていけば良いのかわからない…」と悩みを聞いた時に「私ならこういうことするかなー」と行動のアドバイスをすると、その方はすぐ実行に移し、実際に仕事に繋げていきました。

人に言われても「そんなことあるんだな〜」程度にしか受け止めない方が多い中で、すぐにそれを実行してみる、初めの一步をすぐ踏み出すことの必要性を再認識しましたね。

後輩起業家へのメッセージ

メンターをしている時も思っていたのは、やはり踏み出さない方が多い。私が考えるより先に行動してきたからかもしれないですが、考えだすと何も始まらないと思います。正解なのかわかりませんが。

賢く考え過ぎると必ず「やはり止めておこう」、「時期を待とう」となってしまう。

更に周りの方々が本当に心配をして止めに入る。笑う人、馬鹿にする方も出てくる。しかしそれにくじけず、あまり考えずに自分の思うようにまず始めてみる。真剣に行動してみて徹底的に軌道修正。毎日一生懸命アンテナを張っていればいつか各方面のプロフェッショナルのスーパーマンが見えてきます。その時は是非助けてもらいましょう。

行動してからじっくり考える(ココが大事)。それがたまたまかもしれませんが今までチャンスに会えたきっかけかなと思っています。ダメなら沢山考えてやり直してその繰り返しの継続かなと思います。

そのためにはまず一步。その初めの一步を踏み出すには沢山のパワーがあるので皆さん中々踏み出せていないのを見ると、アイデアはあるのにかなりもったいないと思いますね。一緒にアイデアを出し合って頑張りましょう。

PROFILE



株式会社
装飾プロデュース

2006年創業。サービスプロモーションを得意とするインテリアコーディネーター事務所。データ作成から空間プロデュースを一貫して手掛け、効率的な制作体制による「魅せるデザイン」を提供

〔事業内容〕 インテリアと広告に関わる企画・制作・設計・施工・イベント提案等、芸術文化用品のインターネット販売

堺市北区長曾根町29-706
Tel: 072-250-8105



代表取締役

たに ぐち かず や

谷口 和也さん

堺市出身

2001年近畿大学商経学部卒業
後にIT関連企業に就職。2005年
9月に株式会社シフトへ入社
2013年6月専務取締役就任
2022年6月代表取締役就任
娘二人の父

趣味:アウトドア、テニス



ビジネスに関係のない交流が事業を進める

■ 入居のきっかけ

父の代から「環境と人体に配慮した製品作り」を掲げ、堺で事業をしていました。その中で、ちょうど新たな分野に挑戦する時期に差し掛かっていた時に、知り合いから「スタートアップを応援してくれる施設がある」と紹介してもらったことがきっかけです。

すでに事業を始めている企業でも、こういった新しい挑戦をする企業は入居することができ、また挑戦にあたって補助もあると聞いて、入居の面接を受けました。

■ 専門分野の商品開発サポート

面接の時から、自分たちが新たに挑戦する分野の専門家の人がいれば紹介できたいと相談させてもらっていました。

入居後は、産学連携で、専門分野の教授にお会いさ

せていただいて、新たな商材に取り組むにあたっての知識を直接聞かせていただいたり、S-Cubeにいてないとできなかった取り組みのおかげで新事業が形になり、今は会社の柱事業の1つになっています。

とはいっても、入居した当時は先代である父を含めて3人しかいなくて、商品も無ければお客さんをこれから獲得していく赤字の状態からのスタートでした。



そんな状況だったので、商品開発だけでなく設備投資する時の補助金や販売先のサポートを含めたたくさんの課題・課題をインキュベーションマネージャーさんに相談させてもらいました。

実際、お持ちの人脈の中でニーズに応じて紹介してもらったり、頻繁にサポートしてもらったおかげで今があるので、あの状態でS-Cubeに入らずにいたら今はなかったかもしれないですね。



主力製品の洗車機・ガラス汚れクリーナー、錆転換剤、塩カル防錆剤など。

■ S-Cubeは人脈づくりの場

入居中はインキュベーションマネージャーさんだけでなく、他のS-Cube入居企業さんともたくさん遊びに行き交流させてもらいました。交流と言ってもビジネスの話はほとんどしていなくて、同じ建物の中で廊下とかでいつも顔を合わす“気心知れた方”が増えていった感じですね。

S-Cubeを卒業する時に、創業者である父も私も小さい頃から堺で育ったので、堺に対して何か貢献していきたいという思いを持っていて、堺市内で事業を続けられる土地探しに協力してくれたのがS-Cubeの入居企業さんです。

その土地に今の社屋を建築してもらったのも入居期間が一緒だった企業さんで、S-Cubeでは、入居していた方とのマッチング含めて、会社が成長する上で助けていただけた人脈を数多く作ることができました。

■ 後輩起業家へのメッセージ

会社が存続していくには人とのつながり、人脈、ネットワークが一番大事だと思っています。

まずは同じ入居者と遊ぶこと。その時に大事ななのは仕事以外の話をする関係です。

そうした交流の中で会社や事業の垣根なしに手伝ってくれたり相談にのってくれたりする関係になっていき、困った時に自分を助けてくれます。

今から起業するって不安だろうし悩みもあると思いますが、解決していくには自分だけでは無理ですので、横のつながりを大切にしたいです。つながりを作る環境はS-Cubeに整っているの、何か出会いがあれば積極的にそれを繋ぎとめる努力をすることが大切ですね。



物流倉庫を兼ねた本社社屋。

PROFILE



株式会社シフト

1994年創業。環境負担の低減および汚染の予防を考慮した潤滑油材・ケミカル製品の開発・販売を行う。

〔事業内容〕工業用・自動車用ケミカル品の製造・販売、工業用潤滑剤の開発製造・販売、SCRシステム専用尿素水の販売

〔従業員数〕18名

〔資本金〕10,000千円

〔年商〕1,257,000千円

〔拠点〕堺本社・物流倉庫、東京営業所

堺市中区深井北町770-1

Tel: 072-270-2001





代表取締役

すなだちあき
砂田 千秋さん

堺市出身

新聞社勤務後、夫の転勤でシンガポールに滞在。二人を子育て中に英会話講師・語学学校ディレクター・インターナショナルスクールのビジネスマネージャーを経て、学童保育運営会社を立ち上げる。

事業を通して3万人以上の子どもとその保護者にかかわることで、将来を見据えた親子関係の築き方の啓蒙に取り組んでいる。

2024年はインバウンド中心の旅行代理店を立ち上げて、国際交流事業や海外富裕層対象に特別な体験ができるツアーを準備している。

ドアノックは成功への羅針盤

マネージャーとの出会い

私がS-Cubeに入居した時は放課後児童対策事業を始めた頃で、ただ経営的なところについては勉強中の時でした。

そんな私を心配してインキュベーションマネージャーさんがよく“コンコン!!”って勢いよくドアノックして事務所に入ってこられて。資金繰りや、会社の人材採用のことについて熱心にアドバイスしてくださっていました。しかしその時は“借金するぐらいなら会社解散します!”くらいに思っていたのでアドバイスもあまり耳に入っていなかったんです。それでも諦めずにずっとドアノックしては私に色々アドバイスをして下さっていました。

数ヶ月後に“今のタイミングで借り入れしないといけないよ”と言われて、私も“そうかも”と思って金融公庫で借り入れをしたら、ほんとにその直後の危機を回避できたのでビックリしました。

フォローしてくれる人たちのいる場所

そんな経験もあり、インキュベーションマネージャーの知識と経験にはとても救われました。表面的な情報を見るだけではなく、財務諸表を見て“ここの会社に向けて”の課題解決のためのアドバイスをしてくれたことがすごく会社のためにもなったし助けられました。



英語学童保育のようす

これからS-Cubeに入居される方、今入居中の方には、これだけ心強い相談相手がいる環境を、しっかり活用してもらいたいですね。

また、S-Cube入居者向けの交流イベントもとてもいい思い出です。入居しているスタートアップの他社と交流することで横の繋がりができて、全く異業種だからこそ違う視点からのお話ができて精神的な不安を取り除くことができ、勇気づけられました。

| やりたいことは尽きない

これから会社としては、放課後児童対策事業を堺市だけでなく他の市にも提供していった、自分たちの持ち味である“コミュニケーション力を身につけるカリキュラム”を評価してもらいたいと思っています。

そして今までの経験を活かし、新しくスタートした『三宝式ASR思考改善プログラム』を主に海外在住の子育て世代の方々に向けて広げていきたいです。

子どもにとって人間関係の基礎づくりは親との関わりの中で育れます。今まで何気なく子育てしている保護者が少し視点を変えていくことで、子育てが楽しくなり、親子関係もより良くなっていきます。それに気づき始めた保護者の方々に寄り添い、「気づく→ほぐす→解放する」を通して良好な親子関係の構築、子どもが生涯にわたり周りの人とよりよい人間関係を築けるように導きます。

2月には実際にシンガポールの駐在員の親御さん向けにセミナーを提供します。

そしてインバウンド・アウトバウンドともに体験やツアー商品を富裕層向けに提供する旅行代理店を立ち上げました。海外の方々には日本人でも経験できないような特別な体験をしてもらうために、食・文化・スポーツ・音楽など様々なプログラムを組み立てています。

また教育旅行の分野でも海外の子どもたちと日本の子どもたちとの交流を通して、日本文化のすばらしさと海外の暮らしなどを体験してもらい、相互の成長に繋がればと思っています。

昨年の12月に私自身が大阪府の「国際金融都市OSAKA」のアンバサダーに就任し、大阪への海外投資家や企業誘致のお手伝いをするようになりました。そのミッションから海外の方々へのサポートをすることで、旅行代理店業にとって追い風になればいいなと思っています。

| 後輩起業家へのメッセージ

さかい女性起業家メンターとして活動をさせて頂きましたが、アドバイスした方の中では“自分で考えて解決していく覚悟”を持っていた方は、今もしっかり事業をされていますね。もちろん事業を始めると誰でも悩みは尽きませんが、起業をする上では最初から人に頼らずにまず自分の頭で考えて目の前のことを進めて行くという姿勢が必要ですね。

そして始めた事業が今までの経験に基づいていることが、早い段階で軌道にのるかどうかを左右すると思います。新しいことは未知数でワクワクしますが、上手く進むまで時間がかかります。ある程度の知識や経験を元にした事業だと手探りで始める必要がなく、モチベーションも保ちやすいのではと思います。



放課後の大縄跳び

PROFILE



株式会社CLC

2005年創業。情報化、高度技術化に拍車のかかる現代を、未来に向かってグローバルな視点で行動する子どもの育成のために、すべての子どもに体験的な教育活動の場と心の居場所を提供することを基本理念としている。

[事業内容] 放課後児童対策事業、英語学童保育、親子のカウンセリング、旅行者者代理業

[従業員数] 450名

[資本金] 9,000千円

[年商] 450,000千円

堺市北区長曽根町3077-1

なかもずクリエイティブセンター103

Tel: 072-256-0987





代表取締役

かわさき かつひろ

川崎 勝裕さん

滋賀県彦根市出身

1977年近畿大学法学部卒業

後に食品関連企業に就職

2004年5月に株式会社トー

コーへ入社。2004年5月専務

取締役役に就任、2005年代表取

締役に就任

趣味：旅行・食べること

異業種交流は終わりのなき財産

入居のきっかけ

S-Cubeに入居したのは先代から続けていた事業から冷凍食品の事業に特化しようと計画を立てていた時期で、ちょうど都市開発の都合でその当時の事務所から移らないといけないところに、知り合いから紹介をもらって入居審査を受けることにしたんです。

うちは堺出身の先代が作った会社で、当時サラリーマンをしていた僕とは競合他社だったんですよ。ちょうど僕自身が“サラリーマンで終わるのもなんか”と思っていた時に、たまたま先代から「ちょっと相談がある」と連絡があって、話を聞いたら「病気を患って余命3年」と。「なんとかうちの会社をやってくれへんか」と相談されたんですね。

僕もサラリーマンを続けるか悩んでた時期で以前から仲良くさせてもらってたのもあり、乗りかかった船やしと思って会社辞めて今の会社に入ったんです。

で、僕が入って2ヶ月。当時一番の得意先だった会社が急に倒産したんですよ。入った矢先に借金からスタートです。



似顔絵をあしらったマスコットキャラクター。

そんな先代から引き継いでがむしゃらに働いた最初の時期を乗り越えて、冷凍食品事業に事業転換という時期に入居させてもらったんです。

会社を継いですぐはどうなるかと思いましたけど、S-Cubeに入ったおかげでなんとかなりましたね。

事業のスピードアップ

入居中には色々な商品作りをさせてもらいました。今も現役で20年近く販売している商品もありますし、その時に使っていた設備で今も商品を開発してます。

入居するまでは、絵で工程と分量の指示を書いて、それを家で作って撮影したものを工場に送って商品開発していたのが、ラボを借りてからは、工場の人に来てもらってラボでサンプル作って、その場で取引先への商品説明や試食会も開催することができました。

交通の便はいいし、駐車場もあるので取引先も来やすく、すごく居心地の良い場所でしたね。



主力商品「西川家のハンバーグ」。

異業種だからの情報

S-Cubeに入ったことでインキュベーションマネージャーが異業種交流の場を開いてくれたりして、色々な方と出会えたり、紹介もしてもらえました。一緒に仕事したこともありますし、紹介してもらった会社で今もお付き合いがある会社もあります。

異業種の集まりだったのがよかったですね。損得関係なくオープンに話ができて、知らない情報がどんどん入ってくるしお互いのことを知れる。卒業しても未だに自主的に集まってレクレーションや研修したりしていますよ。入居企業やOB企業の有志で海外研修会を作って海外にいったりもしましたね。

マネージャーさんはほんとにフル活用すべきです。できて人ってそんないないんじゃないかと思っていて、それはもったいないですよ。実際、卒業後に今の事務所に入れたのもS-Cubeが繋いでくれたからです。後々も色々な部分で役に立ちますよ。

後輩起業家へのメッセージ

騙すも人、助けるも人。僕は今日まで人付き合いで仕事をさせてもらってきました。若返りを図っていかないといけないと思っていますが、もう70歳近い僕に一回り以上上の先輩が叱咤激励してくれるんです。その方がいる限り引退できないしこの歳になってもそうやって言ってくれる人がいることは嬉しいことです。

PROFILE



トーコー株式会社

1989年創業。食のソリューション企業を目指し、生活者の皆様にお役に立つことを使命として経営している。

〔事業内容〕 冷凍食品製造・加工・販売、食品企画・製造、野菜・畜産・水産原料および加工品販売

〔従業員数〕 6名

〔資本金〕 1,000千円

〔年商〕 1,500,000千円

堺市北区長曽根町3077番地1

なかもずクリエイティブセンター205号

Tel: 072-255-4657





代表取締役

お がさわら やす こ
小笠原 恭子さん

堺市出身

相愛大学音楽学部器楽専攻卒業
働きながら料理学校「ル・コルドン・ブルー」で学び、2008年フランス菓子教室を開く。障がい児・者教育の研究のために、2012年大阪市立大学大学院文学研究科教育学専修入学。2014年3月、株式会社グランディュー設立。7月7日カフェ「メゾン・ド・イリゼ」オープン

多様性のある職と食で明るい未来を

起業家育成キャンパスから開業

起業のきっかけからS-Cubeにはお世話になっていました、はじめは起業家育成キャンパスに通って、その途中で起業をしました。キャンパス卒業後は三国ヶ丘近くにカフェをオープンしてそこで事業を進めたんですけど、そこから1年経って堺市役所で仕出し弁当の販売を始めるとカフェだけだと手狭になってきまして、今後も商品を作り込んで製造を伸ばしたかったのでラボに入居しました。

事業の可能性が広がる

起業家育成キャンパスの時からお世話になっていたパワフルなインキュベーションマネージャーさんがおられたんですけど、その方は私のありとあらゆる可能性を引き出してくれたんです。

何話しても“それどこからやろうか”ぐらいのノリでグイグイ引っ張ってくださって、当時はその言葉に（良い意味で）騙されて色々しましたね。

私を想って言っていたら、それで1つ1つこなしていったんですけど、、、めっちゃ大変だった。（笑）



イリゼ併設就労継続支援B型レゾナンスの職員向けランチ弁当

いつでも親身なマネージャー

そしたら人を雇用したらいいやんとか、製造拠点を広げたらいいやんとか、そうやって実務的な部分まで二人三脚で、一緒に現地まで足を運んでくれたりとか実行まで一緒に動いてくださって、私の可能性を広げていただきました。

一緒に過ごしていくと自然とそういうふうの可能性が広がっていった、そのたびにマネージャーさんに課題や問題の相談していて、そうして相談できる方がすぐ近くにいてくれたのがほんとに良かったです。

立ち上げ当初は色々なことが起こりうるし、私も起業が初めてで、初めてのことがたくさんありすぎてどう対応したらいいのかわからないことがある中で、マネージャーさんに聞くことでアドバイスをいただけてリラックスできましたね。



京都祇園イリゼ茶寮のヴィーガンメニュー。

職と食を融合した多様性

今は入居当時よりも事業の数も増えて1人ではなくなったので、正社員を束ねつつ、その部下である方達も束ねて、全員が同じ方向を向くようにすることに注力しています。

その中で多様性のある職、色々な働き方がグランディューで実現できたらいいなと思ってます。

それに堺市には文化があり、食の面で見るとお茶だったり和菓子だったり素朴だけど奥ゆかしい魅力が多い“堺にしか出せない文化”を事業にも入れていけたらと思っています。

そんな職と食をうまく融合させて、仕事作りと多様な食を掛け合わせていきたいですね。

後輩起業家へのメッセージ

起業した時ってすごいエネルギーを使っていたんですけど、最近は自分の働き方をすごく考えるようになりました。仕事は大切。プライベートは大切。家庭や子育てがあつたりして“絶対こうじゃないといけない”って勝手に縛り付けてる部分があつたんですけど、色々な方の話を聞いて、それは外してもいいんじゃないかと思えるようになってきました。

起業したけど、ダメになった場合は一旦ストップする、事業転換する、辞めてしまうことになってもいいんじゃないかと思うぐらいの気持ちで向き合うのがいいのでは？と常に思います。

いい時も悪い時もあって、でも絶対に起業したら続けないといけないわけではなく、周りにとらわれずに、自由度を高くして自分らしい事業を続けていって、自分も人生も仕事も楽しんでもらいたい!と思います。

PROFILE



株式会社グランディュー

2014年創業。知的・精神障害者、ニート・ひきこもり層の働く場を拡充させるために「飲食事業」「ハンズオン支援」「教育支援」「地域活動支援」の4事業を展開

〔事業内容〕 カフェ事業、弁当事業、菓子製造、福祉事業、ハンズオン支援、教育支援、障害者・ニートひきこもり支援

〔従業員数〕 10名

〔資本金〕 5,000千円

堺市北区長曽根町183-5

堺市産業振興センター内

Tel: 072-257-7420



代表取締役

なかみ かわ あきひろ

中三川 顕洋さん

名古屋市出身

1997年近畿大学商経学部(現経営学部)卒業後、JFE鋼材株式会社に就職。
2006年株式会社岡本スチールを経て
2012年5月に株式会社ナカミを設立
娘一人、息子一人の父。趣味:ゴルフ



はやく、はやく、はやく

事業拡大のために入居

私は前職の体験を活かして一人で起業したんですが、お客さんとface to faceの対応をするとなると自宅か、出向いての対応になってしまっていたので、初めて事務所を持つと思って補助金とかで検索したらS-CubeのHPが出てきて。内容が堺のスタートアップ企業を応援しているって書いてあったので、お伺いして話を聞くことにしました。

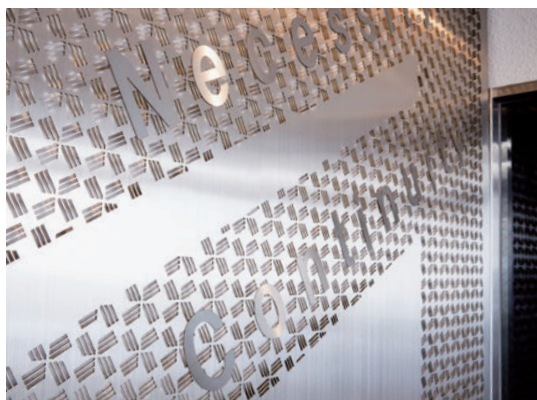
フェーズに合わせた資本調達

入居してからは特に運営資金面でインキュベーションマネージャーさんにお世話になりました。ものづくりなので、お金を借りないと作る場所や機械を用意できないし、もっというと素材も買わないといけません。

自分が一人で食べていくには事業で得たお金でなん

とか回していくことができたかもしれませんが事業を拡大していくには全然たりないので、補助金申請のための指導やサポートは大変助かりました。

そうは言っても創業1~2年目のまだ信用が無い時期は、お金を借りるのが大変でしたね。あとは事業規模が大きくなって新たにお金がいる時



プロのデザイナーに依頼してオフィス内のインテリアにもこだわる。

そのフェーズごとにいる量も変わってくるし、拡大するにあたって一緒にの思いを持って働いてくれる人を募集するにも、採用活動も1人でしないといけなかったので、工場を作って3~4人から12~13人に増えるまでが一番大変でした。

とりえず前に向かわなくちゃという気持ちで乗り越えてきましたね。



自社工場内ですべての金属加工を行うための設備を揃える。

若い人が能動的に働ける環境に

今後はもっと自分たちで色々なことができるようになりたいと思っています。それが成長だと思ってますし、会社として強くなれると思っています。

社員さんには“10年で社長を10人増やします”と言っています。自分たちでできることを増やしたりM&Aで仲間になるグループを作って、ワンストップでものを作り、提供できる状況を作っていく。そうしてどんな状況になっても乗り越えられるようなグループを作っていきたいですね。

それができるかどうかは別の話で、それがうちにとつての成長なので、ある一定のところまでいった時に色々な人に引き継いだりできるとして、若い人の定着、教育、モチベーションをどう成長させてあげられるのかを常々考えています。

働く理由はそれぞれあると思いますが、何か考えてやることは一生懸命やって、自分たちがやった仕事が会社や社会に認められて、やってよかったと思えるような仕事をできる場所にしていきたいですね。

後輩起業家へのメッセージ

とりえず、やりたいことを早くするべきです。

やりたいことにお金の面の問題が出てくるんだったらその対応を早くすればいいし、取引がうまくいかないなら何がダメかを早く対応しないといけません。

“それをする時期”っていうのはあまりないと思っています。やりたい時に問題に早く対応することが大切です。

何かやろうって思ったら問題は必ず出てくるので、それを早く解決しないと事業は早くならない。まずやらないと問題があるのかもわからないので、うまくではなく、早く。辞めるのも早く辞めれるし、変えるのも早く変えられるし。これが一番、僕は大事だと思っています。

実際、建屋と工場など今の場所をコロナの直前に購入しましたが、その6月にナカミ史上で最大の赤字を叩き出しました。ただその年の決算は利益も含めて前年と横ばいだったんです。

もし、前の投資をしない状態でコロナを迎えてたら間違いなく横ばいは無理でした。挑戦する中で、自分たちの本流になるような場所と工場と機械があったので、それを活かすために考えて行動したし、従業員も含めて真剣に考えてくれました。それでコロナを乗り切れました。コロナの準備をコロナになってからしてたら間に合っていなかったです。

早く投資をしたから今がある。何事も考えたら早くするべきですね。

PROFILE



株式会社ナカミ

2012年創業。鋼板の切断／溶断、穴加工、開先加工を中心に、溶接や組立加工までを行う。若い従業員のモチベーションを高めるため、斬新で快適な職場環境作りに取り組んでいる。

〔事業内容〕 金属加工業

〔従業員数〕 33名

〔資本金〕 10,000千円

〔年商〕 1,310,000千円

松原市三宅西4-543-1

Tel: 072-284-8596



代表取締役

とう こく れい こ
東谷 麗子さん

大阪市出身

父が経営する作業服販売会社「三天被服」の長女として生まれる。三天被服は自身が小学校6年生の時に倒産するも、後に父は社名を変えて作業服販売会社をはじめる。18歳で結婚し、当時のパートナーが父の会社で10年間修行してのれん分けで堺の地で開業

2015年離婚を機に起業

社名を「三天被服」としてS-Cubeでスタートする。

受けられる支援とアドバイスを最大限活用

Ⅰ 経営の親身な相談役

もともと起業前に家族経営で事業をしていた時に、お世話になっていた堺商工会議所の人に「独立することになって事務所探して」って相談に行ったんです。

経費を考えると自宅兼事務所がいいとも思ったんですが、対企業さんで仕事をしていくのに会社の信用を考えるとS-Cubeがいいんじゃないかと堺商工会議所さんにアドバイスをいただいてS-Cubeを知ったんです。

それまでが家族経営の中でしてきたので、ちゃんと自分で経営をしていけるようになるまでに、経営面、お金の面で大変お世話になりました。お金がしんどかった時もインキュベーションマネージャーさんが親身になって相談に乗ってくれ、大変助かりました。

インキュベーションマネージャーさんからは経営面の支援だけでなく、だいしん創業支援ファンド(以下 だいしんファンド)の投資を受けることに挑戦をする提案

をしてもらったり、色々な情報をもらうことができましたし、その後、大信さんに勧められてビジコンに出るって決めたらプレゼンの練習にも付き合ってもらいました。



新たに開発した生理用オーバーショーツ「Airy Catch」について語る。

Ⅰ ビジコンで成長

このだいしんファンドに挑戦したおかげで投資を受けることができたり、経営面もそうですし自分としても成長するすごい大きなきっかけになりましたね。その後は大阪産業局の女性起業家応援プロジェクト「LED関西」に出場してファイナリストまで残ることができたりもしましたが、その時も私の資料の内容やプレゼンの話し方など、指導してくれる方が周りにいてくださっていたのが大きかったです。

ビジコンに出ることで色々なところに三天被服の紹介をしてもらえたり、オール大阪起業家支援プロジェクトのビジネスプランコンテストでは、中西金属工業株式会社特別賞をいただいて、そこから今までで一番大きいお取引の機会をもらって今も続いています。

ビジコンに出たことで、それまでわからなかった“何を表に出したらいいか”がわかるようになったので、補助金とかも取れるようになりましたね。



Airy Catchのプロモーション広告。

Ⅰ サプライヤーダイバーシティ

最近は女性が経営する企業を支援する「WEConnect International」に認定いただいて、新しいグローバルな仕事や新規開発もできるようになってきています。

私自身、今の女性の社会進出は男性社会に埋め込まれた社会進出だと思っていて、女性が男性と同じ動きをできることが平等とされていると感じています。ユニフォームも、男女兼用は男性用の小さいサイズのものを“女性用”としているものがほとんどで、同じものを着て同じ動きをできることが平等な社会とされているんですね。そうした男性を中心とした考えだと違いや得意を活かすことができないと思っています。

私たちだけではできないこともあるので、ソフトと

ハードを一緒にできるパートナーを作っていながら違いを認め合って、いいところを活かし合って、ダイバーシティインクルージョンが実現され“平等”ではなく“対等”な社会を作る助けになりたいと思っています。

Ⅰ 後輩起業家へのメッセージ

みんなに言いたい。起業するなら絶対に堺がいい！

S-Cubeの横には堺商工会議所も堺市産業振興センターもあり、支援することに対して仕事熱心で親身に対応してくれますし、補助金の情報とか入ってくる情報が全然違います。

S-Cubeに入って受けられる支援は最大限活用したほうがいいですよ。イノベーターズブートキャンプなど通常だったらかなり費用を払わないと受けられないような支援を実施していて、卒業してからも受けにいて活用しています。

鋭いアドバイスもいっぱいもらえるし、絶対にいい環境です。小さいことから大きなことまで、どんどん相談して、使える支援はどんどん活用して欲しいです。

PROFILE



株式会社三天被服

2005年創業。「ココロとカラダに優しいワークウェア」をキーワードに、素材や機能性だけでなくシルエットが美しく見える作業服を生み出している。

[事業内容] 作業服などのユニフォーム販売、オリジナル女性専用作業服の企画・製造・販売、オーダー作業服の企画・製造・販売
2022年フェムテック事業部スタート

[従業員数] 5名

[資本金] 7,000千円

[年商] 32,000千円

堺市北区百舌鳥梅町1丁4-12

コパショウビル3階A号室

Tel: 072-251-0707



代表取締役

たにぐち まさゆき

谷口 雅幸さん

大阪府寝屋川市出身

大学院卒業後、1999年東洋
ビューティ株式会社へ入社(研究開発部で9年間、化粧品
の開発技術を勉強する)2008年東洋ビューティ株式会
社を辞め、株式会社みやびコスメティッ
クスを設立、現在に至る。

S-Cubeは設備も見た目も大きな味方

Ⅰ ラボは家みたいなもの

私たちにとってS-Cubeは朝から夜までいた家みたいなもの、生活の一部でしたね。仕事する上で居心地の良い環境で仕事をさせていただきました。

化粧品開発には必要な設備があって中々すぐに始めるって難しいんですが、S-Cubeのラボには排水設備とか開発・製造に必要な設備が整っていたのですぐに製造



業、製版業の認可が取れて事業に取り掛かることができました。化粧品を販売するとなると、開発できる環境があるかは

必要ですが“事務所の見た目”や“開発環境以外の設備”も大事だと思っていました。

S-Cubeは見た目も綺麗でセキュリティもしっかりしてるし、毎日掃除をしてくださる方がいて建物の衛生面もいい。お客さんが見てもそう思ってもらえる環境で事業をできたというのが、化粧品開発販売として信用を得る上で大きかったですね。

Ⅱ プレずに事業を続けると運がきた

事業が伸びるきっかけになったのはS-Cube通信でした。起業当時は会社員時代のOEMではなく、自分が作ったものを販売する事業をしてお客さんに提供したかったんです。けどそのビジネスモデルが甘かった。それが全く売れなかったんです。その中で運も回ってきて、起業した2008年がちょうどリーマンショックで、企業のみなさんが在庫を持ちたがらなくなっていったんです。

生産も小ロットでできるところを探し始めて、うちにも連絡がくるようになりました。ただ“OEMしたくない”という起業の想いを持っていたので初めは断っていたんですね。その時にマネージャーがかなり助言をしてくださって、しゅしゅOEMを受けるようになったらそれをきっかけに口コミで依頼が広まっていったんです。

その時に開発した商品をS-Cube通信でうちの紹介と一緒に載せてもらったら、それを見た日刊工業新聞さんが記事を書いてくださって。その新聞記事を見たテレビ局の方から取材の依頼があったんです。

取材以降は商品注文の問い合わせが殺到して自社商品がかなり売れたのですが、それを伸ばすための設備投資・効率化はやっぱり自分たちの想いとは違うなと思って、自社商品を伸ばすより技術提供型のOEMにビジネスモデルを変えていきました。



カタチや模様が愛らしいオリジナル商品「ゼリー状せっけん」。

マネージャーとの関係

入居した当初は、正直インキュベーションマネージャーさんの話を聞いていなかったです。起業したきっかけが“会社に縛られず自由にしたかったから”ですので、営業面・販売面のことを心配されたり、おせっかいされるのは求めていなかったんですよ。

ただ、色々経験をしていくうちにマネージャーの話に興味が出てきたり、他の会社さんとの繋がりで初めてうまくいってケースも出てきて、そこからは自分からマネージャーへ相談するようになりました。

その後は特許とか知財でもお世話になったり問題があった時には必要な人を紹介してくれたり各種支援に本当に助けられました。入居当時では考えられませんが、今でもその当時のマネージャーさんと交流をする関係になっています。

後輩起業家へのメッセージ

私たちがここまでこれたのは、ほんとに運の部分が大いです。

うまく狙って事業を進めてこれたわけじゃないので、誰かが起業したいと相談にきたら「やめとけ」と言いますね。

ただ、何かをしたいと思って独立したのであればそれを貫くことが大切です。ビジネスなので売上を上げるために事業があっちこっちにいくかもしれませんが、できるだけ自分のやりたいことを貫くことをおすすめします。

付加価値を謳ってるのに売上のために安い仕事を取りに行く、とか芯がブレると売上の考え方が変わってきておかしくなってしまう。そうになってしまうと自分たちがしんどくなってくる。

うまく事業を進めるアドバイスはできないですが、自分の考えでやってうまくいかなかったら仕方がないと納得できる部分を作って進めるのがいいと思います。

PROFILE



株式会社みやびコスメティックス

2008年創業。「面白くて、いいものを、ていねいに」という考えを大切に、安全や安心で、ご愛用者が使うたびに楽しくなるような化粧品を開発

〔事業内容〕化粧品開発・販売

〔従業員数〕4名

〔資本金〕7,500千円

〔年商〕100,000千円

堺市北区百舌鳥梅町3丁9-6

Tel: 072-280-4384



代表取締役

にし よし と
西 恭利さん

和歌山県串本町出身

一級建築士・一級施工管理技士・

宅地建物取引士

地域と直接関わり自分の役割を考える

Ⅰ 施設の可能性が入居の決め手

前職の時に仕事でじばしん南大阪（現 公益財団法人堺市産業振興センター）に行くことがあって、その時にS-Cubeを見つけて調べれば調べるほど“これは面白いな。ここで独立したい。”と決めて独立したんです。そして入居審査に2回落ちたんですよ（笑）。

でも経営面でアドバイスもしてもらいながら事業できるってこんないい施設ないと思ってたので、他に行行って独立することが考えられず、3回目を挑戦してやっと入居できたんです。

入居して、周りの人が頑張ってるのを見て心強いと言うか、入居企業さんとはゆるく繋がって良い具合の刺激をもらえたのが面白かったですね。マンション借りて1人で孤独するのとは全く違う感じだと思いますね。

自分が良い時も落ち込んだ時もいつも同じ波長で接してくれるインキュベーションマネージャーがいたので、それもありがたかったです。



古民家風の本社ではベーカリーカフェやフラワーアレンジメント教室も。

Ⅰ 自分で何かを持って見てもらおう

僕は泉北ニュータウンの活性化をテーマにして新規事業を進めていたんですが、ちょうど僕の独立と行政が泉北ニュータウンの魅力を発信する事業の時期が重なったんです。S-Cubeにいたたのでそういう情報も入ってくるし、関わりやすくなったと思っています。

当時は収益面よりもやりたかったことができる気持ちの部分が大きかったんですが、その頃にやってきたことが今の仕事にも繋がっています。

その時にいくつかプロジェクトを作ったんですが、自分で何かを持ってそれを見てもらおうということが、地域に自分のことを知ってもらえる大きなきっかけになりましたね。



棚に並ぶ建築物のスケールモデル。

Ⅰ ハードとソフトを繋げていく

建築は時代を写すものでその時代に合わせて変わっているんです。

泉北ニュータウンは、農業に近い旧村があって公園があって畑があって、人口が減ってきて高齢化になって建物だけ残っている状態。泉北ニュータウン自体が日本の住宅環境の縮図だと感じています。

これからはハードだけでなくソフトが重要な役割を果たすと思っているので、どういう繋りで何を繋げていくか。それを考えた時に何をしていくのか。

そう考えた時に建築士の使命として、僕自身がプレイヤーとして自分が生きて暮らすために、ここを作ったんです。地域の人に開放して、ここで働いて、地域の中でお金を回したい。僕は自分のことをして、できることをしてる人たちが点在してって、それが繋がった時に何かが生まれると思っています。

泉北ニュータウンという限られた中で物事を成功させることで、他の地域にも影響を与えられると思っています。

Ⅰ 後輩起業家へのメッセージ

自分も今取り組んでいる最中なので、そのプロセスの中で何かを伝えるっていうのは難しいね。

目標は大きなものがあるいいんですが、それやっていく時にプロセスが見えなくなる時があります。そんな時、自分のできる部分を一生懸命やっていくと何か繋がるものになっていくと思います。

事業家さんだと資金を借りて大きくするかもしれませんが、僕はお金を借りると自分の能力に合わない仕事をしている可能性があると思っています。自分の能力をわかって徐々に貯めていって、自分で使い得る金額を上げて能力を上げていく。僕はそうして、周りを気にするより自分の使命に必死に取り組んでいます。

PROFILE



西紋建匠株式会社

2012年創業。中古ストックを活用した自然素材の木の家を、耐震・断熱を主眼に置いて新築・リノベーションに取り組む。また、泉北ニュータウンを中心に、職住一体、地産地消の暮らしを実施し、地域活性化を目標として、地域拠点「ゆくりばこ」を運営

〔事業内容〕 建築設計・施工

〔従業員数〕 4名

〔資本金〕 5,000千円

〔年商〕 200,000千円

堺市南区榎尾149-2

Tel: 072-247-4318



代表取締役

やました

ただのぶ

山下 直伸さん

堺市出身

1997年甲南大学経営学部卒業後、父が経営する向陽技研(株)に入社。2006年産業技術短期大学機械工科学(社会人留学)、2008年同卒業。2014年向陽技研(株)退社。関連会社の向陽エンジニアリング(株)を引き継ぎ第2創業する。

機構部品関連の特許を30件以上取得し、現在も技術者として設計開発に明け暮れる日々を送っている。

趣味はゴルフと海釣り、今は仕事が趣味

家族は妻と子供3人犬1匹

全員が主体的に事業を作り育てる会社に

環境がドンピシャ

私どもはものづくりの製品開発なので、ラボに入居させてもらい新事業をスタートしました。このラボが私にとってはドンピシャの環境で、静かに考えることもできたし、思いついたら手を動かしてすぐ形にすることもできました。

1人で起業したので、異業種ですが同じように起業した方々がすぐ近くにいる環境があったことは、孤独を紛らわしてくれて良かったですね。

事業としては“独立して日本のものづくりをお手伝いするような開発を”と思いを持って起業しましたが当初の思いは甘く、ものづくりで信頼関係を作るのに5年かかりました。

前職での経験はあるもののそれ以外はゼロベースのスタートだったので、自分で3Dプリンターで機構部品を作っては展示会に出して、それを見せながらまず

はニーズを聞き出すところからの営業でした。初めての会社相手に事業の中心的開発など回ってくるわけもなく、ニッチな開発を続けていく日々でした。

5年目を過ぎたあたりから売上も出てきて、その頃からS-Cubeのコンセプトに通じたイベントにも参加し始めましたね。



階段の壁にはプロカメラマンが撮影したものづくり風景が。

主催者側として工場見学とか勉強会とか懇親会とかを開催させてもらって、開催してみると意外と参加率が高かったんですよ！自分が主催する側になって積極的にコミュニケーションを取るようになって、今も関係を持ってる企業さんもいます。

■ 堺で続ける魅力

私自身は堺から出たことがなくて“堺のものづくり”っていうのは子どもの時から自分の中には根付いているんですが、今S-Cubeを卒業してこの土地に帰って来て思うのが“ものづくりに対する文化が根付いている”ということですね。

多種多様なものづくりをしている会社がすぐ近くにいっぱいあるんですよ。だから何か必要になってもそれが周りに揃ってるので、すぐ相談できるんですね。良い意味で古い商売が今も残っていて、昔はこんな便利に仕事してたのかと思いましたよ。

■ 4つの柱を育てる

会社として現在では4つの事業を展開しています。始業である日本のお客さん向けの機構部品の製品開発に加え、その始業をもっと良くするための海外展開。そして2社M&Aをした部品加工に、国産の缶バッチ製造事業。その中でも、部品加工の事業は今一番真剣に取り組んでいます。

というのも、ものづくりで一番元になる、支えているのが部品加工です。いわゆる賃加工業であり良いイメージが無いかもしれませんが、これをしっかり利益のでる体質にして若い人を雇用して、年配の技術を継承する。

ビジネスチャンス・開発ポイントはまだいっぱい残されていると思うので、今はこれを一生懸命に取り組んでいます。

■ 後輩起業家へのメッセージ

卒業2～3年でメッセージなんておこがましいですが、今何が幸せって、ものすごく仕事が好き。僕の世代でこんなに楽しんで仕事してる人は珍しいんじゃないかなと思ってます。

M&Aも楽しいこと見つけたって感覚。仕事も仲間たち

がそれぞれ主体的に、僕の知らないこともいっぱいやっている状態になっています。

人を育てるのも好きな方ですが、自分が見ていなくても会社がマネジメントされているのが非常に面白いと思っていて、今4つの事業をどうこなして安定的な状態にもっていこうかアスリートのゾーン状態に入って仕事をしてます。

今が一番楽しくて、そう思えるようになると幸せですよ。



展示会でのブース風景。

PROFILE



向陽エンジニアリング株式会社

1980年、向陽エンジニアリング(株)を設立。主に座椅子フレームの加工業を行う。2014年、貿易業務から異業種向け設計開発の業務に業容転換(第二創業)し、あらゆる分野へ機構部品を提供。2021年、創業家の地である堺市錦綾町に本社を移転

〔事業内容〕 機構部品の設計開発製造事業、金属部品製造事業、海外展開事業、缶バッチ・アクリル部品製造事業

〔従業員数〕 22名(グループ計)

〔資本金〕 48,000千円

〔年商〕 380,000千円(グループ計)

堺市堺区錦綾町1丁8番19号

Tel: 072-233-0054





CEO

いなもと わたる
稲本 渡さん

堺市出身

大阪府立淀川工科高校吹奏楽部を経て、オーストリア国立グラーツ音楽大学を最優秀で卒業。2008年、佐渡裕氏率いる兵庫芸術文化センター管弦楽団入団。2015年、株式会社音屋組を立ち上げ、映画や演劇にも出演するなど多方面で活躍。NHK大河ドラマ「どうする家康」のクラリネット演奏を担当。神戸女学院大学音楽学部准教授

“演奏家”で“会社代表”だからできることを

Ⅰ 演奏家が夢を持つ

私自身が起業をしようと思ったのは、若い演奏家たちをどう育てていくかを考え出した時期だったんですね。

自身も演奏家でオーケストラで活動していたんですが、芸術分野の補助金のカットがされ始めて、音楽家も

補助金とかに甘えるのではなくて、自分たちの努力と工夫をしなければいけない時代になったと思ったんです。

演奏家として個人での活動には限界があると感じて、組織としてやっていかないとけないと思い、起業することにしました。

その時に堺にいる知人にS-Cubeを教えてもらって調べたら「こんないい施設あるの?」って驚きましたね。(笑)



吹奏楽コンサートでの指揮者体験コーナー

Ⅱ ビジネスを捉えるヒント

始めは、創業準備デスクに入居して、施設内のパーティとかに参加するようになって、仕事柄なにか仕事を一緒にするというのはほとんどなかったですが、仕事の関係というより「仕事とは」という部分をたくさん知ることができました。

異業種だからこそお互いに「こういうふうにした

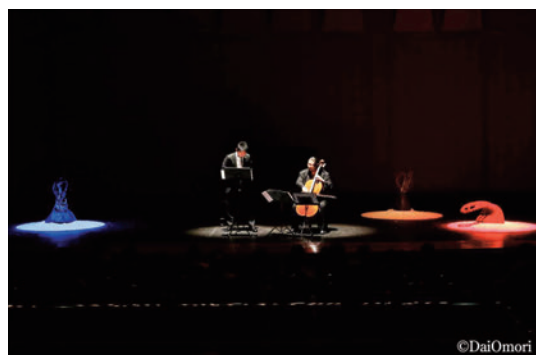
ら？」って話がありましたし、他業種だからこそ仕事の切り口が違うので、ビジネスの捉え方のヒントをもらえたね。

次世代に繋げる

私の今の肩書きは“演奏家”であり“大学教員”であり“会社代表”。バラバラな立場に見えますが、私としては全部繋がっているイメージで事業をしています。

父親も自分と同じクラリネット奏者で、そこから繋いでもらって今の自分があるので、同じように若い人にどうチャンスを作るのか、どう育てるのか、っていうのがコンセプトで、そうして次世代に繋いでいくのが自分たちの任務だと思っています。

大学教員は、初めはクラリネット奏者としてのお誘いだったのですが、“これから若者がどうやって音楽で仕事をしていくかを伝えたい”という話をしたんです。そしたら大学側からも“ぜひそういう授業をして欲しい”と反応をいただいたんです。



堺輪音～竹工芸家・田辺竹雲斎氏とのコラボレーション

それまでは若い演奏家に「こうやって考えようね」って伝えても「そういう事を大学のうちに学べたら良かった」って言われてたんです。私も「そんな大学ないよ」って返してたけど、そんな事を学べる大学は他にはなく大きな強みになると思い、大学教員の仕事を受けることにしました。

後輩起業家へのメッセージ

S-Cubeを卒業していく方の中には、もう辞めるねん、もう無理やわっていう企業も多くおられました。うちもコロナでイベントが全部中止になったりほとんど拍子では

なかったですが、我慢強く続けてきたことが、後になって返ってくるが多かったです。

“継続は力なり”とはこのことかと。自分がやればやるだけ、動けば動くだけリターンがある。だから前向きに事業を継続させていって欲しいですね。



堺輪音～妙國寺

PROFILE



株式会社音屋組

2015年創業。世界的に活躍する所属アーティストのマネジメントや、オーケストラ、吹奏楽などの生演奏がより身近で親しめるようなコンサートの企画制作。著名なアーティストのオーケストラをプロデュースして全国ツアーを行っている。堺の文化と音楽を融合させたプロジェクト「堺輪音」がおおさか地域創造ファンドに採択される。

〔事業内容〕 所属アーティストのプロデュース、イベント・商業施設等での出張生演奏、吹奏楽・オーケストラ・音楽コンクールの運営。

〔従業員数〕 35名

〔資本金〕 1,000千円

堺市堺区戎島町4-45-1

ポルタスセンタービル102

Tel: 072-275-9301



代表取締役

かたやま しょうご

片山 正吾さん

岡山県岡山市出身

子供の頃の夢はプロ野球選手

高校卒業後地元商社へ就職するが、
一念発起し26歳で大学入学大学院修了後、飲食業専門コンサルティング会社法務部門長を経て独立。
現在の目標は事務所移転に伴い始めた不動産事業を軌道に乗せること。

座右の銘は「実るほど頭を垂れる稲穂かな」

行政書士・宅地建物取引士・プロ雀士
(日本プロ麻雀協会所属)

出会いの幅が広く、事業の可能性が広がる

縦と横の関係が同時にできる

自分は岡山出身で、もう一人の役員である奥野取締役の地元が堺。私自身は岡山でも仕事をしていて今の事業をより集中して進めれる環境を考えた時に、堺でしっかりとした事務所を構えようという話になってS-Cubeに入居しました。

初めは家賃補助がもらえるからここにしようか程度の考えで入居しましたが、中に入ってみると事業を伸ばしていくのに“縦軸”にインキュベーションマネージャーや事務局の方がいて“横軸”に他の入居企業との繋がりがあって、その縦と横の繋りで仕事の幅も広がりましたし、関係値も広がりましたね。

繋がりから生まれるサービス

ロゴ作成サービスや似顔絵作成サービスなど、S-Cubeに入居してる企業同士で繋がったから生まれたサービスもあります。

昔は月に一回、情報交換を兼ねた飲み会があったんです。それも普通に集まるのではなくて例えば「全国のうまいカップラーメンを持ち寄る」会にして誰が一番美味しいのを持ってくるかとか、テーマを決めて競いながらも、その時に繋がりが深くできましたね。



ホームページでもハンコへのこだわりをアピール。

結局、入居者の皆さんが“自分で起業してやるぞ”って人の集まりなんで、近い業種では“一緒に何かしよう”という話が進みやすかったです。

経営者としては、インキュベーションマネージャーや事務局の方がよく様子を見にきてコミュニケーションを取ってくれたのも良かったですし、成功している人もいれば途中で事業を畳む人もいて、S-Cubeに入っているとその両極端を見ながら会社の現在地を俯瞰できたのも良かったです。

■ S-Cubeの中で引越し

事業としてはハンコや法定看板などの「しるし」アイテムを作っていますが、S-Cubeに入居したときはハンコ事業のみでした。法定看板の事業は元々思い描いてはいたんですけど、ハンコが一気に社会的に不要になる流れになってきて、当然売り上げは下がっていく中で、それで法定看板事業に本腰を入れることになりました。



法定看板の効率化を推進。

この法定看板は大きさなど法定の基準があって、必ず掲示と更新が必要なものなのですが、テプラとかで有効期限のところだけ変えたりしているところを見ると“ダサイな”って思ってたんです。そこでメーカーとしてシートを変えるだけのエコな看板を作る事業を始めようと思い、やるなら自分たちで作って販売できるようにと設備投資も考えました。

ただその時に入居していた事務所は設備を入れるには小さかったんですね。通常であれば自分たちで別の事務所を探す必要があったと思うのですが、S-Cubeだと事業規模に合わせて大小部屋があって場所を変えずに今より大きな部屋に引越しできる環境が整っていたので、S-Cube内で引越しをしてすぐに設備投資をして新しいことができることになって助かりました。

■ 後輩起業家へのメッセージ

偉そうなことを言う立場でもないですけど、諦めないこと、継続することが大事ですね。

人間なんで躓くことや失敗することは絶対あるんですよ。その躓いたり失敗した時にどう動くかでその人の本質がわかりますね。

その時に逃げるタイプの人間もいますが、そうじゃない。失敗したら何が悪かったのか分析して直す作業が必要で、この作業を自分でするかしないかでその人の本質が決まると思ってます。



ホームページの2024春バージョン。後輩企業の“卒業”を願っています。

PROFILE



株式会社しるし堂

2010年創業、2013年法人化。ハンコや法定看板などの「しるし」アイテムの製造販売を行う。2023年から不動産仲介手数料を限界まで安くするための事業を開始

〔事業内容〕EC事業、不動産事業、各種業務アプリ開発

〔従業員数〕6名

〔資本金〕8,000千円

〔年商〕60,000千円

堺市堺区南花田口町2丁3-20

三共堺東ビル7F

Tel: 072-242-8157





代表取締役

まるたに ひろふみ

丸谷 博章さん

泉大津市出身

両親が全盲であったことから、幼少時より視覚に障害のある人達と接する機会が多くあり、日常生活の中で、両親をはじめ視覚に障害のある人との接し方を自然に学んでいった。

その経験を活かし視覚に障害のある人達を主とした障害福祉サービスの事業所を堺市で開設し視覚に障害のある人の外出支援などを行っている。

不慣れは相談し一本筋を通した事業でチャレンジ

Ⅰ 入居のきっかけ

僕自身は元々今の事業をしてきて“起業するぞ”って形ではなくて、入居前は鍼灸師の仕事をしてながら片手間でライトビジョンと同じような事業をしていた会社のお手伝いをしていたんです。そしたら半年ぐらいでその会社が事業を畳むって話になって(笑)。

僕の両親も視覚障がいを持っていて父親もその会社にお世話になっていたし、他にも支援が必要な方がおられた状態で“困ってるからやってくれ”と言われ、まだ半年しか手伝ってないし、会社も経営したことないけど、まあやりましょかってなってやり始めることになったんです。

その時に叔母がS-Cubeに入居していて、「会社立てるならこういうところがあって色んな支援受けれるよ」って紹介してくれたのがきっかけでS-Cubeを知って入居することになりました。

Ⅱ 経営のいろはを教わる

元々鍼灸師で、福祉もまだそこまで詳しくない上に、会社経営もしたこと無いっていうわからないことだらけからのスタート。まず口座を作るのも、個人事業主だから起業したところだとメガバンクにいても口座が作れないとか知らなかったの、口座開設から銀行融資とか補助金とか、ほんとに初歩的なところからインキュベーションマネージャーにはさんざんお世話になりました。



盲導犬との触れ合いも大切に。

行政への書類申請とかも必要な事業なので、資格やら手続きやらやらないといけないものがいっぱいあって、マネージャーさんのおかげで3ヶ月ほどで全て整いましたが、あれをいざ1人でやれって言われたら全然わからないまま事業を立ち上げるまで相当時間がかかってたでしょうね。



視覚障がい者への外出支援のようす。

！ 思いついたらチャレンジ

福祉の業界は制度があるので売上としては安定してずっと一緒。危機になることはないが爆発的に儲かることはない事業。なのでパートさんを多く雇用して運営している事業所さんも多いです。

その中で僕たちは、サービスの性質上、毎日決まった時間に決まったサービスを提供するのが難しいのでほぼ正社員で運営をしています。売り上げは一緒なのでけっこう大変なんです。

そうすると制度の範囲だけで仕事をしてもやっぱり難しいので、新しい制度が生まれたり制度が変更になったら、何か新たな事業としてチャレンジできることはないかなと考えるようにしています。その点も、入居していたころはインキュベーションマネージャーにもよく相談していました。

障がい者雇用の支援として、ビジネスコンテストにも挑戦したこともありますし、思いついたらどんどんチャレンジするようにしています。

！ 後輩起業家へのメッセージ

僕自身は「なんでもやってみなはれ」の気持ちでやっています。

周りからはだいたい慎重、硬いですねって言われるんですが、それって1人で会社立てるのか、すでに従業員がいるのかですごく変わってくるんですよ。従業員がいると働いている人たちに迷惑が発生しないように責任がでてる。

1人でやってる分にはなんでもやってみて、20個やって1個うまいこといかもぐらいの成功率やと思うので、10個100個思いつくものをやればいいと思うんです。うまいこといかどうかで悩んで、悩むだけで何もしなかったら成功もしないですから。

新しいことをするにしても、自分以外の人たちがいないと成り立たない部分はしっかりケアして、あとは一本筋を通した事業がある中でそれに関係する事業はバンバンしたらいいと思っています。

PROFILE



株式会社ライトヴィジョン

2017年創業。福祉の世界ではめずらしく「視覚障がい者支援」を専門とする。

.....
[事業内容] 障害福祉事業(主に視覚障がい者)

[従業員数] 15名

[資本金] 1,000千円

[年商] 40,000千円

堺市堺区新在家町東1丁1-28
セントラルフォート堺ビル304号室
Tel: 072-247-9446





代表取締役

にしじ ひろみち

西辻 宏道さん

堺市出身

23歳で家業を継ぎ、28歳で代表取締役に就任。代表就任後は従来の果実販売業(3次産業)に加え、自社ブランド商品を中心とした製造業(2次産業)、そして農業(1次産業)への参入を果たし、川下からの6次産業化に取り組む。「大阪商品計画」アドバイザー、「いちごアカデミー」加工品担当講師などを歴任

自社社屋で地域に新しい価値を

フランクな繋がりが経営を楽に

ずっとS-Cubeが在るのは知ってたのですが、「株式会社」としているし支援施設だとは思ってなくて、こんなに良い立地で民間施設を運営されてるんやなあって思っていました。

そうしてるうちに、偶然にも当時入居されてた企業さんからS-Cubeのお話を聞く機会があって、HPも拝見させていただくと、サポートとかもすごくしっかりされてるのを知って、ぜひ検討したいと思い、入居に向けて動き始めたんです。

それまでは、財務や人事の相談ができる相手がいなかったんで、インキュベーションマネージャーに気軽に相談できる環境はすごく助かりましたし、入居するまでは外部との繋がりをあまり作れてなかったんですが、S-Cube内で異業種の方々とフランクにお付き合いできたのはとても良い経験と財産になりました。

イベントがある時は、ドリンクを冷やすためにうちの冷蔵設備を提供したり、そんな身近な関係が周りに増えていくと、仕事をしていく上でも気持ちが楽になりました。

通常業務と開発に集中できる環境づくり

僕は23歳で四代目を継いだんですが、果実一筋に創業100年を超えた当時の会社はとにかく悲惨な状態でした。バブル崩壊以降の大きな負債を抱えたスタートで、はじめの6年間は借金を返すためだけに仕事をするなど、綺麗に事業が積み重なってきた継承ではなく、まさに背水の陣でした。

借金の完済と同時に代表に就任したのが28歳で、起死回生のための新たな事業としてはじめてのがジャムなどを中心とした果実加工品の製造事業だったんです。

当時は原料に使う果実の原産地表示の義務が無かつ

たので「産地」や「品種」がわからないジャムが当たり前だったんですが、うちは老舗果実商というルーツこそが強い！ということで、「産地と品種がわかる国産の果物を使う」「添加物を使わない」「甘さ控えめにする」という3つの軸をもった自社ブランド商品を開発しました。当時はかなり尖ったコンセプトでしたが、それが百貨店さんや生協さんからは“顔が見える商品”として高評を得て、引き合いも増え、自社ブランドが少しずつ伸びていきました。



産地を冠した商品名ラベルが千総の品質とこだわりを語る。

そこからうちのコンセプトを知った農家さんや企業さんからOEMの商品開発の話がどんどん入ってくるようになって、今で言う第二創業でS-Cubeに入居したんです。

商品開発をするのにS-Cubeに入れたのは良かったですね。日常の生産をしている工場と並行して商品をテストしていくよりも、集中できる環境で企画や開発に専念できたおかげでローンチまでのボトルネックが解消されました。

後輩起業家へのメッセージ

卒業後は新たにレンタルオフィスを借りるのではなく、思いきって、販売・製造・事務所をまとめた新社屋「NANASOFUTA(ななそふた)」を新築しました。今までバラバラだった事業所をひとつにすることで、よりシームレスな連携を図りたかったのと、コロナ禍を経てリアルな空間や繋がりの価値を見直した、新たな食品開発のプラットフォームを構築するためです。



『FRUITS SEASON NANASOFUTA』の店内は白と木目が基調。

若かりし日の僕は、家業を継いだということで事業を選べないというコンプレックスを抱えてましたが、今ではどんどんアイデアが浮かんできて、自分たちのルーツを活かしながら、もっともっと色んなアウトプットができると実感してます。

果実の販売という仕事を受け継いできて、それが食生活や食文化、農業、健康、ライフスタイルなどのキーワードと繋がって、フィールドはまだまだ拡がります。

農業が持つ健康産業の側面を活かして、日々の農作業で元な身体を維持し、食べるものは自分たちで栽培する自産自消の高齢者施設を堺で作りたいという夢も実現したい。

きっと真面目で丁寧な仕事は全てSDGsに通じているし、老舗こそサステナブルの体現だと考えています。

永く続く事業には、変化すべきところと、変化させてはいけないところがあって、そこをしっかりと見極めながら、次の50年、100年に向けて進化していきたいと思っています。

PROFILE



有限会社千総

1887年創業。以来130年以上にわたり果実販売業を営む。
2003年にジャム類を中心とした果実加工品の製造事業を開始し、2013年には原料栽培に特化した農業を開始。老舗ならではの目利きで、全国津々浦々の果実を使用する自社ブランド商品の品目は40種以上にのぼる。また、OEM商品の開発や製造も請け負っており、延べ300以上の実績を誇る。
2023年7月、旬への原点回帰「七十二候」をコンセプトにした新本社工場『FRUITS SEASON NANASOFUTA』が竣工
自社工場では「有機JAS」「ISO22000」の国際規格認証を取得

〔事業内容〕 果実を中心とする農産加工品の企画・製造・販売

〔従業員数〕 役員1名、正社員8名、パート16名

〔資本金〕 13,000千円

堺市美原区黒山463-1

Tel: 072-247-7388



S-Cube特別賃貸入居企業

S-Cubeは入居企業が3～5年で成長し、卒業後は可能な限り堺市内で事業所を構え、事業継続していただくために作られた施設ですが、S-Cube周辺には賃貸オフィス等が整っておらず、卒業後のオフィス探しが大きな課題となっています。特に従業員を多く採用している企業にとっては通勤の問題等もあり、雇用の面からも大きな問題でした。

このため、2019年4月から、卒業レベルに達した企業のうち、100㎡以上のオフィスを使用して10名以上の従業員を雇用している企業を対象に契約期間を延長する特別賃貸制度を設け、現在3社がこの制度を活用して他企業の見本となる企業としてS-Cubeで事業を継続しております。

PROFILE

株式会社ケアビジネスサポートシステム

2009年創業。福祉用具事業者いわゆる介護ショップの「業務の効率化とサービスの質向上」をITで支援する企業として始まり、現在はその目的を、お得意先様の業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土まで、介護ショップビジネスモデルの変革・進化をDX等で支援することとしている。

〔事業内容〕 福祉用具貸与専用クラウドシステム、事務代行サービス事業、福祉・介護に関連するシステムインテグレーション、各種ソリューション事業等、各種営業ツール出版・販売

〔従業員数〕 16名

〔資本金〕 39,700千円

〔年商〕 280,000千円



堺市北区長曽根町130番地42
S-Cube 210号室
Tel: 072-252-3939



PROFILE

株式会社トレス

2006年創業。「キッチン取付け隊」などのブランドを運営して、一般家庭をターゲットにキッチン機器等の販売・施工を行う。

〔事業内容〕 オンラインによるキッチンリフォーム、キッチン機器・アイテムの販売、DIYキッチン企画・販売

〔従業員数〕 10名

〔資本金〕 10,000千円

〔年商〕 320,000千円



堺市北区長曽根町130番地42
S-Cube 212号室
Tel: 072-255-5811



PROFILE

青雲給食株式会社

2015年創業。全国各地の原子力、火力発電所、ゴミ処理施設、化学プラント等の建設で長期滞在される工事関係者様の寮・社宅を全国展開。現場に合わせた寮・社宅の計画から運営サポートまでトータルに提案している。

〔事業内容〕 工事に伴う寮・社宅の運営管理、著刊及びビジネスホテルの運営、レストラン及び喫茶店の運営、給食事業、土地建物の管理

〔従業員数〕 97名

〔資本金〕 10,000千円

〔年商〕 1,740,000千円



堺市北区長曽根町130番地42
S-Cube 101号室
Tel: 072-250-1177





代表取締役社長 COO

ふじわら ひで き
藤原 秀規さん

和泉市出身。物流商社に就職、ヘルスケア事業部員として福祉用具供給事業を経験。40歳の時に介護保険に関わる福祉用具供給事業等で第1創業、役員として携わる。45歳の時にクラウドサービス事業で第2創業(現会社)、代表取締役社長に就任、現在に至る。

会社の心配ごとを解決してくれるM&A

プレイスを活用した プロモーションで事業実現

会社を運営していく上で4P(プロダクト、プライス、プレイス、プロモーション)がとても大事で、うちみたいな小さい会社が大手企業と取引ができるようになったのはプレイスをS-Cubeに置いたからだと思っています。

まずお客さんに来ていただく時に、自信を持ってお越しいただける場所であることです。大手企業と関係するプロダクトの場合は多くの人が関わるのですが、そうすると打ち合わせができる場所も限られます。S-Cubeだと人数に合わせた小～大会議室が使えて、人数に応じてお客さんを自分たちのところに受け入れて話ができるんですね。

また、自分たちのところに来てもらえるこのような環境があると、研修セミナーの開催や新サービスのプレゼンなどお客さんを呼び込む方の営業もできます。プロモーションの幅が増えるんです。来られた方も綺麗な建物を見て驚いてもらえるし、色いろ行きとどいた建物は社員にとっても働きやすい場所。働きやすい環境があるとプロダクトを生み出せる良いチームができます。

M&Aをへて子会社上場へ

サービスとして約1年毎に1アプリ、今までに15本以上のアプリを作ってきましたが、まだ作りたいアプリが30本以上あるんです。今のままだと約30年かかる計算ですね。

そんな時に業界最大手(上場)企業から「出資をしたい」と声が掛かったんです。ただ自分の中ではまだまだ起業途中のベンチャーであり、ようやく軌道に乗った矢先、これからが、本当に自分がしたかった経営をして良い会社

を完成させたいという時期でした。なのでM&Aの話が来ることは考えてもいなかったのが最初は悩みました。

そこで、専門のM&Aコンサルタントに入ってもらって勉強し、申込企業とも話合いの時間をしっかり取って進めました。結果、将来的に会社がより繁栄し、生き残る確率が飛躍的に向上すること、社員にとっても、待遇が良くなり未来も安心できること、なおかつ、これまでの借金がゼロになり、潤沢な資金になったことで、チャレンジしたいアプリ開発や新サービスの増産が可能となることなど、会社の行く先にも期待が持てる話にまとまったので第三者割当増資を引き受けるM&Aの内容で契約しました。

大手企業の子会社になったケアビジネスサポートですが、この子会社で上場を狙いたいと思ってます。親会社もビックリさせたいですし、お世話になっているS-Cubeにも、入居してきたベンチャーで特異な展開をしている事例の一つとして貢献できればと願っています。

後輩起業家へのメッセージ

ベンチャー時は、S-Cubeを絶対使うべきです。お金がかからないから、とりあえず自宅とか、安い場所で開業という話を聞きますが、S-Cubeはコストも割安な上、スペック・パフォーマンス・信用力が全く違います。

起業家に対して、3人で始めたら10人を目指し、10人になったら30人、30人になったら100人を目指せ! という経営指南もあるようにベンチャーに向けて、事業の拡張性にもS-Cubeは柔軟性があるので機能的です!

あと、「ご縁」も経営に必要で重要なリソースです。その「ご縁」との機会の場としてS-Cubeには効果的な“場”の提供も有ります。



代表取締役

おおた みつしげ

太田 光茂さん

奈良県橿原市出身。13年のキッチンメーカーでの営業職を退職後、起業。営業しかできなかったのが、工務店などへの卸売り(BtoB)事業を営む。10年後に将来性を見極め、得意なキッチンのスキルを活かしたBtoC事業へとピボットする。『喜ばれるを、楽しめるキッチンカンパニー!』という理念のもと、経営者として日々勉強中。好きな言葉は【運】【縁】【感】

立地を活かし女性が活躍しやすい場所

Ⅰ 求人への悩みがない

S-Cubeに入居して10年経ちますが、なかもず駅前に施設がある好立地と、堺市にある全国有数の就職支援施設「マザーズハローワーク」のおかげで人の採用がやすく、求人に困らずここまで事業を続けてこれました。

事業を拡大していく中で、初めは通常のハローワークに求人を出しに行ったのですが、その時に担当の方にマザーズハローワークを紹介いただきまして。

マザーズハローワークには、独身の間にどこかで一所懸命働いていた女性が結婚や子どもができたのをきっかけに一度仕事を辞めた後、元の仕事に戻れなくなったり働き場所をなくした方や、子どもを預けられるところが少なく困っている方がいっぱいおられました。

そういう方々こそ、履歴書見たらええ大学で、ええ就職してええ仕事してこられていて、宝の持ち腐れになっていたんです。

面接をさせていただくと、社会に触れ合っておかないと情報が偏っていつか減っていくので、子ども預けてでも仕事したいって方がけっこうな人数おられました。

Ⅱ 主婦と主婦でベストマッチ

うちの会社がキッチンをメインにした仕事なのでお客さんも主婦層が多いんです。仕事としても、カスタマーサポートをする上で、主婦が主婦としゃべった方が気持ちがわかるので盛り上がるし、うちの会社にとってそういった女性がマッチするんです。

うちは別にフルタイムで朝から晩まで働かなくていいし、S-Cubeは駅が近くて自転車でも来れる立地。

セキュリティもしっかりしている上に時間もフレックスで利用できて毎日掃除もしてくれる。うちにとって、みんなが快適に働ける環境が整ってます。



「キッチン取付け隊」では全国大会を開催して顧客満足度上位の施工パートナー店を表彰している。

Ⅲ 後輩起業家へのメッセージ

とりあえず考えてるんやったらやれ! あんなにこんなやりたい、って言うてるんやったらやれ! それしかないと思っています。

これから起業しようと思ってる方の話を聞くと、めちゃくちゃいいアイデア持ってるし、そんな作ったら便利やね、困ってる人いっぱいいるよね、なるほどなるほどってなるんですけど、「で? 今何やってるの?」って話で。

どれだけ情報とってるの? マーケティングどんだけたん? それで困ってる人って世界中に何人いるの? リリースする準備、どこに頼んでなんぼで提供するのか、いつまでにリリースするの? リリースにいくらかかるの? そのへん、同時並行でやらないと。

考えてええことしようとするのはいいけど、自分がやろうとしていることをさっさと具体化してやらないと、間違いや出来ないがあることに気づくのが遅くなる。早くやって早く気づくと、転換も早くできて次の方向に進める。

なので、行動をとにかく早く回すこと!



代表取締役

すぎばやし まさとし
杉林 正敏さん

堺市出身



想いはブレず自分のペースで継続させる

優れた立地で安定に事業を

会社として事業の性質だけを考えるとS-Cube以外にも選択肢はありますが、実務として新幹線や飛行機で出張にでることが多いので拠点の交通アクセスが優れていることはすごく重要で、また、スタッフが自転車圏内で通勤できる働きやすさも両立できているS-Cubeの立地は採用面でも後押しになっていますので、正直ずっと離れたく無いぐらい魅力的な場所です。

事業に集中するためのアドバイザー

創業時は誰もが不安を抱えていると思いますが、その中で相談できる相手がいたことは大きかったですね。

私は元々営業職出身でしたので営業面での不安はそこまでなかったのですが、会社を設立して運営していく中で必要な、融資とか財務とか弁護士とか契約書とか、営業以外の部分を何かあれば事務局の方をはじめインキュベーションマネージャーに相談できたのは心強かったです。

借入にしても損益の関係でこれだけ借りてもいいのかとか、事業内容だけでなく会社の状況を知った上でアドバイスして頂きました。普通に事務所を借りて起業していたら誰にも相談できなかったので、事業に集中するためにインキュベーションマネージャーの存在が助かりました。

言われたことをそのまま全て採用していたわけではないですが、私から相談するだけでなく定期的に声をかけてくださって、自分には出てこない考え方を教えて頂いたりできたのも嬉しかったですね。

事業は社長1人ではできない

事業として、昨年までのコロナにはかなり苦労をしましたが、取引先や従業員に恵まれていたから乗り越えることができました。

特に初期の頃は情報も少なく、市町村単位でも対応が違う。会社として統一した指示ができず、個別の連絡調整がかなり負担でした。

想定外の対応ばかりでしんどかったのは事実ですが、そこで社員・現地の方含めて誰かが考えて動いてくれたので今があります。

やっと落ち着いてこれから!と思う部分もありますが、会社としては事業形態はそのままに、変化していく事柄に対応しつつ継続的にこの仕事を続けていきたいと思っています。

後輩起業家へのメッセージ

私もそうですが、起業は人生の分岐点になります。何かしら想いを持って起業していると思いますので、その想いだけはずっと持ち続けながら自分のペースでやっていただけたらいいと思います。

上手くいっている時も危機に直面する時も、色々な話が入ってくるのでやっぱりブレてくるんですよ。でも最初の想いを大事にして、ブレないようにしていただけたらと思います。

時代の先行きが見えない中で、50年、100年継続して生業を継続できている企業は本当にすごいと思いますね。

卒業企業名鑑

企業名	S-Cube卒業年	事業内容
オーイーエム(株)	2004年 6月	通信機能を中心としたシステムエンジニアリングの企画設計等
(株)トータルセーフティー	2004年 8月	逆浸透膜浄水システムの販売代理店
(株)W-Inter-Concept	2005年 5月	洗剤、コーティング剤、防汚剤等の製造・販売
(株)もっと	2005年 5月	検索エンジン上位掲載サービス等
(有)メディカルビザージュ	2005年 7月	個人の医療データの管理システムの開発
(株)利休亭利休庵	2005年 9月	おからの乾燥化・炭化・バイオ処理の有効利用技術開発
SMEコンサルタント	2005年 9月	中小企業への経営・技術等のアドバイス事業
(株)エクスト	2005年10月	オープンソースソフトウェア(無料)を利用したWebシステム開発
石村商事(有)	2006年 1月	ハルティグス、オーダーメイドバック等の企画・販売
(株)ビザージュ	2006年 3月	MSW業務受託、同システム開発
ツバス(株)	2006年 3月	発酵をベースとした食品の技術開発及び関連製品の販売
(有)フラクタル・ソフトウェア	2006年 3月	ソフトウェア製造
ユーアイニクス(株)	2006年 3月	デジタル計測器の製造
(株)ベストサポート	2006年 3月	太陽光発電システムの販売設置
(有)IPE	2006年 4月	バイオテクノロジーを応用した食品等の分析・研究・開発
(株)ナビテック	2006年 4月	印刷関連資材の開発及び仕入販売
(有)オクタス	2006年 5月	有用微生物(オク・菌)資材・特殊酵素洗浄剤の開発と製造・販売
アイベックス・ラボ(株)	2006年 4月	育毛剤(医薬部外品)の開発製造
ヒューマンシンクタンク	2006年 9月	プログラム企画、テキストの製作、研修会事業の実施等
(有)なごみ介護支援事業所	2006年11月	居宅サービス計画の作成、在宅での福祉サービス
(株)FPアライアンス	2006年11月	個人・企業に対するFP、最適アセットロケーションの提案
(有)ニバイオス	2006年11月	テンビュールMED(医療用)製品の製造卸等
(株)トランス・テクノロジー	2006年11月	大気汚染物質削減装置システムの開発・製造・販売
(株)DOTO研究所	2007年 2月	病院治験コンサル
マイクロ化学プロセス	2007年 3月	マイクロフロー型反応装置の開発等
(株)ヒューマンコンパス	2007年 3月	スポーツ関連事業の企画運営
(株)高橋上田設計事務所	2007年 3月	各種コンサル
ウィズデザイン	2007年 3月	工業部品CAD設計
(有)マリナネット	2007年 5月	無線通信に関する機器の設計業務等
(株)バウワウプール	2007年 6月	バイオフィーゼル油(BDF)の製造・販売事業等
(有)スタイルワン	2007年 6月	広告企画・制作
(株)フォーユーアシストサービス	2007年 7月	物流・配送センター業務の受託事業
NTメディカルシステムズ	2007年 8月	健康診断結果加工サービス
(有)ドリーム・プラン	2007年 8月	土壌再生エンジニアリング
(株)ネクステージ	2007年 9月	訪問・在宅介護事業及び福祉用具貸与事業
(有)アルスインターナショナルトレーディング	2007年 9月	中古車の輸出業務等
(株)みらくるグリーン	2007年12月	閉鎖型苗生産の形態による苗の生産・販売等
(株)モバイルスタッフ	2007年12月	人材育成サービス等
(株)スマートバリュー	2007年12月	コンピュータシステム開発等
(株)乳酸発酵応用技研	2007年12月	乳酸菌活用サービス
(株)プランニングコンサルタント	2008年 1月	地域商業活性化とまちづくりに関するシンクタンク業務
(株)コスモマテリアル	2008年 3月	都市ガス企業への各種新材料の開発・製造
(株)八木萬	2008年 3月	屋上・壁緑化技術の研究・開発等
MMK(株)	2008年 3月	ドライブレコーダー・カーセキュリティ機器の開発・販売
オフィス匠(株)	2008年 4月	アプリケーション開発等
コルベエコ(株)	2008年 4月	化粧品用植物抽出エキスを抽出法の研究開発
(株)ケーアールシステム	2008年 6月	医療検査・福祉予約に関わるコンピュータシステムの開発
コスモ(株)	2008年 6月	化学工業薬品の製造及び輸出並びに国内販売等
(株)バイオリサーチ	2008年 7月	受託研究事業、研究開発事業の企画・立案・管理業務
(株)緑水学舎	2008年10月	植物用(緑化用)簡易高性能な自動給水装置の開発等
株式会社エイワット	2008年11月	新エネルギーシステム機器の販売事業等
株式会社T2企画	2008年11月	Eコマースを利用した南大阪特産品等の販売

企業名	S-Cube卒業年	事業内容
株式会社K&S	2008年11月	環境対応型ワックス及び化粧品の原料及び製品の販売
シンフォニア株式会社	2008年11月	携帯電話や医療に関するシステム開発等事業要旨の編集
マサキBiz.com	2008年12月	薬液輸送業務の教育システム販売
緑のエフエム(株)	2009年 2月	緑地のメンテナンス、コンサルタント
(株)マイクロアクア	2009年 3月	環境浄化システムの研究・開発・生産及び販売促進
有限責任事業組合C.P.プロジェクト	2009年 3月	資源循環型青果物ロジスティックスの事業化の研究
(株)WORLD ONE	2009年 3月	エコ農産物の販売、農業従事者育成コンサルティング
(株)ライフ・イメーシングシステム	2008年12月	獣医高度画像診断開発等
(株)インベントリー	2009年 4月	インターネットサービスプロバイダー事業
(株)レッズクラフト	2009年 5月	LEDサイン・照明灯具の企画開発、製造販売
ヘルスケア・イメーシング(株)	2009年 5月	PET、CT映像技術を活用した臨床薬理試験の受託
(株)イズム	2009年 6月	次世代ケータイ基地局探査活動と設置事業
和泉サイバーネット(株)	2009年 9月	アプリケーション開発、ASP事業
(株)C.A.N	2009年11月	自動車に係る総合サポート支援事業
(株)免震工房	2009年12月	免震台・制振装置の設計・製造・販売
(株)タナハーティン	2009年12月	防災に関する機器・商材の開発、販売
SPAT	2009年12月	小規模高齢者施設へ「食」に関する仕組みの提案
(有)健康住宅研究所	2010年 2月	シックハウス対策を中心とした健康的な住宅の設計・施工
バイオス&サマルリサイクル事業(株)	2010年 6月	廃タイヤを燃料としたサマルリサイクル事業
(有)AiZ	2010年 9月	視認性点滅灯の開発、各種事業への展開
(株)MiChS	2010年 9月	マイクロリアクター装置の研究開発等
(株)プラネット	2011年 1月	芳香剤・消臭剤などの研究開発
サン化工販売(株)	2011年 3月	建設汚泥及び電力会社の石灰灰のリサイクル化
(有)エグゼ・ビーシーコム	2011年 3月	パソコンサポート・修理等
adoria company	2011年 3月	商品企画・デザイン、ブランド創り等
(株)アムゼネット	2011年 4月	モバイル向け広告配信・公式コンテンツ作成及び運営等
ウィアー・エンジニアリング(株)	2011年 6月	コンピュータソフト開発業務受託
タキオン(株)	2011年 7月	医療及びヘルスケアに関連するシステム開発・販売
ビューティードア(株)	2012年 1月	OEM化粧品の開発・販売
(株)パソコンレスキューサービス	2012年 1月	PC活用企業支援業務
HAYABUSA(株)	2012年 3月	RFIDの企画販売及び携帯ソフト開発
(株)ソーシャルプレーン	2012年 5月	医療機関を中心としたプライバシーマーク等取得に関するコンサルティング等
(株)創建社	2012年 6月	免震製品の設計、施工
(株)ワイズ・ラブ	2012年 8月	携帯端末用オリジナルコンテンツ・次世代デバイスの研究開発
(有)A2system	2012年 9月	コンピュータ基板の開発
(株)ライブアウト	2012年10月	プロジェクト管理ツールの製作・販売
(有)NCプロジェクト	2012年10月	位置情報(Nコード)サービス
(株)冥王	2012年10月	光学機器の設計・開発等
Jトップ(株)	2012年12月	排水浄化システム装置の設計開発
OFFICE山本	2012年12月	人材育成コンサルティング
(株)ビューティクル	2012年12月	訪問理美容サービス
(一社)日米教育研究所	2012年12月	小学生英語教育者向け研修及び英語教育関連事業
(株)ポルフィランプロダクツ	2013年 1月	海苔成分ポルフィランを応用した化粧品の開発・販売
イーゾーリンクテクノロジー(株)	2013年 1月	コンピュータシステム開発・販売等
(株)nanaple	2013年 9月	時計に特化したインターネット販売
(株)八意	2013年 9月	宅配水用冷水水サーバーの研究開発及び販売
(株)イキヌク	2013年 9月	社員研修、セミナーの企画・運営
(株)エミリエ	2013年10月	医療用器具・用品の開発
(株)リーフジャパン	2013年11月	海外進出・長期滞在支援コンサル
ステラケミファ(株)	2014年 1月	ガン治療薬の研究・開発
ステラファーマ(株)	2014年 1月	ガン治療薬の研究・開発
(株)すまいる・ポッケ	2014年 2月	訪問看護

企 業 名	S-Cube卒業年	事 業 内 容
木建エヌ	2014年 3月	木材資材の輸出入・販売
フィール・コンストラクションマネジメント	2014年 4月	建設関連マネージメント
(株) 夢工房	2014年 4月	中小企業向けコンピュータシステム開発
(株) 平創機	2014年 4月	物流機器製造・ネット販売
LIF (株)	2014年 5月	就職再就職支援サイトの企画・運営
(株) ABSize	2014年 5月	ナノ薬剤開発
(株) 装飾プロデュース	2014年 6月	インテリアデザイン・広告企画制作
ディフロンティア (株)	2014年 6月	タッチパネル付コンピュータの研究開発
(株) ソシオテクノ	2014年 8月	事業評価システム支援、まちづくりコンサル
(有) プラテクノス	2014年 8月	リサイクルPETプレートの開発
(株) バレ・インターナショナル	2014年 8月	LED照明・防錆紙の研究開発及び販売
米田情報システム	2014年10月	中小企業向けITシステムの運行代理業務等
ブルーテック (株)	2014年11月	エコセメント開発・販売
(株) 日本ヒューマンバイオ	2015年 1月	抗体を活用したサプリメントの開発
セルシア技研 (株)	2015年 2月	計装電気制御設計製作
(有) ダブル・ワークス	2015年 3月	学会サポートサービス等
(株) AGプロダクツ	2015年 3月	機能性食品の開発と加工食品販売
(株) シフト	2015年 4月	工業用油・液及び尿素水の製造・販売
(株) エスポワール	2015年 5月	土地活用を主としたコンサルティング
アクスト	2015年 5月	PC・携帯活用サービス及び地図等製作販売
(株) グッド・ソリューションズ	2015年 5月	ソフトウェア受託開発
(株) CLC	2015年 5月	イマージョン教育・放課後教室運営
(株) ブリッツ	2015年 5月	モバイルコンテンツ開発・運営
アットプリント	2015年 6月	オリジナル印刷製品の製作、販売
つむぎ	2015年10月	Accessを利用したアプリケーション開発とWebデザイン等
(株) アイエスト	2015年10月	高齢者向け支援情報提供サービス
Dokkaエンタープライズ (株)	2015年12月	お出かけ情報サイト運営
インヴェンティット (株)	2015年12月	遠隔サービスシステムの設計・開発
(株) グリーンクロックス	2016年 3月	植物工場における青果物の製造・販売
(有) 藤川樹脂	2016年 4月	3Dプリンタを活用したデータ加工事業
ASC照明	2016年 7月	超寿命光源搭載照明器具の開発・製造・販売
(株) ウイングライド	2016年 8月	スマートフォン周辺機器・アクセサリの企画・ネット販売等
(株) UNIR住環サービス	2016年 8月	住環境サービス
(株) クビフレームワークス	2016年 9月	インターネットサービス・HPの企画・制作・販売等
トーコー (株)	2016年 9月	冷凍食品の加工販売
(一社) すまいるライフ協会	2016年 9月	老人ホーム紹介、単身高齢者の身元保証 等
(株) 中村超硬	2016年 9月	マイクロアクターシステム及び関連デバイスの開発・販売
(株) リナジェン	2016年11月	難分解物質を含む排水処理技術の開発等
(株) グランディーユ	2017年 2月	界の特産を使用した洋菓子製造による知的障害者等の経済的自立支援
(有) ムーブ	2017年 5月	組込みシステム(ハード・ソフト)の開発
三咲エンジニアリング (株)	2017年 9月	小型船舶用ハイブリッドエンジン・二次電池の開発・販売
(株) マイスターシャール	2017年10月	インターネット広告等
(株) ピカキュウ	2017年11月	インターネット店舗による自動車部品(LED)の通販
(株) 輝楽	2017年11月	車用LEDバルブの商品開発及び卸売
(株) TORIKO	2017年12月	ハラル対応型養鶏場及び食鳥処理場の運営等
(株) ベストビズシステム	2018年 1月	プロジェクト管理システム開発・販売
(一社) BSスポーツクラブ	2018年 5月	スポーツクラブの運営等
goodcircle	2018年 7月	中小企業・個人向けwebデザイン制作
(株) アイスステップ	2018年 7月	薬ビン(ガラス製品)製造機械の設計等
(株) ナカミ	2018年10月	橋梁メンテナンス用銅板の一次加工
四方良 (株)	2018年11月	各種スポーツのイベント、スクール等の企画運営等
(株) ビズ・ネットワークス	2018年11月	生産財に特化した国際的マッチングサイトの運営等

企 業 名	S-Cube卒業年	事 業 内 容
(株) カガワデザイン	2019年 4月	商品の販売促進におけるコミュニケーションデザイン
(株) 三天被服	2019年 4月	ゲンバ女子服の製造・販売等
(株) サンエス・ケミテック	2019年 5月	ゴム製品の開発・販売
なつみ不動産鑑定	2019年 6月	女性に特化した不動産関係に係るサポート
アートケミカル (株)	2019年 6月	フッ素コーティング剤の開発
(株) エスピーエス	2019年 6月	中小企業向け課題解決サポート及びシステム開発・販売
(株) 丸廣コーポレーション	2019年 7月	介護業界に特化した人材職業紹介事業
(株) チロル	2019年 7月	熱中症対策商品(ファン付き作業服など)の企画・販売
アンビション (株)	2019年 8月	販促品のデザイン・広告制作等
(株) みやびコスメティックス	2019年12月	オリジナル化粧品開発・販売
Arts-B	2020年 1月	若手アーティストの為のアート市場創設、作品発表の場の提供
アルドネット (株)	2020年 2月	中小企業向け組込みシステム開発及び運営
西紋建匠 (株)	2020年 4月	リフォーム・リノベーション提案事業
(株) COGウェブサービス	2020年 4月	検索エンジン対策を活用した情報サイトの運営等
(株) TATAMISER	2020年 5月	畳に特化したインターネット販売等
(株) アンセイテック	2020年 6月	真空部品の研究開発及び輸出入・販売
(株) PS&T	2020年 7月	超微粒子製造機開発・エンジニアリング
(株) MeDream	2020年 7月	生物由来の機能性物質開発と販売
(株) D-eyes	2020年 8月	業務用ドローン搭載カメラユニットの研究開発 等
KHスタッフステーション (株)	2020年 9月	社会的課題解決型ワークライフバランス派遣事業 等
(株) FMS	2020年 9月	マンガを用いた名刺などの販促ツールの制作
(株) CLOVERS	2020年11月	割れない鏡の開発・販売、雑貨等のネット販売
CIRC	2020年11月	衣服・鞆など繊維製品の企画・製造・販売 等
(株) weugh	2020年12月	バドミントン専門店を繋ぐマッチングサイト「ラクみる」の運営
向陽エンジニアリング (株)	2021年 2月	ラチェットを用いた新リクライニング機構の研究・新製品開発等
(有) ITクラフト	2021年 3月	無線によるID認証機能「RFID」を利用した事業
TOWA CORPORATION (株)	2021年 3月	健康食品原料の研究・開発・販売
(株) プレファ	2021年 6月	映像・動画制作・プロデュース、ビデオ・写真撮影等
ものクリエ	2021年 7月	真空装置の設計・開発等
(株) ひまわりパートナーズ	2021年12月	不動産管理業務の提案及び仲介業務
(株) S-Computing	2022年 1月	中小企業向け画像測定器の開発
(株) プレーンエッジ	2022年 3月	ゲーム及び映像用のコンピュータグラフィックスの作成
(株) 音屋組	2022年 4月	地域に密着したコンサート等企画イベントの運営等
(株) WAVES	2022年 9月	半導体向け薄膜金属材料の製品開発及び輸出入
KOZZcreate	2022年 9月	グラフィックデザイン企画・販売、鉄製雑貨企画・販売
組織コオリティ・デザイン・ラボ	2022年10月	組織活性化支援事業
(同) NSA	2022年10月	電気電子機器の設計から試作品の製作・組立
(株) 三上	2022年11月	オーガニック原材料をメインに使った自然健康食品開発・販売
マイデジノ (株)	2022年11月	暮らしに合わせた照明空間デザインの提案
(株) しるし堂	2022年11月	創業時の手続き及び印鑑・ゴム印等の必需品の製造・販売
(株) APPLAT	2022年12月	BNCTのための新規ホウ素薬剤の開発等
OUTBREAK (株)	2023年 2月	レジャーボードにかかる船舶用エンジン・モーター等の開発・販売
(株) ライトヴィジョン	2023年 3月	視覚障がい者を対象とした障がい者福祉サービス
(有) 千総	2023年 4月	青果物加工食品の企画・開発、自社農園の管理・運営
(株) リビエール	2023年 6月	マスクなどの自社ブランド機能性繊維製品の企画等
(株) Renewbee	2023年 8月	入札・公募関連の情報提供サービス
大阪溶剤工業 (株)	2023年 9月	機能性フィルム用コーティング剤の開発
(株) アンリミット	2023年10月	新興家電製品等の提案型ネット販売

2023年12月末現在

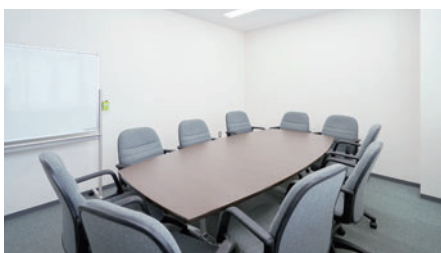
事業空間

24時間利用可能

24時間365日の事業活動に対応した機械警備システムや各部屋個別空調を設けるなど、入居者の利便性に配慮しています。

設備・環境

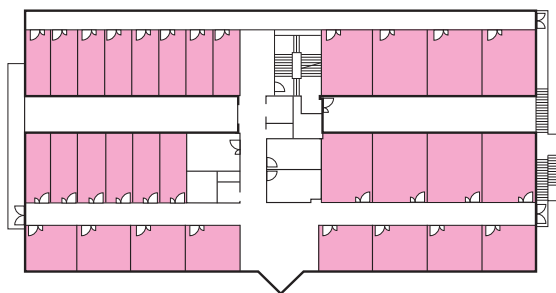
低廉な料金で利用できる大小の会議室や商談室を備えています。また、施設内共有コピー機や休憩スペース、貸出用プロジェクターなどもご利用いただけます。（※一部有料）



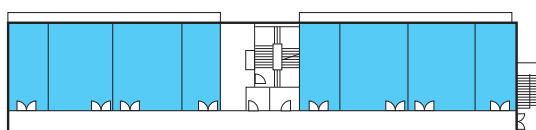
SAKAI BUSINESS INCUBATION CENTER

Floor Guide

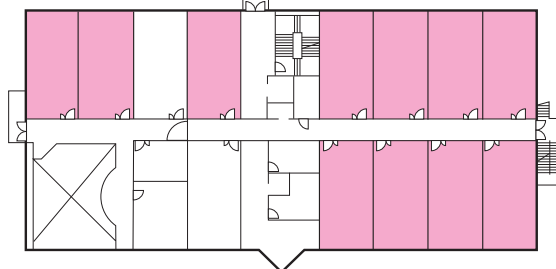
3F



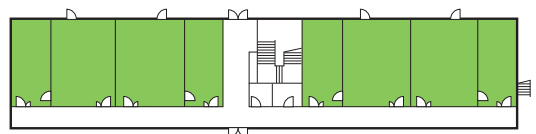
Labo 2F



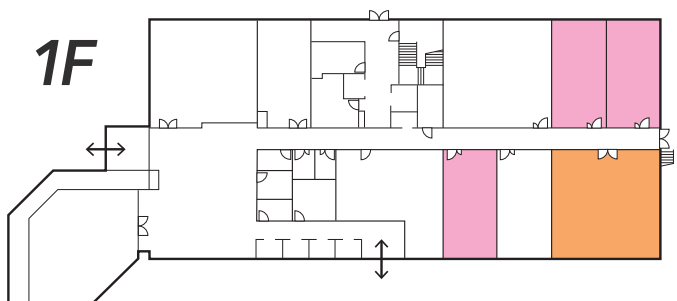
2F



Labo 1F



1F

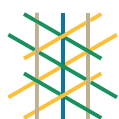
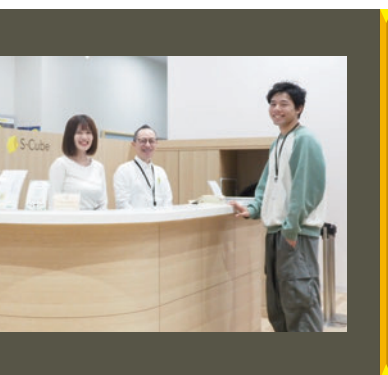
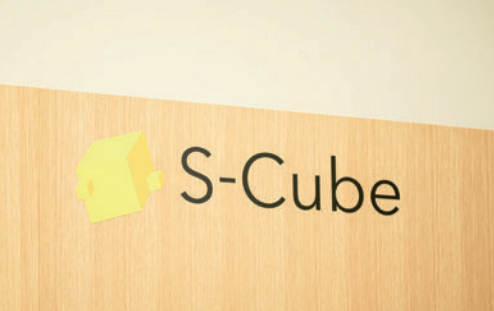


- 44rooms 15.0 m² ~ 50.0 m²

- 8rooms A 30.0 m² / B 50.0 m²

- 4rooms ラボ 50.0 m²
+ オフィス 30.0 m²

A photograph of a modern office cubicle. The cubicle features a glass partition with a light blue frame. Inside, there is a wooden desk and a white ergonomic office chair. The cubicle is situated in a hallway with a grey carpet and a white wall.



Community room cha-shitsu

みなさまとの会話を通して悩みや相談事を集め、解決できる人をつなぐコミュニティマネージャーが常駐しており、起業家や事業者、学生などビジネスに興味のあるすべての方が利用できます。コワーキングスペースや商談場所等としての利用も可能ですので、ぜひお気軽にお越しください。
(※利用料無料、FreeWiFi・コンセント利用可)



編集後記

これまでS-Cubeから200社以上の企業が卒業されましたが、20周年ということで20社(19社プラス特別賃貸入居企業3社)を選定させていただきました。

他のインキュベーション施設でよく見られる、ものづくり系やIT系企業だけでなく、介護や身の回りのちょっとした課題を解決する企業さらには現役の音楽家などS-Cubeらしいラインナップになったのではと思います。

本書に掲載した経営者の皆さんに共通することは、決して一直線で成功したのではなく、何度も壁にぶつかりながら、はいつくばってでも続けてきた結果が現在の姿だということです。先輩がどのようにして壁を乗り越えたのか、ちょっとしたヒントを「後輩起業家へのメッセージ」として掲載しましたので、これから起業をめざす方々の参考になれば幸いです。

最後に、ご多忙中にもかかわらず積極的に取材にご協力いただきました経営者の皆様に感謝申し上げますとともに、S-Cube卒業企業皆様のご発展を祈念いたしまして本書のまとめとします。

S-Cube 20周年記念誌 堺の未来を創る起業者たち

発行日：2024年3月25日

発行：株式会社さかい新事業創造センター
〒591-8025 大阪府堺市北区長曾根町130番地42
TEL.072-240-3775 FAX.072-240-3662

印刷：真生印刷株式会社

S-Cube

株式会社さかい新事業創造センター

Q s-cube 堺

S-CubeQR

QRを読み込むと
ホームページへア
クセスできます。



 facebook



 Instagram



〒591-8025 堺市北区長曽根町 130-42

| TEL | 072 240 3775

| FAX | 072 240 3662

| E-MAIL | info@s-cube.biz

| URL | www.s-cube.biz