

S-Cube だより

人生が輝きだす起業家応援マガジン 2019年3月

特別号

vol. 14



S-Cube とは
さかい新事業創造センター

起業家や新分野進出をめざす中小企業を支援するための起業家支援施設です。施設内の各居室(創業準備デスク・オフィス・研究開発用ラボ)では、経営支援の専門家(インキュベーション・マネージャー)による支援のもと、数多くの起業家やベンチャー企業が事業活動を行っています。

創業支援メニュー紹介

～S-Cubeでは、こんな事業を実施しています！(平成30年度実施事業)～

事業を始めるにあたり、基礎的なことを学びたい方へ

■「起業家育成キャンパス」

対象となる方	堺市内在住・在勤・在学でこれから起業しようと考えている方および堺市内で起業予定の方
支援内容	インキュベーション・マネージャーが、定期的にマンツーマンで事業計画のブラッシュアップや課題に対する相談・解決を行い、事業を立ち上げるまで支援し、その他、必要に応じ、S-Cubeが持つネットワークを活用して各方面の経営支援の専門家を紹介するなど、起業に向けた活動を幅広くサポートしています。

■「女性起業家メンターミーティング」

対象となる方	これから起業しようと考えている方(女性)
支援内容	事業経験豊かな先輩女性起業家(メンター)と起業支援の専門家(コーディネーター)が、起業に関する悩みなどの相談をお受けし、相談者(メンティー)の起業を強力にサポートします。



さかい女性起業家支援 ※女性起業家支援ロゴマーク

■「若者向け起業ワークショップ」

対象となる方	30歳未満の事業アイデアをもつ若者(学生含む)
支援内容	起業に必要な基礎知識や起業マインドの育成などを学ぶとともに、事業アイデアのブラッシュアップをするワークショップと若手起業家の体験談を交えた交流会を行う。



問合せ先

さかい新事業創造センター[S-Cube] TEL 072-240-3775 FAX 072-240-3662

入居者随時募集中

空室状況についてはお問い合わせください

知的創造の場にふさわしい快適な事業空間 (公財)堺市産業振興センター・堺商工会議所・大阪府立大学などと協力して企業間連携や産学連携を力強くサポート

(無料 経営サポート) (最大50%の 公的賃料補助) (充実の 設備・環境) (24時間 利用可能) (駐車場は 月額8,000円～)

創業準備デスク

8ブース

月額賃貸料(共益費含む) 12,000円
※消費税除く

創業をめざす方に

オフィス

47室

月額賃貸料(共益費含む) 45,000円～
※消費税除く

創業間もない方や
新分野に挑戦する中小企業に

ラボ

8室

月額賃貸料(共益費含む) 78,000円～
※消費税除く

研究開発型の
起業家や中小企業に

マルチラボ

(オフィス付きラボ)

4室

月額賃貸料(共益費含む) 216,000円～
※消費税除く

研究開発型の
中小企業に



賃料補助
制度あり



賃料補助
制度あり



賃料補助
制度あり

オフィス

自宅以外の活動場所に最適なシェアードオフィスもあります。

[発行・問合せ]

株式会社さかい新事業創造センター

〒591-8025 堺市北区長曽根町130番地42 TEL:072-240-3775 FAX:072-240-3662 E-mail:info@s-cube.biz URL:http://www.s-cube.biz
●S-Cubeだより特別号vol.14(2019年3月発行) ●Aランクの資材のみ使用。印刷用の紙にリサイクルできます。 ●共同企画・制作 株式会社 カガワデザイン

組織の内部から変革できる 「組織開発」などを支援

2018年創業

01
年目

組織クオリティ・
デザイン・ラボ

代表
松本 加奈子 さん



創業準備デスクの起業仲間と

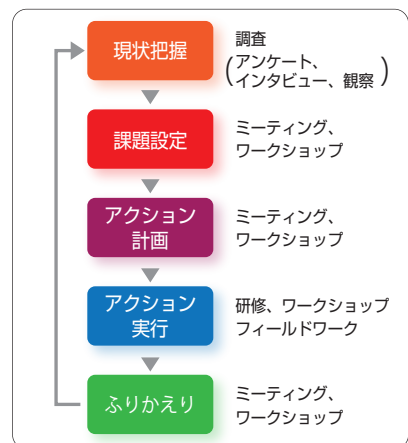
企業FILE

□事業内容
サービス・クオリティ・マネジメント、組織開発、インナー・ブランディング

□S-Cube入居年度
2018年4月(創業準備デスク)

□会社概要
堺市北区長曾根町130番地42 さかい新事業創造センター創業準備デスク5号ブース
TEL.090-5010-5158

提供するサービスの基本的な流れ



「事業内容について」
現場での実践経験と心理学・組織論の理論を融合した取り組みをデザイン
サービス・クオリティ向上、インナー・ブランディングの取り組みを通じて、働く人々の関係性やパフォーマンスを高めることで、顧客満足、従業員満足、組織の生産性が高まる組織づくりを外部から支援しています。
私自身が長くホテルや航空会社といったホスピタリティに関わる仕事に従事していましたが、サービス提供者や、現場で働く人々の気持ちに共感できることに加えて、人の行動を観察し、潜在しているものを観ようとする中で、人の深い理解を起点に、課題達成アプローチの探究を研究所にておこなっていた経験が、自分の強みかと思っています。
クライアントは、ホスピタリティ産業だけでなく、IT、医療機器販売、エネルギーサービス企業などさまざま。例えば、組織の新しい提供価値をデザインするためには、今まで気づいていなかった「意味」に気づくことが必要です。そのためには、現状の「あたりまえ」を共有している従業員だけでなく、私のような外部からの視点

点があることで、きっかけが生まれます。私は一度に多数のクライアントを対象にはできませんが、クライアントから信頼されるパートナーとして、当事者の方々に寄り添いながら、当事者の方々が自ら気づき、アクションをデザインしていくのを支援したいと思っています。

「起業のきっかけ」

信頼する第三者からの起業の すすめに勇気を得て決断

私自身の大きな転機は、世界的に展開している外資系ホテルブランドの日本第一号のホテルにオープニングメンバーとして入社し、サービス現場でのマネジメントを経て、そのホテル全体のサービス・クオリティ・マネジメント担当としての実践を積んだことです。のちに転職したエネルギー会社の研究所では、心理学や組織論といった理論も学び、理論と実践を融合させながら、多種のクライアントの人材育成や組織開発のアプローチを探索しました。

こうした経験を活かし独立することを漠然とイメージすることもありましたが、なかなか現実にはできない状態にいたときに、ある大学の教授と学びを共にしている途中、起業の話になり勧められたのです。信頼する第三者が可能性を感じてくださったということが、起業を強く意識するきっかけとなりました。とはいっても、決意するまでに1年はかかりましたが。

「S・Cubeに入居して」

戸惑うばかりの創業当初に 心強かったマネージャーの存在

起業を勧めてくださった教授が、関東で創業支援をされている方を紹介してくださり、



相談にうかがいました。その後、そうした創業支援の場が、自分の住む町にもないかと探して見つけたのがS・Cubeです。ちょうど入居申し込み期間中で、審査を経て入居しました。起業にあたっては、初めてのことがばかりで、当初は戸惑うばかりでしたが、S・Cubeのインキュベーション・マネージャーが親身に、そして気軽に相談に乗ってくださり、本当に有難かったです。今でも色々相談しています。

「事業のこれから」

内部から組織の質を向上できる 人材の育成をお手伝いしたい

日本でも1980年代に脚光を浴びた「組織開発」は、その後衰退しましたが、この5年ほど前から再び注目されています。私自身、組織開発に関わる経営者、コンサルタント、研究者などで構成されるコミュニティ「ODN」の会員で、ODNが主催する「組織開発基礎講座」のファシリテーターを務める機会もいただきました。私のような組織をよりよくするための外部支援者だけではなく、組織内部の実践者を増やすことも、貢献していきたいと強く思っています。

S-Cube奥田インキュベーション マネージャーからのコメント



お客様に喜んでいただく事を常に考えている松本さん。これまでに蓄積された経験からオリジナルのものを作ろうとされています。個々の持っている良さを最大限に引き出し、掛け合わせることでチームに良い循環が生まれるのではないのでしょうか。そんなことを改めて気づかせてくれた松本さんの事業。少しでもその支えになればと思います。

これから起業する方への メッセージ

私の経験からですが、組織に守られている環境から飛び出すことには、大変な勇気も覚悟も必要ですが、「自分は本当に何をどのようにしたいのか」が明確になれば、スタートしてしまうことだと思います。やってみたら一步一步進むことができます。困ったときには助けてくれる人もいます。自分を信じてチャレンジすることをお勧めします。

[組織クオリティ・デザイン・ラボ] NEWS

7か月ほどかけて、サービス・クオリティ向上の取り組みを支援したあるホテルの方々から寄せられた、事後のフィードバックに、私が予期していなかった研修価値が記述されており、とても感動しました。さらにその後、そのホテルがめざしていたレベルのサービス・クオリティ評価が外部審査によって得られたと連絡を受けました。クライアントの努力が報われ、ネクスト・ステージに行くこと、本当に嬉しく思います。

ぶっちゃけます!! 起業家Q&A

Q ずばり「お金のこと」

A パソコン一台で開業できる仕事だったので、資金の心配はありませんでした。今後もないと思います。
ただ、私の場合は、自分自身のアップデートが必要なので、学び続けるための投資は惜しみません。

Q だいたい「人脈のこと」

A 人脈づくりとは、仕事そのものですね。私とクライアントだけでなく、クライアントのその先にいる顧客も含めて、人と人との関係が全てです。
営業ということでは、幸いにも前職からの縁で引き続いて仕事させていただいているケースもあります。どのような業種にあっても、人を大切にするというのは基本です。

Q 気になる「企業としての理念」

A 一度に多くの人を対象にサービスを提供できる職種ではないので、私がどのような領域の、どういう方の、どのような課題の解決に最大限効果的に貢献できるかは考えていきたいですね。
一方で、自分の成長のためには、新領域への挑戦も大切だと思います。

小売業の現場で培った感性を活かし

セレクトされた家電や雑貨で ライフスタイルづくりを応援

入居企業紹介

2017年創業

02
年目

UNLIMIT
SELECTED HOME LIFE TOOLS

株式会社アンリミット

代表取締役
藤井 智英 さん



企業FILE

□事業内容
インテリア家電や雑貨を専門とするネットショップの運営

□S-Cube入居年度
2017年6月(20.0㎡オフィス)～
2018年8月(50.0㎡オフィス)

□会社概要
堺市北区長曾根町130番地42 さかい新事業創造センター205号
TEL.072-370-6982 <http://unlimit-net.com/>

「事業内容について」
価格競争に陥らない
高付加価値なネット通販を

モノありきではなく、こんな暮らし方にこの商品をと考えて集めた生活提案型ネットショップ「UNLIMIT(アンリミット)」を運営しており、主な商材としてデザイン性の高い家電製品や雑貨などを販売しています。

かつてネットショップといえば、価格競争の激しい安売りのチャネルというイメージがありましたが、私はむしろ、他店の価格調査をして調整するなど、利益を削るために労力を使うことがムダだと考えているので、基本的に定価販売ですし、安売りを増長するようなメーカーとは逆に取引はしない方針です。

そうした意味で、当ショップのサイトの作り方も、従来に多かった商品と価格だけがずらっと縦に長く並ぶカタログ販売ではなく、その商品を購入することで実現するライフスタイルをイメージできるよう画像を選んで商品の紹介を行っています。そのためか、時には同じ商材でも、メーカーの直営ショップや他のショップより数多く売れていることもあるとか。



そのモノが持つ物語性を訴求するので、「なりたい自分」ありたい暮らし方をより具体的にイメージできる30代から40代前半の女性たちから多く支持されているようです。

「起業のきっかけ」

ベストショップとして表彰された
前職のキャリアが高く評価されて

もともと家電量販店に勤務し、オンラインショップ事業の責任者を務めていたこともあり、その時に何度か大手ECサイトのベストショップとして表彰されたことがあり、他のショップ経営者たちから経営意識が高いと評価いただき、起業を勧められたのです。

しかし、それまでの商材とは全く違うものを扱うので、ほぼゼロからのスタート。実績がなかった開業当初は、メーカーに仕入れを申し入れても門前払いされるなど、仕入先の開拓で苦労はしましたが、今は大手家電量販店に勤務していた前職の経歴や、徐々に積み上げた実績をアピールすることで仕入先も定まってきました。



商品を購入後の暮らしのイメージを魅力的に訴求している「UNLIMIT」の通販サイト

「S-Cubeに入居して」
「独立するならS-Cubeへ」と
知り合いの企業に勧められて

当初はとりあえず自宅で開業したのですが、以前より「独立しないの？」と声をかけてくださったS-Cubeの卒業企業で、オンラインショップの経営者の方が「独立するならS-Cubeに入るといいよ」と勧めてもらっていたのです。

最初は20㎡のオフィスでしたが、昨年の夏に事業拡大のため、現在の広いオフィスに移転しました。相談に乗ってくれるインキュベーション・マネージャーの存在が心強いですね。

「事業のこれから」

新しいネット通販の時代に
形のないサービスの販売や実店舗も

ネット通販というのは、これからいろんな形に進化し、もうモノを売るだけのチャネルではなくなっていくと考えています。当ショップもそうした変化に対応すべく、まずは早く地盤を固めたいですね。

将来的にはまず、インテリアの提案という視点から新しいものを創り出したいですね。例えば、形のないサービスとして、ネット上でコーディネートを楽しめるようなアプリの開発もしてみたいですし、親族が経営する工務店というチャネルを活かすことも考えてみたいと思っています。

また、ネットショップからスタートした「UNLIMIT」ですが、アンテナショップ的に商品を自分の目で見て触れることのできる実店舗も持ってみたいです。

S-Cube森インキュベーション マネージャーからのコメント



藤井社長はひと言で言えば「知行合一」の方です。培った知識・経験・人脈をフルに活用し、スピーディーに行動。長く流通の現場経験を積み、さらにネット通販の現場でも大手ネットモールのアワードも取得してきたにも関わらず、貪欲な探究心で向上心を持っておられます。その姿勢もあり業績も開業以来順調。今後の伸長に大いに期待したい起業家です。

これから起業する方への メッセージ

前職で培ったスキルや経験などができるだけ活かせる起業を行うことが、成功のポイントの一つだと思います。また、起業を安易に考える人もいますが、事業を行うことには法的な、そして人道的な社会的責任が伴うことを自覚する必要があると思っています。

[アンリミット]NEWS

商材のバリエーションを増やそうと、最近取引を始めた照明器具のメーカー。歴史の古い企業ですが、デザイン性が高く、個性的な製品を多く作っています。それらの商品が、私の予想していた以上に大ヒットしたことが、最近の新しい発見でした。この頃は、天井の高い家が増えてきたので、ペンダントタイプの照明器具が見直されているようです。

ぶっちゃけます!・

起業家Q & A

A Q ずばり「お金のこと」

開業当初に、いきなり80万円ほどの仕入れ代金が発生してドキドキしましたが、早い段階で金融機関から融資を受けることができました。前職までの経歴や実績を書面できちんとアピールすることが重要ですね。

A Q だいたい「人脈のこと」

ECサイトを通じて、他のオンラインショップの経営者の方々と交流することができ、今ではとても大切なネットワークです。今後は新しいサービスの開発に向けて、別の領域での人脈づくりが必要だと考えています。S-Cubeにはさまざまな入居企業がいるので期待しています。

A Q 気になる「企業としての理念」

商品が購入されて終わりではなく、生活にどのような豊かさを提供できるか、それを意識しながら商品をセレクトしています。ショップ名通り、お客様の幸せを限りなく「UNLIMIT」広げられたらと思っています。

長年培った技術とネットワークを活かして

遭難救助用ドローンなど 特定用途向けカメラを開発

2016年創業

03

年目

入居企業紹介



株式会社D-eyes
(ディ・アイ)

代表取締役
橋本 健 さん



強力LEDライトを搭載していますがレンズ、センサー処理回路、ケース、LEDライト、組み立てなど、それぞれに優れた技術を有するメーカーとアライアンスグループを作り、一体となって協同で取り組んでいます。

「起業のきっかけ」

技術者として30年以上のキャリアを 資本に定年まで数年を残して起業

大学卒業後、一貫してカメラメーカーや家電メーカーでデジタルカメラやムービーの開発に携わっていましたが、55歳の時に「気力も体力もまだある今なら、この道で30年以上培ってきた技術、そして自分の価値を活かして何かお役立ちできるのでは」と思い、起業しました。ちょうどメジャーになりつつあったドローンに搭載されているカメラの性能がまだまだ十分ではなく、そこにビジネスチャンスがあると思ったのです。協力してもらいたい優秀な企業がいくつも頭に浮かび、すぐにもカメラが作れそうな気がしましたが、実際はそんなに甘くなく、1年以上蓄えを食い潰すばかりの日々が続きました。しかし、そこを耐えたからこそ、産みの苦しみはあるけれど楽しくて仕方のない今があります。後悔？全くありません。



「S-Cubeに入居して」

休日や夜も気にせず、研究開発に 没頭できる環境に大満足

S-Cubeは、以前に入居企業を訪ねて来たことがあり、事務所探しの時に思い出ししました。「S-Cubeだより」を見せてもらったから、大学時代の先輩が紹介されていたことから強いご縁を感じ入居を決めました。

実際に入居して、これほど便利でありがたい施設はないと思っています。どうしても夜遅くまで、また休日もおフィスで仕事をする人が多いのですが、こは、年末年始も休日も関係なく、24時間出入りできるところが最高に助かっています。

「事業のこれから」

これまでになかった空撮用の 高品位カメラの開発を

ドローンの市場は、世界最大手のメーカー、DJI社が90%近くのシェアを誇っており、国内メーカーのドローンに搭載できる本格的カメラを開発、製造しているのは今のところ、弊社のみです。

今後は、空撮用ドローンも手掛けたいと考えており、これまでになかった、映像表現の幅を格段に広げる高品位高倍率ズームカメラを開発しています。

ドローンの活躍の場は今後さらに広がると思います。ユーザーの意のままリモート操作できるカメラがあることは、まだあまり知られていません。認知度を高めるためにも、私たちももっとシーズを発見し、提案していきたいと考えています。

企業FILE

□事業内容

ドローン用・特定用途向けカメラ、各種センサーユニット、カメラシステム応用アプリの研究開発・製造

□S-Cube入居年度

2016年9月(16.6㎡オフィス)

□会社概要

堺市北区長曾根町130番地42 さかい新事業創造センター312号
TEL.072-370-0290 URL: <http://d-eyes.net/>

S-Cube山本インキュベーション マネージャーからのコメント



橋本社長はとにかく、平日、土日関係なしによく働きます。オフィスには、様々なカメラが並べられ、試作に余念がありません。その姿は、仕事にとことん「のめり込んでいる状態」といったほうがふさわしいかもしれません。今後は、ラボに移転し、思う存分試作、製作活動に励んでいただき、人々を驚かせるカメラを開発していただきたいと思います。」

これから起業する方への メッセージ

自分一人では何もできません。かといって、人任せにもできない。まず、自分が主となって動いたうえで、手伝ってもらい、そしてその恩返しをするということが循環したら、その事業は成功なんだろうと思います。逆に失敗した時は、その原因を人のせいにするのではなく、自分の責任として受け止められなければ事業は長続きしないのではないのでしょうか。

[ディ・アイ]NEWS

去年は、大きな土砂災害がたびたびニュースになりました。夜間に捜索のできないヘリコプターに代わって、遭難救助用ドローンの活躍がますます期待されていますが、現地に持ち込める機体が1台でも増えれば、それだけ多くの命が救えると思うので、現状は1.5mほどもある遭難救助用ドローンの小型化をめざし機動性を向上させたいと考えています。

「事業内容について」

ハードからソフトまでの 総合的開発力が強い

ドローンといえば、空撮映像を思い浮かべる人が多いかもしれませんが、遭難救助や人がなかなか入れない高圧送電線の保守点検、写真測量などにも盛んにドローンが利用されており、弊社はそうした特殊用途向けドローンに搭載する高倍率ズームカメラや、各種センサーユニットなどの研究開発を行っています。

強みは、私が前職から培ってきたデジタルカメラやムービーカメラ技術を活かして、ドローン用カメラをレンズ1枚から作れること、さらにはデジタル画像処理技術と融合させてカスタマイズし、それぞれの用途に応じたベストソリューションを提供できることで、それを実現したのは、大手メーカーの技術者として勤めていた頃から長年築いてきた人的ネットワークの力です。例えば、まもなく実用化される「遭難救助用ドローン」は、私が開発したサーモカメラや超高感度カメラのほか、5万ルーメンの明るさで、上空150mから地上を照らし出す超



ドローンに搭載するカメラユニット

ぶっちゃけます！

起業家Q & A

Q ずばり「お金のこと」

銀行に融資をお願いしたことがあるけれど、ドローン用カメラは目新しい製品ではないからと全く評価されませんでした。ドローン用カメラがこれからの市場であることを理解されず悔しかったですね。起業当初友人から投資という形で支援してもらえた事に本当に感謝しています。

Q だいたい「人脈のこと」

創業間もない頃、カメラをドローンに搭載し制御する仕組みがどうにもわからず悩んでいた時に、親しくしていた商社マンが紹介してくれたラジオコンメーカーの技術者から大きなヒントを得て、一気に製品化が進んだことがあります。また、フェイスブックで知り合った「ドローン研究会」のメンバーは今、とても大切なブレイン。人とのつながりの大切さを実感します。

Q 気になる「企業としての理念」

絶対に「できない」と言わないことにしています。できるかどうかわからなくても、ともかくやり方を考えてみる。そもそも、お金と人と時間があればできないものはないと信じています。