

製品化・実用化・
ビジネス創出事例

人材育成
事業化支援

支援先

株式会社フクダ、株式会社東京電機、
株式会社ユードム、有限会社伊藤石材工業 他

新たなビジネスプランの構想段階から
事業化まで伴走しながら
支援しています

【研修の内容】



図1 研修の様子

ビジネスプラン構築研修（図1）は「新規事業の立ち上げや事業アイデアを明確化し前進させること」を目的に、事業アイデアのブラッシュアップを強力に支援する実践型プログラムとして令和元年度にスタートしました。

当初は全参加者が最終発表まで進みましたが、令和5年度からは中間選抜にて参加者数を絞り研修密度を高めるなど、研修手法のブラッシュアップにも取り組んでいます。

なおこの研修は、一般社団法人TXアントレプレナーパートナーズの専門家と当センター職員が連携し実施しています。

【事業化事例】



図2 無限芋けんぴ

株式会社フクダ（ひたちなか市）

ショッピングモールを中心にアパレルブランドの「PRIMROSE」「to blossom」を全国展開している同社は、コロナ禍の令和2年から耕作放棄地問題や地域経済貢献に資する新規事業として、自社の企画デザイン力と地域産品のサツマイモを活かした加工食品ブランド「moymo（モイモ）」に取り組んできました。

本研修では、moymo 新商品の“無限芋けんぴ”（図2、芋けんぴとスタミナラーメン味ディップソースのセット※）の開発と合わせて、販売チャネルや顧客関係などのプロモーション構想のほか、ディップソースの味の調合のために他の研修参加者への試食調査などにも取り組みました。

研修終了後、いち早く商品のプレスリリースを行い販売を開始し、売上につなげています。また、甘い芋に辛いソースという大胆な試みが認められ茨城デザインセレクション2025のシリーズ選定に選ばれています。

※スタミナラーメンはひたちなか市を中心としたご当地ラーメン



図3 珍しいキノコ

株式会社東京電機（つくば市）

大型施設向けの防災用自家発電装置を製造販売している同社の新事業推進チームでは常に新たな事業開発に取り組んでおり、当センターとの共同研究のほか本研修にも積極的に参加しています。

令和4年度からは珍しいキノコを栽培する新事業を開始し、生育条件について当センターと共同研究などに取り組んできました。

今回の研修では全5種類の珍しいキノコの販売開始に向けてマーケティング面を検討しました。「珍しさ」という独自性は他社との差別化として強力な武器であり、これを活かし、どのような顧客を想定し、どのようなプロモーション方法や販売チャネルとするかの検討を重ねて方針を構築しました。

これにより研修終了後すぐに、食品バイヤーやシェフの目に留まる食品コンクールに出品し、有名フレンチシェフの賞を受賞したほか、高級レストランとの取引にもつながっています。また、きのこファンが集まる「きのこ大祭」へ参加するなど、積極的に取り組んでいます。

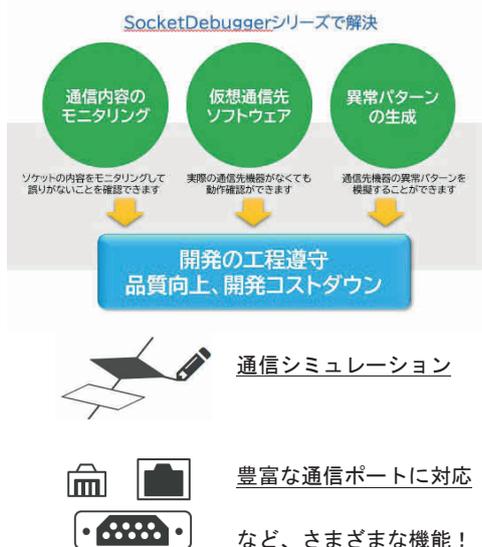


図4 SocketDebugger (ソケットデバッガー) の使用イメージ

株式会社ユードム (水戸市)

組込・制御系システムなどの開発を得意とする同社は、自社の売上課題のひとつである、効率的にソケット通信の試験を支援できるツール「SocketDebugger (ソケットデバッガー)」(図4)のビジネスモデルを再検討するためにR6年度の研修に参加しました。

SocketDebuggerはIT技術者を広く支援するため、当初無料版として公開され、その後有料版製品として売り出されました。この開発と上市までのプロセスを確認し、さらに有料版製品の収益モデルを確立させることにしました。

調査の結果、公開後も多くのユーザーが利用していることを確認できましたが大半が無料版で、有料版製品の売り上げは伸び悩んでいました。

このため無料版には商用利用を禁止した許諾条件変更を行うとともに、有料版の認知度向上のため技術系ブログでの情報発信や展示会での製品紹介などを行った結果、前年比約3倍の売上を記録しました。

有限会社伊藤石材工業 (桜川市)

石材加工業の同社は、R3年度に「手元供養できる移動式お墓」のAmos (アモス) (図5)を開発し*、製品アイデアの妥当性や市場性を深めるためにR4年度に研修に参加しました。

近年の墓の課題として、若い年代の方が都市部に移住し、実家の墓が地方に残るケースが増加することにより、墓参代行や墓じまいが増えていきました。その解決策として自宅での祭祀ができるほか、埋葬先の決まらない「祭祀不可能」時には合同祭祀墓での永代供養まで提案のできる、供養のあり方を包括した新しいサービスを検討しました。

Amosは遺骨を粉末化し、セラミックとして焼き固める製品となるため、法制面の課題クリアや、パートナーとなる寺院を中心としたビジネスモデル設計を進めた結果、個人向けのサービスを起点に、幅の広い終活ビジネスへと展開し、継続的な合祀墓 (図6)の管理受託にもつながりました。

R7年6月に、サービス開始のプレスリリースをしたところ、雑誌や葬儀業界誌で紹介されるなど、世間に受け入れられる感触も得られました。

また、分骨サービスやミニ仏壇のオプション商品など、現在も商品展開が活発に行われ、本研修をきっかけにして「石材加工業」から新事業の「供養製品の製造販売」、「合祀墓の管理受託業」への進出につながりました。

(*令和5年成果集 15頁に記載)

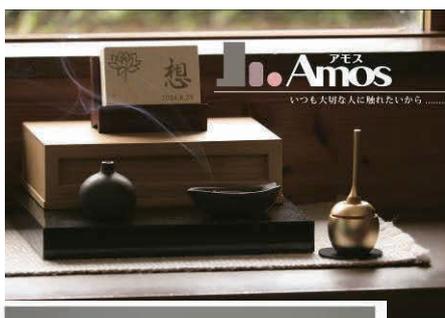


図5 仏壇を兼ねた移動式お墓 Amos (アモス)



図6 合祀墓

アモス	@330,000円 (税込)
合祀墓の永代供養	@50,000円/柱 (税込)

未知の新たなビジネスプランの構想と実現は、未知の世界の開拓のようなものでもあります。構想したプランが早い時期に売り上げに繋がる場合もありますが、新規プランは決してそのようなものばかりではありません。

このページでは、数年がかりで事業化につながった好事例をご紹介します。



図7
バンブーシェルター



図8
IWANA 社との締結式

株式会社ツインカプセラ (つくば市)

同社は、JAXA (宇宙航空研究開発機構) 職員が起業したベンチャーで、同社代表が、国際宇宙ステーション補給機「こうのとり」に搭載された小型回収カプセルの断熱保冷容器の技術を強みに、起業準備と事業開発のために令和2年度ビジネスプラン構築研修に参加しました。

研修後の令和3年3月に起業し、同年 JAXA ベンチャーに認定。R3 年度にプラン実証支援として想定顧客調査や補助金申請書レビュー、検体輸送実証に取組みました。その後、技術とビジネスプランの高さから J-TECH STARTUP2022、第7回めぶきビジネスアワード茨城県知事賞、第5回いばらきイノベーションアワード優秀賞及び第37回中小企業優秀新技術・新製品賞優秀賞など、数々の受賞に輝いています。

また、R4 年度広沢技術振興財団ものづくり技術助成や R5 年度 NEDO ディープテック起業家育成事業などにより、製品性能の高度化にも取り組み、当センターではこの期間も、要素技術開発の支援や金融機関とのマッチングなどを行い、事業化をサポートしてきました。

R6 年度には、マイナス 70℃以下で約 7.9 日間の保冷性能を有する“超”断熱保冷容器「バンブーシェルター」(図7) をリリースするとともに、ワンストップの血液検体集配サービスを事業化、R7 年度からは集配の利便性向上のために大手宅配業の集荷システムを組み込み本格展開に向けて動いています。

そしてさらに世界を目指して、気温が高く保冷輸送インフラに課題があるインドでの市場開拓に向けて、ムンバイに本拠を置く医療・製薬分野のコンサルティング会社 IWANA Consultancy Solutions と共同事業開発に向けた戦略的パートナーシップに関する覚書を締結するなど (図8)、技術起点のビジネスを着実に進めています。



図9
MTRP-100



図10
軽トラック



図11
防災展示会

株式会社東京電機 (つくば市)

災害時の不安として「電気が使えなくなる (停電)」を挙げた人は 72.6% という調査結果があります (東京電力エネルギーパートナー株式会社調べ)。

前ページでも紹介をした非常用発電機を製造販売している株式会社東京電機では、“防災という社会課題” に対して“発電機製造という自社の強みや資源” を活かした新規事業として「移動電源車シリーズ」の開発に注力してきました。

同社は R1 年度にビジネスプラン構築研修に参加し、開発から販売に至るプランを構想。R2 年度にプラン実証支援としてゴムクローラ製造業の株式会社諸岡とともに、災害時の悪路を走破して現地に速やかに電力供給が出来るクローラ式の特殊車両移動電源車 MTRP-100 を開発し (図9)、展示会等にて大々的にプロモーションを行いました。その間も当センターとともに県庁防災・危機管理課への聞き取りにより必要機能や車両サイズなどを調査し、小型トラック、ワンボックス及び軽トラック (図10) に発電機を搭載した各種移動電源車の開発を進めました。

この商品開発の流れは、象徴的な製品を打ち出しつつ、徐々に一般製品を取りそろえていくようなブランド構築の手法に近いものです。

現在は展示会出展などを継続し県外からも多数の問い合わせや引き合いがあり、R6 年度以降 2 台を納車し、今後も 1 台納車予定のほか、H27 に河川洪水被害にあった常総市と“災害時における移動電源車等の提供に関する協定” を結んでいます。

担当

イノベーション戦略部
新ビジネス支援グループ

石川 章弘、久野 亘央、
山屋 圭祐、関谷 正尊

TEL: 029-293-7495