

IAGベンチャーサポートプログラム

第12期 支援事例集

(2023年4月～2025年3月) 支援事例集

INCUBATION ANGEL GROUP

IAG

VENTURE SUPPORT

IAGベンチャーサポートプログラムとは

ベンチャー企業の事業成長の 加速を支援するプログラム

IAGは「インキュベーション・エンジェル・グループ」の略称です。

優れたアイデアや技術、そして情熱を持った中小・ベンチャー企業の活躍をサポートしようと、

2000年に発足した組織です。

関西を代表する企業の経営者や中小・ベンチャー支援に取り組んでいる企業や団体の代表者によって構成しており、自らの企業経営の苦労や経験、保有する資源を後輩起業家育成のために活かし、経済活動を活性化させるため、無償で活動しています。



1, 販路・人脈紹介

多業種、多業界にわたるIAGメンバーの背景に広がる人脈をもとに、販路開拓などの機会を提供。

2, 実績づくり

IAGメンバー自社でのモニター協力や、導入などの機会を得ることにより、実績づくりに貢献。

3, 経営者アドバイス

これまでの経験からの濃く具体的なアドバイスによる新しい視点を提供。

4, メンタリング支援

経営者は孤独といわれている中でも、先輩経営者の心強いメンタリングのもと自走を支援。

IAGベンチャーサポートプログラムの全体の流れ

ベンチャーサポート発表会

IAGメンバーとのマッチングを目的とした発表会(年2回開催)

応募

書類選考

プレゼン
審査

フォロー
面談

発表会
登壇

事業内容・課題、求める支援を発表会で伝えましょう!!



マッチングすることでビジネスをスケール

- ✓販路・人脈紹介
- ✓自社導入
- ✓業務提携
- ✓モニター協力
- ✓経営者視点アドバイス等

発表会の登壇企業はさらに!



フォローアッププログラム

自社の課題と取り組むべきことが明確になったら、事業成長を加速!

(発表会登壇の翌年1年間)

応募

面談審査

フォロー
面談

選考会
登壇

最大100万円の
支援金提供額の
決定!

3つのサポートを提供

支援金 + IAGメンバーによるメンタリング + 産創館コンサルタントによる定期面談

IAGベンチャーサポートプログラム

第12期(2023年4月～2025年3月)

支援事例集

IAGフォローアッププログラム採択企業

2023年度

※順不同(取材実施:2024年12月～2025年1月)

株式会社オフィスエンニチ	05
株式会社マーケット・イン	06

2024年度

株式会社OTENTO	07
株式会社SKILL SPARK	08
株式会社KNiT	09
株式会社MyREVO	10
株式会社ルーアンライト	11
Robots Town株式会社	12
WALL SHARE株式会社	13

IAGチャレンジプログラム採択企業

アックスタイズ株式会社	14
株式会社エシカルノーマル	15
スパイスキューブ株式会社	16
株式会社SceneryScent	17
株式会社フツパー	18

IAGチャレンジプログラムは過去5年の間にIAGベンチャーサポート発表会へ登壇された企業を対象に選考会を実施し、採択企業には計1000万円を支援金として各社の課題に対し提供するプログラムです。

社内ラジオで会社の旬を配信する、聴く社内報

IAGでPR調査とプレスリリースのノウハウを蓄積

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

人事の経験と趣味のラジオ配信を合体

社内報をラジオ番組形式で発信するサービスを提供しています。目的は社内コミュニケーションを活性化させて、会社の基盤を強化することです。当社がDJ・パーソナリティとして訪問し、社長や社員の方々に旬の話題をインタビューして音声の番組に仕上げ、音声ファイルを納品します。以前、人事の仕事をしていたことと、趣味でやっていたラジオ配信を社内報という形につなげました。私はパソコンで楽曲を作成して海外の音楽レーベルでリリースする活動もしており、クオリティの高い音声サービスを提供できる点も強みになっています。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

社内ラジオの認知度の低さ

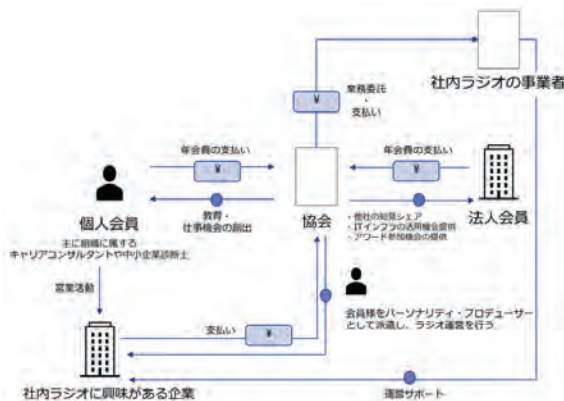
社内ラジオというサービスの存在が知られていないことです。知られていないものを売るのは本当に大変で、プロモーションとセールスは今でも苦労の連続です。当初は個人事業で始めましたが、2023年に法人化。今はこの事業を大きくするためにマーケットをつくるのが急務です。

— IAGで発表しようと思った理由と

発表してよかった点はなんですか

サービスの購入と人脈拡大につながる

当時はマーケットをつくるために手当たり次第にビジコンのようなPRができる機会を得られる事業に申し込んでいました。そのひとつがIAGです。ここでの発表をきっかけに、IAGメ



ンバーの企業のひとつがサービスを購入してくださりました。最初のコンテンツは社長インタビューでした。20分の番組です。その企業は月2本の番組制作を約2年間続けてくださっています。もうひとつはメンターになってくださった方が経営勉強会やベンチャー学会に誘ってくださり、人脈が広がったことです。アイデアや事業構想のアドバイスをいただきました。今いっしょに事業に取り組んでいる仲間はその勉強会で知り合った人です。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金を

どのように活用しましたか

アンケート調査とプレスリリースの実施

新規顧客開拓のための調査とプレスリリースの実施に活用しました。具体的には当社のサービス必要性のエビデンスとなるアンケートをインターネットで行い、その結果をメディア約300社に発信するというものです。正直なところお客様からの問い合わせにはつながりません

でしたが、新聞社が調査結果を掲載してくれましたし、この機会を通じてPR調査のノウハウを蓄積できました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

社内ラジオの担い手をひとりでも多く

マーケットをつくるために非営利型の一般社団法人を設立しました。社内ラジオの制作運営の担い手をひとりでも多く増やすためです。この事業をおもしろいと感じて一緒に動いてくれる人や、DJ・パーソナリティに必要な“話す力”と“聴く力”を持つ人、独自の観点を持ってコンテンツを企画できる人材を獲得したいと思っています。そうすることでおのずとマーケットが広がっていくことを期待しています。また、2025年5月に『社内ラジオグランプリ』の開催を考えています。社内ラジオを制作運営している人たちを募り、そのクオリティを競うイベントです。今、これら2つの環境を整えているところです。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

●社内ラジオ制作運営の担い手となる一般社団法人の個人会員と法人会員 (具体的な担い手像)

- キャリアコンサルタント
(DJ・パーソナリティとして企画運営。所属企業に社内ラジオを営業する役割)
- 中小企業診断士(社内ラジオの制作運営を通じて企業の課題解決に取り組む役割)
- 『社内ラジオグランプリ』に参画する企業、団体等

株式会社オフィスエンニチ

代表取締役 高間 俊輔氏

大阪府守口市金下町1-10-8

設立/2023年6月2日

資本金/100万円

従業員数/0人

TEL/090-2708-1381



親子×習い事のマッチングサイト「おやこ☆スター」を運営

社会的意義と事業理念を 明確にする機会に

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

「親子×習い事」に事業の可能性を感じて

親子でできる習い事を見つける検索サイト「おやこ☆スター」を運営しています。親子で習い事をしたい人と親子向けのプログラムを持つ教室運営者とを結ぶマッチングサイトです。当社は初心者向けにキックボクシング教室を運営していますが、そこに息子さんと通ってくださるあるお父さんが「子どもの成長を近くで見られるのがうれしい」と言われるのを聞き、「親子×習い事」に魅力と可能性を感じました。その情報をひとつのサイトに集めたらいいのではと思ったのがきっかけです。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

掲載数と利用者数の拡大が見込めない

立ち上げから2年経った今も苦労していますが、マーケットの拡大がなかなか見込めないことです。この事業は親子と教室をマッチングできたら成功報酬をいただく仕組みですが、そもそも親子向けプログラムを持っている教室が少ないんです。つまりサイトの掲載数が増えない。一方、習い事をしたい親子のほうも仕事を持つ親御さんと子どもの活動時間が重なりにくいという問題があります。サイトを運営する費用とリターンとの兼ね合いを見た時に事業としてどこまで成り立っていくのか、今、計画を見直しているところです。

— IAGで発表しようと思った理由と

発表してよかった点はなんですか

社会的意義を明確にする必要性を実感



親子で一緒に成長できる喜び
お届けします。

IAGでは関西のキーマンとなるたくさんの社長にいろいろな角度からアドバイスがもらえる点を期待しました。もちろん支援金も魅力でした。8人の方に面談していただいたのですが、なかでも「事業の社会的意義に共感を得られなければサイトも支持されないよ」と言われたことが心に残っています。そこからマッチングシステムの特徴だけでなく、当社の事業理念も伝えるようにしました。そのおかげで理念に共感する教室運営者に出会えていると思います。また、最低限の機能を持つプロトタイプでスタートしたので、MAP検索の追加や決済システムのことなど細かな点にアドバイスをいただけたのもよかったです。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金を
どのように活用しましたか

UX、UI向上のためのサイト改修

HP制作会社に依頼してサイトのデザイン改修を行いました。たとえばエリア検索する際のMAP表示を追加するなど、UX、UIの充実に向けた細かな点の変更です。その結果、ユーザーにとって使い勝手がよくなったのではと感じています。また、有料プランのフォーマットを作



成したことで有料掲載者が増え、サイトの成果報酬が上がりました。キックボクシング教室の集客にもつながり売上が向上しています。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

親子の課題解決に寄り添う場にしたい

弱者にやさしい世の中をつくりたいと思っています。キックボクシング教室の運営をしているのは、不登校、引きこもり、トラウマを抱えている子どもたちは親の誘導があれば外に出ていくきっかけをつかめるということです。親子の習い事は親子間の課題解決をサポートするコミュニティづくりにもつながります。今後はサイトを拡大していくのか、異なる事業に移っていくのかを考えながら粘り強くチャレンジしていきたいと思っています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 今の事業を見直すにあたり事業のことを“壁打ち”(相談)できる人
- 親子向けのプログラムを持つ教室運営者や事業者
- 親子で習い事をしたい人たち

株式会社マーケット・イン
代表取締役 笹尾 知永氏

大阪府大阪市北区梅田1丁目
11番地4号 大阪駅前第4ビル9階
設立/2021年1月8日
資本金/300万
従業員数/1名
TEL/050-4560-4950



ありがとうの思いを可視化するプラットフォーム

開発業務を内製化して事業は第2フェーズへと進展

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

感謝を可視化する「OTENTO」

働く人に「ありがとう」のチップや感謝メッセージを送り、人の心を可視化するプラットフォーム『OTENTO』を開発運営しています。贈った人にも贈られた人にも「徳」を意味するポイントがたまり、それが第三者評価となり、人のキャリアを証明するものになります。また、集まったお客様の声をAIが解析し、経営サイドにフィードバックすることで企業や業界の課題解決を図ります。事業を始めたきっかけのひとつは亡くなった父が残してくれた「お天道様が必ず見ているからな」という言葉です。一生懸命仕事をしても報われない世の中ですが、目の前の人に貢献する姿を必ず誰かが見てくれているという信念を込めています。

— 事業の立ち上げで苦労したことはありますか

受け入れられやすい業種の開拓へ

設立から3年間は飲食チェーン店を中心にサービスを提供していました。飲食店で働く人たちはエンゲージメントが上がりやすく離職率が高いという背景から、『OTENTO』がモチベーションアップに機能すると思ったからです。しかし、飲食店を利用する人は必ずしも「この人から接客を受けたい」と思っているわけではありません。一方、店側にも飲食の提供に加えて『OTENTO』を紹介するオペレーションが生じます。つまり、サービスが機能しにくい場所に導入しようとしていたことに気づきました。そこでこの4期目からサービスと人が密接に結びつく業種にシフトし始めました。自動車ディーラー、美容サロン、不動産会社、保険業界などを現在開拓しています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 『GOOD CREW』で定着率を改善させたい美容サロン、自動車ディーラー、保険会社、不動産会社等
- 『GOOD CREW』の営業開拓を支援いただける販売パートナー
- マーケティング、AIの解析、ファイナンス、財務等を支援してくれる人や会社
- 事業のことを壁打ちできるメンター

グッとくる出会いで、社会を動かす。

GOOD CREW



— IAGで発表しようと思った理由と

発表してよかった点はなんですか

開発内製化への挑戦

当時抱えていた課題のひとつに開発環境の内製化がありました。当初から『OTENTO』のシステム開発は外部に委託していたのですが、コストがかかるうえに当社の知見になっていかなかった点が問題でした。そこで外部委託先のエンジニアと社内のエンジニアをつなぐ人の力を借りられないかとIAGに支援を求めました。ありがたいことにその費用を支援していただき、当社の事業が次のフェーズに進んでいます。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金を

どのように活用しましたか

内製化と資金調達の成果に活用

ひとつは上記に述べた開発環境の内製化費用です。内製化したことによってクライアントの顧客管理システムと『OTENTO』をAPI連携させ、クライアントの保有するデータに直接アプローチすることができました。それによって顧客

の声やチップの決済金額が劇的に上がっています。もうひとつはエンジェル税制の代行業務費用です。当社はエンジェル投資家が集まっているプラットフォームを通じて資金調達していますが、その際の申請業務をエンジェル税制に詳しい先生に依頼しました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

新ブランドGOOD CREWへ

当社は3ヶ年の第1フェーズの定義を経て、第2フェーズの構築に入りました。自分たちのサービスを届けるべき相手は誰なのかを深く考えた結果、2025年4月から『OTENTO』というプロダクト名称を『GOOD CREW』に変更します。「素晴らしい働き手」と「グッとくる瞬間」を掛け合わせました。また、サービスの単価を上げ、首都圏に展開し、2030年までに5500店舗の導入をめざしています。その先は第3フェーズとして『GOOD CREW』をインフラとして浸透させ、「この人に会いに店に行く」という体験が当たり前になる社会を実現させたいと考えています。

株式会社OTENTO

代表取締役 CEO 鳥居本 敦士氏

大阪府大阪市中央区備後町3-4-8
フクエイビル2F

設立／2021年9月10日

資本金／1億4638万円

(資本準備金含む)

従業員数／6名(業務委託含む)

TEL／06-6224-0871



不動産業界と宅建士のマッチングプラットフォーム スポット活用からスカウト型へと サービスを見直す

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

オンラインで取引の透明性と利便性アップ

不動産業界に不可欠な宅建士をスポット活用しつつスカウト型求人ができるプラットフォームを持っています。スポット活用では繁忙期のみに仕事を依頼でき、雇用する前に自社に合う人材かどうかを見極めてから雇用できるメリットがあります。自宅を購入する際、不動産業界ではまだ店舗に人が常駐しなければならないというアナログな状況を見て、IT コンサルタントとしてなにかできるのではと感じました。オンラインを活用して商談や契約の透明性を上げ、不動産取引をワンストップで完結できる仕組みの実現をめざしています。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

不動産業界が求める機能実現と 大企業とのシナジー効果の創出

顧客要望にマッチするポイントを探すことに苦労しています。私たちはAIを使って業務を改善するコンセプトを持っていますが、業界特性上、浸透には時間が必要です。当初は人材のスポット活用を広げていくつもりでしたが、業界には雇用したいという要望も根強く、スカウト型サービスをつくりました。

また、私たちは通信会社に籍を置いている時に起業しました。所属する通信会社との連携を見据えたシナジーをどう生み出すか、機能以外にも検討する要素が多く、スタートアップの世界で寝る間も惜しんで闘う人たちと比べ、時間的な制約がある状態でしたが、ともに事業立ち上げを進める仲間が10人以上集まってくれたことで、チームとしての役割分担ができています。



— IAGで発表しようと思った理由と
発表してよかった点はなんですか

顧客が求めているものを見直す機会に

IAGでは関西で長く経営されている方たちに当社の存在を知ってもらいたいと思いました。発表後は8社からアドバイスをいただきました。その頃は人材のスポット活用サービスに絞っていましたが、それでは需要の幅が狭くなると言われたことがスカウト型の開発につながっています。自分が実現したい世界に固執するのではなく、不動産会社が何を求めているのかを一歩下がって見る機会になりました。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金
どのように活用しましたか

モバイル化に向けた設計と修正

モバイル化対応に向けたUI/UX画面の設計に活用しました。不動産会社はPCで当社のプラットフォームを見ますが、登録する宅建士の多くはスマホで見るため修正が必要で

した。過去に人材マッチングサービスのシステム開発に携わったことがある方に依頼して画面の動線設計やデザイン修正を行いました。その結果、UIが向上して商談機会が増え、利用時に顧客からの要望も得られるので改修速度もあがりました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

不動産業界に“人材（宅建士）”から アプローチする

2024年度はプロダクト有償化に向けてコアを固める年でした。2025年度は資金調達をしてスケール化したいです。今は需要の高い関西圏と名古屋が中心ですが、その先は首都圏への事業拡大を計画中です。日本で最も宅建士データベースを保有する企業という立ち位置を確立し、大切な住まいを信頼できる“人材（宅建士）”に仲介してもらおう。そんな理想としている姿をめざして“人材（宅建士）”から不動産業界に貢献していきたいと思っています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 業務提携できる家賃保証会社（当社のサービスの営業窓口という役割を想定）
- 会社をいっしょに盛り上げてくれる人材（資金調達、法的業務に詳しい人など）
- 不動産に関わる企業（管理会社、不動産情報を扱う企業）
- 不動産購入の際に融資を行う信用金庫、地銀など
- 不動産業界に進出したい他業界の企業

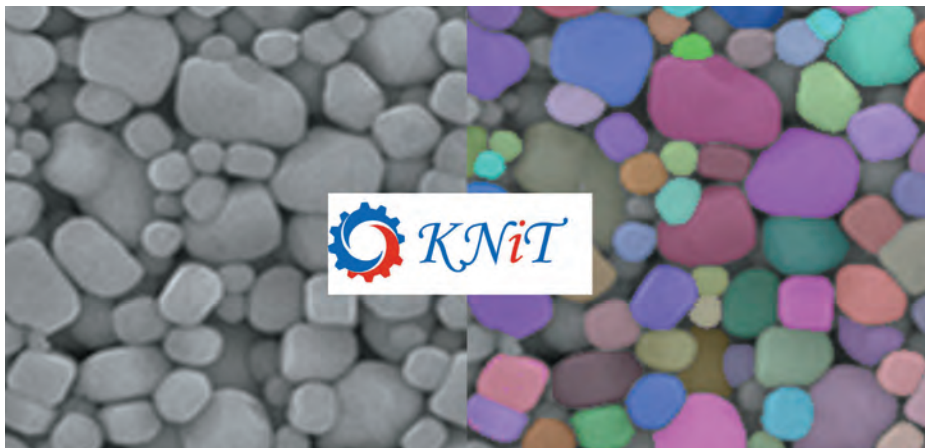
株式会社 SKILL SPARK
代表取締役CEO 茅原 郷毅氏

大阪府大阪市中央区
安堂寺町二丁目6番11
設立／2023年4月26日
資本金／200万円
従業員数／10名（業務委託含む）
Mail／info@skillspark.co.jp



研究者の単純作業を削減する AI 画像解析サービス

研究職から経営者への転換を IAG がサポート



— IAGで発表した事業についてお聞かせください

AIを用いた画像解析システム『GeXeL』

研究現場で使う画像を AI で解析するシステム『GeXeL』（ジクセル）を開発しました。たとえば化学業界で扱う物質の粉体の大きさを測ったり、食品業界のパンやお菓子の空孔数を数えるときなどに利用します。画像は研究開発を行う際の重要なデータですが、研究者たちは対象物の長さやカタチをひとつずつ人の目で測り、その作業に途方もない時間を費やしています。『GeXeL』は研究者がアップロードした画像を AI が自動解析し、作業時間を 90%削減できます。研究者は単純作業よりもっと創造的な仕事に特化すべきだという思いで立ち上げました。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

初期段階に学習データをつくること

大変だったのはデータがない事業初期に精度の高い AI をつくることです。お客様がサービスを利用してデータが集まってくればラクになるん

ですが、最初はデータ自体がないので、どうすれば精度が上がるのかを突き詰めるところに苦労しました。そこでネットの画像を二次加工して、ひとつの元データから自動的に多数の学習データをつくるプログラムを開発したんです。これが当社のコア技術になっています。もうひとつは資金調達ですね。自社のサービスの価値を測る物差しが当時の自分にはなかったので、投資をしていただく際の企業価値の目安がよくわからず、複数の VC から異なる数字を提示され、どれが適切なのか判断に迷いました。

— IAGで発表しようと思った理由と 発表してよかった点はなんですか

研究者から経営者になる タイミングを支援

私自身が 10 年以上研究職で経営は初めてだったので、何から始めればいいのか見通しが立たない中で IAG を知りました。発表後は成約につながるお客様を紹介していただいたり、お客様候補となる企業につないでいただきました。起

業家同士のつながりができたのもよかったです。その中で浮かび上がった課題もあります。当社のサービスが異常感知や物体検知と混同されがちだとわかり、初期のコミュニケーションでうまく技術的マッチングをする必要性を感じました。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金 どのように活用しましたか

顧客づくりのために展示会に出展

販売チャネルづくりのために『Chemical Material Japan2024』と『食品開発展』に出展しました。当社のサービスを購入する業界の研究者に会うには学会や展示会が有効です。展示会の中でも研究開発者が来場者の 3 割以上を占めるものを選びました。そこで 100 ～ 200 名の方と名刺交換し、詳細説明を聞きたいとリアクションがあった方の 7 割が無料トライアルを受けてくださり、さらに有料プランに向けて商談中の方もいます。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

『GeXeL』をデファクト・スタンダードに

これまで人が感覚的に見ていたものをデータで見るとは、研究現場の負を取り除くだけではありません。データの活用は機械学習の改善だけでなく業界全体の DX やインフォーマティクス化を促進し、研究開発力の優位性につながります。そのためにたくさんの方に当社の画像解析を利用していただき、『GeXeL』をデファクト・スタンダード（業界標準として認められる規格）にしたいですね。その後はお客様が提供して下さったさまざまな画像をもとに高付加価値なビジネスを創ることを考えています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 画像を解析している化学、食料、医療業界の研究開発部門、品質管理部門、行政、アカデミア
- 製品開発に AI を取り入れて推進したい企業
- 顕微鏡を開発または販売している企業
- 資金調達を支援してくれる VC や銀行などの金融機関
- マーケティングや営業ができる人材

株式会社 KNiT

代表取締役 窪内 将隆氏

大阪府大阪市中央区南本町2-1-1
本町サザンビル TDフロア1F
設立／2023年12月
資本金／600万円
従業員数／6名



AI予測による学生募集マーケティングシステムを開発

メンターから本質的な課題を問われて 戦略を変更

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

入学者の歩留まりを上げるサービス

MyREVOは学生募集に課題を抱える大学・専門学校向けにサービスを提供している会社です。当社サービスでは、学生募集データをAI予測することで、リアルタイムに進学意向を可視化し、入学率の改善ができます。今、教育機関の多くは少子化の影響で学生募集に苦戦しています。私は前職で大学の学生募集広報を支援する仕事をしていましたが、知名度が低い中小規模の大学は特に厳しい状況です。より深く大学経営の課題解決に関わりたいという気持ちと当時学んでいたビジネスデータサイエンスが解決の手段になるのではと事業を立ち上げました。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

AIの予測精度を上げるプロセス

当初、事業の構想はありましたが、私も共同経営者もエンジニアではないのでプロダクト開発に苦労しました。サービスの土台は構築できたものの、顧客が実際にAI推論結果を使うシステムを作る必要がありました。正直なところ最初の2年間はシステム提供をしているように見せながら、実際は納品用のデータを手作業で作成していました。その間、データをどのように学習すれば予測精度が高まるのか、共同経営者と1000通り以上の仮説検証を繰り返しました。

— IAGで発表しようと思った理由と

発表してよかった点はなんですか

ボトルネックとなる本質的な課題に気づく

創業から1年半ほど経った際に、IAGという



事業があると声がかかったのをきっかけに、事業成長するには外部から見てもらうことが重要だと感じ、申込みました。当時、学生募集をAIで最適化するというサービスが世の中にありませんでした。私たちも手探り状態でしたので、この事業を第三者に理解してもらうのが難しかったです。そのような中、IAGメンバーでメンターとなってくださる方には半年間の伴走支援を受けました。自分たちが感じている経営課題だけではなく、成長のボトルネックになっているのはどこなのかという本質的な課題を考えるきっかけをいただいたんです。そのアドバイスを受け、当初優先していた戦略から大きく方向転換しました。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金どのように活用しましたか

他社CTOとアドバイザー契約

ちょうどその頃、事業戦略に関しての新たな方針を固めたので、今後のプロダクト開発進行を俯瞰的に相談できる人とアドバイザー

契約を結びました。当社より先行したスタートアップステージにある会社のCTOクラスの方です。その方のアドバイスを受け、現在のプロダクトの点検、機能強化に向けたロードマップの作成、作業効率化と高速化のための開発設計図の作成を行いました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

個を大切に 教育機関のパートナー

私たちMyREVOは進学を希望する高校生に対して「ずっと価値ある、出会い」を届けることをめざしています。同時に、「個」の成長と本気で向き合う大学・専門学校に対して現状の学生募集の閉塞感を打破する新たなソリューションを提供していきたいと考えています。また学生募集に限らず教育機関内の「仕組み」はデータに基づき、まだ多くの改善できる点があると考えており、次世代に向けてより良い教育環境づくりの一翼を担うパートナー企業へと成長していきたいですね。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

●中小規模の大学、専門学校

〈具体的な学校〉

- ・学生募集活動をもっと効率化したい
- ・第一志望者をもっと増やしたい
- ・「個」の成長と本気で向き合おうとしている

●教育系ベンチャー企業に興味のある金融機関、VC

株式会社MyREVO

代表取締役 隈本 圭佑氏

大阪府大阪市北区堂山町1-5

三共梅田ビル7階

StartupSide Osaka内

設立／2022年2月22日

資本金／600万円

従業員数／4名

E-mail／contact@my-revo.co.jp



こどもの心を育む料理教室「ゆめつぼ」を運営

ストーリー性のある事業の伝え方を考える機会に

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

少年院での調理実習の経験が事業へ

こどもの心を育む料理教室「ゆめつぼ」を運営しています。きっかけは管理栄養士として少年院で働いていたときのことです。少年院に入所してくる子どもたちは食生活が乱れ自己肯定感が低いのですが、調理実習をしたらとても楽しんでくれました。そこで食が子どもたちの健全な成長にアプローチできるのではと考えました。私の教室ではこどもの味覚を育むために薄味にしたり、手早くおいしいものがつくれるレシピにしています。現在、直営校2校とフランチャイズ7校まで広がりました。

— 事業の立ち上げで苦労したことはありますか

コロナ禍で会員数が減少

まず週末起業から始め、会員数が増えて軌道に乗った頃に個人事業として開業しました。その後、本気で事業に取り組んでみようと思いましたが、大変だったのはコロナ禍で2ヶ月間休業したことですね。料理教室は他の習い事のようにオンライン化が難しいので半数がキャンセルとなり、その時は廃業の危機を感じました。コロナ禍が収束すると皆さんが戻ってきてくれて会員数も増えています。事業としては金銭的な苦労もありますね。初期投資がかかる事業なので、資金調達に苦労しています。

— IAGで発表しようと思った理由と

発表してよかった点はなんですか

先輩経営者からのさまざまなアドバイス

IAGでは4名の先輩経営者からアドバイスを



いただきました。ある方からは事業にもっと共感してもらえるようにストーリー性を出したほうが良いと言われ、私の原体験である少年院の話を意識してするようになりました。また、教室の場所を探す方法として民泊や他人の家を借りてはどうかとアドバイスをいただき、チラシを作成しました。ある企業からは従業員の福利厚生の実験版として社内でこども料理教室を開催する提案をいただき実施しました。企業での開催に可能性が見えたのは収穫です。そのほかにもフランチャイズの運営にあたってきちんと理念を伝えるなど注意すべきことを教えていただけたのが良かったです。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金のように活用しましたか

スマホで見やすいサイト設計に

自社サイトが古く、集客力が弱いと感じていたのでトップページを改修しました。今はスマホで見る人が9割なので、見やすいように仕様や写

真の配置を変え、体験申し込みにつながりやすい動線にしたんです。その結果、サイトの滞在時間が2倍になり、問い合わせ数も増えました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

事業の目的はこどもたちの格差解消

こどもの調理を取り巻く環境には課題が多いです。市町村の公民館やコミュニティセンターに調理室はありますが、調理台が高く使いにくいんです。こども用の包丁もありません。施設が老朽化して不衛生なところもあります。それらを私たちがメンテナンスをする代わりに使うことができないかと思案しています。また、私は少年院でこどもたちの貧困や食育の乱れを見てきたので、この事業を通してこどもの格差を解消したいです。そのため2025年に少年院での調理実習の開催、2027年に助成金を活用して児童養護施設での開催、そして5年後には公教育での最低限の調理実習ができるように動いていきたいと思います。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 料理教室の講師となる人材
- フランチャイズで料理教室を開きたい人
- 店舗や店舗情報を提供してくれる企業
- 社員の福利厚生でこども料理教室を開催したい企業（キッチン設備があるところ）
- 私立小学校（家庭科室で放課後こども教室やイベントとして開催を想定）

株式会社ルーアノライト
代表取締役 大坪 さやか氏

大阪府茨木市東中条町8-2
設立／2021年2月1日
資本金／100万円
従業員数／1名
TEL／070-4032-2115
E-mail／
yumetsubo@ruoanlaitto.co.jp



食品工場の自動化を推し進めるプラットフォーム

検定事業のテキストを作成し 人材育成へ

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

装置メーカーと食品工場をマッチング

食品業界の自動化に特化したプラットフォーム「FOOD TOWN」と食品工場の自動化を進めていく人材育成のための食品プロジェクトマネジメント検定事業をしています。以前、食品メーカーの生産技術職として働いていたのですが、工場は常に人手不足で自動化を検討する時間もなく方法もわからない状態でした。それらを解決できるサービスがあればとユーザー目線の思いでつくったのが「FOOD TOWN」です。一方、検定事業は自動化する際に必要な品質管理、生産管理、会計管理の視点と知識を持った人材を育成することを目的にしています。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

登録者ゼロからのプラットフォーム

正直なところ、事業を立ち上げたばかりの会社がプラットフォームをつくるなんて「舐めてたな」と思いました。プラットフォームをつくらうとしている起業家には「やめておけ」と言いたいくらいです。当然ですが、当初のユーザーはゼロ。そんなプラットフォームに装置メーカーが商品を掲載するわけがありません。そのためメーカーとユーザーを同時に集めることからスタートしました。装置メーカーには「絶対大きなプラットフォームにします。御社の製品をいっしょに売りましょう」と夢を売りに行きました。その数約300社。一日4社くらい訪問していました。そうして少しずつ信頼関係をつくり、現在は1000社を超えるメーカーと6万名を超えるユーザーに登録していただいています。



— IAGで発表しようと思った理由と
発表してよかった点はなんですか

検定事業のスキームを学ぶ

IAGメンバーの中に介護業界で資格をつくられた方がいると知り、検定事業のためにお話を聴いてみたいと思いました。その方には一般社団法人のつくり方、資格のスキームづくり、ホームページから検定を広げていく方法などのノウハウを教えてくださいました。当初、検定事業では無料のお試し版をつくっていたのですが、そうすると有料版のハードルが高くなるとアドバイスをいただき現在の有料プランに変更しました。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金を
どのように活用しましたか

テキストの作成とサイトの改修

検定事業で使うテキストを作成しました。品質管理、生産管理、会計管理分野に詳しい方に作成と監修を依頼しています。また、テキストの内容を深めるために各章10～20

分程度の動画を35本つくりました。これをもとに2025年春から受講者を募ります。もうひとつ、「FOOD TOWN」内のAI検索サービスをもっとユーザーに利用していただくために、トップ画面にバナーを移し露出を増やす改修を行いました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

食品工場を働きたい職場 No.1に

食品工場には自動化のほかにも課題があります。その課題解決のために、次世代リーダーをつくるというビジョンのもと情報プラットフォームサービスをつくらうと思っています。毎月誰でも見られる情報を発信する媒体を販売する予定です。また、本気で自動化を考えている人たちを集めた100人規模のオフラインイベントを企画しています。このような課題解決策をどんどん増やし、「食品工場を働きたい職場 No.1にする」というビジョンにつなげたいですね。2年後には売上10億円を超える会社をめざします。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 工場の自動化に困っている食品メーカー
- FOOD TOWNに未登録の食品装置メーカー
- プラットフォーム内で装置購入の際に資金相談できる銀行、リース会社等

Robots Town株式会社
代表取締役社長 白坂 紳滋氏

大阪府大阪市淀川区
西中島6丁目6-17
RIC 1stビル501号室
設立／2021年4月
資本金／1000万円
従業員数／11名
TEL／06-4703-3098



空き壁にミューラル(壁画)を展開

PRプランナーからプレスリリースの 知見を得る

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

ミューラルでアートが身近な世界を

ミューラル(壁画)をプロデュースする事業をしています。行政、企業、団体等と組み、壁画でアートを身近にすることを目的としています。海外ではストリートカルチャーとして事業の広告やプロモーションが活用されていますが、日本ではまだ根付いていません。私は10代の頃からミューラルが好きで、これを日本で広められたらワクワクするだろうなと思い事業を立ち上げました。

— 事業の立ち上げで苦労したことはありますか

大切にしたい基準を守ること

会社設立と同時に新型コロナウイルス感染症の緊急事態宣言が出て、半年間は何もできない状態になりました。営業活動や情報発信は続けていたので、自分たちが大切にしたい基準を守りながらプロジェクトを見極め、“耐えながら攻めていた”感じでしょうか。私たちの事業はクライアントさんの要望に応えることが前提ですが、もっとも大切なのはそれが壁画としてふさわしい作品かどうかという観点の共有です。私たちの方針を押し通そうとしているのではなく、ミューラルによるカルチャーが日本に浸透していない中で、壁画に挑戦しようと思った人たちに効果的な使い方をしてほしいからです。また、空き壁を見つけてストックしていくことも課題の一つです。

— IAGで発表しようと思った理由と

発表してよかった点はなんですか

ビジネスとしてのミューラルを広める

ミューラルはカルチャーとしては知られ始めて



いますがビジネスとしてはまだ弱いです。IAGではできるだけ多くの人たちに知ってほしいと思いました。発表後は複数のIAGメンバーからPR方法や人材採用についてアドバイスを受けました。起業すると上司がいるわけではないので、IAGメンバーと話をすることで事業を振り返ることができてよかったです。

— IAGのフォローアッププログラムの支援金のように活用しましたか

PRプランナーの知見を取り入れる

プレスリリースの知見と実務に長けたPRプランナーの力を借りました。当社ではアートやカルチャーに対して意識している言葉の使い方があります。たとえばクリエイターではなくアーティストというように。プランナーに入っていたおかげで微かな感覚の違いをふまえた情報発信ができるようになり、メディアに出る機会も増えました。また、21作品の壁画を描く大阪市此花区のプロジェクトのMAPデザインの作成にも支援金

を活用しました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

自由に表現するきっかけになれば

アートの良さは「人がどう思っても自分はこう思う」と表現できる点です。実際、アーティストたちは自分が思うことを壁画にしています。表現は誰にでもできることで、壁画は気軽に観られるからこそ好き嫌いを自由に言えます。ミューラルは街を歩く人たちにそのきっかけを届ける最高の手段だと思っています。また、街に壁画があることで目的を持ってその街を訪れ、人の動きを新たにすることが出来ます。世界のアート市場は8～9兆円と言われていますが、日本はまだその数パーセントにとどまっているので、まずはアートにふれるきっかけをつくっていきたいですね。これまで手掛けた180作品を2027年には300作品に。さらに20カ国以上の繋がりを活かしながら、海外展開もしていきます。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 空き壁を有効活用したい壁の所有者や管理者
- ミューラルのカルチャーや当社の理念に共感してくれる企業、自治体等
- 資金調達を支援してくれる金融機関

WALL SHARE 株式会社

代表 川添 孝信氏

大阪府大阪市此花区
梅香2丁目12-2

設立/2020年4月15日

資本金/2,348万円(資本準備金含む)

従業員数/5名

E-mail

t.kawazoe@wallshare-inc.com



市場調査の視野を広げる情報ナレッジサービス

人材採用について助言と伴走支援で 体制強化をめざす

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

新しい情報プラットフォームをつくる

本業は市場調査会社で、IAGでは情報ナレッジサービスの新規事業について支援を受けています。市場調査は主に企業が新規事業に挑戦する際に使われますが、実際に利用しているお客様の約9割は大企業です。そのような中、なかなか情報が行き届いていない中小企業などの潜在顧客層にもサービスを提供できるプラットフォームをつくりたいとこの事業を立ち上げました。異業種からの革新的情報サービスが出る一方で、市場調査業界から新規性の高い情報サービスが出てきていない状況への反発もきっかけのひとつになっています。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

中小企業にサービスを広げる方法を模索

当初からこのサービスが中小企業に受け入れられるのかを試行錯誤していましたが、その点は依然として課題に感じています。市場調査をマーケティングに結び付けていくカルチャーがある大企業に対して、情報経営に遅れがちな中小企業にとって市場調査は優先度が低いんです。新しいポジションに挑戦したいと事業を立ち上げましたが、数の多い中小企業に対して、限られた販促予算で価値説明が生じるサービスをどのように広げていくのか、これまでのやり方では難しいなという思いを抱えています。

— 前回のIAG発表から

新たに出てきた課題はなんですか

人材の採用と省力化への取り組み



ありがたいことに従来ビジネス形式の市場調査のニーズは高く、当社も大手の企業からたくさん注文をいただいています。引き合いからの受注率は80%以上、リピート率も80%以上になりますね。そのような支持をいただいている一方で、私たちが応援したい中小企業の市場調査に人手を回せていないという課題があります。部分的なリサーチやドキュメント作成をお願いする人材はいるのですが、案件全体をコーディネートできる人材が足りていません。IAGでは人の雇用や採用面で助言をいただきたいと思います。また、人材不足の解決策として営業をできるだけオンラインで行うなど業務の省力化も課題です。

— IAGチャレンジプログラムの支援金を

どのように活用しましたか

LP制作の支援、人材採用面の伴走支援

情報ナレッジサービスへの人材リソース配分を拡充させるために、既存事業との連携・合理化を推進し、集客や販促に関して自動

化を進める目的でプレス配信、WEB改修等に活用しました。当社のWEBサイトはどちらかといえばコーポレートサイトの色合いが強かったのですが、実際の問い合わせや注文につながるようなデザイン支援を受けました。また、人の採用に関しては求人出稿と専門家による人材採用伴走支援に活用しました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

AI活用による情報サービス革新をめざす

市場調査業界は通信・IT技術の進化とともに発展してきた歴史があります。情報収集・提供の手段として、対面から電話へ、次にインターネット、さらにはクラウド、そしてAIが登場しています。AIは潜在顧客層への説明や海外言語の壁を超えられるツールだと思います。日本の市場調査業界は約4000億円のマーケットと推定されますが、AIによってその10倍のマーケットが世界に広がる可能性があります。今後はAI活用による情報サービス革新をめざします。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 事業全体をコーディネートできる人材
- リサーチやドキュメント作成を業務委託できる人材
- IPOに関してご指導いただける方
- AI活用をご支援いただける方
- 海外展開をご支援いただける方

アックスタイムズ株式会社
代表取締役 橋本 規宏氏

大阪府大阪市中央区本町4丁目2番12号
野村不動産御堂筋本町ビル8階
設立／2021年4月26日
資本金／200万円
従業員数／0人
(役員2人、業務委託登録者30人以上)
TEL／050-3555-6200



有害性の低いエシカル(倫理的)なハウスクリーニング

LP制作でフランチャイズ募集の 効率と成約数アップ

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

有害性や毒性を削減したクリーニング手法

当社は4つの環境貢献ポイントを掲げ、人やペットへの有害性を80%削減したり、水生生物への毒性を99%削減するなどのハウスクリーニングを提供しています。もともとこの業界で仕事をしていたんですが、前職ではかなり強い洗剤を使っていました。そこで働く先輩方の手がボロボロになるのを見て、これは長く続けられないなと。そんな時に車の窓からゴミを捨てた人を見て、「自分の車の中をきれいにするためにゴミを外に放る行為と、家の中をきれいにするために廃液を出す仕事は同じではないのか」と疑問に思い、解決する側に回りたいと会社を立ち上げました。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

オリジナル洗剤の開発中に資本金が尽きる

洗剤の開発に時間がかかったことです。頑固な汚れを落とすにはケミカル系の洗剤が便利なのですが、それを使わないのが当社のポリシーなので、酵素や微生物でタンパク質を分解するバイオ洗剤をつくりました。その開発に約1年半かかり、その間に資本金900万円を使い果たしました。役員4人が1円も報酬を取れない間、家族からの圧が強かったですね。完成した洗剤をクラウドファンディングで販売したら、賛同者が増えて息を吹き返しました。

— 前回のIAG発表から

新たに出てきた課題はなんですか

エシカルの理念を共有できる人が少ない

私たちと理念を共有してくれる仲間を求めてフ



ランチャイズの募集を始めました。現在18店で広がっています。課題は価値観が同じ応募者ばかりではないことです。エシカルを徹底できない人に店を任せるとブランドに傷がつくので、お金儲けを目的に問い合わせる人はお断りしています。また、エシカルという概念の啓蒙と現実のギャップに課題を感じています。当社は移動手段をEV車に、ユニフォームを100%オーガニックコットンにしていますが、それらも生産過程では環境に負荷がかかっています。現実的にすべてをエシカルにするのは難しく、そのあたりにジレンマを感じます。

— IAGチャレンジプログラムの支援金をもとに活用しましたか

フランチャイズを増やすためのLP制作

フランチャイズの資料請求数を増やすためのWEB広告掲出に活用しました。WEBマーケティングの会社に依頼してLP(ランディングページ)をつくったんです。それまでハウスクリーニング

業者が複数載ったFC募集サイトに掲載していましたが、そこからは当社の事業を理解する人がなかなか来ないんです。その点、LPはひと通りうちの事業を知ってから資料請求するように作られているので、理念に共感する人に出会えます。これまでに2件の成約があり、以前に比べて広告効果が上がりました。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

2年後にはフランチャイズを50店舗に

短期的にはオリジナル洗剤やクリーニング手法をブラッシュアップさせることです。洗剤数も当初から3種類に増え、来年は洗濯用洗剤も販売します。FC数も来期には30店舗、2年後には50店舗をめざしたいです。最終的にはハウスクリーニング業界以外にもエシカルにすることですね。日本のハウスクリーニング業界を独占するつもりはなく、他業界がエシカル要素を取り入れてくれるなら積極的に組みたいと思っています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 資金調達を支援してくれる機関(事業理念を理解してくれるところ)
- サービスを導入してくれる高齢化施設、幼稚園、クリニック等
- エシカルなクリーニング導入を前面に出したい全国展開の大手企業
- 当社サービスのフランチャイズ参入に興味のある個人や企業
- 認知度を高めるための情報発信を支援してくれるメディア

株式会社エシカルノーマル 代表取締役 本川 誠氏

大阪府大阪市東淀川区
東淡路1丁目5-51
ショッピングタウンエバーレ内
設立/2021年5月
資本金/1,100万円
従業員数/5名
TEL/0800-600-8456



空き家で野菜を生産する小型化植物工場 新技術の実証実験用装置の 開発設計を進める

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

小さな植物工場の導入と技術支援

日本の食料自給率の低下と農業人口の減少という課題解決をめざし、全国の空き家に小さな植物工場をつくる事業をしています。前職の新規事業で東京ドーム2個分もある大きさの植物工場運営に取り組みましたが、イニシャルコストの高さや野菜の栽培技術と販路開拓のノウハウがなかったことが理由で失敗しました。その時の経験から小規模な植物工場を低コストで開発し、栽培技術と販路開拓までを一貫してやってみようこの事業を立ち上げました。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

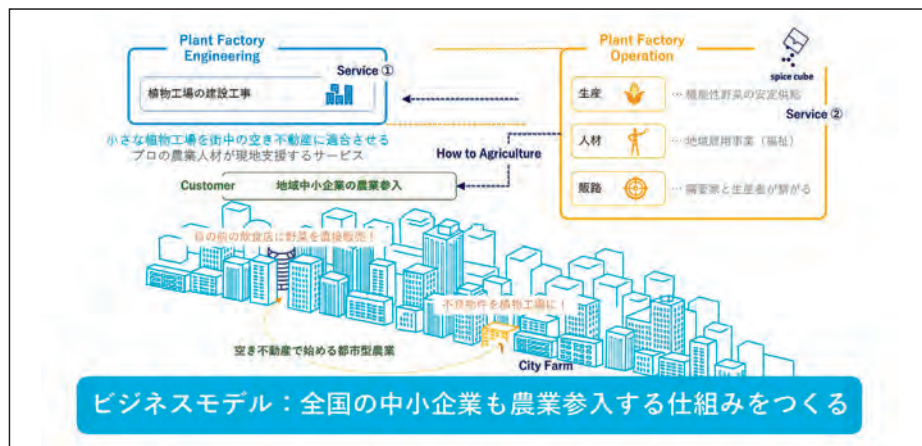
事業を担える人材育成に苦労

立ち上げ当初は当社の植物工場を導入してくれる企業がなく苦労しましたが、事業化から4年が経ち、約100件の実績ができました。不動産業の空き家対策、製造業の業態転換や技術転用、福祉施設の就労支援としての活用がその一例です。メディアでも紹介していただいたおかげで順調に営業できています。現在の課題は人材の採用と育成ですね。当社の事業は植物工場を提供するだけでなく、お客様の状況に合わせた技術導入と販路開拓支援までが仕事です。その一連の業務を習得できる人材が必要ですが、採用してもなかなか育たないという繰り返しに苦労しています。

— 前回のIAG発表から

新たに出てきた課題はなんですか

ダイレクトエアキャブチャーの農業実用化



地球温暖化の原因となる二酸化炭素を農業の力で解決したいという思いから、新たな技術開発としてダイレクトエアキャブチャーにチャレンジしています。ダイレクトエアキャブチャーとは大気から二酸化炭素を直接取り除く技術としてヨーロッパを中心に発展していますが、二酸化炭素を地中や海中に埋めて消すため広大な土地と大規模な設備投資を伴います。当社ではその技術を農業のなかで使い、二酸化炭素を植物に吸収させる方法を考えています。日常のライフスタイルに溶け込むような小型化した装置を開発し量産するのが目標です。その実証実験に投下できる時間と資金を捻出するのが新たな課題ですね。

— IAGチャレンジプログラムの支援金どのように活用しましたか

ダイレクトエアキャブチャー&室内農業の実証実験用装置の小型化設計

ダイレクトエアキャブチャーの実証実験用の装置を開発する費用に活用しました。まだ世の中になかった装置ですので、第三者に説明

するための資料が必要です。プロダクトデザインができる人に私たちのイメージを伝えて、CAD図面を起こす作業を依頼しました。その設計図を標準仕様として、実際の事業のなかで商品に変えていくのがこれからの私たちの仕事です。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

少数精鋭組織で社会課題の解決を

ここ数年は2025年の万博に向けて力を注ぎできました。その成果として3つのブース出展が決まっています。今回のチャレンジプログラムでつくったダイレクトエアキャブチャーの仕様書と設計図をもとに各パビリオンのデザインを起こし、植物工場とダイレクトエアキャブチャーを紹介していきます。万博がその広報の一環になればと思っています。会社の将来像としては、2030年までに従業員5人の少数精鋭組織で売上3倍増をめざします。社会課題の解決を続け、その先に売上と利益が伴えばよいと考えています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 植物工場を新規事業として取り入れたい企業
(例：不動産開発業、製造業、福祉業界など)
- 二酸化炭素を減らす仕組みを共ににつくっていける企業等
- 植物工場の導入に関心のある学校、事業者、
空き家を所有管理している人など

スパイスキューブ株式会社
代表取締役 須貝 翼氏

大阪府大阪市浪速区桜川1-1-30
設立／2018年2月
資本金／1,000万円
従業員数／4名
TEL／06-7176-8705



舞台やホールで香り空間を演出 香りの噴射機器『セントマシン』を アメリカ進出用に改良

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

香りを噴射する機器の開発

コンサートホールやテーマパークなどのイベントで香りを演出する事業をしています。当社は香りを噴射する機器のメーカーでもあり、香りの調合から現場でのオペレーションまで一貫した演出を行うのが強みです。私は以前アロマセラピストとして仕事をしていたのですが、ある時、ジャズダンス教室の方から「ダンスで薔薇の香りを使いたい」と相談されたのをきっかけにイベントで香りを使う事業を始めました。そこで演出事業における師匠との出会いもあり、機器開発に踏み切りました。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

資金不足で試作品の開発が難航

この仕事は特殊効果演出の技術を持つ人たちといっしょに行います。私は舞台演出のことを全く知らなかったのですが、当初は専門用語を覚えるところから始めました。資金面でも苦労しました。香りを噴射する機器の開発は予想をはるかに超えるお金がかかり、自分の甘さを痛感しました。地元の商工会議所に相談して金融機関から融資を受けましたが、その後も常に資金不足で、自分でダンボールを組み立てて試作品をつくったこともあります。お金がないため外部に頼めず、ものづくりの大変さを実感しています。ただ、だからこそ自分たちで知恵を絞ることができたとも思っています。

— 前回のIAG発表から

新たに出てきた課題はなんですか

海外での 展示会出展と進出

実は機器をつくった当初から海外進出のことを考えていました。ショービジネスが盛んな市場をリサーチしたところ、海外では香りの演出がまだスタンダードではないことがわかったからです。そこにビジネスチャンスを見出そうと考えました。コロナ禍に入り一旦ストップしましたが、昨年からまた動き始め、2025年にラスベガスで開催される『CES』での出展が決まっています。このために機器の改良が必要だったので、IAGに支援していただけたらと思いました。

— IAGチャレンジプログラムの支援金 どのように活用しましたか

国内用の機器を北米向けに改良

国内仕様の機器を北米用に改良する費用に活用しました。現在の機器『セントマシン』ではアメリカの電圧に対応できず、内蔵されているコンプレッサーを変えなければならなかったのです。その機材の入手や改良設計を協力業者に依頼しました。ちなみにこの機器は北米向けに『DIVE MONSTER』というネーミングにしています。また、香りを効率よく多方向に拡散するためのターンテーブルが市場に見当たらなかったため、オプション機器として開発しました。現在、どちらの



製品も国内には当社のものしかありません。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

嗅覚体験市場のナンバーワン

いちばん近い目標としては展示会に出展後、北米で機器を販売することを考えています。また、現在、新製品の『指向性嗅覚サイネージ』を開発しています。一瞬だけピンポイントに香りを出すことで商品やサービスを訴求するデジタル広告です。これを国内の商業施設等で広げていきたいと思っています。香りには記憶に残りやすい特性があり、普段は忘れていた感情を呼び起こすことができます。後々まで残る記憶のトリガーになる香りをつくるのが私たちのミッションであり、嗅覚体験市場でナンバーワンをめざしています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 『セントマシン』の購入や香り演出を導入したいホールや劇場、またはそれらの関連企業
- 北米への進出にあたって販路開拓を協力してくれるパートナー
- 『デジタルサイネージ』を導入検討する施設、またはデベロッパーなど
- キャンペーンイベントを企画する広告代理店等
- 資金調達を支援してくれる金融機関

株式会社SceneryScent

代表取締役 郡 香苗氏

大阪府大阪市中央区
淡路町3-4-13 東和ビル501
設立/2019年3月18日
資本金/550万円
従業員数/5人
TEL/06-6202-8022



製造現場の検査をAI化するサービス「メキキバイト」 事業拡大をめざし新たな顧客層を 獲得するための展示会に出展

— IAGで発表した事業についてお聞かせください

外観検査の自動化で製造現場の効率アップ

製造業の外観検査を自動化するAIサービス「メキキバイト」を提供しています。たとえば食品工場で扱うパンの焼きムラなど、従来の画像処理センサでは見ることの難しい領域を見ることが可能です。私は新卒でメーカーに就職し、時間と手間がかかる検査の現場を目の当たりにしました。そこでコストをかけずにひと一人分の効果を出せるサービスをつくりたいと思ったのがきっかけです。現在はデータ分析や画像動画解析等を行う「カスタム Hutzper AI」、設備保全や異常検知を行う「振動大臣」、人員最適配置や力量管理を行う「スキルパズル」へと対応業務の範囲が拡大しています。

— 事業の立ち上げで苦労したことはなんですか

何もない状態だったが全てが楽しかった

当初3人で立ち上げたのですが、人がいない、お金もない、売るものもない、お客さまもない、そんな状態からのスタートでした。給料10万円で共同生活するなか、創業当初はホームページの受託をして食いつなぎ、東大阪の中小企業に飛び込みで営業していました。でも、そういうこと全てが楽しかったので苦労と感じたことはありません。資金も思ったより早く調達できました。当時はコロナ禍だったので、投資機関が見つかるまでオンラインで面談を繰り返しました。

— 前回のIAG発表から

新たに出てきた課題はなんですか



増えていく顧客を限られた人数で対応

当社のサービスはAIのソフトウェアを提供して終わりではなく、実際の製造現場で機器設置から運用サポート、メンテナンスまでをワンストップで行うのが特徴です。現在、約170社の顧客にサービスを提供していますが、顧客によっては現場に複数のラインがあり、すべての顧客要望に素早く対応していくのはかなりハードです。限られた人数で現場対応しながら最新技術をキャッチアップしてプロダクト開発していくために、コア部分をパッケージ化するなど効率化に努めています。

— IAGチャレンジプログラムの支援金を用いた活用しましたか

新たな顧客層に会うための展示会に出展

見込客を増やしていくための手段として、展示会の出展に活用しました。『AI・人工知能 EXPO』と『Gartner IT Symposium/Xpo』です。これまで製造業系の展示会に出

ていましたが、最近、大手企業からLLMや生成AI系の相談が増えてきたんです。特にGartnerでは当社が今後ターゲットとする大きな企業規模の上位クラスの役職者たちと商談の機会が持てました。また、万博出展動画の作成にも支援金を使いました。製造現場や当社のIT技術を導入している仮想工場の動画を見て、10年後の未来工場のイメージを持てただけであればうれしいです。

— 今後の事業展開とめざす姿を教えてください

幅広いシステムの開発、そして海外進出

最近「スキルパズル」をリリースしたばかりなので当面は既存のサービスを磨いていく方針ですが、今後は検査に限らず製造現場で使えるシステム全般を開発していきたいです。ミッションは立ち上げ時から変わらず「製造業の人手不足解消」です。その通過点として上場も視野に入れています。その先は海外展開ですね。具体的なエリアとして、GDPの30%以上が製造業であるタイに拠点を持つことを考えています。

今後の展開のために希望する支援、パートナー例

- 検査と検査以外の領域でAI化を考える製造業全般（食品製造業、金属加工業など）
- ロボット、コンベア等の設備を販売している企業

株式会社フツパー
代表取締役 大西 洋氏

大阪府大阪市淀川区西中島
1-11-16 新大阪CSPビル北館4階
設立／2020年4月1日
資本金／1億円
従業員数／75名
(アルバイト・インターン含む)
TEL／06-7777-2552



第12期IAG委員（50音順・敬称略）

筏 由加子 リボン食品株式会社 代表取締役社長

伊藤 一彦 BCC 株式会社 代表取締役社長

上野 昌也 上野製薬株式会社 代表取締役社長

大野 長八 大野アソシエーツ 代表

岡 隆宏 一般社団法人日本スタートアップ支援協会 代表理事

岡本 昭治 岡安証券株式会社 代表取締役社長

片町 吉男 株式会社サンクネット 代表取締役社長

金井 宏実 金井重要工業株式会社 代表取締役会長

喜多村 晴雄 セルウィンコンサルティング株式会社 代表取締役社長

久我 洋一 株式会社久我 代表取締役社長

小西 新右衛門 小西酒造株式会社 代表取締役社長

薩摩 和男 株式会社美々卯 代表取締役会長

塩山 知之 株式会社ナニワ商会 代表取締役

杉本 浩 スキルインフォメーションズ株式会社 代表取締役社長

高木 正和 ヨクスル株式会社 代表取締役

高野 哲正 公益社団法人関西ニュービジネス協議会 専務理事

橘 俊夫 株式会社東邦レオホールディングス 代表取締役社長

辰野 光彦 辰野株式会社 代表取締役社長

立野 純三 株式会社ユニオン 代表取締役社長

田淵 友章 株式会社ピクニック 代表取締役

寺岡 龍朗 東神電気株式会社 代表取締役社長

豊田 崇克 ネクストウェア株式会社 代表取締役社長

長瀬 孝充 キョーラク株式会社 代表取締役社長

能村 祐己 太陽工業株式会社 代表取締役社長
TSP 太陽株式会社 取締役会長

橋本 与志斗 株式会社 B-Bridge 代表取締役

長谷川 恵一 学校法人エール学園 総長

濱口 健宏 日建産業株式会社 代表取締役社長

樋口 正明 株式会社新通 代表取締役常務

廣田 文孝 広田証券株式会社 代表取締役社長

細川 正直 税理士法人細川総合パートナーズ 代表社員

細川 悦男 ホソカワミクロン株式会社 取締役会長

堀川 一晃 株式会社ウィザス 相談役

前田 尚宏 株式会社秀建 代表取締役

松岡 仁史 株式会社情報企画 名誉会長

森下 喜郎 新和商事株式会社 代表取締役社長

山口 俊介 有限会社かほり堂 代表取締役

山崎 陽彦 株式会社オーゼットケー 代表取締役社長

山田 裕子 特定非営利活動法人大阪 NPO センター 副代表理事

山本 雅史 株式会社アワーズ 代表取締役社長

山脇 雅則 株式会社ヤマイチテクノ 代表取締役社長



公益財団法人 大阪産業局
大阪産業創造館 IAG 運営事務局
〒541-0053 大阪市中央区本町 1-4-5
TEL 06-6264-9855 / FAX 06-6264-9899
E-mail iag-info@sansokan.jp
<https://www.sansokan.jp/iag/>

発行日：2025年4月