
事例1 創業支援と新製品の事業化

クリエイション・コア東大阪が開設されて以来、2年を迎えようとしている。その間に受けた相談内容は多岐にわたるが、小生の職業経験（東大阪商工会議所）から東大阪地域の産業集積をベースにした新しい事業の相談が少なくない。その中でも、創業相談と新製品の事業化の2例について紹介する。

〔事例A〕 コンサル業の創業から法人設立へ

A氏は、八尾市にあるメーカーで開発を担当していたが、会社をスピンオフし、東大阪市の中小企業集積をターゲットに商品開発・デザインのコンサル業を創業したいという相談があった。

個人で独立して、およそ3カ月を経過したが、なかなか事が進まない。そこで、東大阪市の中小企業を足で調査するように促した。以来、A氏の企業訪問と営業活動が始まったが期待していた程には成果が得られなかった。時たま、小生の知る会社が開発の人材を求めているので、その会社にA氏を紹介し、開発のコンサル契約ができた。続いて、A氏は、自らが開発した商品の事業化や開発依頼があった会社を訪問することでクライアントを開拓してきた。

事業としての基盤ができてきたことから、会社設立の相談を受け、比較的、大手のクライアントが多いことから法人化することに賛同した。法人を設立するには、法人の形態、事業計画（売上げ予測など）、資本金の額とA氏が保有する株式と外部出資者の協賛、役員構成、商号などA氏が意思決定をしなければならない。法人を設立するについて、事業計画を立てなければならないことは、観念的に理解できても、各項目について決めなければならない。あくまでも創業者が意思決定をし、その根拠と他により方策がないかアドバイスをするのがコーディネーターの役割であると思っている。

その結果、株式会社で資本金1千万円、株式の引き受けについては、小生の知友であるベンチャーキャピタルを紹介するなどして確保でき、平成17年2月に会社を設立した。

〔事例B〕 共同で新製品の事業化に向けて

30年来の知友であるB氏（現在は洗車機の開発）が 昨年5月にクリエイション・コア東大阪に来館され、新型洗車機（道路から車を横にスライドさせる方式：特許申請中）を考案し、スーパーマーケットの駐車場で調べ、ニーズのあることを確認した上で、生産を受けてくれる会社を紹介して欲しいという依頼があった。

B氏は、東大阪市には中小企業が多いことから、生産を全面委託するファブレス企業を構想していた。東大阪には、部品の加工を委託できる企業は多いが、大型商品を組立てるノウハウを有する企業となれば限られ、そのマッチングに苦慮していた。

時たま、別件でクリエイション・コア東大阪に相談に来られた、G異業種交流グループ（東大阪市）のメンバーに、この話を持ちかけたところ興味を示した。以来、B氏とGグループとの間で詰めの話し合いがなされてきた。しかし、結果的には成立できなかった。新製品には、リスクを伴うことや、この製品が大型であることから工場のスペースを必要とするなどの理由から話は進展しなかった。

それでもB氏は、新製品の事業化に熱い思いを持っていた。昨年10月に、別のR異業種交流グループ（東大阪市）のR社のC社長に相談を持ちかけた。C氏は、B氏の熱い思いと新商品の将来性に関心を示し、グループメンバーの中で関係のある会社に呼びかけ、一応、共同開発に取り組む方向で進められている。この事例は、現在、進行中であるが、一つの新製品を事業化するには、まだまだ時間と越えなければならない問題があるといえる。