

# ORIC NEWS 翔飛 ひしやう

入居企業紹介

## 印刷媒体革命

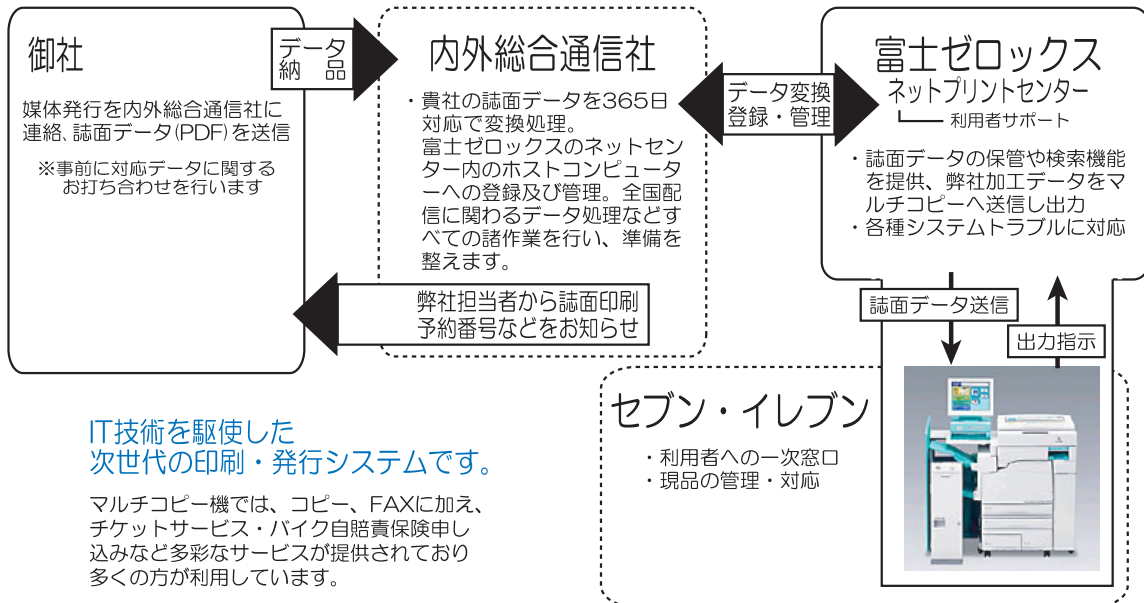
**印刷、物流コスト0円 全国のコンビニ11,800店舗で販売**  
**雑誌や情報誌にもインディーズ版があってもいいのでは・・・**  
**全国規模かつ低コスト（在庫管理も不要）で勝負できます**



内外総合通信社と  
 大手2社のコラボで実現

システム概要

全国のコンビニ11,800店舗で販売



IT技術を駆使した次世代の印刷・発行システムです。

マルチコピー機では、コピー、FAXに加え、チケットサービス・バイク自賠責保険申し込みなど多彩なサービスが提供されており多くの方が利用しています。

**媒体はコピー機で出力、購読者はコピー機に支払い**

新たな情報伝達手段を創造する



内外総合通信社

詳細は7ページをご覧ください

### 一本号の主な内容

- 巻頭言
- 2007年度 ORIC・入居企業の活動
- 研修・交流会活動
- 入居者の活動・トピックス
- 入居企業紹介
- イベント案内

No.20 (2008.4)

## ORIC5周年を迎えて

ORICセンター長 松尾 彰



ORICが開所して5年が経過しました。開所記念として玄関前に植樹したハナモモの苗木は、当時、細くてひ弱な様子でしたが、今ではしっかりと根を張り、枝を広げ、春にはピンクの花を咲かせるようになっていました。同様に、ORICも、ビジネスインキュベータ (BI) としての基礎固めが進み、小さいながらも成果という花が咲き始めています。

この5年間に、岡山県を始め、多くの皆様方の御理解とご協力を頂いて、ORICは魅力ある企業・起業家を多数発掘し、その成長を支援してきました。その結果、入居中の企業と卒業企業を合わせた企業数は、現在では53社に達し、これら企業の殆どが県内に拠点を置き、雇用創出や売上高増加などを通じて、県の産業の活性化に貢献しています。また、県が推進する「ものづくり重点4分野」の産業にも属し、各分野の産学官連携組織にも参画し、活動する企業も多くなっています。ORICによる企業集積は小規模企業の多い、まだまだ小さな集積ですが、卒業企業の増加に伴って集積が進み、企業規模についても更なる成長・発展を遂げて、岡山県の産業クラスターの形成に寄与して行くものと期待を致しております。

今後は、BI事業を一段とステップアップして、成果を高めるため次の3点に努力して参りたいと思っています。

1. 支援の有り方、内容の充実を図り、起業家の自立と事業の成長を一層加速すること。
  2. ORICで集積した企業が、協業などを通じて、一層成長し易い環境を整備するための卒業企業・入居企業のネットワーク形成。
  3. 起業家の存在があつてのBIであります。そのために「起業希望者が輩出する」取組みを図ること。
- これまでの皆様のご支援・ご協力と起(企)業家のご努力に感謝を申し上げるとともに、ORIC及び企業の発展に、引き続きご支援・ご協力をお願い申し上げます。5周年のご挨拶とさせていただきます。



## ■ 2007年度 ORIC及び入居企業の活動

では、この1年間の活動についてご紹介いたします。

### 1.〈入居及び卒業企業数〉 [4月1日現在]

新規入居は7社で、うち3社がORIC入居に前後して創業した企業（以下、創業企業）でした。退所企業は5社で、うち、期間満了などで「卒業」された企業は3社でした。

現在、27社が42室を利用して活動しており、そのうち23社が創業後5年未満の若い企業となっています。卒業企業数は累計で26社に達しました。入居中企業・卒業企業の産業分野を図表-1に示します。IT系企業が約4割を占めていますが、もの

づくり重点4分野の産業に属する企業が多いといえます。

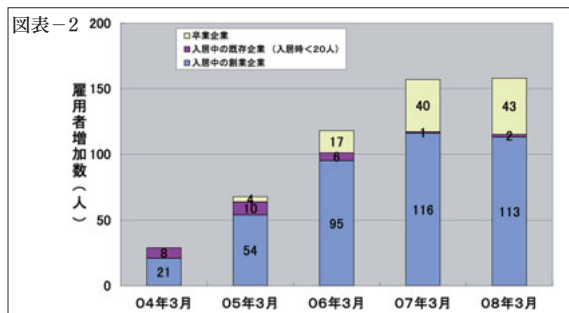
図表-1

	IT関連	超精密 生 産 技 術	バイオ	医 療 健 福 社	環 境	その他
入居企業 (27社)	11	4 (1)	4 (3)	10	1	1
卒業企業 (26社)	13	2	6	0	2	3
合 計 53社	24 (45%)	6 (11%)	10 (19%)	10 (19%)	3 (6%)	4 (8%)

( )は、分類が、医療健康福祉と重複カウントされている企業数占有割合は、重複カウントがあるため、総合計は100%になりません。

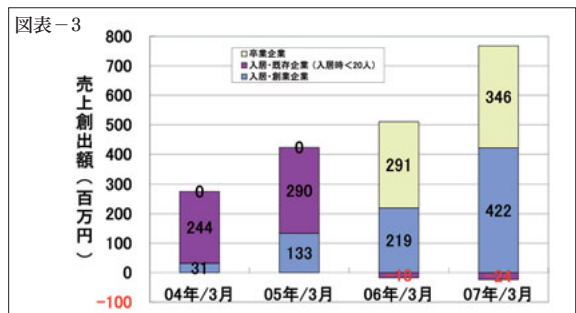
### 2.〈雇用の創出〉 [2月末日現在]

入居中の創業企業や入居時の雇用者数が20人以下の既存企業が入居後に創出した雇用数は、入居中の企業で115名、卒業企業で43名（一部未集計）の合計158名となり、昨年4月からの1年間の雇用は横這いとなりました。



### 3.〈売上高の状況〉

2007年3月末までの、左記の雇用を測定した企業による売上高の増加は、前年度実績（約5億円）を大きく上回り、7億円を越えました。特に、入居中の創業企業による売上高の増加が著しく、昨年度の約2倍となっています。



### 4.〈補助・助成事業の効果的な利用〉

補助・助成事業を利用している件数は、開所当初からはやや減少して、その後横這いの傾向が続いています。しかし、国の支援策として、NEDO、経産省、中小機構の事業など、岡山県ではオンリーワン企業育成事業など、比較的大型の支援事業に依然多くの件数が採択されています。

図表-4 補助・助成事業の活用 (単位: 件)

補助金、助成策等の活用	H15年度	H16年度	H17年度	H18年度	H19年度
■岡山県の補助・助成事業	9	6	7	8	6
■国の補助・助成事業	1	9	6	7	8
■岡山市・他都道府県	3	1	1	0	1
■民間	0	4	0	0	0
合 計	13	20	14	15	15

### 5.〈創業準備室〉

創業準備室では、特に、創業希望者に事業計画の練り上げや会社設立時の支援を行っています。昨年度は、創業準備室に4名が入居して、そのうち2名が、ベンチャープラザ岡山でのビジネスプランコンテストにおいて、最優秀賞と審査員特別賞を受賞し、その後、会社を設立してORICに正式入居されました。審査員特別賞を受賞した岡大学生は、その後、キャンパスベンチャーグランプリ中国で最高賞の大賞を受賞しました。

### 6.〈まとめ〉

昨年度、新規入居者数とORIC関連企業の雇用創出は伸び悩んだものの、企業の売上高が大きく伸びていることや補助事業の採択件数も高水準であったことから、全体としては、ORICとその入居企業の活動は比較的順調であったといえます。しかし、入居率もまだ不十分であり、創業間もないため、自立まで時間と支援の必要な入居企業が多いというのが現状です。

最後になりますが、今後も引き続き皆様から、入居希望者の紹介や入居企業の育成など、ORICの事業にご支援・ご協力をお願い申し上げます。

■ 平成20年1月度ORIC交流会及びセミナー

●入居企業紹介

「防震、耐震用複合体『WIB工法』の開発、製造」  
E&Dテクノデザイン(株)

岡山大学の竹宮教授が、本年3月末で定年退官することを契機に、自身の研究成果を社会に広めるために創業した企業です。竹宮氏が考案した「WIB工法」は、堅い物質と振動を吸収し易い物質を組み合わせることで、地震や工事で発生する地盤の振動を効果的に吸収・減衰させることができ、特許として認められ、土木学会の賞も受けています。

同氏はORICの創業準備室に入居して事業計画を練り上げ、昨年秋のベンチャービジネスプランコンテストで見事最優秀賞を受賞し、副賞としてORICに無料(3年間)で入居する権利を得て、ORICで本格的な事業の立上げを図っています。



●ゲスト企業紹介

「自社ブランドを立ち上げ、卸売主体から大都市圏での直営店舗等での小売販売への転換」  
(株)脇木工

同社は、岡山県の山間部に本拠地、工場を持ち、主に若い女性向け家具「momo natural (モモナチュラル)」というブランドのメーカーとして東京は自由が丘など首都圏に直営店を展開、業績を伸ばしており、中国地域ニュービジネス大賞並びに中国経済産業局長賞や岡山県経営革新大賞を受賞しています。今回、脇利幸社長から標題のテーマで経営手法の一端を伺いました。「大手企業の下請けによる事業の安定化よりも小さくても自立を選択したこと、東京ギフトショーでの出展が契機となって専門誌に掲載されて商品の認知・評価が高まったこと、ブランドは定価販売を徹底したこと」、そして経営に大切なものは「顧客の声を良く聴いて要求されるものを作ること、品質管理には特に注意を払うこと、売り先は何処なのか明らかにすること」など貴重なお話を頂きました。



●ORICセミナー

「助成金・補助金を活用した事業計画の立案」

助成金・補助金を活用するための事業計画書作成法について、UMC宇高技術コンサルタント、宇高政道氏にご講演を頂いた。①助成事業の内容を良く知り、事業趣旨に応じて、自社技術を如何にアピールするかプレゼンテーション能力が重要、②研究開発構想・提案のアピール方法、③企画提案書の作成方法、④プレゼンテーションの必要性、

⑤プレゼンテーションのテクニックなどについて具体的事例を交えてユーモア溢れる解説があり、「申請書作成、プレゼンテーション手法などについてご検討の方はいつでもお気軽にご相談を」と締め括られました。



■ 平成20年2月度ORIC交流会及びセミナー

●入居企業紹介

「ペルソナ手法でビジネスデザイン」一売上を上げる為、認知度を上げる為のホームページ作り—  
(有)アイ・エス・ティ

代表取締役の吉井氏より「ペルソナ手法」の紹介がありました。「ペルソナ手法」は典型的なユーザを想定し仮想的な個人を厳密に設定し、常にそのユーザを考慮した設計を行う手法です。この手法では、まず具体的な顧客像を描き、その顧客と商品・サービスがどのようにつながるかをシナリオとして作成し、このシナリオに



沿って、各部門担当者が総意でデザインを決定します。同社は、ペルソナ手法（プロセス）を使ってホームページを作成したところ、アクセス数や商談決定率が上がり、効果が大きかったとお客様から感謝されています。ご興味のある方は是非以下の所へ気軽にお問合せ下さい。

TEL 086-286-9215

HP <http://www.ist-japan.co.jp>

## ●ゲスト企業紹介

### 「全国のシェア6割を占めた技術と営業力の秘密とは」 ペガサス・キャンドル(株)

ペガサス・キャンドル(株)の井上隆夫社長をお招きしました。現在では年間500万本のキャンドル、26億円の売上で全国シェア6割を誇る同社も、「オイルショック時には大変厳しい状況に追い込まれたが、その時に、特許製品が一つあったお蔭で倒産しなくて済んだという経験を通して、今に無いものを作り出すことの大切さを学んだ。また、クレームがあれば、それをバネに商売に繋げて来た。そういう地道な努力の積み重ねがあつてこそ今日がある。作った

商品は、すぐに売れるものではない。その商品を育てて、本気になって売ることが重要」、「当社の経営理念は『キャンドルを通じて人類の幸いに貢献する』ということであり、これに賛同する人材に働いてもらっている」と従業員教育にも相当の時間を割いている井上社長は「経営理念や経営方針を周知徹底し全社の一体感を図ることが最も大切」と説かれました。



## ●ORICセミナー

### 「経営者が知っておくべき会社法の盲点」

小林裕彦弁護士に「会社法の盲点」と題して会社法に関して、教科書的な説明は一切省略して、経営者としてどのように対処したらよいか、事例を盛り込んで分かり易くお話頂きました。具体的には、①機関設計、種類株式等に関して既存の定款のどのような点をどのように改正したらよいか、②株式が分散している場合の問題点、③株式について相続が発生した場合の問題点、④会社訴訟の現状、

⑤新株発行の際の注意事項、⑥取締役の責任の具体例、事業継承問題等について解説がありました。「分かり易く良く理解出来て大変参考になった」との参加者の感想でした。



## ■平成20年3月度ORIC交流会及びセミナー

## ●入居企業紹介

### 「クリエイター発掘サイトの運営」 (株)クレオファーガ

代表取締役の西尾氏より同社の紹介がありました。設立は平成19年10月で、アマチュアクリエイター向けのWeb上でのコンテストを活用した広告&コンテンツメディアサービス事業を行っています。西尾氏は大学に通いながら音楽作品投稿サイトを運営し、会員数が1,000人を超える規模まで成長しています。一流の音楽家を審査委員に迎えることもでき、直近のコンテストでは600曲を超える楽曲が集まり盛況を収めました。また岡山県産業振興財団主催の平成

19年度ベンチャー・ビジネスプランコンテストでの特別賞受賞や、第6回キャンパスベンチャーグランプリ中国でグランプリを受賞するなど高い評価を得ています。

今後は応募作品の視聴回数などでランクを付け、広告収益を作曲者へ還元するサービスなど新たな事業も考えており、さらなる発展が期待されます。



## ●ゲスト企業紹介

### 『岡山県中小企業家同友会』のご紹介 岡山県中小企業家同友会

事務局長の磨田俊司氏に同友会の理念や活動の紹介を頂きました。「同友会の理念は①よい会社をつくろう②よい経営者になろう③よい経営環境をつくろう」というもの。具体的には、「経営指針の成文化、社員教育活動などの人材育成には特に力を入れて大きな成果を上げている。是非とも入会をご検討頂きたい」と結ばれました。



## ●ORICセミナー

### 「商品を立ち上げるためのステップとは」

標記のタイトルで、(株)アルマ経営研究所の経営コンサルタント増田泰三氏に、「ISO9001に学ぶ設計・開発のステップ」という副題で、具体的な取りすめ方法についてご説明いただきました。商品設計を開始するに当たっては、まず自社の現状把握のためにコア・コンピタンス分析(3C分析)を行って自社のポジションを明確にすることが必要です。セミナー参加者全員で、3C分析(競合他社、自社、市場・顧客について、現状を明確にする)や技術・市場マトリックス表(技術と商品の広がりを見極める)の作成を行いました。この他、製品のベンチマーキング、商品のポジショニング、特許マップの作成が重要であるとの説明がありました。「開発担当者だけでなく、社内のいろいろな部署から集まってこういうものを作成し、社内のベクトルを合わせて進めることが最も大切」と強調されました。参加者の感想には「当社に欠けている視点を教えて頂いて大変参考になった」との声が多く聞かれました。



## ■ フォーカスセミナー「違いの判るプレゼンテーション手法」



昨年の12月17日と27日の2日間を使って、効果的なプレゼンテーションを行う技術を身につけるためのセミナーを開催しました。講師には、経産省が後援する「ドリームゲート」の中国エリアリーダーである河野上和廣氏を

迎えました。第1日目は、プレゼンテーションの目的、構成、キャッチポイントなどについての概要を、作業や発表を通じて参加者が理解することを主眼に行われました。第2日目は、参加者各自が作成した資料で発表を行い、それについて改善点を指摘するという、実践編となりました。参加者の発表は短時間のうちに見違えるほど向上しました。参加者からは、「基本を身につけることの大切さを再認識した」との感想が聞かれました。

## ■ 第14回IT研究会 「新おかやまIT戦略プログラム」と「岡山・上海IT企業交流」

去る1月18日(金)、岡山県企画振興部情報政策課主事森江隆介氏をお招きして「新おかやまIT戦略プログラム」について、岡山情報ハイウェイ・セカンドステージ構想やコミュニティIT・タウン構想等を説明していただきました。コミュニティIT・タウン推進モデル事業は、平成19年度で実施している2つの事例と平成20年度の構想を詳細に説明いただき、活発な質疑応答がありました。

次に岡山県産業労働部新産業推進課主任安藤恭治氏から、昨年10月21日から4日間、上海で開催された「岡山・上海企業商談会」の紹介がありまし

た。本商談会では岡山インキュベータ協議会と上海で開催されたインキュベータの交流を通じ、日中両国の科学技術企業の創業、科学技術成果の商用化、産業化を目的にインキュベーション施設の見学、日中企業プレゼン、個別商談会を行ったとのこと。参加者は入居企業を含め15名。



■ (株)アスコルバイオ研究所「新連携計画」に認定さる

(株)アスコルバイオ研究所は、「高機能な安定・持続型ビタミンC及びその配合商品の企画・開発と製造・販売の促進」というテーマで、平成20年2月、国の中小企業支援施策の一つである「新連携」に認定されました。同社の山本格社長は、「今回の計画は、当社を中核に、4社が連携して、有用性が高く評価された安定・持続型ビタミンC (AA-2G) の応用商品である『プロビタC』を広く普及することで、より多くの方々に美容と健康増進のため、利用して頂きたい」と抱負を語られています。

ORIC入居中の企業が「新連携」の認定を受けたのはアロイ工業、(株)日本ステントテクノロジーに次いで3社目になります。



■ ベンチャーマーケット岡山



3月14日に市内のホテルで「平成19年度第3回ベンチャーマーケット岡山」が開催されました。ベンチャーマーケット岡山は県内外の中小・ベンチャー企業等が、金融機関・ベンチャーキャピタル等の投資家の前でプレゼンテーションを行うことによって資金調達の機会を得るための出会いの場です。今回は6社の内、ORICからE&Dテクノデザイン(株)、(株)日本ステントテクノロジー、バイオシステムメディカルテクノロジー(株)の3社がビジネスプランの発表し個別商談を行いました。

入居企業紹介

株式会社 内外総合通信社



代表者 延原 誠  
 連絡先 岡山市芳賀5303 ORIC315  
 TEL 086-286-8123  
 FAX 020-4623-0946  
 URL <http://nspress.com>  
 E-mail [info@nspress.com](mailto:info@nspress.com)

事業の背景

これまでの概念では情報の発信は東京からというイメージですが、私たちは「情報をいかに面白く伝達するか」をコンセプトに、地方からでもアイデア次第で既存の通信社にはないユニークな試みができるということを次々に実現しています。その1つがコンビニのコピー機を利用した媒体発行システムです。

サービスの内容

全国約11,800店舗のセブン-イレブンのマルチコピー機から24時間365日いつでも読者はプリント購入できるというもので、普段のコピーと同じ利用方法で読者はコインディスペンサーに代金を投入すれば、欲しい内容の印刷物がプリントアウトされる仕組みです。料金は弊社へのシステム利用料のみで、

印刷、物流、在庫管理に関わる一切のコストが発生せず、全国販売が可能となります。

全国のコンビニで発売することは、媒体評価を飛躍的に伸ばすことにつながります。さらに売上げに対して最大15%のキックバックを行います。例えば1部100円で販売、全店で1部購入があったとすれば、18万円ほどのキックバックとなります。コンテンツにさえ自信があれば全国で勝負ができるいわば、雑誌や情報誌の「インディーズ版」で、まさにベンチャー向けのシステムだと自負しています。

PR・強み

弊社はベンチャー通信社です。全国の新聞社に記事を配信することが事業の柱ですが、最近ではインターネット媒体、例えばグーグルニュースなどにも独自ニュースを提供しています。ポータルサイト等を運営され、集客のためのコンテンツを増やしたいとお考えの際は、ぜひ弊社にご相談ください。紙媒体向けにはアイドルや人気女優らのインタビュー等を写真とともにお届けするエンタメ情報の配信も行っております。

## ORIC5周年記念セミナー、入居・卒業企業 プレゼンテーション&交流会

ORICはこの春で開業満5周年を迎えます。今回の交流会は記念行事として、市内のホテルでセミナー、入居・卒業企業プレゼンテーション及び交流会を開催します。

○日 時：平成20年5月29日(木) 15:30~19:30(15時受付開始)

○場 所：岡山口イタルホテル(<http://www.orh.co.jp/>)

○プログラム

15:30 主催者挨拶

16:00 記念講演「クオリア時代」

(株)堀場製作所 最高顧問 堀場雅夫氏

17:10 入居・卒業企業プレゼンテーション

(株)ユニバーサルテクノロジーズ、

(株)シスコ・コミュニケーションズ、

(株)日本ステントテクノロジー(以上入居企業3社)、

岡山流通(株)(卒業企業)

18:15 交流会(19:30終了)

○参加費：無料(交流会のみお一人様3,000円)



(株)堀場製作所  
最高顧問 堀場雅夫氏

## 入居希望者募集中！！

センターでは随時入居のご相談に応じています。お気軽にお問合せください。

### ■ 施設使用料・空き室状況

施設区分	面積	使用料の月額	部屋数	空き室数
研究室小	約25㎡	45,000円	22	7
研究室大	約50㎡	88,000円	30	8
試作開発室	約100㎡	175,000円	6	1
創業準備室	5㎡/ 1ブース	5,000円	6ブース	4ブース



研究室大



研究室小

創業5年未満の会社は入居後3年間は  
1/2に減免する制度があります。

### ■ 次回募集

原則として3ヶ月ごとに入居審査会を開催しています。次回は5月末までに事業計画書を提出された方を対象に、6月中に開催の予定です。

※創業準備室の募集は随時受付ています。

詳しくはホームページをご覧ください。<http://www/oric.ne.jp>