



福岡から新たなビジネスを創造!

当所では2018年度より、イノベーションの促進による新たな産業の創出・集積を目的として、イノベーション意識醸成セミナー、アイデア創出のワークショップに加え、専門家を交えた個別の事業化支援など、地場企業のイノベーション促進のサポートを行っております。

近年は、労働人口の減少、産業構造の変化、著しい技術革新（テクノロジーの進歩）など、企業を取り巻く環境

は、急速に変化しております。このように環境変化の激しい中、福岡発の商品やサービスの事業化、地域のリーディングカンパニーの創出を目指しております。併せて、新しい地域のリーディングカンパニーの事業基盤と既存の地場企業の好循環の拡大を目指します。

今月号では、当所の「福岡イノベーション支援事業」の取り組みと、支援先企業の生の声を紹介いたします。

福岡イノベーション支援事業概要紹介

- 1. 事業目的**：福岡を牽引する企業を輩出すること
- 2. 支援対象**：自社の強みやリソースを活かし、革新的な商品・サービスを創造する（したい）事業者
※福岡市内に所在する企業に限ります。
- 3. 事業領域**：どのような事業領域でも歓迎します。特に、IoT、AI、ロボティクス、センサー等の新たなテクノロジーを用いたアプローチを歓迎します。
- 4. 事業ステージ**：事業計画作成段階、検証段階、事業化済み、資金調達済みまで各ステージを歓迎します。
事業期間：2018年4月～2020年3月（予定）
- 5. 支援内容**：

①アイデアの発想

⇒異分野・異業種の方々を招き、経験・技術・アイデアや発想手法を学び、新ビジネス創出のアイデアを生み出すワークショップまたは個別のヒアリング。

②事業化

事業計画策定

⇒当所経営指導員及び専門コーディネーターとの事業計画作成

連携先・提携先とのマッチング

⇒当所の会員ネットワーク（約16,000社）を通じた具体的な事業連携・提携マッチング支援

③販路拡大

⇒当所の国内外バイヤーネットワーク及び会員ネットワーク（約16,000社）を通じて、具体的な販路拡大先とのマッチング支援。

6. 事業化支援の流れ(例)

(1) 支援先企業が実現したい思いや事業アイデアをヒアリングし、思いや事業アイデアを具体化していきます。



(2) 課題を有する想定顧客の輪郭を明確にしていき、潜在的な顧客の課題の仮説構築を行います。

(3) (2)の仮説を基に、想定顧客へのヒアリングを実施し、課題の正当性や認識のずれを確認し、修正していきます。

(4) (3)を繰り返しながら、想定顧客の課題解決につながるよう事業アイデアを修正していきます。



(5) 事業化に必要な情報・資金・人的資源・ツール・提携先等の洗い出しを行います。

(6) 事業化に必要な情報・資金・人的資源・ツール・提携先等に対し、現状それらがどれくらい充足しているか、もしくは何が不足しているのかを洗い出し、調達の優先順位と調達期限を決め、調達方法を確認します。



(7) 投資家や提携先等、提案先への提案資料作成支援や実際の商談同席を行い、事業化の足場を固めるための支援を行います。



※(1)～(7)において必要に応じて、専門家が同席して専門的知見からアドバイスします。

7. 事業実施の実績及び今後の計画 (2019年10月30日現在)

個別支援事業所数：10社

【事業実施の実績】

セミナー

2018年8月8日開催

「IoTイノベーションによる新ビジネス創出セミナー」
～IoTが拓く自社の新たな可能性～ 52社61名参加

2019年3月4日開催

「イノベーションによるアイデア創出・新事業創出セミナー」
19社23名参加

2019年7月26日開催

「AI/IoT活用事例相談会」 29社31名参加

2019年11月20日開催

「第4回 ふくおかAI・IoT祭り」

集団ワークショップ

2018年8月8日開催

「IoTを切り口としたオープンイノベーションWorkshop」
～社会課題と向き合い自社の未来を発想する～
18社18名参加

2018年9月6日開催

「オープンイノベーションWorkshop」
～社会課題と向き合い自社の未来を発想する～
11社11名参加

個別ワーキング

専門家を交えた個別ワーキング：

個別支援事業所8社に対し、合計21回実施

■内容／専門コーディネーターとの事業計画作成、
ブラッシュアップ

経営指導員のための個別ワーキング：

個別支援事業所10社に対し、合計73回実施

■内容／当所経営指導員との事業計画作成、ブラッシュアップ、
マッチング支援

マッチング

マッチング数41件

■内容／専門コーディネーターとの事業計画作成、具体的な
事業連携・提携マッチング支援等。

成約数6件

病院向けシステム開発会社 × 医療人事コンサルティング

農業向けシステム開発会社 × アフリカITスタートアップ

旅行企画会社 × 伝統工芸品の匠

旅行企画会社 × アイルランド旅行社

旅行企画会社 × アメリカ旅行社

旅行企画会社 × 旅行代理店

【今後の計画】

ビジネスプランコンテスト

「福商ビジネスプランコンテスト(仮)」

3月開催予定

※決まり次第、詳細を当所HPに掲載します。

支援先企業の紹介①



CAVIN Inc.

〒810-0041 福岡市中央区大名2-6-11 Fukuoka Growth Next
https://cavin.ooo

物流会社の経営者の皆様へ
スタートアップと事業提携してみませんか？
ご連絡お待ちしております。



CAVINのミッションは「Floritechで世界中の花産業をアップデートし、花によって運ばれる“気持ち”を増やす」ことです。現在、花屋と生産者には様々な課題があり、その多くは互いにコミュニケーションが取れていないことに起因しています。そこで Flower × Technology = **Floritech (フローリテック)**。

生産者と花屋を直接つなぐ相互交流型プラットフォームを作ることで、これを解決します。

CAVIN = 花瓶 = 器

CAVINは生産者から花屋、そして最終的に花が行き着くところまでの物語を豊かに彩る、“気持ち”を運ぶ器でありたいと考えています。

一緒に花がたくさんある素敵な世の中にしていきませんか？

●BUSINESS MODEL

課題点

PROBLEMS

《花屋の課題》

- ・高い廃棄率
- ・セリによる価格の変動に伴う、仕入れ直前での価格の高騰

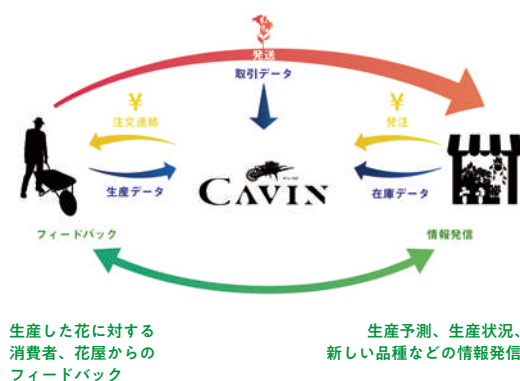
《生産者の課題》

- ・生産した花に対するフィードバック不在
- ・セリによる収益予測の不可能性
- ・規格外の花の廃棄

解決策

SOLUTIONS

- ・花屋/消費者からのフィードバック機能
- ・AI価格リコメンドと農家による値決めで売りたい花を売りたい分だけ売りたい価格で売れる
- ・生産管理システムと花屋の在庫管理システムとの連携



●MEMBER



明星和楽 2019
D.Haus 賞 (San Francisco) 受賞



代表取締役社長 CEO
Yuya Roy Komatsu



取締役副社長 COO
Seiichiro Inutsuka



取締役 CFO
Ryotaro Nakamura



CTO
Matt Nielsen

●CAVIN Inc.の声

福岡商工会議所には、事業アイデアのブラッシュアップ、業界情報の提供、物流構築支援、マッチング支援に尽力いただいております。どんな相談でも、スタートアップのスピード感を理解した早急な対応で事業推進を加速してくれました。

弊社のように農業という業界の方々をターゲットとする企業において、システムの有用性をテストユーザーに伺ってまわることは容易ではありません。農業への知見が不足する我々と、ITに馴染みのない農業従事者の橋渡しとなってくれたのが福岡商工会議所でした。様々な業界への知見と現場で得た経験を活かし、弊社が聞きたい内容の選定と、それを上手くユーザーに伺えるような質問項目の作成までをサポートしていただいたことで、システム、特にUIの改善がスムーズに進みました。

支援先企業の紹介②



人を豊かにするITソリューション

株式会社 Seqdio

〒812-0034 福岡市博多区下呉服町4-31 ハンドレッドビル

<https://seqdio.com>



■ビジョン

Seqdioの企業理念は、「ITにより人々の生活を豊かにする」ことです。

現在、ITという言葉は一般的に浸透している一方で、ITリテラシーは二極化しています。

ITリテラシーに起因した情報格差問題は、世の中に多くの課題を生んでいます。このような現状に対し、私たちは、「Think, Think, and Think 考え続けること/考え抜くこと」をミッションに、今までにない人々の生活を豊かにするITソリューションを提供し続けます。

■代表者紹介

土屋 恭平（代表取締役）。福岡市出身。ITベンダー就職後、2016年株式会社Seqdio（セクディオ）設立。2018年にキャナルシティで実施した「ゴジラ・ザ・デストロイ・マッピングショー」のインタラクティブプログラム、及びシステムを開発。

現在、ブロックチェーン開発案件で、プロジェクトマネージャーとして参画中。

■ビジネスモデル

（解決したい課題やソリューション）



事業名：AGRISTAR

目的：持続可能な生産消費形態を見据えた、アフリカ・ウガンダ農家の所得向上。

課題：

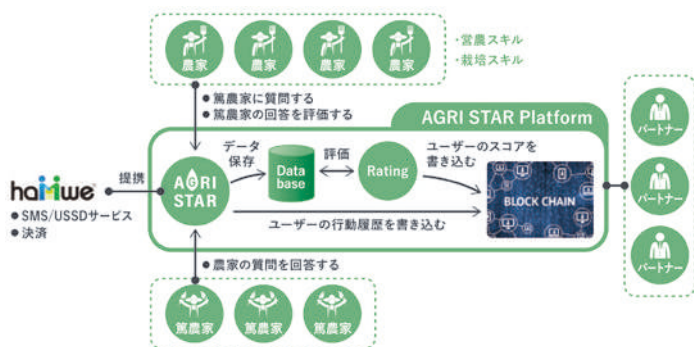
- ①営利を目的としない小規模園芸農家たちの低いモチベーション
- ②小規模園芸農家の経営資源の不足
- ③アフリカ・ウガンダの小規模園芸農家の営農・栽培スキル等の農作物に関する情報格差

解決策：

小規模園芸農家と篤農家*同士が情報共有可能な与信システムを含む情報ネットワーク網の構築。 ※篤農家とは、農業研究・奨励に熱心で、先進的な農法で農業を営んでいる農家を指します。

事業説明：

現在、「アフリカ・ウガンダの農家の所得向上」を目的としたプロダクトを開発中です。「貧困（＝低所得）」という課題に対し、2G/3G-4Gによるハイブリッド型情報ネットワーク網、及びユーザーの営農・栽培スキル等を評価する与信システムを構築することで、営農スキルや栽培スキル等の向上と与信評価による金融の実現を図り、課題解決を目指します。



左:Mr. Allan (Hamwe East Africa Limited Co Founder)、右:代表取締役・土屋氏

■株式会社 Seqdio の声

スタートアップ企業では、人材、資金、及び情報ネットワーク等、あらゆる面でリソースが「不足」とするといった課題があります。福岡商工会議所には、事業アイデアのブラッシュアップ、小規模事業者経営改善資金による資金調達支援、異業種企業に関する情報提供、マッチング支援及び専門家を通じたコンサルティング等、様々な課題に対する支援を実施して頂きました。事業アイデアに対し、福岡商工会議所の支援ノウハウから実現確度が高まるようなアドバイスを頂き、実現可能性の高い事業アイデアとなりました。さらに、ウガンダのITスタートアップ企業 Hamwe East Africa Limited（ハモエ）とのMoU締結、及び国内異業種企業との協業（提案中）においては福岡商工会議所から連携先の発掘・紹介を頂き、弊社のオープンイノベーションは実現にいたりました。

本記事全般に関するお問い合わせ／福岡商工会議所 産業振興部 産業振興グループ

TEL 092-441-1119 FAX 092-441-1149 E-mail: fkkeizai@fukunet.or.jp