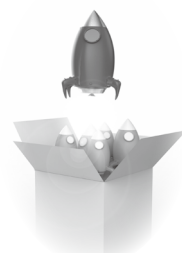


特集 中小企業診断士のベンチャー支援

第2章

スピンアウトベンチャーの 創業支援

——グローバル展開のための体制構築



大崎 康史

東京都中小企業診断士協会

本章では、上場企業の一部の事業を引き継ぎ創業したスピンアウトベンチャーである株式会社SHOSABIの支援事例を紹介する。

スピンアウトとは、企業から一部の人材や事業が独立し、新たな会社を設立することである。新会社は、もとの企業との資本関係はなくなり、完全な独立企業となる。経営の自由度が高まる一方、もとの会社のブランドや設備、人材などの経営資源の活用はできない。

本プロジェクトでは、所作（日常の姿勢と動作）の機能美を目指すことで、体も心も健やかに変化し、生き方までもが前向きに変わっていくことを一番に考え、身体科学や先端科学技術に加え、社会心理学の専門家、さらには指導現場のトレーナーも1つのチームとなって、取り組んでいる*。

※廣瀬通孝、伊福部達編「ジェロントクノロジー 高齢社会を支える情報通信技術の展開」東京大学出版会（2021年）より引用のうえ、筆者一部加工

1. 株式会社SHOSABIの概要

(1) 創業の経緯

株式会社三菱ケミカルホールディングス（現三菱ケミカルグループ株式会社、以下MCG）は、健康寿命延伸を目的としICT（情報通信技術）を活用した「所作美®プロジェクト」を、東京大学高齢社会総合研究機構および東京大学スポーツ先端科学研究拠点との共同研究を実施しながら推進している*。

企業名：株式会社SHOSABI（SHOSABI,Inc.）
所在地：東京都品川区西五反田8-1-14-10F
※Labo（研究室）：東京都品川区広町
1-5-28 広町一丁目工場アパート・
創業支援センター
資本金：1,601万円
設立年：2023年9月13日
代表者：代表取締役 神山 祥子
共同創業者：取締役CTO 小林 謙次郎
HP：https://shosabi.jp/



代表取締役の神山祥子氏
（画像提供：株式会社SHOSABI、以下同じ）

図表 ONBOARDING Module(トレイニーの動作を解析し提案を行うプロダクト)



出所:株式会社 SHOSABI

MCGは、共同研究の開始以来、10年をかけて技術構築および市場開発を進め、2023年には製品を開発し、海外のフィットネスジムへの納品を開始した。

しかし、MCGは経営戦略により「所作美®プロジェクト」の中止を決定する。その決定を受け、プロジェクトを率いていた神山祥子氏とテクノロジーリーダーであった小林謙次郎氏は、プロジェクトを引き継ぐために株式会社SHOSABIを2023年9月に設立する。MCGは、健康社会創出のための社会貢献として、東京大学との共同研究成果、知的財産権（特許・商標）、グローバルな取引関係などの資産を同社に無償で移転した。

資産の移転手続きに数ヵ月を要したが、現在、同社は独立した事業体として、フィットネスジムでのトレーニング体験を向上させ、パーソナライズされたトレーニングを誰もが手頃な価格で受けられるようにすることを使命とし、国際的なスペシャリストチームを組織のうえ、フィットネスの未来を形作るために役立つと信じる最先端のセンサー技術開発に取り組んでいる。

(2) 誰もが利用できる3Dでの可視化

「所作を作り出すのは、体の『動きと姿勢』であり、見た目の美しさだけでなく、自らの健康に直結します。人々は、その『動きと姿勢』を『見よう見まね』で覚えてきました。

しかし、『見よう見まね』で動きを再現できる人は少なく、理想的な『動きと姿勢』ができていない人はわずかです。私たちは、『動きと姿勢』を可視化し、改善に向けてモチベートする技術と知見を用いてこの課題を解決します」(神山氏)

同社は、トップアスリートなどの特別な人だけが利用している3Dでの動きの解析を、誰もが利用できるようにするシステムを開発し提供している。

リアルタイムの3D座標データ+ボーンエステイメーションデータ（人体モデルに当てはめた推定データ）を活用し、実際の体の3Dを自由視点で客観視できる（前面にある1つのカメラで撮影し、側面や上部から見た動作データをリアルタイムでスクリーンに映す）(図表)。

(3) ターゲットマーケット

最初のターゲットは、すでに『動きと姿勢』のマーケットができていたフィットネスジムである。そこでの実績をベースに、ゴルフ、特殊市場（防衛・宇宙）、ホテルなどのフィットネス施設へデバイス（コアモジュール）の提供を計画している。

フィットネスジムの事業環境は、日本と欧米や中東では大きく異なる。欧米や中東のフィットネスジムは、パーソナルトレーナーが付く高付加価値な施設が多い。



展示会でデモンストレーションを行う
同社取締役CTOの小林謙次郎氏

現在までの市場調査で、欧米、中東の事業者から「同社の製品は、利用者へ信頼性のあるフィードバックを提供することができるため、利用者の増加につながる」との評価を得ており、すでに数カ所の海外施設に導入されている。

同社は、当面は海外の展示会へ積極的に出展するなどによるグローバルマーケットへの展開をメインとしている。

本年度は、「FIBOグローバルフィットネス2024」(2024年4月11日～4月14日、ドイツ、ケルン)に出展している。

2. 支援のきっかけ

(1) 品川区の創業支援相談に来所

筆者は、東京都品川区の経営相談員として、週2日程度、区内创业者の創業支援を行っている。2023年11月に同社の神山氏と小林氏が品川区の創業支援相談に来所し、筆者が担当することになったことが知り合ったきっかけ

である。

12月にかけて数回の面談を行い、会社経営に必要な基本的知識の情報提供、品川区や国、東京都などが行っている支援施策の紹介と説明を行った。

同社は、2024年4月に品川区が運営する「広町一丁目工場アパート・創業支援センター」内にLabo(研究室兼ショールーム)を設置している。

(2) 同社の課題

両氏が品川区の創業支援相談に来所したのは、MCGから事業を譲り受けるための法人を設立してから約2ヵ月が経過した頃であり、事業移転の手続きが進行している時期であった。

事業移転の手続きについては、MCGの法務部門や財務経理部門と連携して行っていたが、事業移転後は資本関係のない独立した会社となる。独立後は、取引先や協力者との契約締結や資金調達については自社の経営資源で行う必要があり、法務、財務経理などの経営管理体制を新たに構築することが課題となっていた。

海外の事業協力者との契約書作成、ベンチャーキャピタルからの資金調達についての情報を求めているとのことであったため、ベンチャービジネスサポート研究会(以下、VBS研究会)の活動内容を紹介したところ、相談をさせてほしいとの要望があり、当研究会の他会員に確認のうえ、ボランティアでの支援を実施するに至った。

3. グローバル展開への体制構築支援

(1) 有志での面談

喫緊の課題は、海外の事業協力者との契約書作成であった。そのため、弁護士資格も保有する富田雄一会員、大手企業の米国法人で代表経験があり、海外ビジネスに精通している林田収二会員、そして筆者の3名で、2023年12月に神山氏、小林氏と面談を行った。

面談の結果、スタートアップ支援の経験と海外ビジネスに関する知識があり、英文で契約書を作成のうえ、契約相手に対して英語で説明できる弁護士を紹介することとなった。また、面談の際に同社製品を体験することができたため、製品についての理解を深めることができた。面談の後、富田会員が、知人の中から依頼内容に近い要件を備えた弁護士に打診し、富田会員、紹介する弁護士、神山氏、小林氏でオンラインミーティングを行った。

(2) VBS研究会での講演

2024年1月5日に東京都中央区の区民館で開催した当研究会の定例会で、神山氏、小林氏に事業内容と課題について説明していただいた。相談内容に応じ、海外ビジネス、ベンチャーファイナンス、税務会計、知的財産権、法務、総務などの実務を経験している各会員が、情報提供および課題解決のためのアイデア提案を行った。

また、神山氏、小林氏と会員10名でグループチャットを作成し、気軽に事業運営についての質問ができる体制を構築した。定例会後、ベンチャーキャピタルとつながりのある会員などが情報提供を行っている。

(3) 資金調達支援

筆者は銀行で融資業務を行っていた経験がある。2024年1月に神山氏、小林氏と面談のうえ、金融機関への融資申込方法と提出する事業計画書の書き方についての助言を行った。数ヵ月後に必要な資金は調達できたとのことである。

(4) 国際会計への対応支援

スタートアップ支援と国際ビジネスに精通した税理士を紹介してほしいとの相談があった。2024年4月に、神山氏、小林氏、筆者の知り合いである国際会計業務の経験が豊富な税理士、筆者でオンラインミーティングを開催し、引き合わせを行った。

4. 支援のポイント

(1) 企業経営に関する多様な経験と知識

VBS研究会の特色の1つは、会員の経験や専門性における多様性である。

企業の法務、総務、経理、情報システム部門に在籍する企業内診断士、弁護士、弁理士、公認会計士などのダブル資格保有者、研究開発に従事していた技術の専門家、ベンチャーキャピタル、銀行、証券会社での実務経験者、海外赴任などの経験があるグローバルビジネスの知見を有する者などが当研究会に在籍している。

そのため、経営者からの相談内容に応じ、その分野に知見のある会員が適切な回答を行うことが可能となる。

(2) 気軽に何でも相談できる

会社を設立した当初は、税務、法務、資金調達など、初めて行う業務が多く、慣れてしまえば容易なことでも戸惑うことが多々ある。また、誰に相談すればよいのか、どこに申請すればよいのかが不明なことも多い。「気軽に何でも相談できる」という支援体制を構築することが支援のポイントである。

我々VBS研究会の会員がボランティアで支援できることには限界があるが、最適な専門家や公的支援機関につなぐことで、今後も同社のグローバル展開を支援していく。

大崎 康史

(おおさき やすし)

2019年より、ベンチャービジネスサポート研究会代表。大学卒業後、東京に本店を置く地方銀行、外資系銀行で企業融資業務を担当。2001年中小企業診断士登録。2010年に銀行を退職し独立。ベンチャー、中小企業支援のほか、大学講師、品川区経営相談員などを務めている。

