

VOICE
1

認定で信用が得られ、試験設置してもらえるように

当社の商品である空調制御装置はお客様の社内設備に組み込んでいただくものですから、会社の信用力が欠かせません。知名度の低さなどで営業に苦労していましたが、トップランナープロジェクトに認定されたことで信用が得られ、試験設置してもらえるようになりました。

コーディネータに勧められた展示会出展がきっかけで、デマンドレスポンスの第一人者となつたり、省電力に取り組む大手企業との協業も始まりました。展示会出展時は補助金の情報も教えてもらい、助かりました。

今後はウェブサイト充実させて当社の空調制御の仕組みや特徴を広く知ってもらい、多くの導入先で電気代削減を実現するとともに、省エネルギー化で地球環境に貢献したいと考えています。

▶エコミラで地球温暖化対策を大阪発で広めていこう／p19掲載



株式会社HR
代表取締役 網島 弘幸 氏

VOICE
2

手厚いサポート、親身で熱心なコーディネータがビジネスを後押し

当社のビジネスモデルは、SaaSベンチャーと言われる、お客様のご利用料を積み重ねて利益にするモデルです。開発費の回収に時間がかかるので、資金調達が大きな課題です。トップランナープロジェクトへの応募はそうした経営相談ができる点に魅かれたからですが、認定後は想像以上の手厚さに驚きました。

展示会の紹介や、トップランナーとしての広報機会、特許申請のアドバイスも有益でした。コーディネータは親身で熱心で、小さな会社が「できればいいけど、できないだろうな」と思っていることに手を届かせてくれます。

当社のサービスを利用くださっている企業では離職が減り、売り上げ向上を実現されています。目標を持って頑張ることで誰もが生き生きできる社会を作りたいです。

▶がんばり可視化Webアプリ Habi*do／p23掲載



株式会社Be&Do
代表取締役 石見 一女 氏

VOICE
3

新たな出会いからビジネスモデルをブラッシュアップ

化粧品の成分と利用状況のビッグデータを活用した肌トラブル予防アプリは、おかげさまで敏感肌の女性などに好評ですが、このデータは化粧品メーカーにとっても貴重な情報です。どう生かしてもらえるか模索しているときに、コーディネータに化粧品メーカーをご紹介いただき、このサービスに対する印象や、どんな情報を集めたら役立つかを聞くことができました。

アプリは月額150円の課金制でしたが、専門家支援で出会ったベンチャーキャピタルの方から、こうしたアプリは無料のほうがいいとアドバイスを受けました。現在、化粧品メーカーさんにご協力いただき、アプリを無料にして収入源を化粧品の商品開発やマーケティング分野にシフトする取り組みを進めています。

▶化粧品利用データを分析する肌疾患予測およびデータ活用事業／p24掲載



ペッシェ株式会社
代表取締役 米田 大介 氏