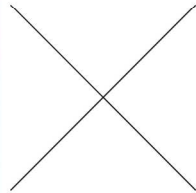


京都リサーチパーク株式会社
経営企画部長
足立 毅 氏

株式会社スペイシー
執行役員
武田 正史 氏



現事業の相乗効果以上のサービスを 新しいビジネスマッチングを創造

企業の事業拡大支援やリサーチパーク（※1）「京都リサーチパーク（以下、KRP）」の運営などを手掛ける京都リサーチパーク株式会社（以下、京都リサーチパーク）は、「KYOTO OPEN ACCELERATOR（※2）」を通じて、貸し会議室・レンタルスペース予約管理サイト「スペイシー」を運営する株式会社スペイシーと協業しました。両社に共通する貸し会議室などの「スペースをシェアする」事業で相乗効果を狙うだけでなく、新しい形のビジネスマッチングを提供する事業まで構想。ビジネスマッチングに困っている人が多く、ニーズは高い分野と期待しています。京都リサーチパークの足立毅氏とスペイシーの武田正史氏に、KYOTO OPEN ACCELERATOR の感想や今後の展望について聞きました。



両社の事業は方向性が近く、ベクトルが同じ

——京都リサーチパークは自社にも企業サポートや企業間の連携を支援する部門がありますが、KYOTO OPEN ACCELERATORの参加企業の立場となっていたかがでしたか？

足立：新規事業の立ち上げは当初、社内完結で行おうとしていました。新規事業を考えるとときにはまず、社内のリソースを棚卸しすることから始めようと考えていたんです。その考え方に KYOTO OPEN ACCELERATOR を主催した DBJ や Creww 株式会社も考え方が似ていたので興味を持ち始め、当社も共催者のみならずプレーヤーとして参加してみようと決定しました。

KRP 地区内には 400 社強の企業が入居しているほか、KRP 地区の入居以外にも事業を支援している企業が多くあります。KYOTO OPEN ACCELERATOR に参加する前はそういった地区内外の既存ネットワークを活用して何かできるのではないかと思っていたので、当初は全国から企業を募るというようなことは考えていませんでした。参加してみると、社内のワーキングだけではおそらく知り合いになれなかった企業ともたくさん話げできたので、とても価値があったと思います。

——DBJ からはこういったサポートを受けましたか？

足立：このプロジェクトには 12 人のメンバーで取り組みました。社内に中小企

業やスタートアップ企業を支援する部門を持っていますが、全員がその業務に就いているわけではないので、スタートアップ企業とお付き合いするときにごういう考え方を持つべきかアドバイスをいただきました。このほか、複数の企業と協業を検討していたことから、スケジュール管理についても援助していただきました。メンバーはプロジェクトを進めながらも本業を抱えているので、スケジュール組みや管理を援助いただけで助かりました。

——スペイシーが京都リサーチパークに応募した理由をお聞かせください。

武田：当社のサービスが東京近辺でしか強くなかったため、ほかの地域にも拡大していきたいと思ったときに、京都はとてもいい足掛かりになると思いました。また、KRPは京都最大のインキュベーション施設という位置付けであることや、京都リサーチパークがシェアオフィスや貸し会議室という「スペースをシェアする」事業を展開しているため、当社と方向性がとても近く、ベクトルが同じだと思ったことも理由の一つです。

——京都リサーチパークに選ばれてどのような感想を持ちましたか？

武田：正直、「うちが採択されたんだ！」というのが最初の感想です。協業案で出した内容は今後やりたいことであったのは確かですが、まだやっていないことに対してチャレンジするということなので、採択されると思っていなかったんです。しかし、考えていたことを実現してきた実績を買っていただいたと認識し、選ばれた側の責任としてしっかりやり遂げる、全力で取り組むべきだという風に気持ちを新たにしました。2月に KYOTO OPEN ACCELERATOR の大規模な成果発表会に登壇し、今改めてそう思っています。

見えない階段を上り続けている中で2~3段先が見えると、すごくモチベーションになります。当社の案を京都リサーチパークに選んでいただき、実現したいことに間違いなく近付いていると実感しています。



大阪ガスグループも含めた事業領域の拡大も視野に

——両社の協業により、今後に期待することをお聞かせください。

足立: KRPのリソースを活用するほか、親会社の大阪ガスグループも含めて多角的に事業領域を拡大するように考えているので、もう数段上を目指していけるのではないのかと思っています。親会社のリソースも考えると、アジアなどの海外展開も視野に入ります。

武田: 京都リサーチパークがアセットを持っていることは、当社にとってとてもありがたく、うらやましくもあります。同じ土俵にいながら同じことをやるのでは全く意味がありません。両社のあるものとなないものを組み合わせてこそ、新しいものを作っていけるのではないかと思います。また、当社も海外展開を視野に入れていきます。「シェア」「スペース」という考え方を持つてできることはたくさんあると思っています。

当社が運営する貸し会議室・レンタルスペースの予約管理サイト「スペイシー」においても、現在全国で約4,000室の会議室が予約できるようになっていますが、そのうち8割近くの3,000室強が東京に集中している状況です。東京では自社で拡大を図ってこられました。東京以外のエリアではまだまだ認知も低いですし、これから関西、全国へと展開していくときに今回の協業は大きなブースターになると期待しています。

——ビジネスマッチング支援も新規事業として考えているそうですが、どのような内容にしていく計画ですか？

武田：なんとなくビジョンは描けていますが、そのサービスがどこまで必要とされるのか、どうすべきなのかという点は、検証を進めていかなければいけないと思っています。あくまで目指すところがプラットフォームであることに変わりありません。スペースだけでなく、「シェアオフィス+人と人のマッチング」ができるプラットフォームができれば一番いいと思っています。

足立：KRPにも大企業、中小企業、スタートアップ企業の幅広い層が入居しているので、当社が企業間の連携を促進することや、当社が仲介しなくても企業同士が自由に交流していることはよくあります。そういったビジネスマッチングをアプリなどで実現しようとするのはかなりチャレンジングなことではありますが、うまくいけばほかの場所にも展開できる可能性が非常に高いと思います。各社ともビジネスマッチングには苦労していて、人が頑張っって仲介しているところはまだ活性化していますが、思うほど活性化していないところも多いと感じています。協業により創出した事業がビジネスマッチングの面白い仕掛けになれば、多くの企業やビジネスマンが今までになかったつながりを作っているのではないかと想像しています。



(※1) リサーチパーク

企業や国の研究機関などが集まった敷地や研究学園都市を指し、研究開発の高度化・効率化を目指しています。「京都リサーチパーク (KRP)」には医療、電力、ICT 関連企業や大学・研究機関だけでなく、企画・営業、建築、不動産などさまざまな業種の企業が入居しています。

(※2) KYOTO OPEN ACCELERATOR

「KYOTO OPEN ACCELERATOR(京都オープンアクセラレーター)」とは、多様な事業領域や顧客基盤、強固なブランドなどの経営資源を有する京都拠点の参加企業 4 社（京都リサーチパーク株式会社、コーデンシ株式会社、株式会社ニッセン、株式会社はてな）と、斬新なアイデアやノウハウを有する全国のスタートアップ企業とのオープンイノベーションによる新規事業創出を目的とするプログラムです。2017 年 9 月、参加企業 4 社の有する経営資源を活用した新規事業案をスタートアップ企業から募り、その後約 4 カ月間にわたる書類選考、1 次・2 次選考のプロセスを経て、参加企業 4 社とスタートアップ企業 6 社の連携に至っています。