




Ernst & Young  
Entrepreneur Of The Year<sup>®</sup>  
2009 Japan

# ENTREPRENEUR FACT BOOK

meet our talented  
and diverse nominees

Founded and produced by

新日本有限責任監査法人

 ERNST & YOUNG

Quality In Everything We Do

# “Open to the World”

## 「日本のアントレプレナーを世界へ」

21世紀の日本経済の旗手として、新しい価値の創造と構造変革をもたらす

アントレプレナー(起業家)への社会的期待が高まっています。

しかし、創業間もないベンチャー企業をいかに評価し、付き合うべきかが十分に理解されていないため、その健全な育成が阻まれているのが現状です。

私たちは、自らリスクを背負いながらも、新たな事業領域に挑戦する

アントレプレナーを、社会に大きく貢献する人物として称え

新しいビジネスリーダーの輩出に寄与できますよう

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤープログラムを

推進して参ります。

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーは

日本のアントレプレナーのため、国際的なステージの幕を開きます。







CONTENTS

Entrepreneur Of The Year 2009 Japan

**ENTREPRENEUR FACT BOOK**

Entrepreneur Of The Year Japan — 日本のアントレプレナーを世界へ .....	5
● Entrepreneur Of The Year Japan プログラムの概要 .....	6-11
Entrepreneur Of The Year Japan History .....	6-7
EOY 2009 JAPAN プログラムの紹介 .....	8
EOY 2009 JAPAN スケジュール／運営体制 .....	9
Entrepreneur Of The Year 歴代ファイナリスト .....	10-11
レポート World Entrepreneur Of The Year 2009 —第9回世界大会 .....	12-13
● EOY 2009 JAPAN セミファイナリスト プロフィール .....	15-43
インデックス .....	15-17
プロフィール .....	18-43





## EOY の関係者の方々への期待

EOY ジャパンが始まって、はや9年がたちます。新技術・新市場に挑戦する起業家の「出る杭をさらに伸ばす」ための市場であるマザーズ(1999年)、ヘラクレス(2000年)の始まりと軌を一にしています。少子高齢化社会の進行と金融資産を多く持つ成熟国家という環境の中で、日本は、世界の経済社会に何かを貢献し、存在感ある国にならなければなりません。この何かを、

起業家の新たに挑戦する志とそのビジネスモデルに託して、EOYはセミファイナリスト、ファイナリスト、さらにモナコに乗りこむ日本代表を選んできました。

ちなみに、9年間でセミファイナリストの方々累計は、345名になり、日本代表を8名、モナコに送り出してきました。多くの方々のご協力により、本年度は、新たな技術や市場への挑戦、さらに国内から海外への進出、働くことの新たな仕組み、既存大企業との連携など、わくわくするようなセミファイナリストの方々が登場します。

この制度は、みんな仲良く表彰というわけにはいきません。審査委員やアドバイザーの方々との議論の末、ファイナリストや日本代表を選ばせていただきます。ただし、ベンチャーは日々進化です。今年選ばれなかった方々も、来年以降再度挑戦をお待ちしています。

EOY JAPAN 2009 審査委員長

**松田 修一**

早稲田大学ビジネススクール  
教授・商学博士

## Entrepreneur Of The Year—プログラムの概要

### 世界に広がる起業家のための表彰制度 アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー

「アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー」は、起業家の功績を称える世界的な表彰制度です。

世界 50 カ国、135 以上の都市において開催されている世界で最も名誉あるビジネス賞であり

各国で魅力的な企業の創業者や経営者を表彰しています。

日本では 2001 年よりプログラムを開始し、新たな事業領域に挑戦する起業家を称え、ロールモデルとして紹介して参りました。

本年も、後に続くアントレプレナーの輩出を支援し、グローバルステージへと送り出すため活動を続けて参ります。



### Entrepreneur Of The Year History

#### ■ Entrepreneur Of The Year のはじまり

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーは 1986 年、アーンスト・アンド・ヤングにより創設された起業家表彰制度です。

当初、米国の一都市であるミルウォーキーで開催されていたアントレプレナー・オブ・ザ・イヤーは、やがて全米へと開催規模を拡大し今では米ビジネス界の顔とも言える起業家の人々を表彰・応援してきました。

#### ● 米国での受賞例

1987 年 スコット・マクニリー

1989 年 マイケル・デル

1992 年 ハワード・シュルツ

1997 年 ジェフ・ベゾス

2003 年 サーゲイ・ブリン、ラリー・ページ

サン・マイクロ・システムズ

デル・コンピュータ

スターバックス・コーヒー

アマゾンドットコム

グーグル

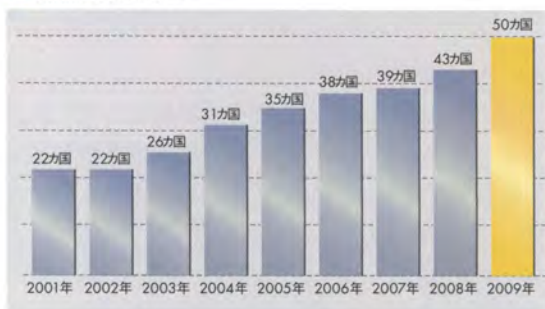
# History of EOY

## ●世界各国へ拡大

全米に定着したアントレプレナー・オブ・ザ・イヤーは、更に数年のうちに世界の国々へと開催地域を広げました。創設から23年目の今年、世界約50カ国で開催される予定です。

世界各地で多くのアントレプレナーが表彰され、アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーによるビジネスリーダーの輪が広がっています。

## ●開催国数の推移



## World Entrepreneur Of The Year

World Entrepreneur Of The Year は、アントレプレナーの輩出をグローバルに支援するためのプログラムです。2001年より、毎年モナコ公国モンテカルロにて開催されているWorld Entrepreneur Of The Yearには、世界各地でEntrepreneur Of The Year 各国代表に選出された受賞者が参加し、その努力と功績が称えられます。



さらに、参加起業家の中から“The best of best”として、その年の世界を代表する起業家“World Entrepreneur Of The Year”が選出・表彰されます。

## ●World Entrepreneur Of The Year 受賞者

2001年	パオロ・デラ・ポルタ氏 サエズ・ゲッターズ	(イタリア代表)
2002年	ステファン・ヴィールズマイヤー氏 ブレイン・ラボ	(ドイツ代表)
2003年	ナラヤナ・ムルティ氏 インフォシス・テクノロジーズ	(インド代表)
2004年	トニー・タン・カクティオン氏 ジョリビー・フード・コーポレーション	(フィリピン代表)
2005年	ウェイン・ハイゼンガ氏 ハイゼンガ・ホールディングス	(アメリカ代表)
2006年	ビル・リンチ氏 インペリアル・ホールディングス	(南アフリカ代表)
2007年	ギー・ラリペーテ氏 シルク・ドゥ・ソレイユ	(カナダ代表)
2008年	ジャン・ポール・クローゼル氏 アクテリオン ファーマシューティカルズ	(スイス代表)
2009年	ツァオ・ダーワン氏 フーヤオガラス	(中国代表)

## 世界の開催国

アイルランド、アメリカ、イギリス、イスラエル、イタリア、インド、インドネシア、ウクライナ、エストニア、オーストラリア、オーストリア、オランダ、カザフスタン、カナダ、韓国、コロンビア、シンガポール、スイス、スウェーデン、スペイン、スロバキア、台湾、中国、チェコ、中東、チリ、デンマーク、ドイツ、トルコ、日本、ニュージーランド、ノルウェー、ハンガリー、フィンランド、フィリピン、ブラジル、フランス、ベルギー、ポーランド、ポルトガル、マレーシア、南アフリカ、メキシコ、モザンビーク、ルクセンブルグ、ロシア



### EOY 2009 JAPAN プログラムの紹介

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーは、日本では2001年よりプログラムを開始し、全国から選ばれた素晴らしい起業家を多数紹介してきました。

9年目にあたる本年も、優れた起業家を表彰することにより、日本の未来を切り拓く起業家の活動を奨励するという目的のもと、プログラムを推進して参ります。

日本のアントレプレナーを世界に送り出す唯一の国際的な起業家表彰制度です。

#### ● 審査基準

審査は書類選考を経て、候補者インタビューと各業界に精通した専門委員によるレビューを経て、審査委員会での最終決定がなされます。審査の際に重視される点は、次の項目です。

- 創造性・革新性 (Innovation / Originality / Entrepreneurship)  
事業に対するビジョン、社会への影響力など様々な側面におけるアントレプレナーとして創造性・革新性を評価。  
起業家としてのストーリー、チャレンジ精神、後進へのロールモデルとしての影響力やメッセージなどを考慮します。

- 優位性・成長性 (Competitiveness / Performance Growth)

ビジネスモデルの競争優位性、技術・マーケティング力、事業の成長性等の側面から事業内容を評価します。

- 国際性 (Global Impact)

世界大会にふさわしい、事業の国際性やグローバルな影響力を考慮します。

#### ● 運営体制

- 審査委員・アドバイザー

事業経験豊富で起業に理解の深い審査委員と、各界から各事業分野に精通したアドバイザーにファイナリスト、大賞受賞者および日本代表の審査と選考を支援いただいています。

- 推薦部会

趣旨に賛同する方々に、候補者の発掘と推薦、書類選考までを支援いただいています。

- 事務局

新日本有限責任監査法人 アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー運営事務局



## EOY 2009 JAPAN スケジュール

4月 エントリー受付開始

6月 ◆ World Entrepreneur Of The Year 開催

EOY 2008 JAPAN

日本代表 石橋博良氏 出席



8月 ◆ 関西壮行会

◆ 東北地区大会

9月 ◆ セミファイナリスト

審査面談・懇親会

11月 ◆ EOY 2009 JAPAN

アワードレセプション:

ファイナリスト・大賞受賞者・日本代表の選考ならびに表彰

Entrepreneur Of The Year  
第9回世界大会開催  
5月28日～31日 於:モナコ公園モンテカルロ



トロフィーを手にする、EOY 2008 JAPAN  
石橋博良氏 (株式会社ウェザーニューズ)

2010年6月 ◆ World Entrepreneur Of The Year

第10回世界大会開催

EOY 2009 JAPAN 日本代表の参加

## 運営体制

### ■ 審査委員・アドバイザー

● 審査委員長: 松田 修一

● 審査委員: 一柳 良雄 吳 雅俊 齋藤ウィリアム 田村真理子

隣 良郎 八尋 俊英

● アドバイザー: 荒井 寿光 北城恪太郎 清成 忠男

敬称略 50 音順

### ■ 推薦部会

● 東京推薦部会 座長: 渡瀬ひろみ

青木 常子	綾部 哲治	池内 由里	上杉 孝	上田 敬	内田 研一
大塚 悦時	尾崎 真弘	勝尾 修	菊池 徳行	木下 裕基	木原 輝明
木村 乃	清田 寛道	小林 広志	小林 秀雄	齊藤 成人	佐藤 栄司
佐野 洋	高橋 正和	堤 周二	中井 規子	西村 泰典	服部 敬
樋口 天平	廣瀬 量	南 健	宮川やすし	三宅 綾	森 茂樹
藪崎 忠敏					

敬称略 50 音順

● 関西推薦部会

安藤 政秀	石川 勇	大谷 康弘	岡 岳秋
岡野 豊	杉浦 佳浩	杉本 浩	角谷 禎和
中村 亮太	細川 正直	増田 浩平	松本 敬介

敬称略 50 音順

● 東北推薦部会

高橋 四郎	川村 志厚	阿部 寛	大粒来好彦
尾形 忠俊	尾形 克彦	有倉 大輔	

敬称略

# EOY 2009 JAPAN——プログラムの概要

## Entrepreneur Of The Year Japan 歴代ファイナリスト

●印は各年日本代表 氏名 50 音順

※会社名は受賞時のものを掲載

### 2008 年

石黒不二代 氏  
ネットイヤーグループ株式会社

●石橋 博良 氏  
株式会社ウェザーニューズ

中山 廣男 氏  
テフコ青森株式会社

深田 智之 氏  
株式会社くつろぎ宿

福田 章一 氏  
株式会社ウエルシィ

宮澤 栄一 氏  
株式会社デジタルハーツ

松下 喜彦 氏 西村 登 氏  
オリエンタルシステム株式会社



### 2007 年

兼元 謙任 氏  
株式会社オウケイウェイヴ

木南 陽介 氏  
株式会社リサイクルワン

菅原 雅史 氏  
インスペック株式会社

瀬戸 欣哉 氏  
株式会社 MonotaRO

●隣 良郎 氏  
株式会社エヌ・ビー・シー

村井 哲之 氏  
株式会社コスト削減総合研究所

山田 慶太 氏  
アサカ理研工業株式会社

審査委員特別賞  
浅野 邦子 氏  
株式会社 箔一



### 2006 年

小方 功氏  
株式会社ラクーン

笠原 健治 氏  
株式会社ミクシィ

鎌田 雅彦 氏  
SBS ホールディングス株式会社

坂巻 千弘 氏  
株式会社バリオセキュア・ネットワークス

佐藤 英児 氏  
株式会社プロデュース

●鈴木 清幸 氏  
株式会社アドバンスト・メディア

高島 宏平 氏  
オイシックス株式会社

松田 正男 氏  
株式会社拓人

松藤 展和 氏  
アップコン株式会社

三本 守 氏  
株式会社タケエイ

森 正文 氏  
株式会社一休

吉原 直樹 氏  
株式会社アルテサロンホールディングス

渡辺 忠一 氏  
フロンティア・ラボ株式会社



### 2005 年

梶本 修身 氏  
株式会社総合医科学研究所

小森 伸昭 氏  
アニコムインターナショナル株式会社

●杉本 哲哉 氏  
株式会社マクロミル

高橋 巖 氏  
株式会社ホープ

谷本 肇 氏  
リアルコム株式会社

長谷川 博之 氏  
株式会社ヒューモニー

平山 啓行 氏  
株式会社ゼクス

山崎 伸治 氏  
株式会社シニアコミュニケーション

山田 太郎 氏  
ネクステック株式会社



## Entrepreneur Of The Year Japan 歴代ファイナリスト

### 2004年

江尻 義久氏  
株式会社ハニーズ

榊原 暢宏氏  
ジャパンベストレスキューシステム株式会社

坂本 孝氏  
ブックオフコーポレーション株式会社

猿渡 肇氏  
海鱗丸ビール株式会社

土井 宏文氏  
株式会社ジャパン・デジタル・コンテンツ

野坂 英吾氏  
株式会社トレジャーファクトリー

鉢嶺 登氏  
株式会社オプト

春山 満氏  
株式会社ハンディネットワークインターナショナル

宮田 尚彦氏  
朝日インテック株式会社

山口 昭氏  
株式会社木の城たいせつ



### 2003年

安達 一彦氏  
株式会社インテリジェントウェイブ

石川 光久氏  
株式会社プロダクション・アイジー

小笹 公也氏  
株式会社オンテックス

國光 浩三氏  
株式会社EM システムズ

佐藤 元則氏  
株式会社アイエスアイ

関田 仁志氏  
サイバーレーザー株式会社

孫 大雄氏  
株式会社オプトラン

本村 昌次氏  
株式会社スタジオアリス

森下 篤史氏  
株式会社テンポスバスターズ



### 2002年

新藤 次郎氏  
株式会社セラータムテクノロジー

進藤 晶弘氏  
株式会社メガフュージョン

鳥谷 浩志氏  
ラティス・テクノロジー株式会社

中島 武氏  
際コーポレーション株式会社

中富 一郎氏  
ナノキャリア株式会社

堀 主知 ロバート氏  
株式会社サイバード

山本 雪雄氏  
エム・アンド・エス・ファインテック株式会社

横石 知二氏  
株式会社いりどり



### 2001年

飯塚 哲哉氏  
ザインエレクトロニクス株式会社

石橋 博良氏  
株式会社ウェザーニューズ

井出 剛氏  
株式会社トランスジェニック

大谷 真樹氏  
株式会社インフォプラント


平澤 創氏  
株式会社フェイス

山田眞次郎氏  
株式会社インクス

吉田 直樹氏  
株式会社ウェッジ



# World Entrepreneur Of The Year 2009

 Ernst & Young  
World Entrepreneur Of The Year®

World Entrepreneur Of The Year 2009  
第9回世界大会  
May 28 - 31, 2009



Entrepreneur Of The Year 第9回世界大会にて世界各国代表の起業家と前列一番右が日本代表の石橋氏（株式会社ウェザーニューズ）



グローバルなアントレプレナーコミュニティの一員として様々な経験を共有した石橋氏

世界約50カ国で展開するEntrepreneur Of The Yearプログラムの集大成ともいえるWorld Entrepreneur Of The Yearは、2001年より各国代表を招いて開催されています。本年モナコ公国モンテカルロで開催された世界大会には、EOY 2008 日本代表の石橋博良氏が招待され、世界のアントレプレナーと交流を深めていただきました。

# The World's Best Entrepreneurs

数日間に渡る World Entrepreneur Of The Year 開催期間中は、世界大会代表の表彰式が行われるほか、各国代表者の交流会などが行われ、起業家同士のグローバルな交流が図られます。

## プログラム

5月28日(木)

19:00 ~ 20:30

歓迎レセプション…各国代表アントレプレナーの紹介



5月29日(金)

8:00 ~ 12:00

審査委員と各国代表アントレプレナーの審査インタビュー

12:00 ~ 14:00

交流レセプションとランチビュッフェ

14:00 ~ 18:15

審査委員と各国代表アントレプレナーの審査インタビュー

18:30 ~ 19:30

審査委員と各国代表アントレプレナーの顔合わせ



5月30日(土)

9:00 ~ 12:00

審査委員会

19:00 ~ 20:00

正装カクテルレセプション

20:00 ~ 24:00

WEQY 表彰式

- ・ WEQY 発表と表彰
- ・ 祝賀会



5月31日(日)

解散





# EOY 2009 JAPAN 起業家プロフィール

## INDEX

### 【Accelerating 部門】

羽根 拓也	株式会社アクティブラーニング	18
佐藤 仁一	株式会社池月道の駅（あ・ら・伊達な道の駅）	19
村上 勝照	株式会社インフォーマート	20
高島 秀行	クリック証券株式会社	21
山崎 智士	株式会社サティス製薬	22
前澤 友作	株式会社スタートトゥデイ	23
井尻 弘	株式会社生産者連合デコボン	24
矢崎 雄一郎	テラ株式会社	25
庄司 秀樹	東洋システム株式会社	26
三村 等 黒田 俊明	株式会社ナガオカ	27
早川 亮	日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社	28
浅田 剛治	株式会社ノバレーゼ	29
引地 政明	引地精工株式会社	30
間下 直晃	株式会社ブイキューブ	31
家入 一真	株式会社 paperboy&co.	32
松谷 貴司	マニー株式会社	33
岡 隆宏	夢展望株式会社	34
日野 晃博	株式会社レベルファイブ	35

### 【Challenging Spirit 部門】

池田 裕二	イマジニアリング株式会社	36
阪口 竜也	株式会社エクステンド	37
関谷 有三	株式会社オアシスソリューション	38
早川 和宏	株式会社 C・B・H	39
栢 孝文	株式会社シグナルトーク	40
宮治 勇輔	株式会社みやじ豚	41
小松 真実	ミュージックセキュリティーズ株式会社	42
平賀 督基	株式会社モルフォ	43



# EOY 2009 JAPAN セミファイナリスト

2009  
セミファイナリスト

Accelerating部門

全19名のご紹介



羽根 拓也

株式会社アクティブラーニング

能動性を高める「人間力育成」に特化した人材育成プログラムの開発、提供。ハーバード大学での指導時の経験をベースに、独自の教育スタイルを確立。



佐藤 仁一

株式会社池月道の駅  
(あ・ら・伊達道の駅)

地場産品にこだわった道の駅を経営。新鮮な完熟野菜の陳列する独自システム導入など全国の地域振興の先進モデルケースとして注目される。



村上 勝照

株式会社インフォーマ

ネット活用の食品と食材の企業間取引のマーケットプレイス「フーズインフォーマ」(FOODS Info Mart)を運営。採用企業数は18,860社に登る。



高島 秀行

クリック証券株式会社

個人を中心とする一般投資家を対象に、有価証券取引やFX取引等の金融取引をオンラインにて提供。社内システム技術力を有し、顧客利便性の高いサービスを、業界最安定水準の低価格にて提供することを強みとする。



山崎 智士

株式会社サティス製薬

天然物由来の自社加工原料を保有し原料・アイテム毎に社内で培養細胞や人臨床を実施し逐次データを取得し、基礎化粧品への受託製造や開発を行う。



前澤 友作

株式会社スタートトゥデイ

インターネットサイト「ZOZORESORT」の運営。ファッションを中心に、ショッピングサイトや各種情報サービスなど、6つのサービスを包括的に提供。



井尻 弘

株式会社生産者連合デコボン

安全と美味しさを追求した農産物の生産と販売を手がけ、会員制海外宅配事業として創業。香港、シンガポールへ千葉県産を中心とした有機農産物等の宅配を実施。



矢崎 雄一郎

テラ株式会社

「樹状細胞ワクチン療法」を中心に化学療法・放射線療法を組み合わせた独自のがん治療技術「ノウハウ」アイマックスが「治療」を医療機関に提供している。



庄司 秀樹

東洋システム株式会社

携帯電話やパソコン小型化を見据え、リチウムイオン電池等の二次電池開発のための評価試験装置の開発・製造を手がける。ハイブリッドカーの開発に大きく貢献。



三村 等

株式会社ナガオカ

プラント機器内部部、地下水取水設備、ケミカルレス水処理装置、環境衛生装置の開発・製造・販売。メコン川流域の地下水開発等、海外の大型プロジェクトに深く関与。



黒田 俊明

株式会社ナガオカ



早川 亮

日本メディカルネット  
コミュニケーションズ株式会社

医療・美容業界で培ったノウハウを生かし、医療・美容関連情報の提供、医療機関の紹介や情報交換、その他サービスを行うポータルサイトを運営。



浅田 剛治

株式会社ノバレーゼ

多彩なゲストハウスでの挙式・披露宴の企画・立案・演出、婚礼衣裳のレンタル・販売を手がける。独自性・先進性を重視し、クオリティを追求したサービスを展開



引地 政明

引地精工株式会社

産業用少力化機械、治工具、設計製作を行う産業用自動機メーカー。設計段階から最終製品製造まで一貫して請け負うスタイルで大手企業から厚い信頼を得ている。



間下 直晃

株式会社ブイキューブ

映像・音声・マルチメディアコンテンツを遠隔地同士でやりとりできるビデオアロコミュニケーションズツールを提供。使い勝手の良さから国内シェアNo.1を獲得。



家入 一真

株式会社paperboy&co.

「ロリポップ！」を始めた個人向けホスティング事業やブログサービス「JUGEM」など、個人向けオンラインサービスを提供。



松谷 貴司

マニー株式会社

外科治療器具、歯科用治療器等の開発・製造・販売。世界120ヶ国以上の医療現場で使用され、歯科用リーマ・ファイルは世界市場の約40%のシェアを占める。



岡 隆宏

夢展望株式会社

オリジナルレディースファッションのネットショッピングサイト「夢展望」の運営。毎月300点以上の新作を日本、中国、台湾で発売し、アジアNO.1のECサイトを目指す。



日野 晃博

株式会社レベルファイブ

家庭用ゲームソフトの企画・制作・販売。「ドラゴンクエストVIII」、「IX」の開発者。「レイトン教授と不思議な町」では新ジャンルを開拓し、「脳トレ」チームを牽引。

2009  
セミファイナリスト

Challenging Spirit  
部門

全8名のご紹介



池田 裕二

イマジニアリング株式会社

既存の計測機器では知り得ない現象を可視化するため、新しい計測システムを独自開発。環境浄化、排ガス処理・VOC対策機器開発、プラズマ燃焼システム開発等を手がける。



阪口 竜也

株式会社エクステンド

美容サロンにヘアエクステーションを直接販売する手法で業界トップ。エクステーションを幅広い年代層へ認知されるよう注力している。



関谷 有三

株式会社オアシスソリューション

独自技術「オゾンアークア設置洗浄工法“OASYS”」で水道管を洗浄するビジネスを展開。オゾン水の安全性を生かし、水道管を殺菌洗浄する分野に着目し事業化。



早川 和宏

株式会社C・B・H

地域密着型のウェディングビジネスの展開。オリジナリティの高いプランに力を入れる。挙式後も様々なイベントの場を提供し、顧客の人生と共に歩める施設を目指す。



栢 孝文

株式会社シグナルトーク

クリエイターが才能を発揮できる環境づくりを目指し、本格オンラインゲーム開発・運営を手がける。さらに被災地への義援金や募金をする事などにも尽力。



宮治 勇輔

株式会社みやじ豚

自社ブランド豚肉の生産・加工・販売。一次産業を「かっこよくて・感動があつて・稼げる」3K産業にすることを目指し全国の農業ネットワークづくり等幅広く活動。



小松 真実

ミュージックセキュリティーズ株式会社

アーティストや事業者と個人投資家が共同で事業をつくり出すことを目的に、音楽や農業、純米酒、マイクロファイナンス等を対象に小口ファンドを組成・運営。



平賀 督基

株式会社モルフォ

デジタル画像処理技術を専門とする東京大学出身の技術者を中心に創立したベンチャー企業。画像処理技術の研究・製品開発ならびにライセンスングを手がける。



Accelerating部門



「アート」と「科学」がここにある!  
世界が認めた人材育成プロジェクト

は ね た く や  
羽根 拓也

1966年生まれ

会社名: 株式会社アクティブラーニング

設立年月: 1997年

所在地: 〒105-0022 東京都港区海岸1-2-3汐留芝離宮ビル21階

TEL: 03-5403-6544 FAX: 03-5403-6545

URL: <http://www.als.co.jp>

◆プロフィール

- 1990年 同志社大学文学部卒業・社会心理学専攻  
学生時代より、塾・予備校、語学学校等で指導
- 1991年 Susquhanna University / 日本語専任講師
- 1992年 University of Pennsylvania / 日本語専任講師
- 1993年 Harvard University / 日本語専任講師
- 1994年 Harvard Universityより、優秀指導証書  
(Certificate Of Distinction In Teaching) を授与される
- 1997年 株式会社アクティブラーニング設立・代表取締役社長 (現在に至る)
- 2004年 デジタルハリウッド大学 / 教育手法最高責任者兼教授 (現在に至る)
- 2006年 山口大学客員教授 (現在に至る)
- 2006年 経済産業省 / 社会人基礎力育成プロジェクト委員 兼 FD  
スーパーバイザー (現在に至る)

◆起業に至った動機

ハーバード大学で教鞭をとっていた頃、生徒からあるイベントに招待された。テーマはアントレプレナーシップ。小規模イベントかと思いきや、ハーバード、スタンフォードといった著名大の学生が集結し、参加者は500名以上。ゲストとして、アップル、マイクロソフトといった有名企業の幹部、韓国副首相をはじめとする各国の要人も招聘され、学生と熱気あふれるディスカッション。学生らが「世界をどうやってより良くしていくのか」「起業家が世界を変えなければならない」といったことを真剣に議論しあう姿に強い刺激を受ける。バブル崩壊後、日本から入ってくる情報が否定的なものばかりになりつつあり、世界での存在感が低下しつつある日本に、一石を投じたいという気持ちがあった。自ら起業し、日本で、更には世界で結果を残すことで、微力ではありながら日本を鼓舞激励することはできないかと考え、ハーバードの契約を残しながらも帰国。米大学に認められた教育手法で日本から世界市場にチャレンジすることを目指し、97年に起業した。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1997年 一般向け支援開始 (B to C)  
アクティブラーニングスクール設立 (東京・神田) / 幼児から社会人まで「学ぶ技術」指導  
リクルート社「アントレ」、日経ビジネス「アソシエ」などのコラム連載、セミナー等多数実施
- 2000年 企業向け支援開始 (B to B)  
大手企業から、中小企業まで多数支援。人材育成という枠組みを超え、商品開発、社内改革のグランドデザインまで多岐

- 2003年 公的機関支援開始 (B to P)  
省庁内研修・雇用能力開発機構・ジョブカフェ・地方自治体など / セミナー、産業界支援等
- 2004年 教育機関支援開始  
デジタルハリウッド大学にて必修科目として全学生が受講開始、教員研修指導も開始。  
その後多数の大学、専門学校、教育委員会等でクラス提供、教員向け研修を実施中。
- 2006年 海外支援開始  
国際協力機構 (ジャイカ) の国際協力人材赴任前研修で、必修プログラムに認定
- 2008年 フィリピンの水道事業で、アクティブラーニングが導入開始

◆事業概要 (製品・サービス・技術の内容と特徴)

- 独自領域: 「人間力」向上に特化した人材育成サービス  
既存の教育は、知識や技術といった「専門力」の育成を主とするものが大半だがアクティブラーニング (以下AL) では、「思考力」「行動力」「自己成長力」の向上といった時代の変化に左右されない「人間力」の育成に特化した教育プログラムを提供。新時代を牽引する「能動的人材」を育成可能な教育法として、企業、官公庁、大学などが次々導入。現在では、ジャイカ関連プロジェクトを通して海外にも展開中。
- 特異手法: 「能動体験」が鍵! 教育効果を高める斬新な手法を続々開発中。
- ▼ ワークショップ: ALの教育手法の特徴は「教えない」こと。「教える」のではなく、資質を習得するための「プロセス」を踏む体験ワークショップを展開。
- ▼ e-learning: 映像内のデジタル講師 (専門家、著名人など) が、映像の中からミニ課題を次々に提示。  
参加者はグループワークで課題に回答。参加者が「能動的」に考え、自ら答えを作り出す。プロセスを通じて、ただ「受身的」な教育よりも、はるかに高い教育効果を引き出せる。
- ▼ ファシリテーション: ベテラン社員の優れた知見を可視化、若手社員に伝承できる「言語化」支援システムを構築。
- ▼ グランドデザイン: 研修提供といった部分支援の教育から、実業務と人材育成の相互作用をいかした全体設計を描く「グランドデザイン」の仕事が急増中。
- 開発支援: ALの教育理論は、人材育成という枠組みを超え、様々なジャンルに拡大中。

My Entrepreneurship

会社を作りたいから起業したのではなく、自分のやりたいこと、理想とする社会の実現のために、起業という選択肢をとりました。ビジネスという枠組みの中で、自分が作り上げた教育プログラムを提供すれば、厳しい市場の洗礼を受けることになる。但し、結果として真に社会が必要とするサービスの提供が可能になり、教育機関で教えるよりも大きな影響力を持ちうると思ったのです。事実、10年以上の月日が流れ、現在、企業、大学、公的機関、そしてついに海外への支援が可能になり、

その責任の重さに、日々、身が引き締まると同時に、強いやりがいを感じております。こうした経緯から、私が考えるEntrepreneurshipとは、「社会の成長支援」、つまり社会をより高い次元に導く役割を果たすことだと考えております。今後、日本発の教育プログラムが、世界を変えたと言っていただけのような活躍を目指したいと思っております。

## Accelerating部門

「モノより地域文化を売る」精神を掲げ、  
東北地域経済の復興を牽引さとう じんいち  
佐藤 仁一

1951年生まれ

会社名:株式会社池月道の駅(あ・ら・伊達な道の駅)

設立年月:2000年3月

所在地:〒989-6405 宮城県大崎市岩出山池月字下宮道下4-1

TEL: 0229-73-2236 FAX: 0229-73-2237

URL: <http://www.ala-date.com/>

## ◆プロフィール

1990年4月、岩出山町長に就任。現存する日本最古の学問所「有備館」を軸に「学問のまちづくり」を進め、「学問の道」整備や「学問サミット」を開催し、1992年度「みやぎ地域づくり大賞」を受賞。少子化対策・子育て支援として、であいサポートセンターの開設や、第3子以上の誕生に子育て教員支援金を義務教育期間給付する制度、幼・保一元化に向けた幼児保育施設への看護師の配置は全国的に注目される。日本初となる系列教科教室型の中学校運営では、内外に開かれた校舎の建設を行い、1998年度「毎日新聞芸術賞」(建築部門)を受賞。さらに、「保健・医療・福祉」の連携を推進するため感性福祉と生涯学習を融合させた「感覚ミュージアム」を中心に、個別施設群が一体となった「あったか村」づくりを展開。感覚ミュージアムが2001年度「毎日芸術賞」(建設部門)を受賞。住民協働のまちづくりを根幹として、学校5日制や農協組合の広域化に対応した「地域づくりの創出」と、中心商店街再生と街路整備事業等で2004年度国交大臣表彰をはじめ、各賞受賞。全国に先駆けて男女平等推進条例を制定するなど、「夢ある住民役のまちづくり」をみやぎの癒し空間「伊達な小京都・いわでやま」として、「伊達からDATEへ」と創造する個性豊かなまちづくりを展開。2005年度2月には「パートナーシップエヴァリュエーション」を受賞。2007年1月に第56回「河北文化賞」を受賞。同年3月には第12回「ちいき経済賞」を受賞。2008年1月より「旅のもてなしプロデューサー」に勲日本余暇文化振興会が認定。2009年4月より「総務省地域経営塾・地域経営の達人」に選ばれる。

## ◆起業に至った動機

1990年4月岩出山町長に就任して、高齢化していく農村社会は、職業の多様化や広域化により耕作放棄地の増加や毎年、毎年、歯が欠けるように1軒、1軒と閉店していく商店街の現状は地域の生産力を減退させるものでした。それに対して国や県の進める農業政策は市場化に対応する政策で町の実態とは乖離していることが気がかりでした。ますます過疎化が加速して行く地域変化は、交流人口を呼び込む地域力を減速させ地域の元気が失われていくのを食い止めたかったことが起業に結び付きました。

①市場化についていけない農家・商店を活かしたい。②高齢者と

女性が前面に出る元気を創りたい。③伝統的な特産物を継承させたい。この一念で、まちづくりと連動したコミュニティビジネス化を家庭の主婦や高齢者の知恵を生かす起業化支援を仕掛けてきました。「市場競争経済から地域経済の復活」を理念に掲げて私の挑戦は始まりました。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

2000年 3月 資本金3,500万円・株主84名で株式会社池月道の駅設立  
初代社長 松下寿信 就任、施設工事と開業準備  
2001年 1月 代表取締役役に 中鉢秀逸 就任  
2001年11月 増資により資本金9,800万円になる。  
2002年 6月 代表取締役役に 佐藤仁一 就任  
2002年10月 姉妹都市コーナーの充実整備  
2004年 7月 携帯電話による出荷情報基盤の導入  
2005年 7月 トレーサビリティシステム基盤の整備  
2007年 6月 レストランとコンビニの改装整備

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- 宮城県大崎市(旧岩出山町)と山形県を結ぶ国道47号線沿いにおいて「あ・ら・伊達な道の駅」を運営しています。当施設は、廃校となった中学校跡地活用して「公設民営」の方針のもと農工商連携拠点として整備し、旧岩出山町と中学校同窓生等の町民80名が株主となり設立しました。
- 営業理念は「モノを売るな!地域文化を売れ!」をスローガンに、地域の生活文化と知恵を前面に住民の方々の生き甲斐創出と活力の醸成を目指しています。発足当時60名であった農産物出荷者は現在276名、特産物納品者は120名と増えております。
- コミュニティ・ビジネス支援を常に心がけ、地元主婦起業による「そば工房」や「パン工房」「手芸工房」などのコーナーを設けて手間暇かけた産品を販売し雇用の創出に努力しています。会社直接雇用で50名、コミュニティビジネスの四工房で20名、道の駅全体で70名雇用となっています。
- 来場者数は年々増加し、1日約1万人の集客力と年間販売額は約12億円を超える規模になっています。2007年度は349万9558人に達しました。

## My Entrepreneurship

私は「市場競争経済から地域経済の復活」をスローガンに「地産地消」を超える「旬産旬味!」四季の香りする一完熟な野菜を提供する供給体制を大切にしている。また、女性と高齢者の活躍できるステージを演出して ①ストックヤード・倉庫なし ②レジと畑が直結=情報基盤整備 ③110cmの視点=野菜の視点 ④クリーム100%受入=販売のバイブル ⑤補助金より家賃支払 などの独自戦略を持って、滞留要因・阻害要因の整理を行い目的化させて一日一万人・年

間約350万人が利用する道の駅を実現すると同時に、国交省・経産省・農水省を融合させて地域経済を復興する新たな道の駅機能を韓国はじめ東南アジア及び世界に発信している。

地域貢献事業として、手間暇かける農業分野と先進的な工業技術との異種な交流を目的に県境を越えた「街道シンポジウム」を開催して若者と高齢者・女性の起業家を醸成している。さらに、青少年の健全育成と食育推進のために「ファミリーランニング」を開催している。日々変化するお客様へのニーズと地域のモノづくりを結びつけるよう異業種間の連携力向上に努力しております。

Accelerating部門

## フード業界に特化した、企業間電子商取引 「FOODS Info Mart」を運営



むら かみ かつ てる  
**村上 勝照**

1965年生まれ

会社名:株式会社インフォマート

設立年月:1998年2月

所在地:〒105-0013 東京都港区浜松町1-27-16浜松町DSビル

TEL: 03-5776-1147 FAX: 03-5776-1145

URL : <http://www.infomart.co.jp/>

### ◆プロフィール

- 1984年 3月 山口県立宇部商業高等学校 卒業
- 1998年 2月 株式会社インフォマート設立 代表取締役社長就任 (現任)
- 1998年 6月 「FOODS Info Mart」 サイト立ち上げ
- 2002年 2月 日経ネットビジネス第五回ECグランプリ2002 BtoB特別賞を受賞
- 2006年 3月 2005年度ニュービジネス大賞特別賞を受賞
- 2007年 1月 第3回外食アワード2006 中間事業者分野にて受賞
- 2007年 2月 ASP・ITアウトソーシングアワード2006ベストイノベーション賞を受賞
- 2008年 9月 第3期「ハイ・サービス日本300選」を受賞
- 2009年 5月 子会社株式会社インフォマートインターナショナルを設立

### ◆起業に至った動機

子どものころはプロ野球選手になるのが夢で、地元山口県の少年野球チームに入り、中学校でも野球部に入部。そして本気で甲子園を目指して高校は強豪の宇部商業に入学し、3年生の春と夏に甲子園に出場することができました。大学ではその時は自分のレベルではプロは無理だと分かっていたので、先生の勧める農協系の金融機関に就職しました。

その後、不動産、建築関係の営業の仕事をしたのですが、初めての会社を辞めてからずっと自分で何がしたい、という漠然な思いで仕事をしていました。その中で新聞を三紙取り、日々興味のある記事や広告をひたすらスクラップにし、色々な経営者の本を読みアンダーラインを引く中で、30歳の時に「他に誰も手がけていない、世の中の役に立つ、お客様に喜んでもらえる、そんな仕事があったら」という考え方にいき着きました。

仕事で知り合った百貨店の役員の方に、「百貨店の仕事で景気の影響を受けないのは食品、化粧品、ブランド品だ」というアドバイスを聞き、食品関係の起業を思い立ちました。当時は各地の物産展が百貨店で開催されていて、買い手企業には「あまり世に出ていない地域のいい食材を探したい」というニーズがあり、一方で売り手企業には「首都圏に売り込みたいがルートやノウハウがない」という声がありました。同じようなニーズを持つ買い手、売り手を結びつける方法がないか考えた末、97年当時にはまだ日本国内になかった企業間の電子商取引所を構築しようと考えました。インターネットなら時間と場所を問わず商談・取引できる、それであれば買い手・売り手双方のニーズを満たせるのではないかと考え起業しました。

### ◆会社の沿革と事業の変遷

- 1998年 6月 フード業界企業間電子商取引プラットフォーム「FOODS Info Mart (フーズ・インフォマート)」、「ASP商談システム」のサービス開始
- 2000年 6月 社団法人日本フードサービス協会と外食産業界向JF FOODS Info Mart事業の共同事業開始
- 2000年10月 三菱商事(株)、三井物産(株)、三和キャピタル(株)(現:三菱UFJキャピタル(株))、ICGジャパン(株)(現:ハチソノハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド)による資本参加
- 2001年 7月 社団法人日本セルフ・サービス協会と小売業界向JSSA FOODS Info Mart事業の共同事業開始
- 2001年 7月 「The business mall」に関して大阪商工会議所と業務提携
- 2003年 2月 「ASP受発注システム」のサービス開始
- 2005年 4月 「ASP規格書システム」のサービス開始
- 2006年 8月 東京証券取引所マーズ上場
- 2009年 5月 海外事業展開に向けインフォマートインターナショナルを香港に設立

### ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社の事業概要は、フード業界間電子商取引(BtoB)プラットフォーム「FOODS Info Mart」の運営です。

「ASP商談システム」「ASP受発注システム」「ASP規格書システム」を、日本全国のメーカー・問屋・外食・ホテル・小売等のお客様へご提供しており、日々の商談業務から受発注業務、食の安心安全における取引先とのやり取りを効率化できるシステムを提供しております。

現在、弊社システムをご利用いただいている企業は19,458社(2009年6月末)を超えました。

この3つの仕組みを網羅する競合他社は他になく、業界特化型の専門性、価格優位性に加え、参加企業数・情報量の実績が当社の最大の強みです。

更に、弊社システム内における流通額は昨年1年で4,200億円となっており、業界における流通の重要なポジションになりつつあります。

## My Entrepreneurship

日本中の食と食、企業と企業を結びつけフード業界の発展に貢献する。

システムありきではなく、利用者や業界のニーズに合ったシステムを構築し、使いやすく、わかりやすいシステムを目指しています。

業務が改善でき、楽になり、便利になるサービスを構築し、喜んでいただく。常にお客様に向かい、顧客満足度を高めるため、システムの改良とニーズの吸収を怠らない。それが、ITによるフード業界の発

展に繋がるよう日々利用者の声をヒアリングしています。今後は、更なるサービスの拡大はもちろんのこと、フード業界以外の他業界への横展開や、他国への横展開を目指します。既に、当社システムを諸外国のフード業界にも展開し、グローバルな取引を同一プラットフォームで実現できることに向け踏み出しました。そして、会社は、「私の会社」ではなく、「皆の会社」。この考え方は、今後も会社が更に成長し伸びていく中で、崩したくないと思っています。

## Accelerating部門

システム開発力をコアとし、  
高品質のネット金融サービスをローコストで提供

たか しま ひで ゆき  
**高島 秀行**

1968年生まれ

会社名: クリック証券株式会社

設立年月: 2005年10月

所在地: 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-10-8渋谷野村ビル

TEL: 03-6221-0203 FAX: 03-3770-3005

URL: <https://www.click-sec.com/>

## ◆プロフィール

- 1993年 鳥取大学工学部卒業
- 1993年 新日本証券(株) (現みずほ証券(株)) 入社
- 1998年 イマージュ(株)入社
- 1999年 (株)ファイトック研究所 (現(株)キーポート・ソリューションズ) 入社
- 2002年 アクセンチュア(株)入社
- 2004年 (株)ライブドア入社  
ライブドア証券(株) (現かざか証券(株)) 出向
- 2005年 GMOインターネット証券 (現クリック証券) 代表取締役社長就任

## ◆起業に至った動機

起業を考えたのは、2005年の春でした。それまでは証券会社での営業や、システム会社等でインターネット証券を含む金融取引システム開発の企画・コンサルティング等の業務をしていました。その中でユーザー・ベンダー間の利害調整の中で、以前は諦めざるを得なかったことや、新しい試みへのチャレンジが可能となり、より低価格で利便性の高いサービスを提供出来るのではないかの思いが強くなっていました。また、ネット銀行やPTS (私設取引システム) の設立準備の経験から、自らの手でインターネット証券を設立することは可能ではないかと思うようになっていました。

そして出資者を探中、GMOインターネット(株)の社長である熊谷正寿氏にプレゼンテーションをする機会を得て、熊谷氏にご賛同頂き、2005年の6月に同社に入社し、設立準備を始め、同年10月に同社の子会社という形態で会社を立ち上げることができました。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

- 2005年10月 GMOインターネット証券(株)として設立
- 2006年 4月 口座開設申込開始
- 5月 オンライン証券取引サービス開始
- 10月 外国為替証拠金取引 (FX取引) サービス開始
- 11月 日経225先物・オプション取引サービス開始

- 2007年 2月 一般 (無期限) 信用取引取扱開始
- 12月 「クリック証券(株)」に商号変更
- 2008年 1月 カバードワラント取引サービス開始
- 8月 FX取引「米ドル/円スプレッド0銭～」で提供開始
- 10月 (株)フォレックス・トレード (旧社名: エキサイトFX(株)) を子会社化
- 同 保険募集業務を開始
- 2009年 4月 (株)大阪証券取引所の取引参加者資格を取得
- 同 (株)日本証券クリアリング機構の清算資格を取得
- 同 (株)フォレックス・トレードが営業を再開
- 9月 (株)東京証券取引所の総合取引資格を取得

## ◆事業概要(製品・サービス技術の内容と特徴)

当社は、個人を中心とする一般投資家に対し、有価証券取引やFX取引等の金融取引をオンラインにて提供しております。

有価証券取引では、株式取引の受託、株価指数先物・オプション取引の受託等を行っております。FX取引では、顧客との間で相対取引を行う、いわゆる店頭取引の形態で顧客へサービスを提供しております。

当社のサービスは、取引コストを含めたユーザビリティの高さが、競争優位の最大の要因と考え、全面的に低価格でのサービスを提供しております。

当社は、自社にてシステムエンジニアを雇用し、取引システムの企画・開発・管理については、原則として社内で一貫して行う方針としております。

また、バックオフィス業務については、そのプロセスの大半をシステムにて自動化し、最小限の人数でのオペレーションを実現しております。

2006年4月の営業開始から、着実に取引を伸ばし、2009年5月時点では、株式取引に関してはいわゆるネット大手5社に次ぐ第6位、FX取引では、業界で第2位の取引高を有するまでになっております。

## My Entrepreneurship

私にとっての起業家精神とは、誰もやったことがない新しいことを考え、達成できるまで徹底的にチャレンジすることです。

当社は今のところネット専門証券会社ですが、様々な金融サービスをいつでも自由に低料金で利用できる、使い易い環境を提供したいと思い起業しました。

これらを実現する上で最も大きな障害になるのはITシステムです。金融系システムの開発や運用は容易ではありませんが、事業性や将来

性を考え、自社でシステムを開発・運用する新しいビジネスモデルを構築しました。

すでに多くのお客様に当社サービスをご利用いただいておりますが、今後もさらに低料金で便利なサービスを提供し、金融サービスの向上を通じて、社会・経済の発展に貢献していきたいと考えています。

Accelerating部門



## 化粧品の企画から受託製造まで、 一貫した体制で商品作りをサポート

やまざき さとし  
**山崎 智士**

1972年生まれ

会社名:株式会社サティス製薬

設立年月:1999年12月

所在地:〒342-0056 埼玉県吉川市平沼1680

TEL:048-984-2233 FAX:048-984-2234

URL: <http://www.saticine-md.co.jp/>

### ◆プロフィール

- 1972年 東京都豊島区巢鴨で次男として誕生。
- 1973年 1歳。父の経営する会社が倒産。父は行方不明になり、母と兄の3人で住居を転々とする。
- 1975年 3歳。家計が苦しく、兄だけが母の元におかれ、私は知人夫婦に預けられる。
- 1987年 15歳。高校を3ヶ月で中退し、仕事を始める。
- 1990年 18歳。(株)テクノビューティサプライ(化粧品製造業)に入社。3か月で退社。
- 1992年 20歳。結婚、再びテクノビューティサプライに入社する。
- 1994年 22歳。上司らの新会社設立構想に加わり退社。
- 1995年 22歳。新会社設立前に組織崩壊。個人で負債を抱えたため、仕方なく独立。
- 1997年 24歳。(株)サティスを設立し、埼玉県吉川市に研究所を設営。

### ◆起業に至った動機

起業のキッカケは、前職の勤務先で上司らに新会社設立を誘われた事で、当時の私は22歳でした。

その上司ら5名と私を加えた6名で新会社設立を計画していたのですが、全員が退職するまで余りに時間がかかり過ぎ、上司らが次々と転職してしまいました。私が退職した時には、設立準備を作業している上司は一人しかおらず、その一人も私の退職に時期を併せて転職をしてしまいました。まだ前職に在職していた上司一人と、私だけになった新会社設立メンバーですが、その上司は「二人でもやっつこう」と私を励まし、私もそれに応じ、指示に従い新会社準備の実働隊として動きました。賃貸契約や内装工事の手配や新会社が設立登記されていないために諸々契約を私が個人で処理していました。

しかし共に会社設立を目指していたはずの上司は、新たな出資者を見つけ、単独で別の会社の準備を進めていたのです。その社名は6名で新会社設立の夢を見ていたころ、皆で話し合っただけの社名でした。

そして、賃貸契約等の債務を個人で負う事になった私は、他のメンバーのような転職も儘ならず、進む事も戻る事も出来ない状態にて、進む事を決意し、一人で当社をスタートしました。

### ◆会社の沿革と事業の変遷

- 1995年 山崎化粧品事務所を開設。医薬品、化粧品の受託開発業務を開始。
- 1996年 国立大学医学部との共同研究により、「低刺激性皮膚洗浄剤」の開発に成功。
- 1997年 (株)サティス(後の合併により消滅)を設立。～資本金1,000万円～
- 1998年 マーケティング会社として(株)シーリア総合研究所を設立。～資本金1,000万円～
- 1999年 販売会社として(株)ステラジャパン(現:サティス製薬)を設立。～資本金1,000万円～
- 2000年 (株)サティスの資本金を増資。～資本金1,500万円～
- 2003年 (株)サティス製薬に社名を変更。
- 2003年 天然ゲルの開発に成功、特許出願。(公開番号:2005-170884)
- 2004年 埼玉県吉川市平沼に化粧品の自社工場を設置。
- 2005年 ステラジャパンを存続会社として合併、サティス製薬に社名変更。～資本金2,100万円～
- 2005年 植物性抗菌剤の開発に成功、特許出願。(公開番号:2007-145784)
- 2007年 (株)サティス製薬の資本金を増資。～5,100万円～
- 2008年 BtoCブランド「ビーニティ」販売開始。
- 2008年 BtoBメディア「コレダBANK」サービス開始。
- 2009年 受託製造取社数が250社を突破。

### ◆事業概要(製品・サービス技術の内容と特徴)

- (1) 研究開発型の化粧品OEM受託製造事業
- (2) 化粧品自社ブランド販売事業
- (3) 化粧品OEM支援&メディア事業

(1)のOEM受託製造をメイン事業とし、それを補完する(2)BtoC、(3)BtoBのマーケティングを組み合わせ、複合的な事業体を形成しているのが最大の特徴です。どこよりも進んだ研究開発技術を持ち、どこよりも確実に消費者動向を察知し、どこよりも早く業界傾向を検討できる環境を作り上げています。

## My Entrepreneurship

### 【当社の企業理念】

1. 従業員が物心両面で豊かになれる会社であること。
2. あらゆるステークホルダーに満足を提供する会社であること。
3. 何人たりとも私物化しない公正な会社であること。
4. 前人未到に挑戦し続ける会社であること。
5. 雇用を拡大し社会貢献する会社であること。

### 【今後の目標】

社会への貢献を、社員一人一人が実感出来る会社にしたいです。

優れた製品を作り出す事も社会貢献、消費者が抱える皮膚の悩みを解決する事も社会貢献、もちろん納税も社会貢献です。色々な形の社会貢献がありますが、私たちは「雇用」に重きをおいて社会に貢献致します。雇用を、単に「雇い入れる事」とは捉えておりません。社員の育成も企業としての責務で、それらを包括してこそ雇用であり、社会貢献であると考えます。当社企業理念の第一位に「従業員が物心両面で豊かになれる会社であること」と掲げているとおり、経済的に精神的にヒトとして成長出来る土壌を作り上げる事が目標であり、私の経営者としての最も大切な仕事です。

## Accelerating部門

有カブランドが多数集まる、想像と創造の  
インターネット上のリゾート「ZOZORESORT」

まえ ざわ ゆう さく  
**前澤 友作**

1975年生まれ

会社名:株式会社スタートトゥデイ

設立年月:1998年5月

所在地:〒261-7116 千葉県千葉市美浜区中瀬2-6WBGマリブウエスト16階

TEL: 043-213-5171 FAX: 043-213-5175

URL: <http://www.starttoday.jp/>

## ◆プロフィール

- 1993年 早稲田実業学校卒業  
1994年 中学時代から取り組んでいたバンド活動の一環で渡米。現地のライブ会場で現地のバンドが自分たちでつくったTシャツや食事をふるまっている様子に感銘を受ける。帰国後、自分のライブ会場でアメリカで買い付けてきたCDやレコードを配る。  
1995年 「もっと欲しい」という声に応え、輸入CDとレコードのカタログ通販を開始。  
1998年 ㈱スタート・トゥデイを設立。  
2000年 バンドでメジャーデビューを果たすも、バンド活動を休止し会社経営に専念。それまでのカタログ販売を代表自ら秋葉原で専門書を購入してシステム開発をしてオンライン化し、受注から発送まで物流全般の業務も自分達で行う。  
2007年 12月に東証マザーズに上場（証券コード：3092）。

## ◆起業に至った動機

最初に自主的に商売を行ったのは、実は小学4年生頃のこと、クサメートにクワガタ虫の量り売りをしたことでした。  
私は学生時代からバンドを組んでおり、そのバンド活動の一環で高校卒業後渡米しました。現地のライブ会場で、出演バンドが自分達でつくったCDやTシャツ、ご飯までもふるまっていたことに衝撃を受け、これを日本に持ち帰ったら面白いのではないかと思います。当時日本ではまだ売ってなかったCDやレコードを日本に持ち帰り、帰国後自分のバンドのライブ会場で配ったところ大好評に。1995年、輸入CDやレコードのカタログ通信販売事業を本格的に開始しました。事業も軌道に乗り始めた1998年、㈱スタート・トゥデイを設立。インターネットが普及し始めた2000年、カタログ通販事業をオンライン化し、株式会社スタートトゥデイへ組織変更しました。オンライン化したことで、カタログ制作にかかっていた費用を削減できた事から、当時から好きだった洋服を扱いたいと思い、同年、アパレル商材を中心としたオリジナルオンラインセレクトショップ第1号店「EPROZE」をオープン。その後、オリジナルセレクトショップを次々にオープンさせ、その店舗数が全17店に増加した2004年、それらをまとめて「街」という形で表現した「ZOZOTOWN」をオープンしました。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

- 1995年某月 CDとレコードのカタログ通信販売開始  
1998年 5月 ㈱スタート・トゥデイ設立  
2000年 1月 カatalog通販事業をオンライン化  
10月 アパレル商材を中心としたオンラインセレクトショップ第1

## 号店「EPROZE」オープン

- 2004年12月 想像と創造の行き交う街をコンセプトとしたショッピングサイト「ZOZOTOWN」オープン  
2006年 8月 ZOZOBASE（物流拠点）を千葉県習志野市に開設  
2007年 1月 全国のファッションショップ検索ナビゲーションサイト「ZOZONAVI」オープン  
4月 メッセージ配信サイト「ZOZOARIGATO」オープン  
10月 想像と創造のインターネット上のリゾート（ファッション総合サイト）「ZOZORESORT」オープン  
質問回答掲示板サイト「ZOZOQ&A」オープン  
12月 東証マザーズ上場（証券コード：3092）  
2008年 3月 PC壁紙・携帯待受画像無料ダウンロードサイト「ZOZOGALLERY」オープン  
5月 アパレルメーカー自社ECサイト運営支援の子会社「スタートトゥデイコンサルティング」設立  
9月 ZOZORESORT総会員数100万人突破  
12月 情報発信サイト「ZOZOPEOPLE」オープン

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

想像(SOZO)と創造(SOZO)のインターネット上のリゾート「ZOZORESORT(ゾゾリゾート)」は、ファッションを中心に、ショッピングサービスや各種情報サービスなど、6つのサービスを包括的に提供するインターネットサイトです。2009年9月末時点での会員登録数は約151万人で、その男女比は約5:5となっています。昨年度の流通取扱高は219億円となっており、アパレル商材を主軸とする国内ECサイトの中では取扱高、営業利益ともに圧倒的NO.1のポジションを誇っています。ZOZORESORTの中には、以下6つのサービスがあります。

- 「ZOZOTOWN(ゾゾタウン)」: ZOZORESORTを代表するショッピングサービスで、840以上のブランド商品の取り扱いをしています。
- 「ZOZONAVI(ゾゾナビ)」: 全国のファッションショップの検索ナビゲーションサービスで、4200店以上のショップの検索が可能。
- 「ZOZOPEOPLE(ゾゾピープル)」: 誰もが閲覧可能で、日記の投稿などができるオープン型SNSです。
- 「ZOZOGALLERY(ゾゾギャラリー)」: 取扱ブランドのPC用デスクトップ壁紙や携帯待受画像のダウンロードサービス。
- 「ZOZOQ&A(ゾゾキューアンドエー)」: 質問回答掲示板サービス。
- 「ZOZOARIGATO(ゾゾアリガトウ)」: 「ありがとう」のメッセージを投稿できるサービスで、メッセージが1回投稿される度に10円を当社負担で国際NGO団体World Vision Japanに寄付しています。

アパレルECサイトとして国内最大規模の「ZOZOTOWN」では、他のECサイトには商品を提供しないようなこだわりの強いブランドから多くの支持を集めており、高感度ファッション分野での独占的地位を誇っています。

## My Entrepreneurship

世の中の人みんなが、すぐ側にいる隣の人に優しいように、人の役にたったり喜んでもらったり。例えばそれが十八番の肉じゃがでも、読み返すと恥ずかしいような愛の手紙でも、ありがとうやごめんなさいの言葉でも、その気持ちひとつひとつが『Entrepreneurship』だと思っています。誰だって人を傷つけたくなんてないし、ましてや戦争なんて信じたくもない。最も大切なことと向き合わないまま、経済や規模の成長だけに翻弄されるのはもう止めませんか? 僕たちはどのくらいの経済

的な成長を目指すのでしょうか? その成長に限界はないのでしょうか? 大切にしたいのは、世界中に星の数ほど点在する、あなたのすぐ側でほんのり瞬く、小さな小さな『Entrepreneurship』の光なのではないのでしょうか?



Accelerating部門



農業が面白くなる、農業を面白くする。  
農業をすべての産業の核に

い じり ひろし  
井尻 弘

1961年生まれ

会社名:株式会社生産者連合デコポン  
設立年月:1994年4月  
所在地:〒287-0222 千葉県成田市前林976-7  
TEL:0476-49-0181 FAX:0476-49-0183  
URL:http://www/decopon.co.jp

◆プロフィール

- 1961年 7月 愛媛県宇和島生まれ
- 1984年 3月 静岡大学農学部卒業
- 1984年 4月 愛媛県庁に就職。農業改良普及員となる。
- 1991年 10月 30歳を機に愛媛県を退職
- 1994年 4月 ㈱生産者連合 デコポン設立。代表取締役となる。
- 2004年 5月 ㈱千葉県農業協会 法人部会会長となる
- 2007年 5月 ㈱全国農業法人協会 監事となる
- 2008年 5月 日本ブランド事業協同組合 常務理事となる
- 2009年 5月 ㈱全国農業法人協会 設立10周年記念イベントの実行委員長として、2010年3月を歴史に残るイベントにすべく奮闘中。

◆起業に至った動機

30歳の誕生日に、愛媛県庁を退職し、「農業を楽しくする」活動を実践したいと起業を決意しました。それまでは、農業改良普及員という立場で、行政の一員として、農業を、農家を良くしようと努めました。行政の限界を知るとともに、実践で結果を残すしか変えられないと確信し、退職しました。

日本の農業の最大の課題は「作ること以上に売ることである」流通改善こそ農家を良くすることだと考えました。また日本の農業の阻害要因「①価格決定権がない②世襲生と、職業選択権がない③外見重視の商品評価（そのための農薬の過剰使用、労力の増大。過剰包装。規格外の拡大など）」がありました。これらを改善、改革しなければ農業は良くならないと確信し、これを改善できる企業経営を実践する決意をしました。

「日本の農業を変える。日本の流通を変える」が辞表の一部内容ですが、当時、転職には99%の人が反対しましたし、気が狂ったとまで言われました。しかし当の私は「消費者にも生産者にも良いこと」と考えていましたので、関東の地にまいる準備を始めました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1994年 4月 千葉県香取郡多古町にて㈱生産者連合デコポン設立
- ㈱こだわりや ㈱ナチュラルハウスとの取引開始
- 1994年 10月 農産物の海外輸出開始。香港への野菜箱の宅配開始（第一回目8箱）

- 1998年 4月 農業研修生の育成事業の開始（年間10名以上の研修生の受け入れ）
- 1998年 5月 香港に続きシンガポールへの野菜箱の宅配開始
- 2000年 11月 ㈱ワタミとの取引開始
- 2001年 5月 ㈱オイシックスとの取引開始
- 2001年 8月 北海道有機認証協会（ACHO）にて有機認証を取得
- 2003年 10月 事務所移転 香取郡大栄町（現成田市）にて営業開始
- 2005年 8月 日本で第一号の農消資本公司「㈱生産者連合デコポン」となる。
- 資本金4,500万円に増資
- 2005年 9月 「第2回立ち上がる農産漁村」にて表彰される
- 2006年 4月 デコポン村づくり始める。（第1弾として10坪の貸出農園オープン）
- 2007年 2月 「第十二回環境保全型農業推進コンクール」にて「全国推進会議会長賞」を受賞
- 2007年 4月 有機野菜を利用した加工品開発始める（野菜ペーストほか）

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

主な事業は、農産物の生産と販売です。安全と美味しさを追求して、取り扱う農産物は、すべて有機農産物もしくは特別栽培農産物です。その活動は、国内における有機農産物の推進拡大に大きく貢献したといえます。

販売の対象となるターゲットは、自然食品店及びオーガニックショップ、生協、こだわり食材を求めるレストラン、インターネット通販会社などです。特に特記すべきことは、国内でもいち早く、海外での農産物の輸出販売で実績を上げている点です。今日農政において農産物の輸出促進は目玉ではありますが、この農産物の輸出に関しては、国内の第一人者的活動を行っています。今年3月には㈱オイシックスと、香港においてネット販売の共同事業を開始しました。

原料を最大限に生かす活動として、農産物の加工品の開発と販売を開始。特に人参ジュース、伊予かんぴールは人気商品となっています。

農場を10坪に区切り一般消費者に貸し出す市民農園や、週末の農業体験が特に人気で、週末デコポン農場は賑わっています。

My Entrepreneurship

活動の基本は「農業を楽しくする」と「農村の活性化」です。そのために会社設立以来、一貫して事業推進をしてまいりました。

我が社ならではの特徴は①農産物の海外輸出への挑戦です。これは不可能と言われた流通の挑戦でもあり、農業の新しい可能性を世に示す活動でもありました。②有機農業への挑戦です。全国的にも優良事例として取り上げられるようになりました。そして③農業の楽しさを体感できる空間づくり「デコポン村」の全国展開を始めています。「農業

をレジャーに・農業をファッションに・農作業をゲームに」がテーマです。その他にも④新規就農者の育成事業⑤農産加工品への取り組み⑥有機資源の循環事業⑦農業体験ツアーの受け入れなどを行っています。これらすべての活動は、経営理念である①楽しい農業の実践②美味しさと安全の追及③次の世代につなぐ農業の実践です。

すべての産業は農業に通じます。農業の元気が、日本のあらゆる産業の活性化につながります。今こそ農業から平成農業維新を起こしたいと考えています。

## Accelerating部門

最先端がん治療技術・ノウハウ  
「アイマックスがん治療」を研究・提供

や ざき ゆう いち ろう  
矢崎 雄一郎

1972年生まれ

会社名: テラ株式会社

設立年月: 2004年6月

所在地: 〒102-0083 東京都千代田区麹町四丁目7番2号サンライン第7ビル7階

TEL: 03-6272-6477 FAX: 03-6272-6466

URL: <http://www.tella.jp/>

## ◆プロフィール

1996年 東海大学医学部医学科卒業、同大学附属病院にて研修医

1998年 東海大学医学部外科学教室

2003年 東京大学医科学研究所 細胞プロセッシング寄付研究部門研究員

2004年 テラ株設立 代表取締役社長に就任

## ◆起業に至った動機

私は医学部を卒業後、外科医の世界に入りました。一医師として患者様に貢献する日々は充実していました。しかし、学生時代にまだ若い叔父と叔母をがんで亡くし、何か新しいがん治療の研究開発に関わりたいたいという思いがあったこと、また、90年代後半における米国のバイオベンチャーの活躍を知ったことで、一医師として患者様に貢献する大切さを認識しつつも、もっと自分らしい生き方、自分にしかできない患者様・社会への貢献の仕方があるのではないかと考えるようになり、起業というものを具体的に考えるようになりました。

そして、起業を志して医師を辞め、ビジネスの経験を積むため、当時注目を集めていた立ち上がったばかりの創業バイオベンチャーに飛び込みました。その後、このバイオベンチャーでの仕事のつながりから縁を得た、東京大学医科学研究所に研究員として所属し、そこで起業のきっかけとなる技術「樹状細胞ワクチン療法」と出会い、教授陣を説得して起業しました。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 6月 東京都渋谷区恵比寿に、テラ株（資本金100万円）を設立

2005年 5月 本社を東京都港区白金台に移転、セレンクリニックと提携契約を締結

2007年 8月 株式会社癌免疫研究所とWT1ペプチドの樹状細胞ワクチン療法への応用に係る独占的許諾実施許諾契約を締結

2007年 9月 本社を東京都新宿区本塩町に移転、クリニックサンライと提携契約を締結

2007年11月 医療法人社団 博心厚生会 九段クリニックと提携契約を締結

2008年 7月 国立大学法人信州大学、新横浜かとうクリニックと提携契約を締結

2008年 9月 特定医療法人北楡会 札幌北楡病院、ミッドランドクリニックと提携契約を締結

2008年10月 仙台駅前アエルクリニックと提携契約を締結

2009年 2月 独立行政法人国立病院機構 鹿児島医療センターと提携契約を締結

2009年 3月 ジャスダック証券取引所NEO上場

2009年 5月 医療法人社団 医創会と提携契約を締結

2009年 7月 国立大学法人愛媛大学と提携契約を締結

## ◆事業概要(製品・サービス技術の内容と特徴)

当社は、がんワクチン療法の一つである「樹状細胞ワクチン療法」を中心に、化学療法（がん休眠療法）、放射線療法（低侵襲放射線療法）等を組み合わせることで、効率よくがんを攻撃することを目指す独自のがん治療技術・ノウハウ「アイマックスがん治療」を医療機関に提供しています。

この「アイマックスがん治療」は、特に、現在医療機関で行われている標準的な治療（手術、化学療法、放射線療法等）を受けることが難しくなり、次の治療を探し求める患者様に対して、選択肢の一つとなっています。また、同治療は副作用が少なく、入院も不要という点で、QOL（生活の質）の維持に寄与することからも患者様に喜ばれています。

当社は、東京大学医科学研究所で研究開発された技術を用いて、自社の研究開発によって継続的に改良することで、コアとなる細胞培養技術を中心とした独自の技術・ノウハウを構築しています。

現在、当社の契約医療機関数は14となっております。当社の技術・ノウハウに対する信頼の高まりとともに、信州大学医学部附属病院、愛媛大学医学部附属病院、独立行政法人国立病院機構鹿児島医療センター等、国立大学病院や地域の基幹となる医療機関への導入が急速に進んでおります。

## My Entrepreneurship

私が起業を志したきっかけは、医学部生時代にまだ若い叔父と叔母を立て続けにがんで亡くした際に、自分らしい生き方や仕事を通じた社会貢献のあり方を模索し始めたことでした。創業以来、壁にぶつかり続ける日々ですが、自身の意志や信念を、仕事を通じて社会に発信できることは起業の大きな魅力だと感じています。

当社の事業内容は、独自のがん治療技術・ノウハウである「アイマックスがん治療」の医療機関への提供ですが、現在、信州大学様や愛

媛大学様のような大学病院をはじめ、全国14カ所の医療機関に導入を実現しています。契約医療機関からも多くのよい症例が報告されてきており、当社の技術・ノウハウの普及、信頼性の高まりを感じています。

将来的には、「アイマックスがん治療」の海外展開の他、がん治療のみだけでなく、再生医療をはじめとした新たな分野における細胞治療の開発・実用化を進めることで、当社のミッションである「最先端医療をみなさまに」の実現に向けて、努力を重ねていきたいと考えています。

Accelerating部門



## 電池の評価試験装置、安全性試験装置開発で ハイブリッドカーの開発に大きく貢献

しょうじ ひてき  
**庄司 秀樹**

1961年生まれ

会社名: 東洋システム株式会社

設立年月: 1989年11月

所在地: 〒974-8223 福島県いわき市佐糠町2-6-9

TEL: 0246-62-7130 FAX: 0246-63-5988

URL: <http://www.toyo-system.co.jp/jpn/index.htm>

### ◆プロフィール

1961年 12月 福島県いわき市生まれ  
1980年 3月 福島県立勿来工業高等学校電子科卒業  
1980年 4月 日立サービスエンジニアリング入社  
1984年 11月 美和電気工業㈱入社  
1989年 11月 東洋システム㈱設立  
2004年 4月 文部科学大臣賞(科学技術功労賞)受賞  
現在 いわき明星大学エネルギー教育研究会 副会長  
いわき商工会議所ものづくり委員会委員  
福島中央テレビ 放送審議会審議委員

### ◆起業に至った動機

小学校6年生の時に父からラジオキットを買って貰い世界中の放送が聴ける事に興味を持ち、それがきっかけでアマチュア無線の資格を取得しました。将来は電気関係の技術者に成る事に憧れて工業高校に進学し、その後計測器関連の企業に就職。ちょうどこの頃にNTTより携帯電話(ショルダーフォン)が発売されましたが、携帯型アマチュア無線機より数倍も大きい事に驚きました。将来携帯電話は携帯型アマチュア無線機のように胸ポケットに入る様な小型化が実現する。小型化のキーデバイスは電池の小型大容量化が必須で有ると確信し、調査をしたところ、電池の開発研究には電池専用の試験装置開発が必須と強く感じました。そこで当時在職していた計測器関連企業で開発を提言しましたが、半導体や液晶関連の計測器は将来性が有るが電池には無いと却下されました。私は将来はパソコンやビデオカメラも携帯電話の様に持ち歩く日が必ず来ると確信しておりましたので携帯機器の小型軽量並びに性能向上には専用計測器を開発すれば開発速度が速まるという思いから、それを実現するために1989年10月に退職して東洋システム㈱を一人で起業しました。

### ◆会社の沿革と事業の変遷

1989年 東洋システム㈱を設立。  
1991年 TOSCAT(電池充放電評価装置)販売開始。  
1992年 TOSMAC(電池試作装置、電池安全性試験装置)販売開始。

1994年 現在地に本社社屋新築。東京営業所開設。  
1996年 大阪営業所開設。  
1997年 東北ニュービジネス大賞受賞。  
1999年 社団法人中小企業研究センター賞 特別奨励賞受賞。  
2000年 東京営業所閉鎖し、横浜事業所開設。  
2001年 電池評価試験サービス開始。ISO9001取得。  
電池バック販売開始。  
2003年 産学官連携 東京工業大学と技術研究開始。  
2003年 庄司秀樹 文部科学大臣賞(科学技術功労賞)受賞。  
回生電源販売開始。  
2007年 横浜事業所移転(東工大横浜ベンチャープラザ入居)。  
2008年 経済産業省主催「明日の日本を支える元気なモノ作り中小企業300社2008年度」に認定。

### ◆事業概要(製品・サービス技術の内容と特徴)

東洋システム㈱は二次電池の試験装置メーカーです。電池メーカーや自動車メーカーなどの大手メーカーを始め、電池を研究する国家機関や学術機関が主要取引先で、当社の試験装置を提供することにより各メーカーや研究機関の電池の開発に寄与しております。具体的にはサイクル試験やパルス試験、負荷試験を行うための充放電評価装置TOSCATシリーズや落下衝突試験、圧壊試験を行う安全性試験装置TOSMACシリーズの設計製造販売をメインとし、各種モバイル機器やハイブリッドカーおよび電気自動車の開発に伴い順調に業績を伸ばしてきました。

TOSCATやTOSMACはそれぞれオーダーメイドで開発設計製造を行っており、携帯電話等の小型の電池から電気自動車、ハイブリッドカー用の大型の電池まで、どんな電池にも対応できるように設計致しております。

最近では、お客様から電池をお預かりして性能を評価する受託評価試験サービス事業や医療機器メーカーなどへ少量多品種のリチウムイオン電池パックの設計・生産をし、OEM供給するといった事業も展開し、順調に売上を伸ばしております。

電池についての豊富な知識を生かして常に新たな事業へ積極的に取り組んでおります。

## My Entrepreneurship

携帯電話やパソコン、ビデオカメラ等モバイル機器の小型化には二次電池の小型大容量化、機能向上が必須で、電池の専用計測器を開発できれば電池の性能向上及び小型化の速度は絶対に速まるという強い思いから起業しました。

未来のエネルギーを考えると、自然環境を破壊するものであってはならない。未来の生活空間に必要なエネルギーを作り出すとき、人間が生きにくい環境を作り出してしまわないものであってはならない。そのため

に地球環境を守りながら未来を創造する企業をバックアップしたい。その思いが現在のハイブリッドカーや電気自動車等の電池の開発を支援することにつながり、大変光栄に思っております。

日本はモノ作りの国。「モノ作りは人作りである。」モノ作りに携わる人を一人でも多く育てながら、地球環境を守るために未来の二次電池を評価する新しい試験装置の研究開発にこれからも邁進して行く考えです。

## Accelerating部門

ものづくりの技術を大阪から世界に発信、  
水・環境・エネルギー分野で国際貢献

み むら ひとし くら だ とし あき  
**三村 等・黒田俊明** 1949・1946年生まれ

会社名:株式会社ナガオカ

設立年月:2004年11月

所在地:〒595-0055 大阪府泉大津市なぎさ町6番1号きららセンタービル8F

TEL:0725-21-5750 FAX:0725-21-2266

URL: <http://www.nagaokajapan.co.jp/>

## ◆プロフィール

- 三村 等 1949年1月22日 生まれ  
1975年 2月 永岡金網(株)入社  
1986年 10月 ㈱ナガオカ(旧)取締役営業部長  
2004年 11月 ㈱ナガオカスクリーン(現 ㈱ナガオカ)代表取締役社長
- 黒田 俊明 1946年11月5日 生まれ  
1974年 9月 永岡金網(株)入社  
1986年 10月 ㈱ナガオカ(旧)取締役東京営業所所長  
2004年 11月 ㈱ナガオカスクリーン(現 ㈱ナガオカ)取締役  
2007年 11月 ㈱ナガオカ 常務取締役  
2008年 9月 ㈱ナガオカ 取締役副社長

## ◆起業に至った動機

2004年に民事再生の後、金融機関等の支援もあり、再出発することとなった。  
これだけ高い技術力を持ちながら、なぜ、民事再生などするのか無責任な前経営者に対する怒りと社員60～70名とその家族を路頭に迷うようなことを二度としてはいけないとの強い思いから起業した。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

- 1934年 創立 永岡金網工業所 金網製造業を開始  
1966年 会社法人設立 永岡金網(株)  
1970年 化学プラントインターナル製造開始  
1971年 ナガオカスクリーン製造開始  
1980年 水井戸用ナガオカスクリーン製造開始  
1997年 無薬注水処理装置製造開始  
2004年 民事再生法適用申請  
日本アジア投資(株)へ営業権譲渡で新生ナガオカとしてスタート
- 2005年 本社事務所移転(大阪府泉大津市)  
建設業(大阪府知事許可(特-17)第124081号)開始
- 2006年 貝塚工場竣工により全面移転し生産開始  
2007年 北京事務所開設  
2009年 建設コンサルタント(建21第9387号)開始

## My Entrepreneurship

私たちは「全てはお客様のために」を企業理念として、今まで蓄積してきたスクリーンのコア技術をベースに「水・環境・エネルギー」の分野で国際貢献できる企業を目指しています。

当社はグローバルな戦略・展開で世界レベルの「ものづくり技術」を大阪より全世界に発信して「製品/ハード」のみならず「スーパーバイザー・アフターサービス/ソフト」の両面より、絶えず顧客満足を追及してまいります。

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社の事業は、石油精製、石油化学、化学分野のプラント内部装置を製造販売するインターナル部門(「エネルギー」分野)、地下水・伏流水取水用スクリーン等を製造販売するウエル事業(「水」分野)、薬品を使用しないで鉄、マンガン等の除去を図るCL装置を製造販売する水処理装置事業(「環境」分野)の3事業から成り立っております。

## I. インターナル事業

プロセスオーナーの要求仕様に基づいた石油精製プラント等の内部装置(インターナル)を製造販売しておりますが、その製作技術は下記のような世界企業からクオリファイド・ベンダーとして認められております。

- 石油精製/石油化学…UOP(アメリカ)、Axens(フランス)  
石油精製/脱硫装置用…Shell(オランダ)、Chevron(アメリカ)  
石油化学/スチレンモノマープラント用  
…Lummus(アメリカ)、Badger(アメリカ)  
肥料/アンモニアプラント用  
…Kellogg B.R.(アメリカ)、Topsoe(ヨーロッパ)

## II. ウェル事業

インターナル分野で培った技術を地下水取水に応用した取水用スクリーン等の製造販売を行っております。

当社スクリーンは強度が強く耐震性に優れるうえ、開口率が大きく目詰まりしない等の特徴を有しており、社日本水道協会発刊の「水道施設設計指針 2000」にも掲載されており、我が国の地下水取水のスタンダードとなっております。

また、世界的にも表流水の痛んだ地域が増えており、当社の地下水取水技術に対するニーズは、アジアを始めとした国々に広がっております。

## III. 水処理装置事業

当社が製造販売するケミカルレス水処理装置(CL装置)は、生物処理を併用した急速ろ過を採用しており、現在主流となっている塩素に頼った急速ろ過方式と比べて環境・人体に対する負荷が低いうえ、ランニング・コストも低い画期的製品であり、先頃発表したさらに小型化した屋外設置型のCL装置(New-CL)は、産官学各界から注目を浴びております。

私たちは、お客様及びステークホルダーの皆様に対し、平素より感謝の心を持って「Win-Win」の関係づくり及び信頼関係の構築を意識して行い、「ものづくり」の技術の革新・創造の実現を図り、国際貢献できる企業人を目指します。

Accelerating部門

医療・美容業界の経験を生かし  
革新的なインターネットソリューションを提供



はや かわ あきら  
**早川 亮**

1954年生まれ

会社名: 日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社  
設立年月: 2001年6月  
所在地: 〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷1-34-14宝ビル7F  
TEL: 03-5790-5261 FAX: 03-5790-5262  
URL: <http://www.japan-med.com/>

◆プロフィール

- 1954年 新潟県生まれ
- 1979年 日本鉄道建設公団（現、鉄道運輸機構）入社  
PC・オフコンを利用した新線鉄道調査プロジェクト、  
鉄道予測システム開発、新幹線技術管理システムの  
企画・構築等に従事。
- 2001年 日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社設立  
代表取締役社長就任（現任）

◆起業に至った動機

1979年、日本鉄道建設公団（現：鉄道・運輸機構）  
入社しました。

同社にて、PC・オフコンを利用した新線鉄道調査プロジェクト、  
鉄道重要予測システム開発、全国JRCCネットワーク  
企画・構築、長野新幹線技術管理システム企画・構築に  
従事していました。

業務としてシステムを取り扱っていた80年代後半にその  
先10年先を予測したとき、ITは必ず産業革命を起こす、IT  
革命がやってくると確信していました。

安定したサラリーマンの地位を投げ打って起業することに  
葛藤がありましたが、90年代後半になり10年ほど前に自分  
が予測した未来が現実化したとしてもたつてもいられず、  
とにかく情報発信業を起こし社会に貢献したいという思いを  
抑えきれなくなり、独立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2001年 日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社設立  
歯科分野におけるポータルサイト運営事業、ホーム  
ページ制作事業開始  
「インプラントネット」「矯正歯科ネット」「審美歯科  
ネット」リリース
- 2002年 インターネット広告の普及及び自由診療歯科治療（イン  
プラント、審美等）の普及に伴い、当社運営の歯

科系サイトの認知度が飛躍的にあがる。

- 2005年 ポータルサイト運営事業エステ分野進出  
「エステ・人気ランキング」リリース
- 2006年 SEM事業開始
- 2007年 ソネットエムスリー(株)と業務・資本提携
- 2008年 ポータルサイト運営事業モバイル分野進出  
「インプラントネットモバイル版」「矯正歯科ネットモ  
バイル版」「審美歯科ネットモバイル版」リリース

◆事業概要（製品・サービス技術の内容と特徴）

当社のセグメントは、ポータルサイト運営、事業者向け  
ホームページ制作・メンテナンス、SEM、その他の4つです。

ポータルサイトは、「歯科」に関するものがメインであり、「イン  
プラントネット」、「矯正歯科ネット」、「審美歯科」が柱となっ  
ています。

収益モデルは、各サイトにおいて各医院を紹介し広告費  
を頂く形を取る年間契約形態の積み上げ式のストックビジネ  
スであり、更新率は90%を超えています。

市場規模は、インプラントのメーカー出荷ベースで現在  
150億円程度ですが、永久歯の抜歯件数は年間2,700万  
本から3,000万本といわれており、治療価格（一本あたり）  
を20万円から30万円とすると潜在市場を5.4兆から9兆円と  
なります。

当社は、このような市場でONLY ONE企業になるべく、デ  
ジタルの商材であってもアナログの心で接しクライアントであ  
る医院の先生との信頼関係を築き、かつ患者であるエンド  
ユーザーの目線に立ち、単なる歯科医院に誘因する広告の  
みならず、インプラントを分かりやすく説明するコンテンツを  
充実させ、インプラントの理解と普及を目的としたポータル  
サイトの運営に取り組んでいます。

My Entrepreneurship

私は、当時から多くの問題を抱えている医療分野、また今後ますます  
ニーズの高まる健康分野において、インターネットをツールとして、  
患者さんの視線で、患者さんの求めている情報提供を行うことで、  
社会に貢献することを目的に起業いたしました。

起業当時、未知の分野である公共性の高い医療分野でインターネッ  
トをツールとして情報提供を行い、新たな時代での社会貢献をおこない、  
かつ「ビジネス化できるか」が、最大のポイントでした。

医療機関からの視点での情報が多くを占める当時の状況の中で、当  
社が患者さん目線での情報提供スタイルを初めて提案し、「中立性」「公  
共性」を重視したポータルサイトを心がけました。

この新しいビジネスモデルの創生の結果、多くの患者様・医療機関・  
医療関係者から支持を得ることができました。

今後は、私の起業当時の思いを海外にも発信していき、世界展開し  
ていきます。

## Accelerating部門

オンリーワンをテーマに独自性・先進性を重視した  
ブライダルビジネスを展開

あさ だ たけ はる

## 浅田 剛治

1969年生まれ

会社名:株式会社ノバレーゼ

設立年月:2000年11月

所在地:〒104-0061 東京都中央区銀座1-8-14銀座YOMIKOビル4F

TEL: 03-5524-1122 FAX: 03-5524-1133

URL: http://www.novarese.co.jp/



## ◆プロフィール

- 1969年 大阪府生まれ
- 1992年 慶應義塾大学商学部卒業
- 1992年 ㈱リクルート入社
- 1993年 ㈱東海会館華寿殿(現 ㈱シャンテ)入社
- 1996年 同社代表取締役就任
- 2000年 同社代表取締役辞任
- 2000年 ㈱ワーカホリック(現 ㈱ノバレーゼ)設立
- 2006年 東京証券取引所マザーズ上場
- 2007年 「Japan Venture Awards (JVA2007)」起業家部門「中小企業庁長官表彰」受賞

## ◆起業に至った動機

大学を卒業後、㈱リクルートに入社、人材開発部に配属され、「人材」ならびに「環境」こそが企業の持続的成長の肝であることを学びます。1年半後、リクルートを退社し、父親の健康問題によって㈱東海会館華寿殿(現 ㈱シャンテ)を引き継ぐこととなり、赤字だった業績をV字回復させ、その後も順調に事業を拡大させました。しかし、その経営方針に関して、依然同社のオーナーであった父親との間でしばしば意見の相違が発生し、より開かれた企業運営を理想と考え、自らの考えを体現するために、代表の座を辞して独立、㈱ノバレーゼを設立しました。

当社では、「開かれた企業運営」を実現するため、営業担当者への徹底的な権限委譲や業績連動の給与体系の導入など、同族経営では成し得なかった大胆な経営手法を取り入れています。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

- 2000年 ㈱ワーカホリック設立(名古屋市中区)  
挙式・披露宴に関する企画・運営ならびにサービスの提供を目的とした婚礼プロデュース事業を開始
- 2000年 ドレスショップ「ノバレーゼ名古屋」(名古屋市中区)をオープンし、婚礼衣裳事業を開始
- 2002年 ㈱ノバレーゼに社名変更し、本社を東京都港区南青山に移転
- 2003年 直営1号店のゲストハウス「アマンダンテラス」(名古屋市中区)をオープンし、直営による挙式・披露宴会場の運営を開始
- 2004年 さいたま市の総合結婚式場・出雲会館を「ザ ロイヤル

ダイナスティ(さいたま市大宮区)としてオープンし、再生事業を開始

- 2004年 直営ゲストハウス「葵モノリス」(名古屋市東区)が「BEST STORE OF THE YEAR 100選」に選出
- 2006年 東京証券取引所マザーズ上場
- 2007年 再生型リゾートホテル「ホテル諏訪湖の森」(長野県諏訪市)をオープン、ホテル運営事業を開始
- 2008年 フォーブスアジア2008年9月号にて「Best Under A Billion」を受賞
- 2008年 直営ゲストハウス「北山モノリス」(京都市左京区)が北米照明学会賞を受賞
- 2009年 業界初ブライダル施設に特化した建築写真集「NOVARESE」を発売
- 2009年 フォーブスアジア2009年9月号にて「Best Under A Billion」を2年連続受賞

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

ゲストハウス運営を中心に幅広いブライダル事業を展開。挙式・披露宴の企画、運営を行う婚礼プロデュース事業、ウェディングドレス&タキシードのレンタル・販売を行う婚礼衣裳事業、披露宴における料飲の提供や平日のレストラン運営、ホテル運営を行うホテル・レストラン事業の3つの事業を展開。強みは以下の6点です。

- ①店舗開発力: 乱立する欧米風ゲストハウスとは一線を画し、シンプルでモダン、スタイリッシュな施設を展開。建築ならびに照明に関する各賞を国内外で受賞。
- ②再生事業: 歴史的建造物等、付加価値の高い施設に対する再生事業に注力。
- ③健全な財務体質: 一店舗当たりの初期投資を抑えることで早期回収&低リスクモデルが実現。
- ④ソフト競争力: 徹底した顧客主義に基づく企画提案力が評価され、高級料亭や有名レストラン、高級リゾートホテルとの業務提携を行っています。
- ⑤商品力: 高級シルクを使用したイタリアンウェディングドレスやタキシード等、当社直営施設以外のホテルや式場を利用されるお客様にもご利用頂いています。
- ⑥本格的料理・ホスピタリティ: 平日はレストランの一般営業を行っています。調理人ならびにサービススタッフのモチベーションアップやトレーニングに効果的で、クオリティ維持に貢献。

## My Entrepreneurship

「Rock Your Life ~世の中に元気を与え続ける会社でありたい~」を企業理念とし、創業以来、ブライダル業界に新しい価値観を提供することを主眼として業務に邁進して参りました。

欧米風の類似したハウスウェディング会場が乱立する中、常に独自の創造性を大切にし、先進的な店舗展開を進め、商品のクオリティに徹底的にこだわると同時に、サービスの向上に努めております。

当社は「個人商店」が集まった商店街です。それぞれの店主が責

任を持ってお客様を満足させる。賑わった店の集まりは、やがて商店街となって街全体を活気づけていく。個性派・ツワノモ揃いの社員がお客様に大きな感動を提供することを至上命題とし、常に誠実に行動し最善を尽くしております。

「業界トップシェア企業」ではなく、唯一無二の存在として「業界トップブランド企業」でありたい、それが当社の願いであり、今後も社員一丸となって走り続けて参ります。

Accelerating部門



自社開発率の高さと設計から製作まで請け負う一貫体制で  
高い競争力を発揮

ひき ち まさ あき  
**引地 政明**

1943年生まれ

会社名: 引地精工株式会社

設立年月: 1979年5月

所在地: 〒989-2436 宮城県岩沼市吹上2-8-28

TEL: 0223-24-3476 FAX: 0223-29-2006

URL: <http://www.hikichiseiko.com/index.html>

◆プロフィール

1943年1月生まれ

1972年 迫りコー(株) (本社: 登米市) 入社

1979年5月 引地精工(株)設立

1984年 プレス加工から省力化機械製作へ進出

現在、社団法人みやぎ工業会理事、経営基盤委員会委員長を務める

◆起業に至った動機

昭和47年、迫りコー(株) (本社: 登米市) の鈴木社長と出会い、27歳から34歳までの約7年間、100名程の事業所をあずかる工場長として務めさせていただきました。7年間の経験のなかで最も苦労したのが人事管理でした。そういった経験ができたからこそ、起業しようという意欲を持つことができました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1979年 5月 当初、岩沼市寺島字川向45-29においてプレス二次加工を主に個人会社として創業開始

1982年 4月 法人とする

1984年 8月 産業省力化機械、治工具加工に転換する

1989年 3月 岩沼市吹上1丁目14-37に移転

2001年 7月 岩沼市吹上2丁目8-28に工場増設。生産設備開発部として、設計・設備・機械組立を移設。第二事業所とする。岩沼吹上1丁目14-37を省力化機器製造部とし、第一事業所とする

2002年 11月 ISO9001認証取得

2004年 3月 ISO14001認証取得2005年7月資本金を3,000万に増資

2006年 7月 第二事業所第二工場 (B棟) 増設

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は、産業用省力化機械・治工具・設計製作を行う産業用自動機メーカーです。日本全国に顧客を持ち、設計段階から最終製品製造まで一貫して請け負うスタイルで、大手企業からも厚い信頼をいただいております。

昭和54年、地元企業からプレス加工品を受注することから出発しましたが、数年後、製作物がプレス品から成形品へと代替が進んできていたこと、以前から独自の製品づくりを行いたいと考えていたことから、県内では手がけている企業が少なかった自動機の製作分野に進出することを決めました。既存の取引メーカーに社員を派遣して社内にノウハウを蓄積し、自動機製作の生産体制が整った昭和57年から本格的に参入しました。

平成元年には、設計部門を強化、一貫生産体制を確立し工程管理の徹底等にも着手しました。

その結果、平成12年には平成元年と比較して約20倍近い売上げを達成するまでになりました。また、平成14年にはISO9001、平成16年にはISO14001の国際標準規格認証を取得するなど、世界にも通用できる企業として経営革新に取り組んでいます。

今年で創業30年目を迎え、ますますの社業発展のため邁進してまいります。

当社経営理念

- 一 私達は、ハイテク産業の一翼を担うものとしての高い自覚に立ち、絶えざる前進と成長を目指し、新しい技術の研鑽と社会のニーズの研究に励み、仕事の成果をもって信頼される会社経営を目指します。
- 一 私達は、力を合わせて生き甲斐のある会社を作ります。能力に応じ、努力に応じて生活が豊かになるよう、また将来を期待しうる会社を作ります。
- 一 絶えず新しい技術の習得に努め、創意と工夫をもって、新しい開発に立ち向かいます。

My Entrepreneurship

当社は幅広い業種の生産設備を構想設計から機械加工・組立・制御・客先据え付けまで、自己完結により自社の責任に於いて(客先仕様に基づき)開発を行い提供していくことを理念としております。

また、提言型企業として、お客様に喜んでいただける提言を行い、今後とも尚一層の幅広いユーザーに対応できるよう日々技術の研鑽を行い、技術力を高めて地域社会に貢献できる企業を目指すとともに、オンリーワン企業としてこれからも新たな目標に向け研究開発を行い邁進してまいります。

## Accelerating部門

情報が見える。コストが見える。ヒトが見える。  
見えるコミュニケーションま した なお あき  
間下 直晃

1977年生まれ

会社名:株式会社バイキューブ

設立年月:1998年10月

所在地:〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-9-1中目黒GS第1ビル8F

TEL: 03-5768-3111 FAX: 03-5501-9676

URL: http://www.vcube.co.jp/

## ◆プロフィール

1998年 ㈱バイキューブインターネット設立 代表取締役社長に就任  
2001年 ㈱バイキューブに組織変更 代表取締役社長に就任  
2003年 V-cube U.S.A., Inc設立 President& C.E.O  
2004年 ㈱バイキューブブロードコミュニケーション設立 代表取締役社長に就任  
2006年 ㈱バイキューブと㈱バイキューブブロードコミュニケーションを合併。存続会社の代表取締役社長に就任  
2007年 ㈱フリップクリップ設立 社外取締役に就任

## ◆起業に至った動機

大学に進学後ありきたりのアルバイトに興味を持てず、何か自分の力を使いながら稼ぐ方法がないか模索。とある団体からウェブサイト制作の相談を受け、1週間徹底的に勉強した後作成したウェブサイトが好評を博し、20万円を頂いた。ウェブサイトが一般的でなかった1996年頃は発注側からすれば20万円というのは破格に安い値段であった。私はここにチャンスを感じ、顧客から顧客を紹介していただき、知人経由でスタッフを集め、大学に通いながら規模を拡大していった。大手広告代理店は1,000万円以上の値段で出してくる案件に当社が50万円で見積もりを提出していたことや、当時は珍しかったアニメーションやインターネットの共有カレンダーやオンラインの色紙の仕組みなど、話題性の高いサイト制作実績から次々と受託開発の案件を頂いた。

その後も便利ツールなどをウェブで提供し続け、いつかは受託開発ではなく自社のサービスで収益を得ていくことを目指していた。その後、2003年にV-cube USAを設立し、日米間のコミュニケーションに困ったことをきっかけにテレビ会議システムのパソコン版(現ウェブ会議)を開発し展開を開始。今ではこのウェブ会議を中心としたビジュアルコミュニケーションサービスの展開を行っている。国内シェアナンバーワンも達成し、アジアでの展開を進めている。常に自分たちが使いたい満足できるサービスをご提供する!を軸にサービス開発を続けている。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

1998年 10月 会社 ㈱バイキューブインターネット設立  
2001年 1月 会社 ㈱バイキューブインターネットへ組織変更  
2002年 3月 会社 慶應義塾大学と資本提携  
2002年 12月 会社 ㈱バイキューブ社名変更  
2003年 5月 会社 V-cube USA, Inc.設立  
2004年 5月 会社 ㈱バイキューブブロードコミュニケーション設立

2005年 9月 会社 ㈱バイキューブブロードコミュニケーションが㈱バイキューブの株式を100%取得し、㈱バイキューブを子会社化  
2006年 3月 会社 ㈱バイキューブブロードコミュニケーションが㈱バイキューブを吸収合併  
2006年 4月 会社 ㈱バイキューブブロードコミュニケーションを㈱バイキューブに社名変更  
2006年 4月 会社 ㈱フリップ・クリップ設立  
2008年 11月 受賞「2008年東京都ベンチャー技術大賞」大賞受賞  
2008年 12月 受賞『エコMAP』でeco japan cup 2008カルチャー部門審査員応援賞受賞  
2008年 12月 受賞「2008年度 あなたに使ってほしいマイバッグ環境大賞賞」でダブル受賞

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は、映像や音声・マルチメディアコンテンツを遠隔地同士でやりとりすることによって、距離と時間の壁を超える、「ビジュアルコミュニケーションマーケット」に特化し展開を行っている。

移動が不要になるためコスト削減策やエコロジーの面でも注目を集めるビジュアルコミュニケーションには、テレビ会議、ウェブ会議、オンラインセミナー、電話営業支援、遠隔教育、遠隔医療、映像配信、オンラインサポートなどの分野が含まれており、当社はそれらに適用した、以下のサービスをSaaS型(月額課金型)と、ライセンス型(サーバ・ソフトウェア一括販売)にて提供している。nice to meet youミーティング:最大100拠点でスムーズな会議を実現。nice to meet youセミナー:最大10000拠点で資料同期型オンラインセミナーを実現する。nice to meet youセールス&サポート:電話での営業やサポートセンタを視覚的に支援する。nice to meet youビデオ:様々な形式の映像をウェブ・携帯・ポータブルデバイスに配信する。nice to meet you CMS:上記のサービスのシングルサインオンや、配信管理などを行う。Learning Management System (LMS)としての機能も有する当社のサービスは、「いつでも」「どこでも」というビジュアルコミュニケーションの持つ特性に加えて、「だれでも」ということを重要視している。

従来のテレビ会議システムは一部の人が限定された場所で使うもので、一般の社員が使うことは難しかった。それに対して、当社サービスは一般の社員や一般の人々(「だれでも」)が普段のビジネスや生活の中でビジュアルコミュニケーションを利用できるようにすることで、ビジネスや生活を変えていくことを願って開発・提供している。

## My Entrepreneurship

当社がビジュアルコミュニケーションサービスを提供し始めたきっかけは、ロサンゼルスに子会社を設立し、現地社員とのコミュニケーション用途にシステムを自社開発したことでした。自社で使いながらインターフェースや機能を改善し、やがて自分たちのように、離れた場所同士でのコミュニケーションに課題のある他の会社でも使ってもらえるように「nice to meet you」として販売を開始しました。

ビジュアルコミュニケーションサービスを利用することによって、遠く離

れた場所同士でも、映像・音声・メディアコンテンツを簡単に伝達し合うことができます。これはビジネスで必須となる時間の効果的活用と経費の削減、さらにはCO2削減も実現させます。また、世界各国との遠隔教育や医療にも活用できます。

無くてはならない公共インフラとしてのビジュアルコミュニケーションサービスの確立を目指すとともに、今後の販路をアジア、そして世界に広げていきます。



Accelerating部門



## デザインとコンセプトに富んだ 個人向けインターネットサービスを多数展開

いえ いり かず ま  
**家入 一真**

1978年生まれ

会社名: 株式会社paperboy&co.

設立年月: 2003年1月

所在地: 〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町26番1号セルリアンタワー

TEL: 03-5456-2622 FAX: 03-5456-2633

URL: <http://www.paperboy.co.jp/>

### ◆プロフィール

- 1996年 大学入学資格検定（現在の高等学校卒業程度認定試験）に合格
- 1999年 一般企業に就職
- 2001年 個人向けレンタルサーバー「ロリポップ！」立ち上げと同時に合資会社を設立
- 2003年 ㈱paperboy&co.代表取締役就任
- 2004年 ㈱paperboy&co.代表取締役社長就任
- 2009年 代表取締役CCO（最高クリエイティブ責任者）就任

### ◆起業に至った動機

システム会社で普通のサラリーマンとして働いていた私は21才の時に結婚し、妻が妊娠したことをきっかけに、在宅で仕事ができれば家族と一緒に過ごす時間を増やすことができるのではと思い立ち、起業を決心しました。

私はサラリーマン時代に自分でホームページを作り、自作の絵やデザインを発表していたことがありました。作品についての感想を書き込んでくれる人の中には外国の方もいたため、インターネットが世界に広がっていることを肌で感じ、大勢の人に自分の作品を見てもらえることに感激しました。当時はレンタルサーバーという企業向け、技術者向けに提供されているものばかりで、個人が気軽に使えるサービスはなかったため、私を感じた喜びを一人でも多くの方に体験してもらえようと、すぐに個人向けレンタルサーバーを始めよう決めました。また、中学生の頃から自分のホームページを作っていた妻の姿を見ていたので、「これからは学生や女性もホームページを持つ時代になる」という確信もありました。

そして起業を決心した数ヶ月後、2001年に合資会社を立ち上げ、個人向けレンタルサーバー「ロリポップ！」を始めました。その後、事業拡大を機に2003年に㈱paperboy&co.を設立しました。

### ◆会社の沿革と事業の変遷

- 2001年 合資会社マダメ企画設立 個人向けレンタルサーバー「ロリポップ！」開始
- 2003年 ㈱paperboy&co.（出資金300万円）を設立
- 2004年 オンラインショッピングカート機能「Color Me Shop! Mini」の提供を開始しEC支援事業へ参入
- 2004年 ドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」提供開始
- 2004年 レンタルブログサービス「JUGEM」の提供を開始し、コミュ

### ニティ事業に参入

有限会社より株式会社へ組織変更 グローバルメディアオンライン(株)（現GMOインターネット(株)）による資本参加に合意

- 2005年 オンラインショップ構築ASPサービス「Color Me Shop! pro」提供開始
- 2005年 「プチ・ホームページサービス」の営業を譲受け、提供開始
- 2005年 クリエイター向けレンタルサーバー「hetemi（ヘテムル）」提供開始
- 2006年 コミュニティサイト構築ASPサービス「Grouptube」提供開始
- 2006年 オンラインショッピングモール「カラメル」提供開始
- 2006年 中級者向けレンタルサーバー「チカッパ！レンタルサーバー」提供開始
- 2008年 オンラインフォトアルバムサービス「30days Album」提供開始
- 2008年 ミニブログサービス「ログビ」提供開始
- 2008年 ジャスダック証券取引所に上場（証券コード：3633）

### ◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

- 1: レンタルサーバー事業  
ホームページを作成するのに必要なサーバーを、個人向けに月々263円からという安価でレンタルしています。習熟度、性別・年齢層別に複数のブランドを展開しており、機能別に選べる豊富なラインナップが、他社にはない優位性となっています。初心者向けレンタルサーバー「ロリポップ！」は、契約件数24万件と、個人向けレンタルサーバー市場ではトップクラスのシェアを誇るサービスです。
- 2: ドメイン取得事業  
弊社が「ムームードメイン」で安価に提供しているドメインは、年間580円からという価格で取得できるため個人を中心に利用者が増え、現在では45万ドメインを管理するサービスに成長しました。
- 3: EC支援事業  
月額千円以下でオンラインショップを運営できるため、個人運営店舗が多いのが最大の特徴です。「Color Me Shop! Pro」を利用店舗は2万2千軒を突破しています。オンラインショッピングモール「カラメル」は、レアでニッチな1点モノ商品が多数揃い好評です。
- 4: コミュニティ事業  
ブログやSNS、ミニブログなど、比較的新しいトレンドのサービスを展開しています。

## My Entrepreneurship

私が起業しようと思ったのは、子供が産まれたことがきっかけでした。「でっかい会社を作るぞ！」というような野心をメラメラと燃やしながらの起業ではなく、どちらかと言うと「自宅で子供を育てながら仕事をして、家族が食べて行ければいい」という感覚でした。その後会社が少しずつ大きくなり、会社のために心血を注いでくれる仲間と出会ったことで、福岡で細々と会社を経営していた私にも、自然と起業家としての精神が育っていった気がします。今までの軌跡を振り返ると、一人で立ち上げ

た会社をここまで大きく出来たのは、ひとえに人に恵まれたおかげだと思っています。私にとっては会社を経営することで生まれた縁があり、クリエイターとして現場に立ち続けることで出会えた仲間がいました。これからも新たな出会いやモノを生み出すことで会社とともに成長し続け、さらには私自身が人と人の懸け橋になっていければと考えています。

## Accelerating部門

独創技術で世界一の品質を追求し、  
高利益率を実現する医療機器メーカーまつ たに かん じ  
松谷 貫司

1940年生まれ

会社名: マニー株式会社

設立年月: 1959年12月

所在地: 〒321-3231 栃木県宇都宮市清原工業団地8-3

TEL: 028-667-1811 FAX: 028-667-1700

URL: <http://www.mani.co.jp/>

## ◆プロフィール

1964年 千葉大学工学部卒業  
 1964年 松谷製作所(現マニー株)入社  
 1969年 代表取締役専務  
 1986年 代表取締役社長  
 1988年 科学技術振興功績者賞受賞  
 1996年 黄綬章受賞  
 1997年、1998年 宇都宮大学国際学部非常勤講師  
 2004年 取締役会会長兼代表執行役社長  
 2007年 取締役会議長兼代表執行役会長

## ◆起業に至った動機

私が中学を卒業した時に、父親が現事業の元であるアイド針の製造を始めた。定時制に進んだ中学の同級生数人を私が連れてきて最初の従業員とした。その後大学受験に失敗した私も手伝っていた。しかし、当時の私は物造りを蔑んでいたきらいがあった。ある日父親が通産省に申し込んでいた補助金の調査のために理化学研究所の研究者が来た際、私に「お父さんも大変だろうから浪人せずに実験助手をやりなさい」というので東京に出て実験助手となった。

そこではドリルの寿命試験をやった。最初は興味もなかったが、徐々にのめりこみ、さらに大学で勉強がしなくなり、工学部に入った。

学費や生活費を自分で稼ぐため家庭教師や塾の運営を経る中で将来を考えた時、実物に触れる機械実習は大好きだったし、私には機械屋が一番向いていると思うようになっていた。大学を卒業する時は、家業を継ぐ気は無かったが父親にほだされて父の会社へ入社。当時は15人ほどの検査包装要員がいるのみで、加工は全部外注で機械技術者や設計者はいなかった。また、採算は悪く、いかに経営を楽にするかが、最大の課題であった。自分なりの分析の結果は、品質向上とコスト削減に集約された。そこで生産技術の開発と機械化に取り組んだ。当時、日本に手術針屋は80社以上もあったが全て零細であり手作業であった。機械化の先輩企業もなく、海外の状況など知る由もない時点でスタートだった。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

1956年 栃木県塩谷郡高根沢町にて松谷製作所を創業 アイド縫合針を研究し、製造販売を開始  
 1961年 世界で初めて、18-8ステンレス縫合針の製造に成功  
 1967年 18-8ステンレス製アイレス縫合針の製造・販売を開始【アイ

## レス関連製品への参入】

1971年 レーザードリリング技術の開発  
 1976年 18-8ステンレス製歯科用クレンザー、プローチの製造・販売を開始【デンタル関連製品への参入】  
 1993年 宇都宮市清原工業団地に清原工場を新設  
 1996年 商号を「マニー株」に変更 ベトナム(ハノイ)にMMC(現地国営企業との合弁生産子会社)設立 「ISO9001」「CEマーキング」取得  
 1998年 眼科用ナイフ、マニセプ発売【サージカル関連製品の拡大】  
 1999年 ミャンマー(ヤンゴン)にMYL(生産子会社)を設立  
 2001年 日本証券業協会に株式を店頭登録(2004年ジャスダック上場)  
 2003年 ベトナム(ハノイ)にMHC(独資生産子会社)設立  
 2004年 委員会設置会社に移行「ISO14001」「OHSAS18001」取得  
 2006年 本店所在地を高根沢工場から清原工場に変更  
 2009年 ラオス(ヴィエンチャン)にMVC(生産子会社)設立 MMCをMHCに統合

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- 当社は医療用消耗品、針・刃物や切削器具に特化した医療用機器のメーカーである。主な製品は、手術用縫合針、眼科手術用ナイフ、歯科根管治療用ドリルなどで、小物、消耗品で製品寿命が長い医療機器を、ステンレス線材をコアとする独創技術により販売している。2008年度の売上高は約88億円、120カ国以上に販売し、海外販売比率は68%で、製品の中には、世界市場シェア50%に迫るものも複数あり、営業利益率約40%という高利益体質を実現している。
- ターゲットとなる顧客は、手術や治療に携わる医師や歯科医師であり、世界中の顧客に高品質な商品を提供している。
- 競争力の源泉は、長年の経験により開発された独自の材料技術、微細加工技術、レーザードリリング技術などであり、それぞれが融合し世界一の品質実現を可能としている。
- 品質へのこだわりの一つとして、製造品質確保のための検査は、光学的、機械的な品質検査に加え全製品(例えば、縫合針の年間生産約1億本以上)を、人間が目視により品質検査を行なっている。
- 当社は製造部門の核をベトナムにシフトしつつあり、既往製品の工程のほとんどをアセアンの国へ移管する予定である。この生産の海外化が更なるコスト削減をもたらすことは勿論、日本人が失いつつあるこれらの国々の人々の優れた物造り感覚を活用し、永続的に当社製品の世界一の品質を保つことにある。

## My Entrepreneurship

私にとっての起業家精神とは、その時々の問題・課題を自らが考え抜いて解決し、そこから原則を打ち立て、また、その原則を打ち壊し再構築することを弛まず繰り返す粘り強さではなかったか。「患者のためになり、医師の役に立つ製品の開発・生産・提供を通して、世界の人々の幸福に貢献する」という企業理念を構築し、独自のやり方を考案し、過去25年は年率で売上10%・経常利益20%堅実に伸ばしてきた。今後は、日本の本社を、ユーザーニーズを高度に収集・分析し、既存

製品の進化・新製品開発・新事業進出に特化する医療機器知識情報業に脱皮させ、海外子会社を、QC小集団活動などを通じ、日本人が失いつつある物造り感覚を活かした生産・改善業に脱皮させる。即ち、日本と海外との分業を通じ、成長を加速させ、継続的2桁成長企業にする。それに加えて取り組んでみたいのは、100年、200年継続的に2桁成長する企業の枠組みを作ることである。

Accelerating部門

モバイル通販で、アジアの若い女性を中心にファストファッションを提供するネット特化型EPA（製造電子商取引小売業）企業



おか たか ひろ  
**岡 隆宏**

1961年生まれ

会社名: 夢展望株式会社

設立年月: 1998年5月

所在地: 〒563-0032 大阪府池田市石橋3-2-1大空ビル2~4F

TEL: 072-761-9293 FAX: 072-761-9316

URL: <http://www.dreamv.co.jp>

◆プロフィール

- 1961年 12月 大阪府池田市生まれ
- 1985年 3月 関西学院大学商学部卒業
- 1985年 4月 日本フレックス株式会社
- 1998年 3月 同社退社
- 1998年 5月 ドリームビジョン株式会社（現夢展望株式会社）設立  
代表取締役社長就任（現任）

◆起業に至った動機

私は大学在学中から起業に興味があり、音楽、映画、TVゲームなどのエンターテインメント関連会社に学生時代から勤務していました。数名の部下と理想の会社を目指し、1998年に独立しホビー関連の企画生産会社を立ち上げました。

『みんなが成長すれば会社も成長し、みんなで良い思いをする』という理想を掲げ熱い組織を目指して営業を開始しました。周りの人からの支援もあり、順風満帆の経営がしばらくは続きました。

しかし2003年香港の新型肺炎SARSが入居ビルで発生した事件と、為替の円高により大きなダメージを受け、さらに追い討ちをかけてメインクライアントが事業縮小を決定し、ほとんど仕事がなくなりました。

倒産こそは避けられましたが、その後国内主体のビジネスを模索していた時にインターネットショッピングに出会い、結果これが第2創業になり、今後の大きな転機になりました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1998年 5月 大阪府箕面市において、ドリームビジョン株式会社設立
- 2003年 4月 当社販売網の拡大を目的として楽天市場出店
- 2005年 9月 本社を大阪府箕面市から大阪府池田市城南に移転
- 2005年 12月 自社サイトでの衣料品販売事業の開始
- 2007年 3月 個人情報等のセキュリティ向上の為TRUST-eマークを取得
- 2007年 9月 第2回「D2Cモバイルショッピング大賞」優秀賞受賞
- 2007年 10月 東京都渋谷区に東京支店を開店
- 2008年 3月 auショッピングモール2007年 年間MVP受賞

- 2008年 6月 当社社名を夢展望株式会社に変更し、本社を大阪府池田市石橋に移転
- 2008年 9月 東京支店を東京都港区北青山に移転
- 2009年 1月 夢展望楽天店 ショップオブザイヤー 2008 レディースファッション大賞
- 2009年 2月 Yahoo!アワード2008年間ベストストア ニュースレター部門1位
- 2009年 3月 ビッターズ モバイルコマース大賞2008 ベストレビュー賞
- 2009年 7月~9月 ドコモMenu List レディースファッション部門1位
- 2009年 9月 ビッターズ au ショッピングモール月間MVP

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

『顧客最適』でロイヤルカスタマー作りに注力。

当社は、『劇的に安く、かわいい商品』を『いち早く提供』することをバリューと考え、主として10代後半から30代後半までの女性をメインターゲットとした衣料及び服飾品の販売を行っております。当社の店舗はモールと呼ばれるインターネット上の店舗のみとなっており、携帯電話、パソコン等を通じて、インターネット経由での販売を行っております。

販売する商品については、基本的に当社商品企画部門が最新の流行を加味しながら開発の上、海外・国内の協力先に発注する自社開発型の商品となっております。

現在は、国内8サイト、中国2サイト、台湾3サイトでネット販売事業を行っており、さらに数年後の大量データ通信<sup>(注1)</sup>が可能な第4世代モバイルブロードバンド時代に向けて高画質のモバイル動画通販を開始する準備も進めております。実店舗や卸売業を一切せずにネット小売業に専門特化したSPAではなくEPA<sup>(注2)</sup>という新しい業種を確立させてアジアNO.1のファッションサイト構築を目指しています。

(注1) 大量データ通信：2時間の通販番組やファッションショーが30秒でダウンロード可能。

(注2) EPA 製造電子商取引小売業 electronic commerce of Private label Apparel の略

My Entrepreneurship

私の経営ビジョンは国内ファッション業界初の『ネット特化型製造小売業』のビジネスモデルを成功させて、アジアNO.1のファスト・ファッションECサイトになることです。

これを実現する為に『顧客最適』つまり夢展望ファンの多くの方々の期待を裏切らない、また飽きさせないサイト開発と運営、商品開発に尽力していきます。

起業家としての信念は『人生七転び八起き』『命取りにならない範囲でチャレンジ!』『納得するまで、あきらめない』です。

私は何度も成功と失敗を繰り返した経験から、失敗に慣れていますので社員には早く失敗して、改善情報を横展開し、早く成功することを期待します。

急成長企業では事業成長に人材が追いつかない事態が予想されますので人材育成への投資も重要課題です。

当社では個人力のUPからチーム力のUPの為にチームビルディング研修などで組織力を高める為の人材教育に全社的に取り組んでおります。

今後もインターネットを通じて、当社の強みを活かして、夢展望ファンの方々に共感、感動していただくことで社会に長期的な貢献をしていきたいと考えております。

## Accelerating部門

ゲームソフト「レイトン教授」シリーズ等のヒット作や  
新ジャンルを開拓し、クロスメディアに展開ひ の あき ひろ  
日野 晃博

1968年生まれ

会社名: 株式会社レベルファイブ

設立年月: 1998年10月

所在地: 〒810-0012 福岡県福岡市中央区白金1丁目20-3紙と薬院ビル

URL: <http://www.level5.co.jp/>

## ◆プロフィール

- 1968年 7月20日 福岡県大牟田市に生まれる  
 1988年 システムソフト入社、その後、リバーヒルソフトへ転職  
 1998年 独立し、レベルファイブ設立、代表取締役社長就任（現任）  
 2005年 GFF（GAME FACTORY'S FRIENDSHIP）の会長へ就任

## ◆起業に至った動機

「子供たちに届ける為のゲームが作りたい」という思いで、当時、一緒にゲーム開発をしていたスタッフと共に、独立を決めました。もともとは完全に独立するつもりではなく、ソニー・コンピュータエンタテインメント（以下SCE）開発チームという位置づけで、サテライトカンパニーとしてゲーム開発をさせて頂こうと思っていました。しかし、SCEさんに企画をもっていった際、独立を勧められました。それまでは自分たちで会社を起すことは考えていませんでしたが、そのアドバイスをきっかけに、自分たちが目指す作品制作に取り組む為に、レベルファイブを設立しました。

SCEさんからの支援も頂き、ちょうどそのとき新ハードとして計画されていたPS2用のソフトとして、ハードの発売タイミングに合わせる形で、第1作目「ダーククラウド」を開発させていただきました。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

- 1998年10月 ㈨レベルファイブ設立  
 2000年12月 プレイステーション2用ゲームソフト「ダーククラウド」発売（発売元：㈨ソニー・コンピュータエンタテインメント）  
 国内外累計100万本以上を出荷するヒットとなる  
 2004年11月 プレイステーション2用ゲームソフト  
 「ドラゴンクエストVIII 空と海と大地と呪われし姫君」発売（発売元：㈨スクウェア・エニックス）  
 2005年 4月 九州・福岡のゲーム制作会社8社により、九州・

福岡のゲーム業界のさらなる発展を目指す組織として『GFF（GAME FACTORY'S FRIENDSHIP）』を設立

- 2007年 2月 初のパブリッシャー作品となるニンテンドー DS用ゲームソフト「レイトン教授と不思議な町」発売  
 2007年 9月 「東京ゲームショー2007」初出展  
 2008年 1月 ネーミングライツ獲得「博多の森球技場」→「レベルファイブスタジアム」へ  
 2008年 9月 新作ソフト発表会「LEVEL5 VISION 2008」開催  
 創立10周年記念RPG3部作「二ノ国」「ダンボール戦機」「うしろ」を発表  
 2009年 7月 「ドラゴンクエストIX 星空の守り人」発売（発売元：㈨スクウェア・エニックス）  
 2009年10月 「イナズマイレブン2 脅威の侵略者 ファイア/ブリザード」発売

## ◆事業概要（製品・サービス技術の内容と特徴）

レベルファイブは、ゲームを中心とした総合エンターテインメント企業を目指しています。現在、自社ブランドとして手掛けている、「レイトン教授」シリーズ、「イナズマイレブン」シリーズは、ゲームを中心に、マンガ、アニメ、映画など、各方面へのクロスメディア展開を行っています。それぞれの分野で成果を挙げることににより、相乗効果やブーム現象が生まれ、作品はより大きなコンテンツへと成長していきます。このような大きな広がりを持つ計画が、レベルファイブの事業であり、ゲーム発の総合エンターテインメントであると考えています。

また、レベルファイブ作品においては、ゲームの企画段階から、プロモーション全体を視野に入れ、キャッチコピーを予め考えての映像制作や、プロモーションの軸となる見せ場を想定し、作品制作に取り組んでいます。その上で、その作品が一番響くターゲット層に向けてのプロモーション活動を行っています。これがレベルファイブ作品をヒットに導くための仕掛け作りの1つです。

## My Entrepreneurship

レベルファイブは、社名の由来でもある、「5つ星」ソフトの制作を理念としています。妥協を許さず、常に最高の品質を求める企業姿勢のもと、作品作りを行っています。

また、デベロッパー（開発受託）作品の制作とともに、パブリッシャー（自社販売）作品の制作に力を入れており、自社のブランディングを大きな目標としています。「レベルファイブのソフトならどれでも買う」とユーザーの皆様にも言ってもらえるよう、エンターテインメント業界の中でのブ

ランド力の確立を目指しています。

今後は、ゲーム業界のみならず、エンターテインメント業界全体を巻き込んで、多くの人々に常に新しい驚きを与える企業でありたいと思っています。

Challenging Spirit部門



新しい計測システムを独自開発、非平衡大気プラズマのシステムを用いて環境・エネルギー分野を開拓

いけ だ ゆう じ  
池田 裕二

1961年生まれ

会社名:イマジニアリング株式会社

設立年月:2003年2月

所在地:〒657-0038 兵庫県神戸市灘区深田町4-1-1ウエル六甲道2番街351

TEL: 078-858-8818 FAX: 078-858-8819

URL: <http://www.imagineering.jp/>

◆プロフィール

- ・神戸大学大学院自然科学研究科生産科学専攻博士課程修了(1989年)
- ・神戸大学大学院自然科学研究科助手(1989-1992年)
- ・神戸大学工学部助教授(1992-2002年)
- ・スタンフォード大学工学部客員教授(1994-1995年)
- ・京都大学大学院情報学研究所 COE 産学公連携コーディネータ(2003~2005年)
- ・イマジニアリング㈱を設立 代表取締役社長(2003年2月~現在)
- ・学術論文100編 国際会議230編 特許 40件
- ・AIAA(アメリカ航空宇宙学会)(1992年~現在)  
AIAA Committee Member of Computational Fluid Dynamics on Standards  
AIAA Committee Member of Propellants and Combustion
- ・Institute of Physics(英国物理学会) Fellow and Chartered Physicist(1994年~現在)

◆起業に至った動機

学生の時から、いつかは自分でエンジニアリング、特に先端研究でリードするようなビジネスをしたいと思っていました。当時、寝袋を持って2年半世界中を放浪しました。いろいろな人に会い、自分のアイデンティティと価値観が形成されたと思っています。その経験から、自分がまずできるかを試してみる。そして、本当の意味で社会に大きな影響を与える人を育てるには大学に居ては不十分であると実感しました。日本の企業が大学に研究開発成果をそれほど期待していないためです。その環境では人は育ちません。

スタンフォード大学で教えている際に、シリコンバレーでの大学と企業との関わり方、投資、会社経営、それを学生に夢を持たせる教育、自分が世界を変えるのだと思う人の集まり…の中に身を投じてきました。

阪神淡路大震災で多くの人が亡くなり、その後処理をするように大学から話がありました。スタンフォードで教鞭を持つことを振り切って帰国しました。しかし、日本の大学の一教官と言う立場では、企業をリードできない。さらに世界が必要とする人も育てられない。自分のやりたいことをまずは自分で実現することが必要だと感じ、起業しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2003年 2月 イマジニアリング㈱社設立
- 2003年 7月 フェラーリよりF1エンジン計測・解析業務委託
- 2006年 4月 NEDO委託助成事業3件受託
- 2007年11月 資本金1.5億円に増資

My Entrepreneurship

人間の持つ最大の能力、それは“もの”を創造することです。ものを考え、イメージしたものを実際に“かたち”のある“もの”に創り上げたいと思っています。人間の能力である発想、創造(Imagination)を“もの”に創り上げる(Engineering)ことを当社の使命とし、社名をImagination into Engineering: IMAGINEERINGとしました。

設計、開発、研究において、発想・創造(Imagination)を実際に“もの”として作り、動かす(Engineering)ためには現状の客観的把握、

2008年 6月 NEDO実用化委託事業1件受託

2008年12月 資本金4.69億円に増資

2008年12月 ECOJAPANCUP2008 ビジネス部門 GE特別審査員賞受賞

2009年 9月 ㈱島津製作所と業務提携

イマジニアリングとは、発想、創造(Imagination)を、“もの”に創り上げる(Engineering)ことでもあります。人ができないと言われていたこと、つまり「0」を「1」にしていくというところに我々の誇りとコアコンピタンスがあります。当社は、そのような産みの苦しみも楽しいと思える人間の集まりです。どんな物も作り上げるのは人であり、みんな悩んで、苦しんで作り上げています。単なる図面、値ではなく、それをクリエーションする能力、ソリューション、知識dbからの発見を支援できる集まりです。

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

1. 計測機器開発・販売
  2. コンサルティング(計測解析・CAE・設計・人材育成)
  3. 環境浄化、排ガス処理・VOC対策機器開発
  4. プラズマ燃焼システム開発
1. 既存の計測機器では知り得ない現象を可視化するために、新しい原理原則に基づいた計測システムを独自開発しています。クライアント様先からの依頼に基づいた機器開発を行っています。現在は自動車エンジン内の燃料と空気の混合比をエンジン内で直接計るシステム開発を行っています。量産システムは島津製作所が行うスキームです。
2. エンジン、燃焼、プラズマ、医療機器、エネルギー、環境等の分野における研究・開発型のソリューションをお客様に提供し、さらには、新規に開発プロジェクトを立ち上げ新たなビジネス展開を図っております。コンサルティングとして、基礎現象説明、要素研究、システム開発、設計、量産支援、ソリューション出し、人材教育と幅広いものです。
- 3.4. 環境浄化、排ガス処理、VOC対策機器開発、プラズマ燃焼スパークプラグ開発等、様々な研究開発を行っています。環境分野においては、非平衡プラズマを用いた有害ガスの処理、臭い消し、排ガス処理のシステム開発を行っています。特にエネルギー消費の大半を占める乗用車の低燃費新エンジンの開発に取り組んでいる自動車用のプラズマプラグの研究開発を行っています。これは部品メーカーと協業体制で行っています。次世代の環境・エネルギービジネスの創造を行っています。

握、マーケットにおける位置、技術的問題点の把握・解析を行い、技術的な優位性の確保、コスト、優れた人材教育、迅速な情報収集と解析、独創性教育、交渉能力向上、優れたプレゼンテーションを行う必要があります。ナレッジマネジメントを積極的に行い、従来の設計・開発の技術資料からの知識発見とそのノウハウの伝授を情報学的に進めてきました。一連の研究・設計・開発・マーケティングを加速し、開発時間短縮、コストの削減、リスク低減、早期問題解決と人材研修、マーケットにおける優位性確保のためのソリューション(Solution)を提案し、実施することを弊社の事業ビジョンとしております。

## Challenging Spirit部門

ヘアエクステーションの販売で  
美容業界に流通革命を起こす

さか ぐち たつ や  
阪口 竜也

1976年生まれ

会社名:株式会社エクステンド

設立年月:2003年12月

所在地:〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町2-4-6森田ビル4階

TEL: 06-6206-3310 FAX: 06-6206-3350

URL: <http://www.ekusute.com/>

## ◆プロフィール

- 1995年 大阪商業大学付属堺高等学校卒業
- 2000年 大阪芸術大学卒業
- 2000年 ヒューマンホールディングスの子会社である㈱ヒューマンプランニング入社
- 2001年 ㈱ダダ取締役役に就任
- 2003年 ㈱エクステンド設立 代表取締役役に就任
- 2006年 ㈱ダダ取締役役を退任
- 2006年 ㈱エクステンドを㈱エクステンドに名称変更現在に至る

## ◆起業に至った動機

大学生時代に作っていたフリーペーパーの初めての広告主だったのがある美容室であり、いずれその美容室に恩返しをしようと考えていた。その後、一般民間企業に勤務して組織での仕事を体験し、晴れて美容業界に入り、経営マネジメントも含めた「美容室経営」に参画。そこで商材としての「ヘアエクステーション」に出会った。その後は、順調に売り上げを伸ばし、ヘアエクステーションを中心とした美容室経営に本格的に乗り出すことに。のち、2003年に独立。現在に至っている。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

- 2003年 ㈱エクステンド設立
- 2006年 ㈱エクステンドに名称変更
- 2006年 47都道府県全てに販売網を持つ
- 2007年 渋谷区に東京オフィス開設
- 2007年 人気商品「ハイブリッドヘア」販売開始
- 2008年 本社を今の大阪市中央区備後町に移転
- 2008年 個人向けモバイルECサイト運営をスタート
- 2009年 資本金300万を1,000万に増資
- 2009年 社債発行(5,000万円)

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

ヘアサロンのメニューにあるエクステーション(付け毛技術)が近年需要が増加し、私どもはそのメニューの材料(人毛)の販売を約6年前に業界初として美容ディーラー(販売代理店)を使わずにスタートしました。結果今では全国のヘアサロン約3000店を顧客とし、ヘアサロンに直接販売しております。販売市場としては現在75億円(年間)と推移し、今後約2倍の150億円の市場になると確信しています。その中で今のトップシェア地位を守り、またシェア率を増やす戦略を実行しています。そもそもヘアサロンは国内に21万店あり、今の3000店から更に増やし、まずはエクステーション販売で1万店の販売網を目指し、その後はエクステーション以外の商材を直接販売することで、さらなる販売網の拡大と1店舗がもつ数千人の顧客が約1時間の接客を受けるヘアサロンの特徴を活かした、リアルな販売ネットワークを確立します。(インターネットを使ったECサイト等ではできない)直接販売を活かしたヘアサロンで使用する商材の販売事業(BtoB)とヘアサロンの顧客を狙った対面販売事業(BtoC)を2本柱として、国内のみならず海外展開も視野にいれ展開していきます。

## My Entrepreneurship

## 起業の理念

0を1にするビジネス(ブルーオーシャン戦略)にこだわりを持ち、常に未来の市場を創造しながら業界革命を起こしたいと考えています。

## 事業の展望

まず国内ではエクステーションの販売を通じ、約21万店といわれる美容室の販売網を構築することが目標です。その後エクステーションの販売から、化粧品やその他へ展開していきます。さらに世界規模

でもこの美容室販売網を拡大させていきます。

## 起業家精神

日本人であることを強く意識し、ビジネスを通じて日本人として世界に影響を与えたいと考え、同時にそれが国内外の社会貢献になると信じています。

Challenging Spirit部門

オゾン水で水道管を殺菌洗浄するという  
「新しい常識」を創造し事業化に成功



せき や ゆう ぞう  
**関谷 有三**

1977年生まれ

会社名:株式会社オアシスソリューション

設立年月:2006年3月

所在地:〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-16-7北参道DTビル4F

TEL: 03-6440-0266 FAX: 03-6440-0272

URL: <http://www.oasys-inc.jp/>

◆プロフィール

- 1977年 栃木県生まれ
- 2001年 成城大学経営学部卒業
- 2001年 (株)アクア入社 専務取締役  
新規ビジネスとして、給水管洗浄事業を立ち上げる。
- 2006年 (株)オアシスソリューション設立  
給水管洗浄事業部門を承継し、(株)オアシスソリューションを設立

◆起業に至った動機

もともと当社事業は、父の会社の新規事業部として始まったものであります。父は栃木県で配管工事をする会社を営んでいました。1989年から地元の宇都宮大学などの協力を頂きながら、新規事業として洗浄技術の開発に取り組んでいました。そして10年近い歳月をかけて「オゾンアクア殺菌洗浄工法」の実用化に成功。開発には、億単位のお金をつぎ込みました。そして父は特許を出願し、2000年に新会社を設立しました。しかし営業活動をしなくても、実績が無いので全く受注ができない状態が続きました。そして父から「この事業への資金が底をついた。完全に撤退しようと考えている」と、当時大学4年生の私にボツリと話しました。父を助けたいと思い、私も若く、無謀で根拠の無い自信があったせいか「撤退をするなら、俺に事業を任せて欲しい」と言い、事務所もなく、父の会社の事務員さんの部屋に机一つ、電話一台をおかせてもらって、上司も部下もいない社会生活を始めたのがスタートでした。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1989年 父親の会社である関谷工業の新規事業として給水管の洗浄技術開発に着手  
国立宇都宮大学等との共同研究にて開発・実用化に成功
- 2003年 「オゾンアクア殺菌洗浄工法」(OASYS)、特許取得(第3465823号)
- 2006年 給水管洗浄事業部門を承継し、(株)オアシスソリューションを設立

ソリューションを設立

- 2007年 業務拡大に伴い、大阪支店(現:西日本事業部)を出店
- 2008年 第三者割当による増資を実施し、三菱商事グループと資本提携  
プライバシマー(第10861634号)を取得
- 2009年 給水管洗浄装置の小型化改良に成功  
福岡営業所出店

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

殺菌力・洗浄力に優れたオゾンを用いて、マンションを中心とした建物の飲み水が通る水道管を殺菌洗浄する事業。配管の耐久性を維持するとともに、配管内を衛生に保ち、安全でおいしい水道水を提供する事を目的とする。

従来の水道管は、定期的なメンテナンスが全くされておらず、10年以上使用すると管内部にスライム状の水垢汚れや錆が発生し、非常に不衛生な状況にあった。また汚れにより水道管の寿命が短くなり、多額な費用をかけ配管を取り替え、結果として既設配管を産業廃棄物として排出していた。

■事業の特色

- ①ペットボトルの消費、ウォーターマイレージの削減  
水道管を衛生的に保つことより、水道水をより安心して使用する事ができる住環境を提供する。
- ②配管材料(鉄・ビニール)の消費削減  
配管内部を殺菌洗浄する事により、配管の腐食原因である電位差を解消し、配管の寿命を大幅に延ばすことが可能である。
- ③環境に優しいサービス  
元来自然界に存在するオゾンを利用しており、薬剤を一切用いていない。

■差別化

- ①特許取得済み 特許:第3465823号
- ②配管の取替えコストと比較し、1/10の低コスト、20/1の短工期での施工が可能。

My Entrepreneurship

“給水管のオゾン洗浄から始める水・環境の総合ソリューションカンパニー”という経営ビジョンを掲げ、オアシスソリューションを設立しました。これは2つのミッションから構成されております。まずファーストミッションとして“給水管のオゾン洗浄を世の中の新しい常識として全ての人に安全で清潔な水環境を提供すること”であり、オゾン洗浄事業に《選択と集中》戦略を回り、成長する戦略で現在の重点課題としております。

セカンドミッションとしては、“オゾン洗浄を起点に技術・サービス事業を拡大し、日本を代表する水・環境の総合ソリューションカンパニーへ成長し広く社会に貢献します”という発展戦略で、オゾン洗浄事業で培った分譲マンションに対する販売チャネルを利用しつつ、環境ソリューション事業を展開し、環境ビジネスを発掘・育成・投資することのできる“世界NO.1のプラットフォーム”になりたいと考えております。

## Challenging Spirit部門



## 地域密着型ウェディングを始め感動ビジネスの創造と、お客様との感動共有を追及する企業

はや かわ かず ひろ  
**早川 和宏**

1963年生まれ

会社名 株式会社C・B・H

設立年月: 2003年9月

所在地: 〒270-1340 千葉県印西市中央南2-3-1

TEL: 0476-47-1180 FAX: 0476-47-1190

URL: <http://www.cbh-inc.co.jp>

## ◆プロフィール

- 1986年 工学院大学電子工学科卒。日本IBMに入社後、VANネットワーク営業を通じて企業形態を学ぶ
- 1990年 株式会社入社後、婚礼ビジネスでの商品開発を手がける
- 2003年 株式会社C・B・H設立 代表取締役就任 結婚式場経営に関する新たな提言を持って、顧客ニーズを真に叶え、かつ地域に密着したゲストハウス系結婚式場経営に乗り出す
- 2003年 9月に1号店、10月に2号店、2007年11月に3号店を千葉県内にオープン、式場ビジネスのノウハウと経営資源を蓄積
- 2008年1月 新5カ年計画を発表。結婚式場の関東地区への展開、地産地消の推進、農家契約や自社農場化の推進、子育て支援保育園の設置、ウェディング・カレッジやイベントなど地域に愛される式場および複合ビジネスへの展開を視野に入れ、従来の発想を越えた新たな世界観で結婚式場経営を推し進めることを掲げた

## ◆起業に至った動機

大学卒業後、86年に日本IBMに入社し、プロダクトアウトではなくマーケットイン視点の重要性や、営業および大企業のあり方や企業形態を学んだ。それを他に生かせる機会が充実したと考え、90年に元々父親が営んでいたブライダル関連の会社に入社。

入社した当時取引先であった多くの結婚式場では、売上が減少しているにもかかわらず、旧来のしがらみから逃れられなく自ら変えようとしなかった。

お客様に喜ばれるための商品開発を既存の結婚式場ができないのであれば、自分たちで実現してみようということで、96年にホテル系でもなく互助会系や専門式場でもない、全く新しい形態のウェディングビジネスを立ち上げることにした。当初は父親の会社の新規事業の一環であったが、その後路線の対立から父親の会社からの分離、起業を決意し、03年に現在の会社を設立した。

社名は、常に今までにないビジネスに向かってゆくチャレンジ(C)、業界の習慣を打ち破るブレイクスルー(B)、お客様の立場で物事を考えるホスピタリティー(H)の頭文字をとっている。この名称には、これから私たちが目指すべき心の在り様についての思いを込めている。

## My Entrepreneurship

顧客の希望を叶えることを忘れ、一過性をいいことに企業の都合を優先する従来の結婚式場経営にNOを突きつけ、業界の習慣に拘らず、顧客と共に新たな感動を創造し共有し続けていこうというのが起業理念です。当社式場は、そこで挙式をされた全ての人にとって大切な思い出の場所として、更に地域の人達の夢の実現の施設として、何時までも存続し続けなくてはなりません。地域に愛され、地域毎の個性化にも貢献する当社施設の役目は、地域の様々なイベントの場、働く女性や

## ◆会社の沿革と事業の変遷

- 2003年 9月 株式会社C・B・H(資本金1,000万円)を千葉県八千代市に設立
- 2003年 9月 1号店「アンソレイエ」を千葉県印西市にオープン
- 2003年 10月 2号店邸宅風フレンチレストラン「エスポワール」を千葉県富里市にオープン  
本社は東京都港区北青山に移転
- 2004年 8月 資本金(含む資本準備金)を2,500万円に増資
- 2004年 10月 本社は千葉県印西市に移転
- 2004年 11月 資本金(含む資本準備金)を5,200万円に増資
- 2006年 8月 フランス10日間社員海外研修の実施
- 2006年 10月 社員持株会発足
- 2007年 1月～2月  
グアム・香港海外社員研修の実施
- 2007年 5月 資本金(含む資本準備金)を1億1,200万円に増資
- 2007年 7月 資本金(含む資本準備金)を1億4,200万円に増資
- 2007年 11月 3号店「チェルシーコート」を千葉県千葉市にオープン
- 2008年 1月 モルディブ社員海外研修の実施
- 2008年 12月 資本金(含む資本準備金)を1億5,400万円に増資

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

C・B・Hは「感動ビジネスの創造と共有」を企業理念とし、従来の結婚式場の習慣・慣習・風習・方式・プログラムに拘ることなく、お客様の喜ばれることを実現させていく会社です。

現在、ゲストハウス系結婚式場(レストラン併設)3店舗を直営経営し、1店舗のゴルフ場でのリゾートウェディングをプロデュースしています。

全ての店舗は、お客様のニーズとその地域の状況に合わせ、1店舗1店舗、業態・デザイン・名称・料理・内製化商品・演出商品等を変え、その地域の個性的でシンボリックな、地域になくてはならない施設を目指した地域密着型店舗経営を推し進めています。

店舗施設を核として人と人とのつながり、地域と人とのつながりを強化する周辺ビジネスへ展開し、一過性ビジネスからリピートビジネスへ、つまり、お客様とは結婚式を出发点として、一生かかかわることが出来るビジネスを推進します。

今後の店舗展開は、上記コンセプトに従い、ドミナント方式で関東地域では20店舗前後を、全国レベルでは50店舗の開発を予定しています。さらに新店舗の経営に関し、独立を希望する有能な幹部社員を共同事業の社長として登用するプログラムを推進中です。

従業員の子育て支援の場、自主農場経営の中核施設、地産地消や安心安全食材を使ったレストラン経営です。それらは全て自分達がしてもらいたい、してもらったら嬉しい事。新事業として逐次投入し一歩一歩実現させていき、店舗展開で広めていきます。成功パターンは存在しません。常にイノベーションを起こせる組織構築と、新たな発想を持つ起業家を多数輩出させることが私の夢であり目標です。



## Challenging Spirit部門



# 収益の半分を社員に分配し、 売上げ寄付イベントを行うオンラインゲーム企業

かや たか ふみ  
**栢 孝文**

1975年生まれ

会社名:株式会社シグナルトーク  
設立年月:2006年12月8日  
所在地:〒144-0052 東京都大田区蒲田5-8-7蒲田K-1ビル8F  
TEL: 03-3734-2138 FAX: 020-4624-0751  
URL: <http://www.signaltalk.com/>

### ◆プロフィール

- 1999年 4月 ㈱セガ・エンタープライゼス 入社 [プランナー]
- 2001年11月 ㈱ソニー・コンピュータエンタテインメント入社 [ディレクター]
- 2002年11月 シグナルトーク・コーポレーション代表取締役就任
- 2004年 4月 「Maru-Jan」 [プロデュース]
- 2006年 3月 「首都圏情報ベンチャーフォーラム」 委員就任
- 2006年 6月 「デジタルコンテンツ協会」の国際交流研究委員就任
- 2007年12月 「STORY TREE」 [プロデュース]
- 2009年 2月 「HEROES TREE」 [プロデュース]
- 2009年 7月 「Maru-Jan Version10R」 [プロデュース]

### ◆起業に至った動機

セガで、「チューチューロケット!」をクリエイターとして、また、プランナーとして制作し、その後ソニー・コンピュータエンタテインメントでオンラインゲームサーバー戦略に携わっていましたが、開発費が急上昇する中、ゲームメーカーがリスクの少ない、いわゆる「続編」主義に流れていくことに疑問を抱き、韓国を初めとする海外勢力の台頭もあり、クリエイターが新しいアイデアの実現場を失っていくことに対して危機感を強く抱きました。また、ヒット作品を出しても報酬が少ない事や劣悪な労働環境など、ゲーム制作に携わるクリエイターの社会的地位の低さを改善し、自らの仕事に誇りをもって取り組める、「クリエイターの理想郷」を実現するために、SignalTalk Corporationを設立しました。

### ◆会社の沿革と事業の変遷

- 2002年 8月 米国人SignalTalk Corporation設立
- 2002年11月 日本法人シグナルトーク・コーポレーション設立
- 2004年 4月 オンライン麻雀ゲーム「Maru-Jan」配信開始
- 2006年 8月 クリエイター育成プロジェクト「サンデーゲームスタジオ」開始
- 2006年11月 新感覚パズルゲーム「eMotion Puzzle」配信開始
- 2006年12月 日本法人シグナルトーク設立
- 2007年 3月 新しい就職の形「シグナルトークエントリー」開始
- 2007年12月 100万人で書く1つの物語「STORY TREE」配信開始

- 2008年 5月 「Maru-Jan赤い羽根チャリティー」で、イベント初日の売上50%を赤い羽根共同募金へ寄付
- 2008年10月 NBCユニバーサルと提携、公式コンテンツ「HEROES TREE」配信開始
- 2008年10月 Yahoo! JAPANとの提携開始
- 2008年11月 1人用麻雀パズル「Maru-Jan麻雀脳力塾3牌効率編 有料版」配信開始
- 2009年 6月 「Maru-Jan平和募金マーじゃん」で、ピンフのあがり回数に応じた金額を、日本ユニセフ協会へ寄付
- 2009年 7月 オンライン麻雀ゲーム「Maru-Jan 10R」配信開始

### ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

シグナルトークは、コンテンツの開発から運営まで全て自社で行っています。

中心となるコンテンツは、オンライン対戦麻雀ゲーム「Maru-Jan」と、「STORY TREE」です。

「Maru-Jan」は高級感を追求した本格派有料オンライン麻雀ゲームです。

全自動麻雀卓を忠実に再現した本格的な麻雀ゲームを完全有料で提供しています。

2009年10月現在、会員数は35万人を超え、中高年齢層を中心に幅広い年齢層に支持されています。

(利用者の約半数が40歳以上、約3割は60歳以上)

また大手企業とのタイアップイベントは150回を超え、大手ポータル23社との提携を実現し、Yahoo! JAPAN、goo、@niftyなどに自社ブランドで「Maru-Jan」を提供しています。

「STORY TREE」は、1つの話の続きを、ユーザーが自由に書き投稿する事で、投稿型のマルチストーリーゲームです。

大勢の読者と大勢の作者により、大きな木のように物語が無限に広がる、1つの話から複数の物語が展開し、どの話からも新たな続きを読者が書く事が出来ます。この仕組みに関しては特許を出願しています。

また、日本テレビとの共同プロジェクトや、アメリカのドラマ「HEROES」のNBCユニバーサルの公式コンテンツとして採用された実績もあります。

## My Entrepreneurship

アントレプレナーとは何か

起業屋がすぐに上場をゴールにするが、そんなものはだめだ。

1つの事だけを実現する人も居るがそれもだめだ。

理想として掲げること、すべて「具体的に」実現しないといけない。

理想とは何か。

負債が多くない方が良ければ、負債は0に。

先行投資が必要であれば、融資ではなく投資を呼べる事業計画が無いとだめだ。

黒字を続ける事が必要ならば、必ずキャッシュフロー上もプラスを続けなければだめだ。

事業内容は、親、先祖、誰に話しても、誇れる内容でないとだめだ。

正しい事業で、正しい利益を得るべきだ。

懸命な従業員から搾取する様な仕組みではだめだ。社員には利益を分配すべき。

社会貢献の文字がWebに書いてあるだけではだめだ。

いくら寄付するの、何の為に寄付するの、

去年や今年は何をしたの、話せない様ではだめだ。

起業の理想を“全て”実現してこそ、アントレプレナーではないか。

## Challenging Spirit部門

一次産業を「かっこよくて・感動があって・稼げる」  
3K産業にすることを旨す

みやじ ゆう すけ  
宮治 勇輔

1978年生まれ

会社名:株式会社みやじ豚

設立年月:2006年9月

所在地:〒252-0824 神奈川県藤沢市打戻539

TEL: 0466-48-2331 FAX: 0466-48-2331

URL: http://www.miyajibuta.com/

## ◆プロフィール

1978年 小さな養豚農家の長男としてこの世に生を受ける。  
2001年 慶應義塾大学総合政策学部卒業後、㈱パソナに入社。  
営業・企画・新規プロジェクトの立ち上げ、大阪勤務などを経て2005年6月に退職。  
実家の養豚業を継ぎ、2006年9月に㈱みやじ豚を設立し代表取締役役に就任。  
生産は弟、自身はプロデュースを担当し兄弟の二人三脚と独自のバーベキューマーケティングにより2年で神奈川県トップブランドに押し上げる。  
2008年 農林水産大臣賞受賞。農業プロデューサーとして湘南地域の活性化を目的とするまちづくりNPOのNPO法人湘南スタイルの運営にも参画。  
茅ヶ崎市の食と農業のポータルサイト「おいしい茅ヶ崎」をプロデュースする。  
日本の農業の現状に強い危機意識を持ち、最短最速で日本の農業を変革することを旨す「農家のこせがれネットワーク」を設立し、2008年10月に活動を開始。

## ◆起業に至った動機

小学生の頃に信長の野望や三国志といったゲームにはまる。歴史小説を好んで読み、織田信長、豊臣秀吉、徳川家康の生き方や、劉備玄徳の生き方、坂本竜馬の考え方に大きな影響を受け、男と生まれたからには天下を取らなくてはならないと考えるようになった。大学生になり漠然と起業を志し、ある時本屋で農業の本と出会う。自分の百姓としての遺伝子が覚醒してしまい、農業の本を読みあさるようになる。知れば知るほどわかってくる農業のどうしようもなさ。農業の問題点は、農家と消費者が完全に切り離されて、相場と規格で価格が決められていることであると結論づけ、学生の頃に開催したバーベキューイベントを思い出し、バーベキューなら実家の養豚業を生産から顧客の口に届けるまでを一貫してプロデュースできると確信。「きつい・きたない・かっこ悪い・くさい・稼げない・結婚できない」6K産業が「かっこよくて・感動があって・稼げる」3K産業になるというビジョンを思い描き、実家に戻って養豚業を継ぐ決意をする。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

2005年 7月 勤務先を退職し実家に戻る。  
2005年 9月 毎月定例となるみやじ豚バーベキューを開始する。  
2006年 9月 ㈱みやじ豚設立。  
2008年 5月 ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京の支援先に決

定する。  
2008年 6月 みやじ豚バーベキューの参加者がはじめて200名を超える。  
2008年 10月 COO脇坂真吏と本格的に活動を開始する。  
2009年 3月 農家のこせがれネットワーク設立決起集会を開催。200名の参加者と28社のメディアが集まる。  
2009年 3月 NPOの趣旨に賛同する設立発起人を募集し、3ヶ月で1,290名が集まる。  
2009年 4月 出勤前のビジネスパーソン向けに、丸の内朝大農業クラスを開校。  
2009年5～8月 農家のこせがれネットワーク設立決起集会を、関西・九州・中国地方で開催。  
2009年8月20日 農家とこせがれのための農業実験レストラン「六本木農園」がオープン。  
2009年8月25日 農家のこせがれネットワークNPO法人として登記完了。

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

みやじ豚の生産・加工・販売/湘南バーベキュー文化創造事業/農産物ブランディング事業

## ■ミッション

一次産業を、かっこよくて・感動があって・稼げる3K産業に。

## ■ビジョン

- ・生産から顧客の口に届けるまでを一貫してプロデュースできる養豚業になる。
- ・農業の活性化と地域の活性化を同時に実現するモデルを湘南に創る。
- ・農家の子が、胸を張って家は農業をやっていると答えることができ、将来後を継ぎたいと思える魅力的な産業にする。

## 【農家のこせがれネットワークの概要】

農業プロデューサーの育成及び発掘と、一次産業に特化したマーケティング&ブランディング支援事業。

■ビジョン: 一次産業をかっこよくて・感動があって・稼げる3K産業にするためにこれからの農業標準をつくる

■ミッション: REFARM (農家のこせがれを実家に帰す、農業の仕組みを再構築する、耕作放棄地を農地に戻す、農業を憧れの産業にする。)

■ゴール: 10年後、小学生の希望職業ランキング1位=農業

## My Entrepreneurship

一次産業をかっこよくて・感動があって・稼げる3K産業に。

この言葉こそが自分自身の理念。この一言に自分の人生をどう集約させていくかを常に考え続けている。自分自身の理念、思い描く理想の社会を実現するために人生を賭けて事業を行う、これが起業家精神ではないだろうか。

起業家精神というのは必ずしも、新規産業の分野で事業を拡大し上場を目指すことではないと考えている。小さなモデルであっても業界の

あり方を変える取り組みを実践し、それをスケールアウトさせることで社会にインパクトを与えることも重要である。

みやじ豚の成功モデルを農家のこせがれネットワークでスケールアウトしていく。家族経営の小さな農家でも、やり方次第でしっかり経営できる、そして一次産業はかっこよくて・感動があって・稼げる3K産業だとわかれば、若い人が夢と希望を抱いて農業の世界に戻ってくるはずだ。

Challenging Spirit部門

「もっと自由な音楽を。」をコンセプトに  
アーティストを支援する音楽ファンドを運営



こまつ まさみ  
小松 真実

1975年生まれ

会社名: ミュージックセキュリティーズ株式会社

設立年月: 2001年11月

所在地: 〒100-6510 東京都千代田区丸の内1-5-1新丸の内ビルディング10F

TEL: 03-5948-7301 FAX: 03-3287-7210

URL: <http://www.musicsecurities.com/>

◆プロフィール

1975年生まれ、多摩大学卒業、早稲田大学大学院修了  
2000年 ミュージックセキュリティーズ合資会社創業  
2001年 ミュージックセキュリティーズ(株)設立  
2002年 株式会社へ組織変更、代表取締役に就任し、現在に至る

◆起業に至った動機

私は、小学校の6年間バイオリンをやり、中学2年生からドラムとバンド活動に没頭いたしまして、音楽に関わる仕事をしたいと常々思っておりました。そして大学生のころ、マイクロソフトでインターンをしたことがきっかけで、インターネットの魅力と可能性を知り、また、同じく大学生のころゴールドマン・サックス・アセット・マネジメントでアルバイトをした際に、投資信託やファンドの魅力と可能性をしり、音楽とインターネットと金融の融合である現在のミュージックセキュリティーズで行っているビジネスモデルを考え実現しようと思立ちました。苦境にあるミュージシャンのためになるだけでなく、売れているミュージシャンにとっても、ファン＝投資家が喜ぶ音楽、すなわち、ミュージシャンが実現したい音楽をもっと自由に作れる環境を作れると、信じておりました。大学卒業後すぐに、それを実現する為に、起業しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2001年 音楽レーベル事業も運営し、2001年設立以来、音楽ファンド数50本、CDも120タイトル以上販売  
2006年 レストランファンド(5本)  
2007年 純米酒ファンドも運営(6本)  
2008年 第二種金融商品取引業者の登録  
2009年 ポータルサービス「セキュリテ」を開設し、海外のマイクロファイナンス向けファンド等社会性の高いファンドに進出

My Entrepreneurship

設立当初より、「もっと自由な音楽を。」と掲げておりました。自由とは、アーティストにとって、自由に作りたい音楽を作ることでもありますし、投資家にとっても、いままで出来なかった音楽に投資をして応援するという自由にしてほしい、ということでもあります。また、その自由と裏腹に、責任も大きく伴うということも自覚している、ということでもあります。自由に資金を調達するのだから、責任をもって資金を管理して必要なことしか使わない、ということでもあります。また、多くの投

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

<証券化事業部>

1. 音楽ファンド事業

CDリリース費用をファンドで個人投資家から調達し、売上げを分配するサービス。自社レーベル「MS Record」のリリースCDの証券化(実績: ファンド数52本)、他社レーベルのリリースCDの証券化(実績: ファンド数5本)(他社提携実績: アミューズ、テイチクエンターテインメント、ビクターエンターテインメント、ダイキサウンド)

2. Copy Right eXchange (CRX) 事業

音楽原盤権の配信利用部分(原盤配信権)をユーザーに小口で販売するサービス

3. 著作権印税流動化事業

アーティストや音楽出版社が将来受け取る著作権印税を最大10ヶ月早く先払いを行うサービス

4. ファンドコンサルティング事業

ファンド組成コンサルティング、ファンド契約・決済・IRシステムのASP

事業実績: レストランファンド事業(ファンド数4本) 純米酒ファンド事業(ファンド数2本)

<音楽文化事業部>

1. 音楽レーベル事業…事業概要: 音楽制作・販売

2. 音楽出版事業

<主力サービス>

●セキュリテ…ソーシャル・ファイナンスプラットフォーム運営業務

・音楽、食など文化性や地域性や社会性の高い事業のファンド組成・販売・運営業務、事業のファンコミュニティ・ファンド管理プラットフォームのWEBシステムの開発・運営業務、ファンド組成数: 音楽52本、レストラン4本、日本酒4本

●MS Record…レーベル事業、音楽出版事業、アーティストマネジメント事業

・アーティストマネジメント業務楽曲制作、CD製造、販売、およびプロモーション業務、着信メロディ・着うた楽曲提供業務、著作権管理・音楽出版社業務CDリリース数: 120枚以上

資家の方が自分の意思で、好きだからということに応援してくださっているミュージシャンは、単純に売れそうだからこういう音楽をつくればいいかな、ということではなく、やはり、意味のある本当にやるべき音楽を作り上げることで、と考えてます。自由の上に、責任があり、投資家とアーティストの間に合意形成がある、ということです。それは、音楽以外のすべてのファンドにも同じことが言えます。常に、事業計画を立てる上でも、無駄な資金はファンド化せず、投資家との合意形成に努めております。

## Challenging Spirit部門

研究で培った専門知識や経験を生かし、  
効率的で高品質な次世代のイメージング・テクノロジーを提供



ひら が まさ き  
**平賀 督基**

1974年生まれ

会社名:株式会社モルフォ

設立年月:2004年5月

所在地:〒113-0033 東京都文京区本郷7丁目3番1号東京大学アントレプレナープラザ5階

TEL: 03-5805-3975 FAX: 03-5805-3957

URL: <http://www.morphoinc.com/>

## ◆プロフィール

1997年 東京大学 理学部情報科学科 卒業。  
2002年 東京大学大学院 理学系研究科情報科学専攻(博士課程)修了。博士(理学)。在学時より画像処理や映像制作作用の技術開発に携わる。  
2004年 ㈱モルフォ設立。代表取締役。  
専門分野: 情報科学、コンピュータグラフィックス、画像認識、画像処理

## ◆起業に至った動機

2002年に東京大学大学院 理学系研究科情報科学の博士(理学)を取得後、多くが進むアカデミックな分野への進路を選択するよりも、一般の人の役に立つコンシューマ製品に携わる仕事をしたいと考えていました。

そこで、卒業後はIT系ベンチャー企業に就職しました。しかし、入社したものの技術者が開発に特化できない環境に疑問を感じるようになりました。革新的な技術を創り出すために開発に特化できるような環境を提供している会社がないか他に探してみましたが、自分が納得のいくような会社が見当たらなかったため、理想的な環境の会社を設立することを思いつきました。2004年5月にモルフォを設立。技術者の環境を配慮しながら会社は成長しており、現在に至ります。

## ◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 5月 ㈱モルフォ 設立  
2004年 9月 東京大学エッジキャピタルより出資を受ける  
2004年 10月 「PhotoSolid®」(画像処理による静止画6軸手ブレ補正技術)、「MovieSolid®」(動画4軸手ブレ補正技術)を発表  
2006年 6月 NTTドコモ端末へ「PhotoSolid®」の搭載開始  
2006年 11月 NTTドコモ端末へ「MovieSolid®」の搭載開始  
2007年 10月 NTTドコモと資本・業務提携  
2007年 12月 Nokia Growth Partnersより出資を受ける  
2008年 9月 NTTドコモと高画質映像拡大技術に関する共同開発を実施  
2008年 10月 Dream Gate Award 2008を受賞  
2008年 11月 「ImageSurf®」(画像高速表示技術)の搭載開始

## My Entrepreneurship

コンピュータ・サイエンスは実学である、という信念のもとに実生活に役立つ製品を作りたいという想いでモルフォを立ち上げました。日本で純粋に技術力のあるIT系ベンチャーはまだ少ないと感じるなか、海外のサービスの模倣ではなく日本発のグローバルに通用する技術を提供するような企業を目指しています。世界中の人々が当社のサービスを使っている、それが私の理想とする姿です。

事業は現在、携帯電話端末に特化して画像処理技術を提供していま

2009年 1月 「PhotoScouter®」(撮影シーン自動判定技術)の搭載開始  
2009年 2月 TELECOM COUNCILが主催する2009年度のSPIFFY Awardsを受賞  
2009年 3月 Sony Ericsson Mobile Communicationsとのライセンス契約を発表  
2009年 6月 「TrackSolid®」(被写体自動追尾技術)の搭載開始  
2009年 6月 「StroboPhoto®」(連写画像合成技術)の搭載開始

## ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

画像処理技術の研究開発および製品開発ならびにライセンスングをしており、現在は主に手ブレ補正などを主力とした画像処理技術を携帯電話メーカーや通信事業者等にライセンスングしています。

当社の優位性は様々な先進的技術をゼロから作り出せる技術開発力にあります。

主力製品は静止画6軸手ブレ補正 & 被写体ブレ補正技術「PhotoSolid」です。これは、撮影時の縦、横、前後、横の回転、上下方向、光軸まわりの回転など、世界で初めて6自由度(6軸)に対応した手ブレ補正を行う技術です。2006年にNEC製携帯電話端末に初めて採用されて以来、ほとんどの国内携帯電話端末メーカーに導入されています。

以降、同年の11月に動画手ブレ補正技術の「MovieSolid」が、07年3月にパノラマ画像生成技術の「QuickPanorama」が、08年6月には顔検出技術の「FaceSolid」、フレーム補間技術の「FameSolid」が、08年11月に高速画像表示技術の「ImageSurf」が、撮影シーン自動判定技術「PhotoScouter」が大手携帯電話メーカーの製品に搭載されました。そして、09年6月には被写体自動追尾技術の「TrackSolid」、連写画像合成技術の「StroboPhoto」が2009年春夏モデルの携帯電話に採用され、加えてノイズ低減技術の「NoiseWiper」も半導体メーカーに採用されています。

2009年7月時点で、当社製品が搭載された携帯電話端末は国内、海外を合わせて161モデルとなっております。

すが、今後は他の分野にも広めていく予定です。実際に今、当社の製品がインターネット上のサービスに採用されています。将来的にはデバイスのほかインターネットはもちろん、さまざまな分野と協力し、画像処理のプラットフォームを作りたいと思っています。イメージング・テクノロジー(画像処理技術)といえばモルフォ、そう世界に知られるようなモルフォブランドを創りだせるよう、邁進します。



Ernst & Young  
**Entrepreneur Of The Year**  
*2009 Japan*

**EOY 2009 JAPAN**  
**ENTREPRENEUR FACT BOOK**

発行：

新日本有限責任監査法人

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤ―運営事務局

〒100-0011 千代田区内幸町 2-2-3 日比谷国際ビル

TEL：03-3503-1004

E-mail：info@eoy.ne.jp

URL：http://www.shinnihon.or.jp/eoy/

---

許可なく本誌掲載の記事の複写等を行うことを禁止します。

## アーンスト・アンド・ヤングについて

アーンスト・アンド・ヤングは、監査、税務、トランザクション・アドバイザリー・サービスなどの分野における世界的なリーダーです。全世界の13万5千人の構成員は、共通のバリュー（価値観）に基づいて、品質において徹底した責任を果します。私どもは、クライアント、構成員、そして社会の可能性の実現に向けて、プラスの変化をもたらすよう支援します。

詳しくは、[www.ey.com](http://www.ey.com) にて紹介しています。

「アーンスト・アンド・ヤング」とは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのメンバーファームで構成されるグローバル・ネットワークを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。

## 新日本有限責任監査法人について

新日本有限責任監査法人は、アーンスト・アンド・ヤングのメンバーファームです。全国に拠点を持ち、日本最大規模の人員を擁する監査法人業界のリーダーです。品質を最優先に、監査および保証業務をはじめ、各種財務関連アドバイザリー・サービスなどを提供しています。アーンスト・アンド・ヤングのグローバル・ネットワークを通じて、日本を取り巻く世界経済、社会における資本市場への信頼を確保し、その機能を向上するため、可能性の実現を追求します。

詳しくは、[www.shinnihon.or.jp](http://www.shinnihon.or.jp) にて紹介しています。

© 2009 Ernst & Young ShinNihon LLC All Rights Reserved.

本書又は本書に含まれる資料は、一定の編集を経た要約形式の情報を掲載するものです。したがって、本書又は本書に含まれる資料のご利用は一般的な参考目的の利用に限られるものとし、特定の目的を前提とした利用、詳細な調査への代用、専門的な判断の材料としてのご利用等はしないでください。本書又は本書に含まれる資料について、新日本有限責任監査法人を含むアーンスト・アンド・ヤングの他のいかなるグローバル・ネットワークのメンバーも、その内容の正確性、完全性、目的適合性その他いかなる点についてもこれを保証するものではなく、本書又は本書に含まれる資料に基づいた行動又は行動をしないことにより発生したいかなる損害についても一切の責任を負いません。