



EY Entrepreneur
Of The Year™

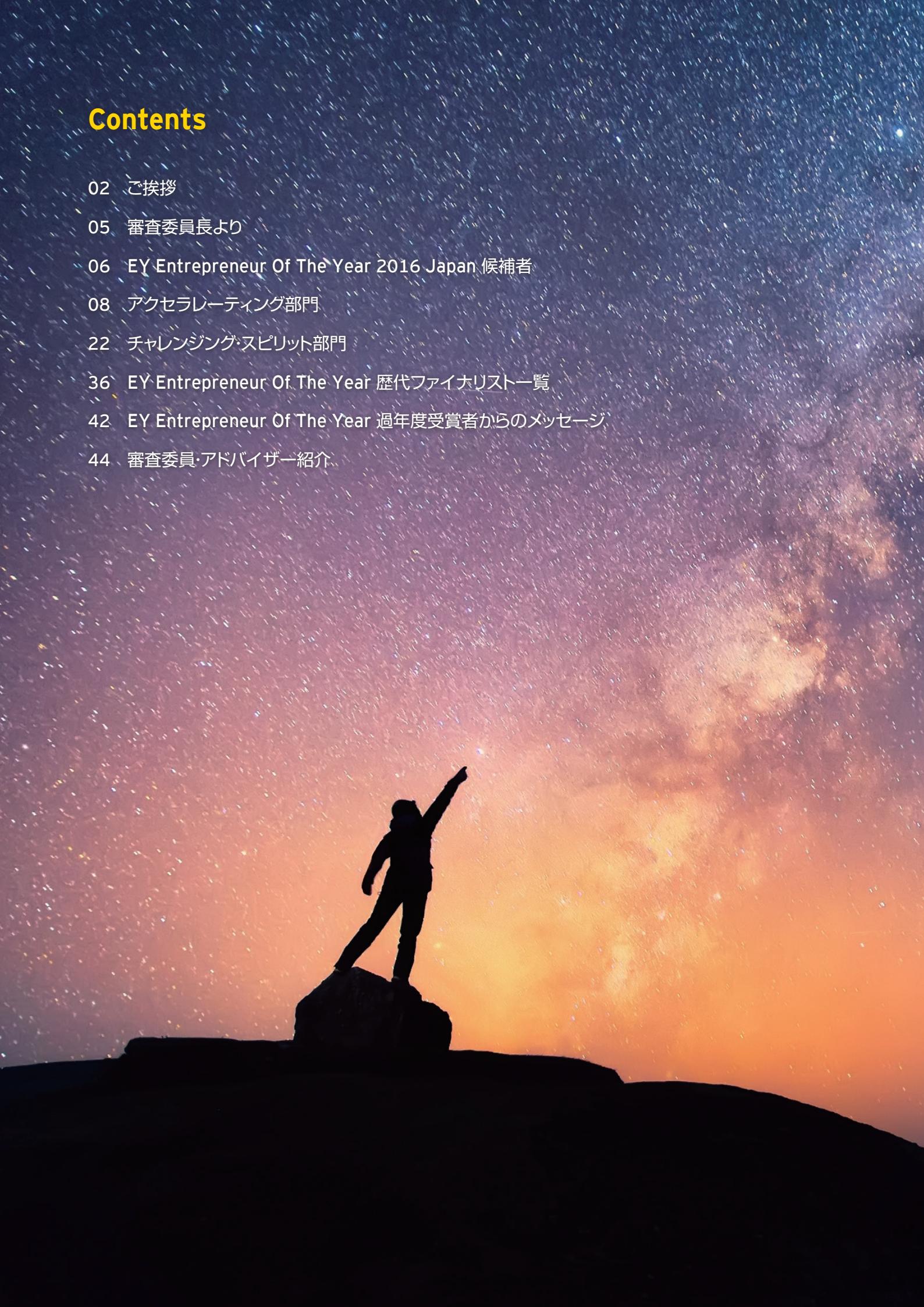
2016 Japan

Entrepreneur Fact Book

EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2016ジャパン
ファクトブック

Contents

- 02 ご挨拶
- 05 審査委員長より
- 06 EY Entrepreneur Of The Year 2016 Japan 候補者
- 08 アクセラレーティング部門
- 22 チャレンジング・スピリット部門
- 36 EY Entrepreneur Of The Year 歴代ファイナリスト一覧
- 42 EY Entrepreneur Of The Year 過年度受賞者からのメッセージ
- 44 審査委員・アドバイザー紹介





ご挨拶

EYが1986年に創設したEY Entrepreneur Of The Year(以下、EOY)は、新たな事業領域に挑戦するアントレプレナーの努力と功績を称える国際的な表彰プログラムです。日本では、アントレプレナーを国際的なステージに輩出する唯一のプログラムとして2001年より実施しており、全国から選ばれた素晴らしいアントレプレナーを毎年多数紹介しています。

日本経済や地域経済の活性化には、イノベーションを起こすことのできるアントレプレナー、新しい産業や雇用創出を生み出すアントレプレナーの活躍が求められています。私たちは、成功したアントレプレナーの活動をロールモデルとして紹介し、新たなアントレプレナーや新しい事業アイデアの創出を支援することが、社会から求められていることだと考えます。

EY Japanでは、次代の日本を担うビジネスリーダーの育成に貢献すべく、EY JapanおよびEYのグローバルネットワークを活用し、さまざまなネットワークイベントや表彰プログラムの運営にあたっています。本プログラムはそれらの活動の中心として位置づけており、この機会を利用し、新たなビジネスチャンスを生み出すきっかけとしていただければ幸いに存じます。

EY Japan Area Managing Partner, **Scott K. Halliday**
EY Japan Country Managing Partner, **辻 幸一**









クオントムリープ株式会社

代表取締役 ファウンダー&CEO

出井 伸之

EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパンの活動に寄せて

EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパンの審査委員長を務め、今年で3年目になる。

昨年からの1年間を振り返ると、今年も様々な出来事があった。

中でも7月にはじまったポケモンGOの爆発的ブームには、特に驚かされた。

街のあちこちで、人々が熱狂的にポケモンを捕まえている人々の姿は、皆様の記憶にも新しいだろう。

聞くところによると、ポケモンGOのリリース後わずか2週間の期間で、そのユーザー数は全世界5,000万人に到達したようである。

ここで少し比較をしたい。

Facebookはリリース後、5,000万ユーザーを獲得するまでに1年、21世紀初めに世界中を席巻したiPodでは、要した期間は4年に至る。

さらに時を遡ると。

テレビが世界で5,000万ユーザーを獲得したのは、テレビ発売から13年後。

ラジオではさらに38年後であったようだ。

もちろん、この比較が非常に乱暴であることは承知している。

ただし確実にいえることは、情報の伝達は世界中でボーダレス、そしてその速度は急激に上昇しているということだ。そしてこの情報の伝達が、また新しい情報を生み出し続けている。

もはや、現在の世界はコネクトされているといえよう。

そして世界中もビッグデータも、加速的な膨らみを見せている。

このような世界の加速的变化は、起業家の視点からどのように映るだろうか。

チャンスと考えるか?それとも困難か?

今回のEY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーでは、世の中の大変化をチャンスと捉え、走り続ける起業家たちと、ポジティブな議論がしたい。

審査委員長として、私が心より楽しみにするところだ。



Finalists

EY Entrepreneur Of The Year 2016 Japan 候補者

ナショナル アントレプレナー・ オブ・ザ・イヤー部門

該当者なし

アクセラレーティング部門



石川 伸 10p
株式会社おとうふ工房いしかわ



井元 憲生 11p
株式会社バリュープランニング



常包 浩司 16p
eBASE株式会社



中正 雄一 17p
株式会社グローバルグループ

チャレンジング・スピリット部門



伊藤 朋子 24p
inQs株式会社



鎌田 和樹 25p
UUUM株式会社



寄本 晋輔 30p
株式会社SOU



島田 昌之 31p
株式会社広島クリオプリザベーションサービス



上野 隆一
株式会社ウエノ



住谷 栄之資
KCJ GROUP株式会社



高岡 本州
株式会社エアヴィーヴ



棚橋 一成
株式会社タナック



長沼 昭夫
株式会社きのとや



中村 創一郎
株式会社Looop



藤田 恭嗣
株式会社メディアドゥ



古木 大咲
株式会社インベスタートーズクラウド



久田 康弘
株式会社Liquid



久保田 雅俊
株式会社サーキュレーション



小清水 丈久
株式会社寿美家和久



小松 隆史
株式会社ナノ・グレイズ



藤森 直治
株式会社イーディーピー



古川 浩
PicoCELA株式会社



柳橋 仁機
株式会社力オナビ



山本 敏行
ChatWork株式会社

アクセラレーティング部門

Accelerating

審査対象となる企業(事業)に
最低2年以上携わっている起業家で、
新興市場上場企業および
それに準ずる規模の企業(事業)の
経営に携わっている起業家が対象

例えば、

国内で一定の影響力を有し、
更なる成長が期待される
企業(事業)の経営に携わっている起業家





Noburu Ishikawa

大学で食品工学を学び食品会社で5年間勤務後、結婚を機にUターン。明治から続く生業の豆腐店を承継。かつて国内に5万軒あった豆腐屋は今では8千軒に減少。消費は横ばい状態のこの産業をもう一度、社会の中で必要とされるビジネスモデルにしたいと考えた。直営店や移動販売、通販といったお客様との見える関係を再構築すると、製造小売りという原始的な商売は、地域の課題解決方法だと確信した。伝統食をリノベする新豆腐人。

豆腐という伝統的家内制手工業を21世紀の価値観でリノベしたら地域の課題が見えた

石川 伸

株式会社おとうふ工房いしかわ

代表取締役

444-1304 愛知県高浜市豊田町1丁目204番地21

<http://www.otoufu.co.jp/>

▶起業に至った動機

豆腐屋の息子として生まれ家業を否定してきた自分が、大学で一人暮らしをした時に親のありがたみを感じ家業を継ぐことを決心した。事業承継の時代は、バブル崩壊後の安売りの時代。安売りの波に呑まれながら考えたのは、モノ作りとして「自分の子どもに食べさせたい豆腐」を造ること。豆腐製造を一から再構築して新しい技術を異業種から取り入れて今までより高単価で発売。思うように売れなくて「人、モノ、金」のない零細商店の方向性を示唆してくれたのが子ども達の笑顔。「モノ」をただ売るのでなく「コト」が大事だと気付いた時から始まった。

▶事業の概要について

安心・安全なものを自分の子どもに食べさせようと、本物の豆腐造りをはじめたのがきっかけ。伝統的なにがり豆腐が25年前では特殊なもので手に入らなかった。国産大豆、消泡剤不使用も加えて復活に成功。国産大豆を通して契約栽培や新品種開発など農業者と協働体系を作る。理想の大豆を求めている中で乳化という技術に出会い、豆腐造りを根本から理論付けし、みんなが美味しいという豆腐が完成。パッケージデザインにも独自性を出す。豆腐をベースにしたお菓子やプリンの販売開始。子どもを持つ主婦の意見を反映した商品政策。販路もB2Bの卸販売と平行してB2Cの昔ながらの対面販売を始めた。食べ方提案のための豆腐レストランの開業。消費者が見えると地域の課題に気付く。子ども達の食育、女性の就労、障がい者、介護、町おこしなどの活動を始めると多くの新卒女子学生が集まり、新たな価値観が見えた。

▶今後のビジョンについて

今、世界的に和食ブームが起き、欧州や米国で豆腐に注目が集まっている。JICAを通じて東アフリカとの人材交流で豆腐の製造技術だけでなく日本式経営をも伝えている。伝統食の豆腐を媒体に生活に密着した豆腐屋が地域の問題解決スポットとして活躍し、その技術を持って世界の食糧問題や健康にも寄与する。どこにでもある生活必需品を造る零細製造小売業をリノベーションすれば多くの人が笑顔になる社会の事例となりたい。



アパレルの常識を打ち破り、パンツ道を極め世界のリーディングカンパニーになる

井元 憲生

株式会社バリュープランニング

代表取締役社長

651-0062 兵庫県神戸市中央区坂口通7-2-17

<http://www.valueplanning.co.jp/>



Norio Imoto

1953年生まれ。兵庫県出身。身長188センチ、体重93キロの恵まれた体格を活かし学生時代は野球に従事。大学卒業後、アパレルメーカーに就職し営業、企画、マーケティング等幅広く経験を積む。襟や袖などパーツを付け替え、冠婚葬祭から仕事着まで使いまわせる洋服をヒットさせるなど一味違ったアイデアを取り入れた商品開発に従事。1994年40歳で独立し起業。機知に富んだ発想で業績を拡大してきました。座右の銘は七転八起。

▶起業に至った動機

人生80年と言われた時代に折り返し地点の40歳で起業。女性の社会進出が進むとパンツの着用率が増えるとの考え方から、健康的で美しくなれるパンツを提供することで女性の活躍を応援し世の中に貢献したいという想いでパンツ専門業に着手。ファッション重視の時代に、あえて機能性をファッションに取り入れることで差別化を図りアパレル否定型アパレルとしてOnly1, No.1, First1の企業理念を掲げ邁進してきました。高機能な360度ストレッチパンツに特化し新しい価値を持つ商品を開発。本物を提供することを目指してきました。

▶事業の概要について

「魔法のパンツ」という女性向けストレッチパンツのSPA企業でストレッチパンツ専門店「B-Three(ビースリー)」の商品企画から販売までを行っています。「B-Three(ビースリー)」は女性の「美と健康」をテーマに「Fit Better(よりよい機能性)」、「Feel Better(よりよい肌触り)」、「Look Better(よりよいデザイン)」の三つのBetterがブランド名の由来となっています。「これまで世の中に存在しない、新たな価値を提供する」をモットーに素材からオリジナルで商品開発しており、トップスは一切手掛けず、パンツに特化することでこだわりの商品を提供しています。現在、日本国内でレディス255店舗、メンズ6店舗、海外は香港、シンガポール、台湾、中国(上海)に8店舗展開しています。

▶今後のビジョンについて

創業時からゴルフの18ホールに例え、18年×3ステージ=54年間の計画を立案。現在は、アジアで市場を確立する第2ステージで、2020年までに海外50店舗を出店する中期計画のもとでアジア展開を進めています。既に世界49カ国に商標登録は済ませており、第3ステージの開始する2030年には世界展開を本格的に進め、欧米はもちろん、全世界にB3ブランドのパンツを拡販し世界のリーディングカンパニーを目指します。





Ryuichi Ueno

1948年山形県鶴岡市生まれ。34歳からトロイダルコイルの製造を行い、2008年日経ものづくり大賞(日経BP特別賞)、2009年東北ニュービジネス大賞、2009年経産省「元気なモノづくり300社」に選定される。2010年文部科学大臣表彰 科学技術賞(技術部門)、2012年山形県産業賞、2014年経産省グローバル・ニッチ・トップ企業100選(電気・電子部門)に選定される。

少子高齢化の消滅地域社会に軸足を置きつつ、競争激化の海外市場を技術で勝ち抜く

上野 隆一

株式会社ウエノ

代表取締役社長

999-7634 山形県鶴岡市三和字堰中100

<http://www.uenokk.co.jp/>

▶起業に至った動機

農家の長男として生まれ学卒後農業を行ったが、10年後に食い詰め、このままでは破産すると思い転業の道を選びました。資金も技術もない人間ができる仕事は製造業の下請けだと考え、内職に毛の生えたレベルでしたがコイル製造を始めました。

下請けとして見よう見まねで必死に努力した結果メーカーになることができ、困難と言われたリング状コイルの製造を、ロボットと制御機械を駆使して完全自動化を実現したことが、結果として業界をリードする新規コイルの開発につながり、現在の基礎になっています。

▶事業の概要について

電気機器の正常な動作を妨げる電源ノイズの除去コイルを専門に製造している企業です。

2012年から、当社が開発した新型コイル(ウエノコイルと名付けた)を海外で販売開始しました。コイルそのもののデザインも画期的であったが、性能においても高周波帯域においてどのコイルよりもノイズ除去効果が高いという結果がでました。

手巻線を機械巻線に置き換える、飛躍的な生産性の向上を図り、高いノイズ除去能力を持つコイルの登場は業界で大きな関心を持たれました。

人口減少が続き、活性化が失われようとしている地方に立地していても、マーケットの拡大を続けている海外市場を主戦場にして戦い、地域再生に貢献することはできます。

国内市場が伸び悩む現在、今後のターゲットは海外市場になりますが、そこでの最大の課題は原価を下げる技術であり、勝ち抜くための最も重要な要素といえます。

▶今後のビジョンについて

電源に使用される電子部品は、より小さく、より軽くする反面、より高い性能を持つ製品をつくりだすことが限界なき闘いです。この差別化ができればより少ない資源で製品を作りだすことができ、同時に材料コストも安くなります。地球環境の保護と製品の競争力を高めることは未来社会への方向性を示すと信じます。



こども達が生きる力を育むための学びの機会を提供し、
眞のエデュテインメントを目指す

住谷 栄之資

KCJ GROUP株式会社

代表取締役社長兼CEO

100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル北館2F

<http://www.kidzania.jp/>



Einosuke Sumitani

1943年和歌山県生まれ。1965年慶應義塾大学商学部卒業と同時に藤田觀光(株)に入社。新規事業開発部でホテルレストラン事業に携わる。のちに(株)WDIIに入社、取締役外食担当に就任。2000年代表取締役社長に就任。退職後、2004年(株)キッズシティーヤバノ(現:KCJ GROUP(株))を設立。2006年10月東京・豊洲に『キッザニア東京』、2009年3月兵庫・甲子園に『キッザニア甲子園』をオープン。

▶起業に至った動機

私は外食の世界で一定の成果を収め、60歳で一旦引退しましたが、それまでの経験を通じて「人」と「教育」の大切さを痛感していました。そんな時に、偶然メキシコで大人気だというキッザニアの話を耳にし、すぐに現地まで施設を見学に行きました。そこで、こども達が自分のやりたい仕事を自分で選び、目を輝かせながら楽しそうに仕事体験する姿に衝撃を受け、これこそ正に今の日本に求められている新しい教育のスタイルなのではないかと直観的に感じました。その後日本へのキッザニア導入を決意し、日本での運営会社を起業しました。

▶事業の概要について

キッザニアはメキシコのKZM社によって開発されたエデュテインメント(エデュケーション+エンターテインメント)をコンセプトとした屋内施設です。現実社会の約3分の2サイズの街並みには、実在する企業がスポンサーとなった消防署、病院、デパート、銀行、飛行機など60以上のパビリオンが立ち並び、その中でこども達が約100種類の職業・社会体験をすることができます。こうした参加型のアクティビティによる実社会の体験によって、こども達は楽しみながら、働くことの意味や社会の成り立ちを自然に理解することができます。チームワークやコミュニケーションの大切さ、自分の個性をアピールすると同時に他人の個性を尊重する難しさ、また自分の行動と責任についてなど、学校や家庭とは違う環境での学びの機会をキッザニアは提供しています。

▶今後のビジョンについて

国内の拠点展開拡大も視野に入れ、引き続きこども達が夢中になって楽しめ、学ぶことができるコンテンツを充実させると同時に、スタッフのホスピタリティマインドをさらに高めることで、キッザニアの付加価値をより向上させます。また今後は人財教育を軸に事業の幅をさらに拡げ、大人向けの研修事業、日本人のグローバル人財教育、海外からの人財の採用等を進めて参りたいと考えております。





Motokuni Takaoka

1960年愛知県生まれ。名古屋大学工学部応用物理学卒業後、1985年に慶應義塾大学経営管理研究科修士課程修了。同年父親の経営する日本高圧電気株式会社に入社。1987年スタンフォード大学経済システム工学科修士課程修了、1998年日本高圧電気株式会社代表取締役社長就任(現任)。2004年株式会社中部化学機械製作所(現株式会社エアウェーブ)設立。2014年株式会社エアウェーブ代表取締役会長。

“The Quality Sleep”
睡眠のトータルソリューションプロバイダー

高岡 本州

株式会社エアウェーブ

代表取締役会長

104-0028 東京都中央区八重洲2-1-6 八重洲Kビル4階

<http://airweave.jp/>

▶起業に至った動機

経営不振の叔父の射出成型機製造会社を引き受け、当初B2B向け素材などに取り組みましたが、差別化が困難なことから、B2C向け寝具事業に参入しました。交通事故のむちうち体験から、「身体のリカバリー(のための睡眠)」を重視し、「高反発(=寝返りがしやすい)」という新しいコンセプトのマットレスパッドを2007年に発売。技術革新や変化に乏しく参入障壁の高い寝具業界にイノベーションをもたらし、わずか7年で100億円を超える売上を上げ、カテゴリートップのポジションの獲得と高いブランドの確立に至りました。

▶事業の概要について

エアウェーブは、商品の根幹となる素材から自ら開発している、日本では類を見ない寝具メーカーです。また自社チャネルはもとより卸売チャネル(百貨店等)においても売場を自らマネージし、業界において所謂「SPA」的な新たなビジネスモデルを構築しました。更に従来顧みられることのなかった睡眠研究をスタンフォード大学等の第三者機関にて継続的に実施。リオ五輪では、日本、米国、中国、ドイツなど主要国の公式スポンサーとして、メダリストの3人に1人の睡眠を支えました。中国、アジア、米国でも事業展開を開始。革新的な寝具の投入や啓蒙活動により人々の睡眠に対する関心を高め、今年9月には「睡眠分析アプリ」をリリース。睡眠の質の可視化を通して、「睡眠の質を提供する」グローバルなブランド企業として更なる発展を目指しています。

▶今後のビジョンについて

「寝具」カテゴリーの東京2020五輪パートナーとして、ベッド等を含めた寝具全般を選手村に提供します。強いブランド力を基に、これら寝装品全般の事業を、チャネル拡大と共に成長させていきます。近年注力してきたグローバル展開では、中国・東南アジアの事業が軌道に乗ってきました。今秋リリースした「睡眠アプリ」をベースに、今後はIoTを活用した「グローバルな睡眠のサービスプロバイダー」を目指しています。

The Quality Sleep
airweave



素材が知恵を、知恵が素材を進化させる!
『超柔軟ゲル素材を生かしたトップニッチメーカーをめざす』

棚橋 一成

株式会社タナック

代表取締役

500-8185 岐阜県岐阜市元町4丁目24番地

<http://www.k-tanac.co.jp/>



Kazunari Tanahashi

1975年日本大学経済学部経済学科卒業

1982年東芝シリコーン株式会社入社

1996年GE東芝シリコーン株式会社退社

1996年株式会社タナック設立

2016年20期連続黒字達成

前職時、マーケティング事業部にも在籍。コーディネート業務に特化した経緯より、独立後の人脈形成及び営業手法を生かした実績の積み重ねが評価され、現在の礎となっている。岐阜を愛し、世界で価値のある企業を目指しています。

▶起業に至った動機

私は大手シリコーン素材メーカーの営業職に従事していたことにより、シリコーン素材や加工方法に関する知識を保有し、多くの製造メーカーと人脈を形成してきた。当時、国内にはシリコーン素材に精通したメーカーが非常に少なく、私はそこにビジネスチャンスを見出し、故郷の岐阜での起業が念願だったことから1996年に創業。シリコーン製品のファブレス製造を開始した。その後、オリジナリティのある製品を創造したいと考えていた所、2005年に「シリコーンゲル」および「超柔軟ゲル素材」に出会い2016年7月には念願の自社医療専用工場を建設。マーケット展開に於けるトップニッチ企業を目指していく所存です。

▶事業の概要について

1)医療分野:超柔軟ゲル素材を用いた模擬臓器および医療機器用ゴム部品の製造

医師の手術手技の訓練や医療機器の評価には、動物の臓器か質感を無視した形だけの模擬臓器が用いられてきた。弊社は、独自開発の超柔軟素材を用い本物の臓器に近い質感・高伸長性を実現した模擬臓器を開発。又、サポインが採択された事により多層臓器モデルの研究も進み400アイテムを数える。3年を目標に新興国に輸出して行きたい。

2)美容・ヘルスケア分野:超柔軟ゲル素材を用いたオリジナル製品及びOEM生産

オリジナルブランドの超柔軟ゲル素材に特化し、通信販売、ドラッグストア、TVショップ向けOEMに約1000アイテムを生産。又、2016年8月より女性活躍の組織を前面に、女性目線でのオリジナル商品の製品化に着手。3年後をめどに女性事業部を立ち上げる。

▶今後のビジョンについて

『超柔軟素材におけるトップニッチを目指す』

事業展開①医師のヒューマンエラー撲滅をめざし質感を伴った多層臓器モデルの開発に特化しディスパーザブルな提案で社会貢献を目指す②女性事業部を立ち上げ女性目線でのオリジナル製品を展開③安全、衝撃吸収性を伴う超柔軟素材による在宅介護・産業ロボットの皮膚を開発④宇宙事業への参画⑤NDAを結んだ共同事業の構築×3本。5年後に20億を目指す



Koji Tsunekane

1957年香川県生まれ。大学卒業後、食品製造会社に入社。1983年、印刷会社に転職し、当社ビジネスモデルである「企業間の商品情報交換」に出会う。関西画像研究所所長などを経て2001年に退社。同年、商品情報DBシステムの販売を目的として、株式会社ホットアイを設立し、代表取締役社長に就任。2003年eBASEに商号変更、現在に至る。

多様な業界業種単位でサプライチェーン全体の商品情報交換の最適化の実現を目指す

常包 浩司

eBASE株式会社

代表取締役社長

531-0072 大阪府大阪市北区豊崎5丁目4-9 商業第二ビル

<http://www.ebase.co.jp/>

▶起業に至った動機

起業できた要因は「運」だと思っています。当時の優秀な仲間が一緒に起業してくれた事、前職の印刷会社で、当社ビジネスモデルである「企業間の商品情報交換」と出会えた事、それがその会社のビジネスモデルにマッチしないとの理由で否決され、不要との判断となり、自信があつただけに、「不運」と感じてしましましたが、強引に「幸運だ!」との視点で見直す事で「気付かれ難いビジネスモデルかも?」、「そのビジネスモデルで起業ができるかも?」と、ピンチをチャンスに変えた事により結果、起業に至る事ができました。

▶事業の概要について

食品、住宅、工具、等の業界別要求に特化した商品情報管理&交換のパッケージソフトウェアの開発・販売を行っています。なかでも、食品業界においては、サプライチェーン全体にネット環境さえあれば、無償ですべての企業に「eBASE」の仕組みを利用することができる無料ソフト「eBASEjr.」を開発し、業界全体に無償で配布することで、中小零細企業でも、簡単にITシステムの導入を可能にしました。これにより、業界全体で幅広く活用される事を前提に導入の普及、インターネットを介しての商品データ流通網の構築に努めました。無償で提供する目的は、社会の課題である消費者が求める“食の安心・安全”的実現を目的とした食品業界全体の最適化・標準化の仕組みを浸透させる、という当社のボランティア精神の理念により遂行しています。

▶今後のビジョンについて

新たに、バイヤーの情報収集負荷軽減と、サプライヤーの情報提供負荷軽減を目指した、商品情報流通のワンストップサービスを提供する商品情報流通サービス事業へ展開を開始しました。当社理念の「貢献なくして利益なし、利益なくして継続なし、継続なくして貢献なし」を規範とし、今後も、企業間商品情報交換の全体最適化を、より広く、より深く推進する事で、社会貢献レベルを上げながら、当社の発展も目指して行きます。



「子ども達の未来のために」を企業理念に、
首都圏を中心に保育施設等を100施設運営

中正 雄一

株式会社グローバルグループ

代表取締役

102-0071 東京都千代田区富士見2丁目14番36号

<http://www.globalg.co.jp/>



Yuichi Nakasho

大手製パン会社に勤務した後、保育業界へ参入。2006年に個人事業主として独立開業し、当社グループ一園目の保育所を開園。同年株式会社グローバルキッズを設立した。製パン会社勤務時に身に付けた店舗開発力と社会人まで続けたアメリカンフットボールで養ったパイタリティーを生かし保育所を次々と開設。好きな言葉である「輝いた大人を魅せる」を実践することで、子ども達に大人になっても夢や希望があることを伝えている。

▶起業に至った動機

大手製パン会社に勤務した後、その会社で慕っていた元上司が経営する保育施設運営会社に3年間勤務。そこで保育の現場や運営を学んだ際、現場で働く保育士の姿を目にし子ども達の未来に貢献する尊い仕事である保育士達の地位向上のために働きたいと思いつが強まる。そうしたなか、足立区が東京都認証保育所の開設・運営者を募集していたことを知り一念発起し応募したところ、難関をくぐり抜けて新規開設業者に選ばれる。創業当時から現場の保育士の想いに寄り添った運営を心がけてきた。

▶事業の概要について

「子ども達の未来のために」を企業理念に、保育所、学童クラブ・児童館を運営。待機児童解消の一翼を担うため認可保育所を中心に毎年15~20の新園を開設しており、首都圏を中心に保育所89施設、学童クラブ・児童館11施設を運営している。

保育業界は、保護者視点で施設を運営している事業者が多い中、当社グループでは、子ども視点での運営を大切に行っている。その一環として、当社グループでは個を尊重した保育を実践。個を認める保育により将来的にグローバルで活躍できるような自己肯定感の強い子どもを育てていきたいと考えている。

また、職員視点も重要と考えており、海外研修や階層別研修、実践研修など職員が成長できる様々な研修制度を導入し、希望に応じた成長機会を提供している。

▶今後のビジョンについて

社会問題である待機児童解消のため、また、少しでも多くの子ども達の明るい未来に貢献するため、当社グループが運営する保育所を増やしていく方針。

また今後は、ハードルが高いものの小学校から大学までの運営も見据え、子どもの総合的な育成に関わっていきたいと考えている。グローバルに通じる人材を育成するため、保育所から大学まで個を尊重した一貫教育を実現することが将来的なビジョンである。



Akio Naganuma

1947年北海道札幌市生まれ。北海道大学水産学部卒業後、北海道新冠町で4年間、農畜産業に従事。その後、5年間の会社勤務を経て、1983年札幌市に洋菓子きのとやを創業。地域に根ざした「おいしいケーキの店」として繁盛し、バースデーケーキの予約や宅配で知名度を上げる。その後、スイーツ王国さっぽろ推進協議会を設立し、お菓子を通して地域に貢献。北海道洋菓子協会や北海道菓子工業組合などの公職も務める。

北海道の素材と原材料にこだわり、おいしいお菓子を全国に、アジアに、そして世界にお届けします

長沼 昭夫

株式会社きのとや

代表取締役会長

007-0805 北海道札幌市東区東苗穂5条3丁目7-36

<http://www.kinotoya.com/>

▶起業に至った動機

「お菓子屋さんって、いい仕事だね」という義父の言葉に感動して、お菓子の知識も人脈もまったくない状況で起業しました。創業当初、ケーキは外部から仕入れていましたが、さっぱり売れません。パティシエを招いて自社製造を始め、バースデーケーキの予約や、全国初といわれる「ケーキの宅配」などで難局を開闢して、売上を伸ばすことができました。

過去に経験した仕事に共通するのは「食べもの」。いつも最高の品質でおいしいものを提供することは同じはず。今思えば、それらが全部活かされたからこそ、起業できたのでしょう。

▶事業の概要について

洋菓子工場にジャストインタイム方式を導入して、効率化を図るとともに、札幌市内の直営各店舗へ1時間に1回の配達を実現しています。北海道産の素材と原材料、作りたてのおいしさに徹底的にこだわり、手間を惜しますにお客様に提供することで「おいしいケーキの店」として地域に定着。菓子業界紙では1店舗当たりの売上高日本一と紹介されました。

現在では札幌近郊に直営10店舗。宅配(年間10万件)や通信販売も行い、デコレーションケーキは年間15万台を販売しています。

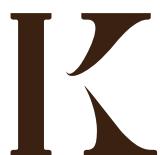
また、きのとやグループのBAKEが「焼きたてチーズタルト」等の1商品に絞った工房一体型専門店を国内外に展開。きのとやが製造した冷凍半製品を店舗で焼き上げ、焼きたてをすぐに食べていただくスタイルは、国内だけでなく海外のお客様にも好評で、行列が絶えません。

▶今後のビジョンについて

きのとやグループのBAKEが2016年11月、北海道初の海外輸出専門工場を竣工しました。

作り方。見せ方。届け方。お菓子づくりのすべてのプロセスを見直し、お菓子に本気で向き合います。

私たちは「From HOKKAIDO」を合言葉に、北海道の安全・安心な素材と原材料にこだわり、おいしいお菓子を北海道から世界にお届けすることにより、スイーツ王国北海道を目指します。



エネルギーがフリーの世界を実現する

中村 創一郎

株式会社Looop

代表取締役社長

113-0033 東京都文京区本郷4-1-4 ユニゾ本郷四丁目ビル

<https://looop.co.jp/>



Soichiro Nakamura

1978年京都府生まれ。中国へ留学し北京語言大学へ進学。在学中に中国製品を日本で販売するネットビジネスを始める。北京でのコンサルティング業務を経て、株式会社UMCでリアメタル調達及び販売業務に携わる。東日本大震災被災地への太陽光発電所設置ボランティアを契機に日本での起業を決意、2011年4月株式会社Looopを設立、代表取締役社長に就任。

▶起業に至った動機

東日本大震災により電力会社からの電力供給が途絶えた被災地に赴き、独立型の太陽光発電システムを設置したことがきっかけです。宮城県の高齢者施設に太陽光発電所キットを設置しました。入居されていた方々が喜んでくれた光景を今でも鮮明に覚えています。太陽光パネルは小さなエネルギーですが、組み合わせることで巨大なエネルギーを作ることが出来るんじゃないかな。それが出来るのが人間なんじゃないかと考えた時、被災地に行って太陽光発電システムを作ったことが天啓なんじゃないか、大きさではなく本気で思いLooopを創業しました。

▶事業の概要について

当社は3つの事業概要があります。インフラ事業、発電事業、そして電力事業です。インフラ事業では主に太陽光システムを設置しています。創業時よりの主要製品であるMY発電所キットを用いて、事業展開しています。本製品は「自分でつくる」をコンセプトとしたパッケージ商品となり、自分自身で発電所を設置することが可能です。発電事業では日本中で発電所を設置し、電力会社に電力を供給しています。

今年度より電力事業に参入、「Looopでんき」というプランでサービスを提供しています。本サービスは、基本料金0円というシンプルな料金体系、業界最安値水準、そして自然エネルギーを中心とした電力を特徴としています。当社独自のAIシステム「Looop Analytics for Energy」を用いて、精緻な需要予測を行い効率的なオペレーションを可能としています。

▶今後のビジョンについて

Looopは「エネルギーがフリーな社会」を目指しています。そのためには、原料を必要としない再生可能エネルギー発電所を最大化していくと同時に、発電所設置コスト及びメンテナンスコストを最小化していく必要があります。当社では製造から物流に至るまでコストをミニマイズし、安価で耐久性の高い発電所を提供していきます。2050年までにエネルギーがフリーを実現、宇宙に進出、月や火星のインフラ作りに携わり、将来的にはラピュタ建造を目指します。

自然エネルギーをあなたのそばに
Looop



Yasushi Fujita

1973年徳島県生まれ。1994年大学三年時に創業。1996年大学卒業と同時に法人設立。2000年にIT事業に参入。現在は「ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人に届けること。」を理念とし、電子書籍を中心とし、国内はもとより世界に流通できるコンテンツ流通プラットフォーム事業を展開。2013年に東証マザーズ上場、2016年に東証市場第一部に市場変更。今年度の売上見込みは150億円。

日本で三社しか無い電子書籍流通会社の一社
国内外に電子書籍を流通させている

藤田 恭嗣

株式会社メディアドウ

代表取締役社長

100-0003 東京都千代田区一ツ橋1-1-1 パレスサイドビル5F

<http://www.mediado.jp/>

▶起業に至った動機

大学卒業後に渡米するための資金作りの為に大学三年時に事業を開始しました。卒業時には渡米資金は貰えましたが、渡米よりこのまま事業を続けた方がより成長できると判断し、会社を設立し起業しました。

創業当時は資金が無くとも出来る事業をせねばならず、代理店事業を行っておりましたが、2000年からはIT事業に参入し、現在は電子書籍の流通プラットフォーム事業を行っています。

一方、限界集落となってしまった出身地を復興することが使命と考えており、工場を建設するなど様々な地元復興事業も実施しています。

▶事業の概要について

社会および文化の発展は、著作物の流通によって形成されていると考えています。

当社のミッションは、自社で開発したシステムによって国内外にデジタル著作物を届けると同時に、印税分配システム等の安定的な基盤を構築することで、コンテンツ流通を促進することです。

紙からデジタルへと書籍を取り巻くライフスタイルが変化するなか、これらの仕組みを活用して「ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人に届けること。」を事業理念とし、より良いコンテンツが生まれ続けるような、著作物の健全なる創造サイクルの実現を目指すために総力を傾けています。

▶今後のビジョンについて

「インターネット×著作物」は国境や時間の障壁を低くしました。文化の発展は著作物によって支えられており、これからは世界規模での文化の発展を考えなければならない時代です。世界中の 사람들이世界中の著作物に触れることにより互いの文化を理解・尊重することで平和なコミュニケーションが形成されるよう、私たちは世界中の人と著作物を繋ぐ仕組みを提供していきます。

リアルエステートテックで、不動産業界に変革を!
土地のマッチングモデルで無借金経営を実現

古木 大咲

株式会社インベスタートーズクラウド

代表取締役

107-0062 東京都港区南青山2-27-25-7F

<http://www.e-inv.co.jp/>



Daisaku Furuki

1979年鹿児島県生まれ。2006年に株式会社インベスタートーズを設立。「ネット×リアルで新しいサービスを」という経営理念のもとアプリではじめるアパート経営「TATERU」や、IoT機器「TATERU kit」の企画、不動産投資型クラウドファンディング「TATERU FUNDING」、定額リノベーションの「スマリノ」などを展開。「TATERU」事業を軸に、民泊、IoT、フィンテック分野に注力している。

▶起業に至った動機

福岡の不動産会社に就職した際、不動産業界特有のアナログな業界モデルに疑問を持ちつつも、同社の新規事業となる新築アパート事業の立ち上げに携わりました。その当時、同業他社が一切行っていなかったインターネットを活用した集客による営業方法を提案したところ、販売棟数が爆発的に増加した経験があり、不動産業界でのインターネット活用の可能性を確信し、ITを使って不動産業界を変えたいという思いで起業いたしました。常識にとらわれず挑戦を続けるという信念のもと、「ネット」×「リアル」で新しいサービスを提供しています。

▶事業の概要について

当社は、「ネット×リアルで新しいサービスを」提供することをミッションとし、アプリではじめるアパート経営「TATERU」を中心に、民泊、IoT、クラウドファンディング、リノベーションを手がけております。

主力事業の「TATERU」は、アプリ上で土地マッチングからアパートの提案～賃貸管理までをワンストップで提供するアパート経営プラットフォーム事業です。アドテクノロジーを駆使した集客により月間1,000件超の新規TATERU会員の獲得や、全国約12,000社の不動産業者データベースの土地情報とTATERU会員のマッチング、TATERU会員約10万人を支える自社開発した5つのクラウドが特徴です。特にTATERU会員と土地情報のマッチングにより、当社が土地を在庫として保有せずに収益を獲得でき、この仕組みが「TATERU」の強みとなっております。

▶今後のビジョンについて

不動産×IT、不動産×AI、不動産×金融を推進し、ITの技術力を通じてイノベーションを創造することが、当社の使命であると考えております。主力である「TATERU」事業については、関連事業との連携を強化し拡大を図ります。また、ノウハウを生かした新規事業にもさらに注力し、リアルエステートテックを広げ、業界に新しい風を吹かせ、改革と貢献を行ってまいります。

チャレンジング・スピリット部門

Challenging Spirit

スタートアップ段階の企業(事業)の
経営に携わっている起業家が対象

例えば、

審査対象となる企業(事業)が、
原則として創業(または事業に関与して)
から7年を経過していない起業家

長年研究開発(または試行錯誤)してきた
技術(ないしビジネスモデル)の確立に
一定の目途がつき、幅広い展開を
今後予定している起業家

革新的な技術(またはビジネスモデル)を
もって、今後の展開を予定している
起業家







Tomoko Ito

1975年静岡県生まれ。慶應大学理工学部電気工学科卒業後、総合商社の総合職として入社。その後、シーズからニーズへ結びつけた事業を開拓する国際先端技術総合研究所株式会社を、現社長とともに設立。その在職中、本起業の光発電素子の原型開発に成功し、この技術を事業化させるべく、親会社から分離し、inQs株式会社を設立。現在、代表を務める。JVA2016受賞。

見えない光でも身近なエネルギーへ
ミクロエネルギーを提供し、大きな社会を支える

伊藤 朋子

inQs株式会社

代表取締役社長

105-0001 東京都港区虎ノ門二丁目2番5号 共同通信会館2F

<http://www.inqs.co.jp/>

▶起業に至った動機

大学時代、超伝導体の研究を行う研究室に属し、供給された一次エネルギーが最終消費されるまでに、排熱・送電ロスで約65%のエネルギーを失うことを知りました。それ以来、大量発電ではなくとも、その場で使いたい時に電力を生み、その場で使えるエネルギーがあればという発想をもち、当社の光発電素子の発明に至りました。光から生まれたこのクリーンエネルギーはこれまでにない弱電（ミクロエネルギー）の新しい使い方を提案できる画期的な技術で、会社名にIn Quantum Science（飛躍する科学へ）の想いを込めました。

▶事業の概要について

光さえあれば生まれる電気エネルギーが当社の商品です。特に2つのタイプの光発電素子を開発しており、一つは外観が無色透明ながらも発電することが出来、場所を選ばず建物の窓や、エクステリア、グリーンハウス、ZEB（ネットゼロエネルギービル）などへの活用が期待されています。熱線も遮断するためエコビルディングにも貢献できます。もう一つは照度の低い場所（室内、倉庫、トンネル等）でも従来の太陽電池よりもはるかに高い発電力をもたらす光発電素子で、IoT向け無線センサネットワーク端末の自立電源として使用することができます。この2つのタイプの光発電素子を用いて、送電インフラを構築せずとも、身近な光からエネルギーを得て、各アプリケーションやデバイス、サービスを動かす『原動力』となる光発電素子を提供して参ります。

▶今後のビジョンについて

『見えない光でも身近なエネルギーへ』をコンセプトとし、ミクロエネルギーのネットワークで大きな社会を動かす技術を提案していきたいと考えています。エネルギー消費大国の日本のいちベンチャー企業が、光から生まれた微力な電力を世界中に供給していると言われるよう、会社を組織的に成長させます。今後はニーズに応えた商品開発に注力しつつ、ミクロエネルギーから作り出す未来型メガエネルギーを目指した開発を進めます。



「セカイにコドモゴコロを」
個人が主役の次世代のコンテンツカンパニーを目指す

鎌田 和樹

UUUM株式会社

代表取締役

106-6134 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー34F

<http://www.uuum.jp/>



Kazuki Kamada

19歳で上場企業へ入社。出店担当として社長より直々に携帯電話ショップ出店を任命されテレコムサービス株式会社にてソフトバンクショップを単月100店舗出店。ショップ運営、アライアンスなどさまざまな経験をつむ。2011年からはイー・モバイル一次店の代表取締役を務める。数々の功績を残した後、孫泰蔵氏との出会いから衝撃を受けベンチャーの道へ。その後、HIKAKINとの出会いをうけて独立。

▶起業に至った動機

HIKAKINとの出会いをきっかけに、YouTuberが世の中に大きな影響を与え始めている状況を目の当たりにし、個人がメディアになる新しい時代が来ることを確信するとともに、こうした個人をサポートしたいとの思いから事業をスタートしました。「セカイにコドモゴコロを」という経営理念のもと、好きなこと、楽しいことを大切にし、クリエイターとともに新しい時代のコンテンツカンパニーを目指していきたいと考えています。

▶事業の概要について

当社はYouTube上のクリエイター、いわゆるYouTuberのマネジメント及びYouTuberを活用した様々なビジネスを展開しています。当社には約3,000名のクリエイターが所属しており、クリエイター全体の月間再生回数は約20億回(2016年8月時点)を達成するなど、国内最大手のシェアを有しています。YouTuberはオンライン上で動画を通じた発信力(=メディア力)を持つだけでなく、多くのファンを抱える存在であり、こうした大きな影響力を持つYouTuberを抱えていることが当社の最大の強みだと考えています。当社ではYouTuberを活用したビジネスとして、インフルエンサーマーケティング、イベント・グッズ等のファン事業、番組制作やゲーム開発等のオリジナルコンテンツ事業を展開しています。

▶今後のビジョンについて

新しいコンテンツが生まれる仕組みへの投資(テクノロジーへの投資、他社IPとのコラボ等)、ファンのエンゲージメントを高める仕組みへの投資(ファンクラブ、イベント、グッズ販売等)、新たなクリエイターを発掘する仕組みへの投資(YouTubeや他PFとの協業強化等)、などに注力し、クリエイターや社員の「好きなこと」の延長線でコンテンツが自然発的に生まれる仕組みを構築していきます。





Yasuhiro Kuda

慶應義塾大学在学中には統計数理・金融工学を専門とし、2008年3月に同大学を卒業後、大和証券SMBC株式会社(当時)に入社しました。同社では、クオンツ、投資銀行部門の職務に従事し、同社退職後、各種ベンチャー支援事業を行い、その後、画像解析技術や人工知能の要素技術を開発する会社として、当社を創業するに至りました。

「本人であることが本人を証明する手段になるという当たり前の世界を作る」

久田 康弘

株式会社Liquid

代表取締役

100-0005 東京都千代田区丸の内1-3-1 東京銀行協会ビル1401区

<http://liquidinc.asia/>

▶起業に至った動機

「すべては社会問題を解決するため」

大学生の頃、世界で発生する犯罪の9割が「経済犯罪」であることを知り、そもそも物理的な「お金」が存在し、「お金」が個人と紐付いていないことから、これを生体認証に切り替えることができれば経済犯罪は無くせるのではないかと考えました。この仮説を検証するため、最先端の人工知能や画像解析技術に基づき、1対1ではなく「1対N」の中で生体情報を高速に検索するアルゴリズムを開発し、現在の会社を立ち上げ、社会問題を解決するための事業を開始しました。

▶事業の概要について

機械学習とインデックス検索を組み合わせて、生体情報画像の高速検索を実現化しました。また、この技術で特許を取得して参入障壁を構築しています。

社会においては、この高速検索とインデックス検索を組み合わせることで、買い物、移動、処方箋の受け取り、ポイントカードの利用などを指紋1つに集約することができ、新たな社会インフラを創造することで、シームレスなサービスの提供をすることが可能となります。

日々の決済場面においては、生体認証での決済が可能となるため、決済手段が大きく変わる可能性があります。また、現状クレジットカードを導入できておらずに、消費が進んでいない地域に対しても、リキッドの生体認証システムを導入することで、消費を促進することが可能となります。

▶今後のビジョンについて

東南アジアやアフリカなど、インフラが整っていない地域を中心に事業を展開したいと考えています。

治安やインフレなどを理由に日常で「現金」を用いた決済に非常に不便を感じており、生体認証プラットフォームを導入することでこれらの社会問題を解決したい。社名「Liquid」が意味する“液体や水”は生活になくてはならないものであり、自社の生体認証技術が水と同様に広まるよう事業を進めてまいります。



プロフェッショナル人材のシェアリングサービスで
経験・知見が循環する社会を目指す

久保田 雅俊

株式会社サークュレーション

代表取締役社長 CEO

100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6F

<https://www.circu.co.jp/>



Masatoshi Kubota

1982年静岡県生まれ。

大手人材会社に就職、25歳で最年少マネージャー、27歳で最年少ゼネラルマネージャーに抜擢。2010年に自ら起案し、経営顧問の紹介事業を立ち上げ、代表として事業を拡大牽引。2014年に株式会社サークュレーションを設立。翌年、全国7000社中のベンチャー企業から、最も「志」が高く成長性のある企業として『北尾賞』を受賞

▶起業に至った動機

21歳の時に経営者の父が倒れ、親の会社を精算するという経験により、中小企業経営の脆弱さを痛感いたしました。そして日本を元気にするには99%を占める中小企業にこそ「経営人財」が必要だと考えるようになりました。就職した大手人材会社の社長に自ら提案し、「退職した企業役員の知見を中小企業の経営課題とマッチングするビジネス」で社内起業。経験を有した方々の新しい働き方を創り出す中で、シニアだけに留まらず、外部のプロ人材を企業経営に活かすというビジネスに大きな可能性を感じ、2014年に起業いたしました。

▶事業の概要について

企業の抱える様々な課題・ミッションに焦点を当て、それらを解決できる専門性を有したプロフェッショナル人材のご経験・ご人脈を、プロジェクトベースでご活用頂く、全く新しいオープンイノベーションコンサルティングサービスです。

10,000名(※)のプロフェッショナル人材のリソースから、企業の経営課題、業界、成長フェーズ、社風、経営における理念・思想を鑑み、企業に最適なプロ人材を選出。課題解決プロジェクトチームを組成します。登録している20代～60代のプロ人材は、対面でのインタビューを実施し、独自の人材アセスメントにより、スキル・経験・志向性・人物について適正な評価・知見を蓄積しています。(※)2016年9月現在

▶今後のビジョンについて

経営課題に最も適したプロ人材のプロジェクトアサインを実現させるため、設立初年度よりIBM・東京大学との共同研究を進め、独自のマッチングツールを開発、実証実験に取り組んでおります。

「経験・知見が循環する社会の創造」というビジョンの実現を目指し、多角的なサービス展開を進めるとともに早期に地方拠点を立ち上げ全国展開、そして将来的には海外展開を進めて参ります。





Tomohisa Koshimizu

1979年福岡県福岡市出身。IT企業を経て妻の実家である料亭業に従事。前職の経験を活かしたマーケティング、新規事業立ち上げなどを得意とし料亭活性化に努める。2008年に(株)寿美家和久を設立。同社代表に就任。飲食業界の活性化と伝統文化を継承することを目的に、業界初となる料亭によるデリバリー・ランチャイズ事業を推進。現在は140の提携店舗と新しい価値を創造することに挑戦中。

料亭×最新トレンド 全国の料亭・割烹をFC化し価値観をリノベーションする企業

小清水 丈久

株式会社寿美家和久

代表取締役社長

514-0041 三重県津市八町2-2-6

<http://www.shige44.jp/>

▶起業に至った動機

妻の実家である料亭の再建に携わり、伝統的な日本文化の発信地であった料亭は、今や斜陽産業の代表格となってしまい、旧来の榮華は遠い昔となっている事実に直面致しました。実際に中に入って感じた私見は、顧客への新たな価値提供が進まず、旧来のしがらみの中で、顧客へのサービスなのか自己満足なのか釈然としない業界であるという事でした。様々な批判が有る中で業界の通例を破り、顧客に何を提供するのか、業界として社会に貢献出来る事は何なのかを模索した結果が現在の起業動機です。

▶事業の概要について

弊社の母体となる料亭「寿美家」は、前身となるお茶屋を明治元年に営んだ事に端を発し、明治45年に当時の家屋を改築する形で、料亭として新たに創業したと伝え聞いております。

私達料亭も時代の流れと共に、新たな伝統の革新時期を迎えました。紬受け継いだ老舗の伝統を、あたらしい形として継承し、お客様とあゆんでいく事が必要だと考えて下ります。私たちは、伝統の表現の場を、お座敷からより大きな解釈として、人々の集いの場へと拡げ、おもてなしの様々な機会に、料亭こだわりの品々をお気軽にご家庭でお召し上がり頂けますよう、仕出し料理のご提供を「仕出し割烹しげよし」として始めました。また、弊社の取組をご説明し、共感頂ける全国の料亭様と、提携契約を実施させて頂くことで革新の輪を拡げさせて頂いております。

▶今後のビジョンについて

弊社は、昔からある「料亭」という業態を束ね、現代に則したプロモーション活動とリンクさせたところに革新性があると考えております。弊社が目指すところは、単にデリバリーのみの集客にとどまらず、抜本的な集客にまで事業領域を拡張していくところにあります。料亭・割烹に行くこと、食事をすることがカッコよく、粋であるという文化を若い世代を取り込み浸透させていくことが大切だと考えております。



SUMIYAWAKYUU

テクノロジーとクリエイティブの融合により、
新しい価値と応用の世界を創造します。

小松 隆史

株式会社ナノ・グレインズ

代表取締役社長

392-0013 長野県諏訪市沖田町3丁目15 フロンティアビル5階

<http://www.nanograins.co.jp/>



Takafumi Komatsu

1971年東京生まれ。1996年東京電機大学工学部機械工学卒業後、アイルランド語学留学とロンドン大学キングス校での経営学留学を経て、1999年(株)小松精機工作所へ入社。製造部長など現場業務を行いながら、2002年から超微細粒鋼の加工特性と製造技術研究を実施。2013年(株)ナノ・グレインズを創業。平行して材料の結晶微細化が加工へ与える影響について論文を発表し、2016年3月に工学博士を取得。

▶起業に至った動機

2002年より、金属の結晶が微細化した時の加工への影響について研究し、強度の向上だけでなく、加工精度や製品機能も向上させることを発見し、特許出願や論文発表を行ってきました。この技術基盤から、自動車やセンシング、医療機器分野での低侵襲治療への活用を目的として、材料の製造技術を開発してきました。2013年、技術の市場展開を目的に、企画、設計、開発を行う会社として(株)ナノ・グレインズを創業しました。諏訪エリアの部品加工が得意な会社と連携し、地方中小企業でありながらグローバル展開可能な体制を構築しました。

▶事業の概要について

当社の基盤技術である超微細粒ステンレス鋼は、国立研究開発法人 物質・材料研究機構から(株)小松精機工作所への技術移転と加工技術の共同研究を基礎として構築してきました。この超微細粒ステンレス鋼ワイヤーとそれを活用した製品の供給体制を、世界で初めて我々が実現しています。創業を共にした元大手医療機器メーカーの設計者と、医療機器展開に企画段階から取り組み、この技術を用いることで、これまで出来なかった精度で部品を加工し、世界最小の内視鏡用器具の開発に繋がっています。学術的な研究成果をベースとし、微細加工での成果や医療機器での効果を構築から、高強度かつ超精密部品向け材料としての存在が医療機器だけでなく、自動車部品やIoTなどの多くの設計者や研究者に認知されはじめ、グローバル市場への展開を始めています。

▶今後のビジョンについて

世界最先端の技術である金属の結晶微細化コントロールは、部品は小さいけれども大きな製品の機能を左右する、「スマート&ハイインパクト・パーツ」向けの材料として置き換えられ、画期的な効果を医療機器をはじめ、我々の環境保護と生活品質向上をもたらします。学術的な研究成果を基盤として、各国の研究者の協力を経て、日本の地方から世界のマイクロ部品のニーズに合致したブランドへと広げ、各との顧客と繋がっていきます。



Shinsuke Sakimoto

1982年に大阪府にて生まれる。関西大学第一高校卒業後、Jリーグ「ガンバ大阪」への入団と同時に関西大学に進学。2003年までガンバ大阪に在籍の後、2004年からJFL佐川急便SCに在籍。引退後、父が経営していたリサイクルショップで経営のノウハウを学び、2007年、ブランド買取専門店「なんばや」を関西にてオープン。2009年には東京進出を果たす。2011年、株式会社SOUを設立し、代表取締役に就任。

リユースのイメージを刷新し、世の中に「そうきたか」と言わせる新たな気づきを与える

峩本 晋輔

株式会社SOU

代表取締役社長

108-0075 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス28階

<http://www.ai-sou.co.jp/>

▶起業に至った動機

ある人にとっては不要なモノ、使わなくなったモノが別の人には必要とされ、再び使われる。プロのサッカー選手を引退後、父親のリサイクルショップで働きながら、そんなりユースの魅力を身をもって体感しました。モノを買って使い、使って捨てる、大量消費の時代は終わりを迎え、モノを「買って使う」から「売ってつなぐ」ことが我々消費者の責任なのではないか。どこなくグレーなイメージを持たれているリユースのイメージを刷新し、モノそのものと、モノに込められた想いをつなぐ企業を創ろうと、SOUを設立いたしました。

▶事業の概要について

ブランド品・貴金属・骨とう品などの買取、販売を主な事業としております。仕入れを担う買取事業として、買取専門店「なんばや」と「BRAND CONCIER」を全国42店舗展開。1か月あたり約35,000点の商品を一般のお客様より買い取っています。主な販売手法は自社で運営するBtoBオークション「STAR BUYERS AUCTION」。仕入れた商品の約80%を本オークションにて販売しており、同業他社へと卸しています。2016年からは新事業として小売事業を開始。大阪 りんくうタウンにある「ZIPANG」の他、10月には東京 銀座にヴィンテージセレクトショップ「ALLU」をオープンいたしました。ECサイトも運営し、当社が自信を持って選び抜いた価値ある品をより手軽に購入いただけるようになっています。

▶今後のビジョンについて

来春、当社初の海外進出となる「STAR BUYERS AUCTION」の香港開催を予定しており、現在は世界各国のバイヤーが集まる香港での自社オークションを成功させるべく入念な準備を進めております。その他、リユース業のみならずリユースとシナジーを生みだすような様々な異業種を巻き込み、世の中に「そうきたか」と言わせるサービスや価値の提供へ向けて邁進していくことを考えております。



研究力+ラボから飛び出す行動力で、
生産現場の問題を解決する顧客立脚型ベンチャー

島田 昌之

株式会社広島クライオプリザベーションサービス

代表取締役

739-0046 広島県東広島市鏡山3-10-31

<http://hcps.jp/>



Masayuki Shimada

1973年東京都生まれ。大学院修了後(博士(獣医学))、米国留学を経て、広島大学 distinguished researcher (DR)准教授として教育・研究に従事している。(財)農学会 農学進歩賞(2010年)など多数の学会賞を受賞。広島大学と大分県の共同研究として豚の凍結精液と人工授精技術を開発し、2011年に(株)広島クライオプリザベーションサービスを広島大学発ベンチャーとして設立。

▶起業に至った動機

学生時代から20年以上にわたって動物生殖学を研究しています。その中でも、米国留学時代に踏み込んだ分子内分泌学という基礎研究を指導学生と実施し、彼らと共に世界と戦っています。そのような私が、起業するに至ったのは、卒業生の大分県畜産試験場への就職がきっかけです。彼と共に養豚の生産現場の問題点や求められる技術を、基礎研究力により問題点を把握し、動物が持つポテンシャルを活かして解決する技術開発を行ってきました。この官学共同研究の成果を日本の養豚業発展に貢献させるため、大学発ベンチャーを立ち上げました。

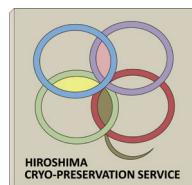
▶事業の概要について

弊社は、広島大学で開発された精子研究の成果をトランスレーショナルし、主にブタ精液の人工授精用希釀液の製造および販売業務を行っている広島大学発ベンチャーです。

ブタ人工授精は、精液採取、希釀、保存、雌への注入のステップからなり、それぞれに労力を要し、かつ成績も安定しないという問題点がありました。弊社では、広島大学が行った基礎研究「ブタ精子の運動と精液中栄養素の解明」からready to useで簡便な希釀と長期間保存、かつ良好な人工授精成績を可能とするブタ用精液希釀液を開発し、「生産性向上と労力削減を達成する人工授精新技術」を養豚生産者に提供しています。現在、日本で実施されるブタ人工授精の約30%(国産豚肉の20%程度に相当する)に弊社の製品が用いられています。

▶今後のビジョンについて

現在行っている動物生殖の基礎研究成果から、家畜の繁殖技術やヒトの高度生殖補助医療技術を開発し、それらを新事業として立ち上げ、畜産業ならびに不妊治療に貢献していきたいと考えています。大学内には小さなシーズが沢山あり、その中には顧客ニーズに合致し、事業化が可能なものがあります。大学発ベンチャーとして、若手研究者に「自分の研究成果を如何に社会に還元するか」の意識革命をする活動も行っています。





Naoji Fujimori

大企業で社会人としてのスタートを切り、多数の新製品、新技術を実用化した。ガスからのダイヤモンド合成の研究をきっかけに、この技術を使った世界初の製品を1987年に実用化した。事業部の創設やその運営などを経て、(独)産業技術総合研究所のユニット長へ転身した。そこで開発した大型単結晶ダイヤモンド製造技術を核に、2009年に当社を設立した。材料の技術者として開発の最前線に立ち、組織運営や業界団体の指揮の経験を生かし、当社の運営に当たっている。

究極の材料「ダイヤモンド」の新市場創生に向け、大型単結晶製造で世界をリードする

藤森 直治

株式会社イーディーピー

代表取締役社長

560-0085 大阪府豊中市上新田4-6-3

<http://www.d-edp.jp/>

▶起業に至った動機

ダイヤモンドは半導体材料として究極の特性を持ち、パワー系デバイスとしての利用が期待されている。デバイス製作に必須の「ウエハ」(円板状単結晶)製造技術の端緒を、産総研の私のチームが開発したこと、その実用化策を検討した。ニッチな材料で市場の見通せないビジネス分野であることから、ダイヤモンドを良く知る経営者が必須と考え、還暦ながら自ら起業する道を選んだ。材料系製造業は設備購入に多額の資金を要するが、設立直後から資金調達に奔走し、供給能力の拡大を進めてきた。

▶事業の概要について

当社は、ガスを原料として、世界最大の単結晶と疑似単結晶のダイヤモンドを製造している。安価で安定な特性を持つダイヤモンドを板状の結晶で製造できることで、様々な応用へ適用しやすい特徴がある。半導体開発用材料として、人工宝石製造用原料の種結晶、光学部品等の、主として新しい応用へ展開している。ダイヤモンド半導体デバイスは、パワー系デバイスとして省エネ効果が期待されている。その開発には、当社の単結晶基板が世界の標準となっている。数年前に人工宝石製造技術が完成し、養殖真珠の場合と同様にその市場の急拡大が見込まれている。当社は、0.3mm程度の薄い種結晶を製品化し、その世界最大の供給するメーカーである。

▶今後のビジョンについて

半導体デバイス製造用ウエハは、2インチ(5cm円板)を来年に商品化し、次第に大口径化を進める。当社はこの市場創生のけん引役であり、このための製造装置開発等の技術開発を進める。人工宝石市場はこの数年で巨大化すると見られ、当社は種結晶の供給と共に、宝石原石の製造も開始する。これ等を背景に、2019年度にはIPOを達成し、製造、開発への資金を確保する。既に海外売上が80%を占め、グローバル展開は必須と考えている。



多様な通信デバイスを多段無線中継で繋ぐ技術を
ライセンス、世界的普及を目指す

古川 浩

PicoCELA株式会社

代表取締役 CTO

819-1122 福岡県糸島市東1963-4-307

<http://www.picocela.com/>



Hiroshi Furukawa

無線リソース制御技術の第一人者。第3世代移動通信(3G)の世界標準策定チームのコアメンバー。基地局間協調サイトダイバーシチの考案者であり、同技術は3Gにおいて世界標準化される。将来のトラフィック爆発を予見し、スマートセル向け無線バックホールに世界に先駆けて着目。10段以上の多段無線中継を自己組織的に形成するプロトコルスイーツを考案。同技術の普及を目指しPicoCELA社を創業。九州大学教授を兼務。工学博士。

▶起業に至った動機

モバイル通信のトラフィックは増加の一途であり、一方で周波数は人類に与えられた唯一の資源である。近い将来、爆発するトラフィックをネットワークが満足に捌くことができなくなることへの危機感、社会的使命を感じ、唯一の解決法であるスマートセルの普及を目指し起業した。スマートセル普及の鍵は基地局へのLANケーブル配線コストの抑制にある。LANケーブルを不要とする多段無線中継技術を開発。当該技術を普及させ、その後、スマートセルのみで形成された広域無線通信サービス、Open4Gの実現を目指す。

▶事業の概要について

様々な無線デバイスを相互に接続し、さらに多段で無線中継させることで、線に縛られず自由にネットワークを拡張できる技術を開発。同技術は、全世界で20件以上の登録特許によって保護すると同時に、ソフトウェアライブラリ化(PicoCELA Backhaul Engine, PBE)し、他社へライセンス供与。さらにPBEを搭載したデバイスをクラウド上で監視可能なクラウド監視システム・PicoManagerを開発。ライセンスロイヤリティとPicoManagerの利用料により事業モデルを形成。PBEが搭載されたWi-Fiアクセスポイントは100サイト以上で運用されており、年間70万人以上が利用している。現在2社へライセンス供与中。2016年度内に新たに3社とのライセンス締結へ向けて活動中。

▶今後のビジョンについて

現在20社以上のアジア圏を中心とする顧客とライセンス交渉中であり、これらのリードをクローズさせることに全力投球する。そのために、2016年度内にシリーズAの資金調達を完遂させ、人的リソースを拡充する。2020年までにIPOを達成し、次の段階として、スマートセルを現在のセルラーなみに広範囲に普及させ、人々へ低廉で快適な無線ブロードバンド環境を提供するOpen4Gの実現を目指す。





Hiroki Yanagihashi

1975年北海道生まれ。東京理科大学大学院修了後、2000年アクセセンチュアに入社。02年技術職としてアイスタイルに入社し、事業企画を担当。06年同社の人事部門責任者に。独立後、08年株式会社カオナビを設立、代表取締役に就任(現職)。経営視点から人事システムをみた際に、既存の人事システムに疑問を感じ、「顔と名前の一致」に着目した人材マネジメントツール「カオナビ」を開発、2012年より提供。

顔写真が並ぶシンプルなツールで、
経営者的人材マネジメント業務を加速させます

柳橋 仁機

株式会社カオナビ

代表取締役

107-0052 東京都港区赤坂1-1-12 明産溜池ビル7階

<https://corp.kaonavi.jp/>

▶起業に至った動機

「独自のプロダクト開発をしたい」。アクセセンチュアに技術者として勤めていた頃から、この思いを抱いていました。その後、アクセセンチュア時代の先輩が起業したアイスタイルに入社し、6年後に独立。技術職や人事部長職、そして経営者の近くで組織の成長を見続けてきた経験から、自身の強みを「IT」「人事」「経営」と捉え、この3要素で事業を興そうと考えました。独立からしばらくは事業化できず苦戦しましたが、受託開発でのヒントを得て、その3要素を含んだサービス『カオナビ』を開発することができました。

▶事業の概要について

顔写真が並ぶ、クラウド人材管理ツール『カオナビ』の開発・提供をしています。

『カオナビ』は、顔写真が並ぶシンプルな画面で直感的に人材を把握できる、クラウド型の人材マネジメントツールです。労務管理や給与計算を目的とした従来の人事担当者向けのシステムとは違い、経営者や管理職が人材配置や人事評価、抜擢などの人材マネジメント業務を行うためのツールとして開発しました。

急激に従業員が増加している成長中の企業や、店舗・拠点数を持つ企業の経営者および管理職が抱えがちな「社員の顔と名前が一致しない」という課題を解決し、最適な評価・抜擢・人材配置をスピーディーに実現します。これまでに業種・企業規模問わず、340社以上の企業で導入いただいています。

▶今後のビジョンについて

『カオナビ』の開発・提供に注力します。

これまで売上と顧客数を2年連続で2倍に成長させることができました。今後、国内市場を拡大して現在の導入企業数340社を2019年3月末までに1,000社に増やすことを目標とし、クラウドサービスの中で人材マネジメントツールの“定番”的なポジションを目指します。

今後も大きな目標を持ちつつも、地に足のついた堅実な経営を心掛け、着実な成長を目指してまいります。

カオナビ

Make Happiness—ITを通じて
世界の働き方を変え、幸せを創出します

山本 敏行

ChatWork株式会社

代表取締役

564-0032 大阪府吹田市内本町2-21-8

<http://corp.chatwork.com/ja/>



Toshiyuki Yamamoto

1979年3月21日大阪府寝屋川市生まれ。中央大学在学中の2000年、留学先のロサンゼルスにて中小企業のIT化を支援する株式会社EC studioを創業し、2004年法人化。2011年にビジネスチャットツール「チャットワーク」サービスを開始。2012年に社名をChatWork株式会社に変更し、米国法人をシリコンバレーに設立。自身も拠点をシリコンバレーに移し、日夜マーケティング活動に奔走している。

▶起業に至った動機

大学在学中に、ホームページの売り上げアップを支援する株式会社EC studioを立ち上げましたが、「いざ世界に通用する製品をつくりたい」という想いがありました。その際に気づいたのが「ビジネスにおけるチャットの有用性」です。「チャットワーク」の誕生は2011年3月。メッセンジャーサービスがまだ流行っていない時代から、ビジネスでのチャット利用が当たり前になる時代が来ると見越していました。それは私自身が創業時から仕事のコミュニケーションはチャットで行い、その利便性を誰よりも理解していたからです。

▶事業の概要について

ChatWork株式会社はビジネスコミュニケーションツール「チャットワーク」を主力事業として展開しています。「チャットワーク」はチャット機能以外にも、ビデオ通話やタスク管理、ファイル共有機能などがあるため、全ての情報を一括して管理したい企業や、「チャットワークを確認すれば全て分かる」状態にしたいという場合に最適のツールです。「チャットワーク」を使えばコミュニケーションロスを防ぎ、業務の効率が上がるだけでなく、チームワークを向上し、よりクリエイティブで前向きなチーム作りにも貢献します。「チャットワーク」は現在までに民間企業、教育機関、官公庁など約113,000社、世界205の国と地域に導入され(2016年9月末時点)、各組織の生産性向上やコミュニケーション活性化に貢献しています。

▶今後のビジョンについて

我々はチャットワークがすべてのビジネスの起点となるプラットフォーム構想を描いています。チャットワークというプラットフォームにビジネスマッチングや決済サービスなどをのせることで、「チャットワーク経済圏」を創造していく方針です。

海外においては、アジア市場でのマーケティング活動を強化しています。今後はヨーロッパや南米展開を見据えてスペイン語への言語対応などのローカライズもしていく方針です。

歴代ファイナリスト

EY Entrepreneur Of The Year Japan



2015

■ 筒井 宣政 氏

株式会社東海メディカルプロダクツ

□ 岩元 美智彦 氏

日本環境設計株式会社

■ 野口 和輝 氏

株式会社N・フィールド

■ 遠藤 優介 氏

株式会社遠藤商事・Holdings.

内山 幸樹 氏

株式会社ホットリンク

木下 勝寿 氏

株式会社北の達人コーポレーション

久世 良太 氏

株式会社サンクゼール

古俣 大介 氏

ピクスタ株式会社

中川 淳 氏

株式会社中川政七商店

中村 誠司 氏

中央電力株式会社

西澤 亮一 氏

株式会社ネオキャリア

能作 克治 氏

株式会社能作

長谷川 純代 氏

株式会社グラフィコ

福田 幸雄 氏

株式会社アスカネット

宮川 洋 氏

株式会社イード

山田 理恵 氏

東北電子産業株式会社

吉野 佳秀 氏

ペステラ株式会社

青木 隆幸 氏

SORABITO株式会社

上村 一行 氏

株式会社アイアンドシー・クルーズ

阪根 信一 氏

seven dreamers laboratories株式会社

佐野 徹朗 氏

アカウンティング・サービス・ジャパン株式会社

新美 秀哉 氏

World Japan株式会社

林 隆弘 氏

HEROZ株式会社

春山 慶彦 氏

株式会社セフリ

松本 恭撮 氏

ラクスル株式会社

南 壮一郎 氏

株式会社ビズリーチ

宮本 健治 氏

株式会社コーワエル

2014

- 佐瀬 守男 氏
株式会社ホットランド
- 左右田 稔 氏
東建コーポレーション株式会社
- 田畠 利彦 氏
ジーライオングループ
(株式会社クインオート)
- 吉田 浩一郎 氏
株式会社クラウドワークス
- 小澤 洋介 氏
株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング
- 中村 俊郎 氏
中村プレイス株式会社

- 青木 信博 氏
株式会社青木商店
- 石出 和博 氏
ハウジングオペレーションアーキテクツ株式会社
- 宇佐美 進典 氏
株式会社VOYAGE GROUP
- 河南 雅成 氏
株式会社ジーンテクノサイエンス
- 櫻井 英治 氏
株式会社エラン
- 佐野 健一 氏
株式会社ビジョン
- 辻 保彦 氏
辻製油株式会社
- 中村 紀子 氏
株式会社ボビンズ
- 平川 昌紀 氏
株式会社きちり
- 本田 謙 氏
株式会社フリークアウト
- 宮沢 文彦 氏
株式会社ボルテックス
- 山本 正登 氏
株式会社ケミカル山本

2013

- 石川 康晴 氏
株式会社クロスカンパニー
- 星野 佳路 氏
株式会社星野リゾート
- 平尾 丈 氏
株式会社じげん
- 杉山 仁明 氏
富士特殊紙業株式会社

- 谷口 義晴 氏
日本セラミック株式会社
- 藤尾 益雄 氏
株式会社神明
- 水野 泰三 氏
株式会社アルペン
- 池田 元英 氏
株式会社エナリス
- 武永 修一 氏
株式会社オーケファン
- 吉松 徹郎 氏
株式会社アイスタイル
- 渡邊 幸義 氏
株式会社アイエスエフネット
- 石見 陽 氏
メドピア株式会社
- 及川 智正 氏
株式会社農業総合研究所
- 菊池 誠晃 氏
株式会社リアルワールド

2012

- 松村 博史 氏
医療法人徳真会グループ
- 佐々木 勉 氏
株式会社アイキューブドシステムズ
- 丹野 博 氏
株式会社キューピクス
- 富田 洋 氏
ジオ・サーチ株式会社

栗田 貴也 氏
株式会社トリドール
真田 哲弥 氏
KLab株式会社
丹下 大 氏
株式会社SHIFT
ハリー・A・ヒル 氏
株式会社オークローンマーケティング
細野 昭雄 氏
株式会社アイ・オー・データ機器
山本 強 氏
地盤ネット株式会社
米山 久 氏
株式会社エー・ピーカンパニー

2011

- 山村 章 氏
株式会社フェローテック
- 村上 太一 氏
株式会社リップセンス
- 安井 豊明 氏
株式会社ヒト・コミュニケーションズ
- 田端 陽子 氏
株式会社太新

出雲 充 氏
株式会社ユーグレナ
楠本 修二郎 氏
カフェ・カンパニー株式会社
田中 英成 氏
株式会社メニコン
長久 厚 氏
ラクオリア創薬株式会社
長谷川 敦弥 氏
株式会社ウイングル

2010

- 田中 仁 氏
株式会社ジェイアイエヌ
- 山海 嘉之 氏
CYBERDYNE株式会社
- 山下 和貴 氏
株式会社ヴァロール
- 大和田 哲男 氏
株式会社アビー
菊川 晓 氏
株式会社ガーラ
木村 佳司 氏
株式会社メディネット
馬場 功淳 氏
株式会社コロプラ

2009

- 庄司 秀樹 氏
東洋システム株式会社
- 平賀 睿基 氏
株式会社モルフォ
- 佐藤 仁一 氏
株式会社池月道の駅(あ・ら・伊達な道の駅)
- 小松 真実 氏
ミュージックセキュリティーズ株式会社

池田 裕二 氏
イマジニアリング株式会社
黒田 俊明 氏
株式会社ナガオカ
似鳥 昭雄 氏
株式会社ニトリ
松谷 貴司 氏
マニー株式会社
三村 等 氏
株式会社ナガオカ
矢崎 雄一郎 氏
テラ株式会社



■印は各年日本代表 ■印はナショナル・アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー部門 □印は大賞受賞者 ■印は特別賞 □印は審査員特別賞
(氏名50音順、会社名は受賞時のものを掲載)

2008

■ 石橋 博良 氏
株式会社ウェザーニューズ

石黒 不二代 氏
ネットイヤーグループ株式会社
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
株式会社ウェルシィ
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

■ 隣 良郎 氏
株式会社エヌ・ピー・シー

□ 浅野 邦子 氏
株式会社第一
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
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

2006

■ 鈴木 清幸 氏
株式会社アドバンスト・メディア

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
株式会社パリオセキュア・ネットワークス
佐藤 英児 氏
株式会社プロデュース
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

■ 杉本 哲哉 氏

株式会社マクロミル

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高橋 巍 氏
株式会社ホーブ谷本 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

2004

■ 坂本 孝 氏

ブックオフコーポレーション株式会社

江尻 義久 氏
株式会社ハニーズ榎原 暢宏 氏
ジャパンベストレスキューシステム株式会社猿渡 肇 氏
海鯨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
株式会社オフト春山 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

■ 石川 光久 氏

株式会社プロダクション・アイジー

安達 和彦 氏
株式会社インテリジェントウェイブ小笠 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
株式会社オットラン本村 昌次 氏
株式会社スタジオアリス森下 篤史 氏
株式会社テンボスバスターズ

2002

■ 新藤 次郎 氏

株式会社セラーテムテクノロジー

進藤 竜弘 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 口バート 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
株式会社いろどり

2001

■ 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ス井出 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 真次郎 氏
株式会社インクス吉田 直樹 氏
株式会社ウェッジ

過年度受賞者からのメッセージ

世界一のアパレル企業へ



株式会社ストライプインターナショナル 代表取締役社長
石川 康晴

EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパン2013の日本代表に選出いただき、様々な業界のアントレプレナーの方々と出会うことができました。翌2014年のレセプションにおいても交流が増え、皆さんから大きな刺激を受けました。日本代表として世界大会でプレゼンテーションをする機会もいただき、また世界各国のアントレプレナーの取り組みにも触れたことで、当社はまだグローバル企業には遠いことを痛感いたしました。

この経験は「世界に挑戦し、グローバル企業へ」という思いを強くさせ、当社初の欧米進出を視野にいれたグローバル戦略ブランド「KOE(コエ)」を立ち上げるきっかけの一つとなりました。更に、ファッションレンタルアプリ「mechakari(メチャカリ)」等IT活用への果敢な挑戦や、グローバルな視点でのCSR活動などにも繋がり、当社に大きな変化をもたらしています。

当社は、2015年に事業領域を「アパレル」から「ライフスタイル&テクノロジー」へと広げ、今年3月には社名をストライプインターナショナルへと変更いたしました。20年超のアパレル事業での経験を活かし、より広い領域でグローバルに向けてチャレンジを続けています。記念すべき新社名でのスタート下、7月には企業家大賞を受賞し、10月にはテレビ東京「カンブリア宮殿」でも特集いただきました、アントレプレナーとしていただいた栄誉に恥じない成長を続けてこれたのではと考えております。

アパレル業界は斜陽産業と言われており、厳しい状況が続いている。そのような中でも常にイノベーション(=路線転換)を続け、業界の活性化と自社の成長に取り組みながら、後に続くアントレプレナーのロールモデルになれるよう、世界一のアパレル企業へ向けて邁進してまいります。

このような出会いと経験の機会を提供されているEY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパンの活動に感謝いたしますとともに、今年度の受賞者と、この活動に集う皆様の更なる発展をお祈り申し上げます。



目指すは世界。 受賞に託された挑戦の精神を胸に。

日本環境設計株式会社 代表取締役会長
岩元 美智彦



人生を振り返った時に“ターニングポイント”と呼ばれる転機が、誰でもいくつか思い出されるかと思います。このファクトブックをご覧になられている方であれば、そのターニングポイントのひとつに、起業を決意した時、起業を果たした時を思い浮かべられる方が多いのではないかでしょうか。かくいう私も皆さんと同じように、2007年に現在代表取締役社長を務める高尾とともに、綿をバイオ燃料にリサイクルする再生技術の開発成功を機に新しいリサイクルのインフラを確立する会社を、資本金わずか120万円を元手に二人で起業した日のことが思い出されます。

そんな私に次なる転機が訪れたのは、2015年のこと。映画『バック・トゥ・ザ・フューチャー』の公開30周年を祝う記念イベントとの合同企画でリサイクルプロジェクトを日本全国で実施し、およそ6万人を動員することに成功しました。取り組みは日本国内はもとより、BBCやCNNといった海外メディアからも取り上げられ、会社への注目が世界レベルに達する機会に恵まれました。これに続くかのように手にしたのがEY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー 2015 ジャパンチャレンジング・スピリット部門の大賞です。まさか受賞できるとは思っていませんでしたので、授賞式会場で自分の名前が呼ばれたときは本当に驚きました。同時に、多くの素晴らしいファイナリストの中から選んでいただいたことは、私たち日本環境設計が業界の垣根を越えて進めるこれまでにないリサイクル事業や、ハリウッド映画とコラボレーションをして環境活動を浸透させるアプローチ方法に、アントレプレナーとしてのチャレンジ精神を見出してくれたからなんだと、非常に力強いエールになりました。またそれは、世界を舞台に勝負するアントレプレナーであり続けることを再認識する瞬間でもあったのです。

いま、私たち日本環境設計は、新しい再生技術を導入した工場の2017年夏の稼働を目指し、今までにないチャレンジの時を迎えてます。近い将来、日本のみならず世界のトップ企業が私たちの事業に名を連ねる日が来ると信じています。その時は、このチャレンジング・スピリットの受賞がターニングポイントであったと思い返すのだろうと、今からその日を楽しみに、世界にも挑戦し続け、いつの日か世界No.1の起業家ファイナリストとしてこの舞台に戻ってきたいと思います。



審査委員・アドバイザー

審査委員長



出井 伸之

クオンタムリープ株式会社 代表取締役
ファウンダー&CEO／
元ソニー株式会社 会長 兼 グループCEO
WEOY 2015 審査委員

2005年6月にソニー会長兼グループCEOを退任後、2006年9月にクオンタムリープ株式会社を設立。同社のファウンダー&CEOとして、大企業変革支援やベンチャー企業の育成支援活動を行っている。また、アジア発のイノベーション創出オープニングラットフォームとして、2012年6月にNPO法人アジア・イノベーターズ・イニシアティブを設立、理事長就任。ソーシャル・イノベーションのためのナレッジの集積・発信を行っている。

1960年早稲田大学政治経済学部卒業後、ソニー入社。入社後はスイス駐在、ソニーフランスの設立など海外事業に主に従事。帰国後オーディオ事業部長、ホームビデオ事業本部長などを歴任したのち、1989年取締役就任。1995年から2000年まで社長兼COOとして、2000年から2005年までは会長兼グループCEOとして、約10年にわたりSONY経営のトップを担った。在任期間中、VAIO PC、エリクソン社合併でのモバイル事業、ソニーのエンターテイメントコンテンツを利用したオンライン配信サービスなどといった、新しいIT・ネットワーク事業立ち上げを次々に実施。「デジタルドリーム・キッズ」のビジョンを掲げて独自の“AV/IT”路線を展開、ソニー変革を主導した。

他に、フリービット(2007年6月より)、レノボ・グループ(2011年9月より)、マネクス・グループ(2013年6月より)、ユー・エス・ジー(2015年11月より)、ストライプ・インターナショナル(2016年4月より)の社外取締役のほか、清華大学(中国)アドバイザリーボード(2012年より)。過去には、日本銀行参与(1999年-2007年)、IT戦略会議議長、日本経団連副会長、ハーバードビジネススクールアドバイザリーボード、ドイツ銀行グループアドバイザリードの他、アクセンチュア、バイドゥ、ネスレ、GM、吉本興業などでも取締役を務めた。

審査委員



飯塚 哲哉

ザインエレクトロニクス株式会社 代表取締役会長／
EOY 2001 Japan 日本代表／
WEOY 2014 審査委員



谷本 有香

フォーブス ジャパン 副編集長 兼 WEB編集長

証券会社、Bloomberg TVで金融経済アンカーを務めた後、2004年に米国でMBAを取得。その後、日経CNBCキャスター、同社初の女性コメンテーターとして従事し、2011年以降はフリーのジャーナリストに。これまでに、トニー・ブレア元英首相、ハワード・シュルツ スターバックス会長兼CEOをはじめ、1,000人を超える世界のVIPにインタビューした実績あり。また、テレビ朝日「サンデースクランブル」のコメンテーターはじめ多数のテレビ番組に出演。現在は、日経CNBC「夜エクスプレス」のアンカー、インターネットTV「AbemaPrime」のコメンテーターを務めるほか、メディアへのコラム寄稿、経済系シンポジウムのモダレーター、企業のアドバイザーとして活動。2016年2月1日より『フォーブス ジャパン』副編集長 兼 WEB編集長。同年4月より跡見学園女子大学兼任講師就任。



鈴木 幸一

株式会社インターネットイニシアティブ
代表取締役会長 兼 CEO



行方 國雄

TMI総合法律事務所 パートナー／
WEOY 2012 審査委員

1977年東京大学法学部第一類を卒業後、同年4月、最高裁判所司法研修所に入所。1979年第二東京弁護士会に登録し東京富士法律事務所に参画。1991年TMI総合法律事務所にパートナーとして参画。1994年5月ミシガン大学ロースクール(LL.M.)卒業後、同年9月にベルギー、ブリュッセルのドーバント・ヴァンヘッケ・アンド・ラグ法律事務所に勤務。1995年香港のスティーヴンソン・ハーウッド・アンド・ロー法律事務所に勤務しニューヨーク州弁護士資格を取得。同年8月、TMI総合法律事務所復帰。2007年4月東京大学法科大学院客員教授(～2010年3月)。2012年10月TMI総合法律事務所ヤンゴンオフィス代表就任。

審査委員



西澤 昭夫

東洋大学 大学院 経営学研究科長／
東洋大学 経営学部教授／
日本ベンチャー学会 会長

筑波大学大学院社会科学研究科経済学専攻博士課程単位取得退学、1982年日本合同ファイナンス株式会社(現JAFCO)入社、JAFCO1号投資事業組合設立に従事、その後同社企画部長、NJI取締役兼任などを経て、1993年敬和学園大学人文学部助教授、NJI顧問としてベトナムの工業団地NHIZ造成に関与、1997年東北大大学院経済学研究科現代応用経済科学専攻教授(ベンチャー企業政策担当)、未来科学技術共同研究センター(NICHe)副センター長、株式会社東北テクノアーチ(東北大学TLO)社長、総長特別補佐(利益相反マネジメント担当)、副理事などを歴任、2005年米国AUTMよりBayh-Dole Award授与、2013年東洋大学経営学部教授、東北大大学名誉教授、2016年東洋大学大学院経営学研究科長、日本ベンチャー学会会長。



半田 宗樹

三菱UFJキャピタル株式会社 代表取締役社長／
日本ベンチャーキャピタル協会 常務理事

1985年慶應義塾大学卒業後、三菱銀行(現 三菱東京UFJ銀行)に入行。一貫して法人部門の営業・企画・審査業務に従事し、法人企画部副部長、営業第一本部営業第二部長、虎ノ門支社長、執行役員融資部長を歴任。2015年にMUFGグループの成長企業戦略を担う三菱UFJキャピタルに入社。コーポレートセンターおよびコーポレートサービスを分掌する代表取締役副社長を経て、2016年6月代表取締役社長に就任。



福本 拓也

経済産業省 経済産業政策局
産業資金課長 兼 新規産業室長

1996年通商産業省に入省。通商政策、流通政策等の政策立案・実施に従事。2001年より2003年までロンドン大学にて、経済学修士号(MSc)および経済哲学修士号(MSc)を取得。帰国後、経済産業省にてASEAN諸国との経済連携協定交渉を担当。2006年より中小企業の経営・再生支援や海外進出支援、地域振興政策に取り組む。2008年より2012年にかけて、EU本部が立地するベルギー・ブリュッセルに勤務。在欧日本企業の代表組織である「在欧日系ビジネス協議会」の事務局長として、EUの環境・エネルギー規制や会社政策等、欧州の政策立案に対する日本企業の情報収集や意見発信を支援。2012年7月より企業会計室長として、企業会計基準や情報開示、企業の社会的責任等を担当。「持続的成長への競争力とインセンティブ～企業と投資家の望ましい関係構築～」プロジェクト(伊藤レポート)、「持続的成長に向けた企業と投資家の対話促進研究会」等に携わる。2015年7月より現職。

アドバイザー



荒井 寿光

東京中小企業投資育成株式会社 相談役

1944年生まれ。1966年東京大学法学部卒業。同年通商産業省入省。1973年米ハーバード大学大学院(修士)卒業。1996年特許庁長官。1998年通商産業審議官。2001年独立行政法人 日本貿易保険理事長。2003年内閣官房知的財産戦略推進事務局長。2007年東京中小企業投資育成株式会社 代表取締役社長。2013年同社相談役に就任。内閣知的財産戦略本部専門調査会委員、東京商工会議所知的財産戦略委員会委員長を兼務。著書に「知財革命」「知財立国」がある。



金井 一頼

大阪商業大学 総合経営学部教授／
日本ベンチャー学会 理事

1949年3月2日生まれ。博士(経済学、大阪大学)。1981年神戸大学大学院経営学研究科博士後期課程修了、1981年弘前大学人文学部講師、助教授、1985年滋賀大学経済学部助教授、1989年北海道大学経済学部助教授、1995年北海道大学経済学部教授、2000年北海道大学大学院経済学研究科教授、2004年大阪大学大学院経済学研究科教授、2012年大阪商業大学総合経営学部教授、大阪大学名誉教授、現在に至る。企業家研究フォーラム理事、企業と社会フォーラム理事。2008年から2010年まで公認会計士試験委員。(財)関西生産性本部評議員等の委員を兼任。



松田 修一

早稲田大学 名誉教授／
元日本ベンチャー学会 会長／
元EOY Japan 審査委員長

1972年早稲田大学大学院商学研究科博士課程修了。1973年監査法人サンワ事務所(現在 監査法人トーマツ)入社、社員として中堅・ベンチャー企業のコンサルティングに従事。1986年早稲田大学アジア太平洋研究センター助教授、1991年同センター教授に就任。1998年早稲田大学大学院(MBA)教授に就任。2007年早稲田大学大学院商学研究科(ビジネス専攻)教授に就任。2012年早稲田大学名誉教授に就任。早大アントレプレナーネットワーク研究会代表理事、ウエルインベストメント株式会社取締役会長。日本ニュービジネス協議会連合会副会長。商学博士。

www.shinnihon.or.jp/eoy/

お問い合わせ

新日本有限責任監査法人
EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー運営事務局

〒100-0011 千代田区内幸町二丁目2番3号 日比谷国際ビル
Tel : 03 3503 1004 Fax : 03 3503 1869
E-mail : info_eoy@shinnihon.or.jp

許可無く本誌掲載の記事の複写を行うことを禁止します。

EYについて

EYは、アシュアランス、税務、トランザクションおよびアドバイザリーなどの分野における世界的なリーダーです。私たちの深い洞察と高品質なサービスは、世界中の資本市場や経済活動に信頼をもたらします。私たちはさまざまなステークホルダーの期待に応えるチームを率いるリーダーを生み出しています。そうすることで、構成員、クライアント、そして地域社会のために、より良い社会の構築に貢献します。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバル・ネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、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。詳しくは、ey.comをご覧ください。

EY Japanについて

EY Japanは、EYの日本におけるメンバーファームの総称です。新日本有限責任監査法人、EY税理士法人、EYトランザクション・アドバイザリー・サービス株式会社、EYアドバイザリー株式会社などの13法人から構成されており、各メンバーファームは法的に独立した法人です。詳しくはeyjapan.jpをご覧ください。

© 2016 Ernst & Young ShinNihon LLC.

All Rights Reserved.

ED None

本書は一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務およびその他の専門的なアドバイスを行うものではありません。新日本有限責任監査法人および他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。