Ernst & Young
Entrepreneur Of The Year®
2010 Japan

ENTREPRENEUR FACT BOOK

achieving dreams
changing lives

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。

Ernst & Young
Entrepreneur Of The Year®
2010 Japan

CONTENTS

Entrepreneur Of The Year 2010 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 2010 Japan プログラムの紹介 ····· 8

EOY 2010 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

● World Entrepreneur Of The Year 2010 — 第10回世界大会 ····· 12-13

● Entrepreneur Of The Year Japan 10周年に寄せて ····· 14-19

● EOY 2010 Japanセミファイナリスト プロフィール ····· 21-53

インデックス ····· 21-23

プロフィール ····· 24-53

今を変化と混迷の時代といい、確かにそのとおりではある。が、昭和30年代経済白書がようやく「戦後は終わった」とした頃社会に出た、私のような世代の者には、時代は常に先行き不透明、変化に挑戦してこそ、と自戒しつつ今日に至る。その経験で申せば、変化を好機とし挫折から学んで挑戦し続け得た、体力・気力・知力に満ちた人達が、新しい世界を開いてきた。すべての企業は大小を問わず、さかのぼれば出発はそうした起業家によって起業され、その精神が引き継がれ強い体力が維持されて、はじめて時代を超え生き残っている。

我が国の法制度や税制、企業風土、昨今の国民気質は、起業家精神を涵養し起業を奨励するに適してはいないとされ、国際比較をすれば、残念ながら、日本社会はいまだに保守的閉鎖的横並び的だ。これでは国際競争を勝ち抜けない。

EOY十周年の節目の年に審査委員長を拝命した。日本社会の現実を認識し地域に根ざし世界と未来を志向する皆さんのために、その勇気と頑張りの少しでも支援になるよう、審査委員の方々と議論を重ね審査をさせていただきたい。今年もまた、全国各地の活躍の様子に接することができるのは非常に楽しみである。

EOY 2010 Japan　審査委員長

椎名　武雄

日本アイ・ビー・エム株式会社 名誉相談役

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。
世界約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。

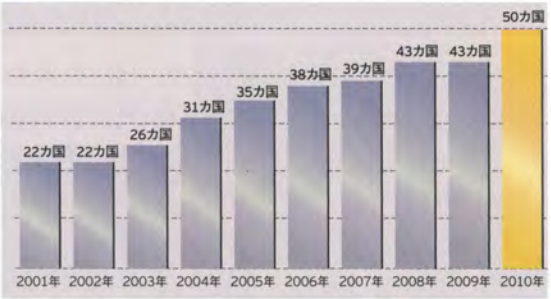
米国での受賞例

1987 年	スコット・マクニーリ	サン・マイクロシステムズ
1989 年	マイケル・デル	デル・コンピュータ
1992 年	ハワード・シュルツ	スターバックス・コーヒー
1997 年	ジェフ・ベゾス	アマゾンドットコム
2003 年	サーゲイ・ブリン、ラリー・ペイジ	グーグル

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24年目の今年は、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・ラリベーテ氏 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)
2010 年	マイケル・スペンサー氏 ICAP	(英国代表)

世界の開催国

アイルランド、アメリカ、イギリス、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、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、香港、マレーシア、南アフリカ、リヒテンシュタイン、ルクセンブルグ、ロシア

EOY 2010 Japan——プログラムの概要

EOY 2010 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。
10 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)
World EOY(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 2010 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 2009 Japan
日本代表　庄司秀樹氏　出席

8月　◆東北地区大会
9月　◆関西壮行会

10月　◆セミファイナリスト
審査面談・懇親会

12月　◆ **EOY 2010 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

2011年6月　◆ **World Entrepreneur Of The Year**
第11回世界大会開催
EOY 2010 Japan 日本代表の参加

Entrepreneur Of The Year
第10回世界大会開催
6月3日～6日 於:モナコ公国モンテカルロ

トロフィーを手にする、EOY 2009 Japan
庄司秀樹氏（東洋システム株式会社）

運営体制

■ 審査委員・アドバイザー

●審査委員長：　椎名　武雄
●審査委員：　伊藤　邦雄　柿原　宏充　呉　雅俊　隣　良郎
行方　國雄　松谷　貫司
●アドバイザー：　荒井　寿光　松田　修一

敬称略 50音順

■ 推薦部会

●東京推薦部会　座長：内田　研一　副座長：渡瀬 ひろみ

青木　常子　大塚　悦時　清田　寛道　菊池　徳行　中井　規子　三宅　綾
勝尾　修　荒井　尚文　廣瀬　量　上田　敬　木原　輝明　永井　学
高須　慶太

敬称略

●関西推薦部会

原　和裕　杉浦　佳浩　杉本　浩　松本　敬介　細川　正直　角谷　禎和
大谷　康弘　野口　直也　安藤　政秀　西嶋　雄巳　森本　功徳　本田　哲也

敬称略

●東北推薦部会

野口　正一　高橋　四郎　川村　志厚　尾形　克彦　阿部　寛　大粒来好彦
高橋　信之　有倉　大輔

敬称略

EOY 2010 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

2009 年

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
●庄司　秀樹 氏
　東洋システム株式会社
似鳥　昭雄 氏
　株式会社ニトリ
平賀　督基 氏
　株式会社モルフォ
松谷　貫司 氏
　マニー株式会社
三村　　等 氏
　株式会社ナガオカ
矢﨑　雄一郎 氏
　テラ株式会社

審査委員特別賞
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

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 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・ピー・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

髙橋　巖 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 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
株式会社セラーテムテクノロジー

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

中冨　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
株式会社いろどり

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 2010

Entrepreneur Of The Year 第 10 回世界大会にて世界各国代表の起業家と
前列左から 6 番目が日本代表の庄司氏（東洋システム株式会社）

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庄司氏

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 2009 日本代表の庄司秀樹氏が招待され、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

6月3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

6月4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

6月5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　**WEOY** 表彰式
・**WEOY** 発表と表彰
・祝賀会

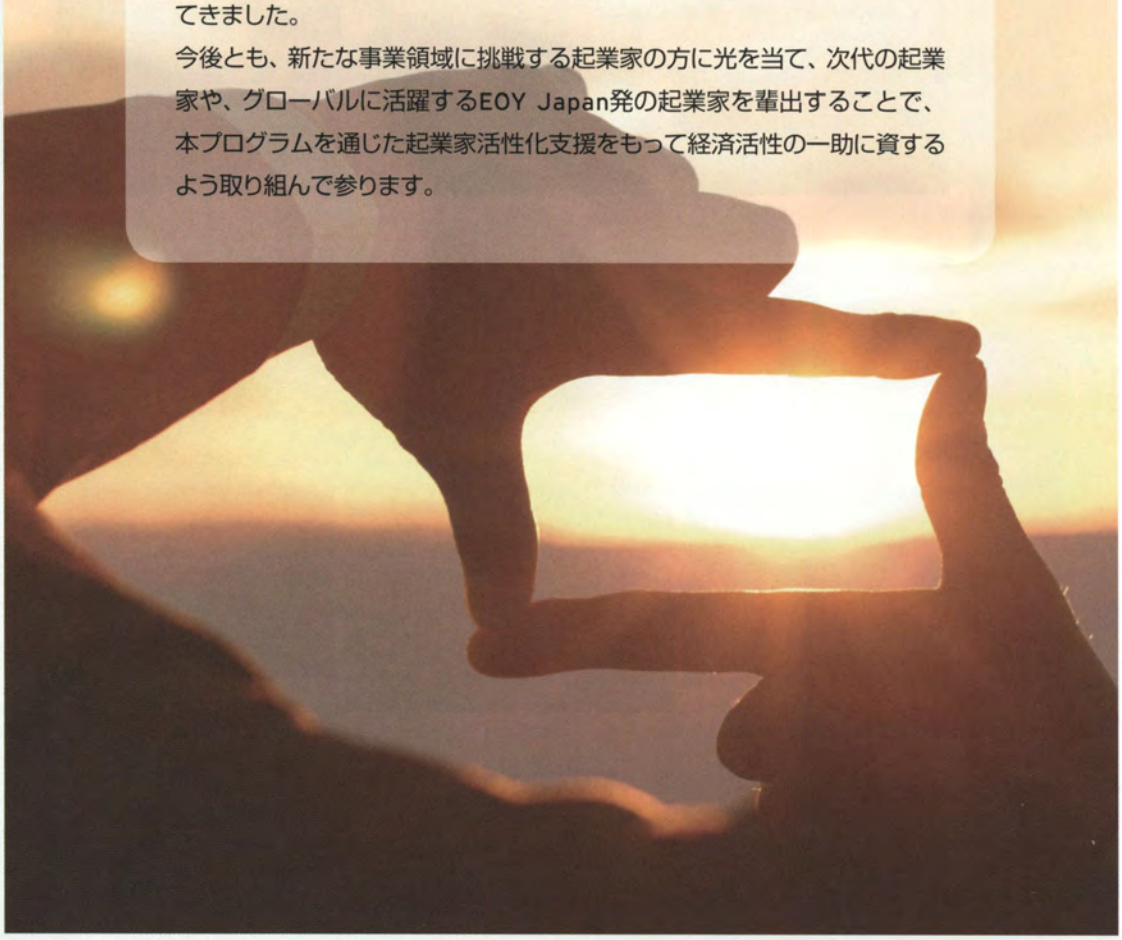
6月6日(日)　解散

Entrepreneur of The Year Japan—10周年に寄せて

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパン10周年

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパン（Entrepreneur Of The Year Japan、以下EOY Japan）は、日本の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起業家表彰制度として2001年より実施しており、本年で10周年を迎えます。その間、多くの優れた起業家の方を表彰し、本プログラムを通じて皆様にご紹介して参りました。

「起業家精神」をキーワードに、毎年、様々な起業家の方にご参加いただき、10年間でセミファイナリストになられた方は、累計で373名にものぼります。そして、これまで、日本代表に選出された9名の起業家の方を、年1回モナコを舞台に開催されるワールド・アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー（World Entrepreneur Of The Year、以下World EOY）へと送り出してきました。
今後とも、新たな事業領域に挑戦する起業家の方に光を当て、次代の起業家や、グローバルに活躍するEOY Japan発の起業家を輩出することで、本プログラムを通じた起業家活性化支援をもって経済活性の一助に資するよう取り組んで参ります。



Entrepreneur of The Year Japan—10周年に寄せて　歴代審査委員長

10周年おめでとうございます。我が国の経済活性化のためには新たな事業創出が欠かせません。私が審査委員長を拝命しました2001年以降の3年間に119名のファイナリスト・セミファイナリストが選ばれましたが、新しい雇用を生み出し、各方面で日本経済に貢献しています。また、その25%にあたる方々の企業が上場やMBOを果たしています。昨今、元気のない日本経済と云われますが、EOY-Japanのこれらの地道な活動がロールモデルとなって日本経済に貢献し、世界に羽ばたく企業を数多く輩出され、活動の輪が益々拡がることを願っております。

EOY Japan 2001 — 2003 審査委員長
／ 2004 — 2006　　世話人

村井　勝

TXアントレプレナーパートナーズ 代表

毎年5月にモナコで行われるWEOYに日本代表を送り出し始めて10年になります。10年前は、ネットベンチャーブームの真っ只中でした。足の速いブームは終わりましたが、集積された知的経験を活かし、経済活動の不合理の解決に挑戦する方々は、むしろ質的に向上しています。3年間審査委員会の委員長として代表選定を行ってきましたが、毎年日本らしい技術で、世界に通用する起業家が輩出していることを確認し、また出会うことがこの上ない喜びでした。日本には、自ら気づいていない多様な経営資源がまだまだあります。次なる10年間にわたり、パーツとしての経営資源をシステムとして総合的に活かす起業家が世界に飛躍する「場」を、EOYは提供し続けることを期待します。

EOY Japan 2007 — 2009 審査委員長
／ 2010 アドバイザー

松田　修一

早稲田大学ビジネススクール　教授

歴代日本代表の方々に「アントレプレナーと2020年のビジョン」をテーマに、未来に向けたビジョンを語っていただきました。

「2020年、グローバル化はより推進（または減退）しているでしょうか。それは起業家にとって何を意味するでしょうか。」

2001年日本代表／ザインエレクトロニクス株式会社
代表取締役社長 **飯塚 哲哉**氏

2001年に日本初代の代表としてWEOYに参加させて頂いてから、はや10年目を迎えることに大きな感動を覚えます。当時弊社は創業して10年、上場を果たした年でした。その後の10年で、利益やR&D費で4～6倍程に成長、それを主として支えたのが海外事業です。グローバル化、成長、ベンチャーに対する誤解の多い日本ですが、10年後も更なるグローバル化がベンチャーに限らず産業全体の発展の不可欠要素となるでしょう。

「これからの10年、成功の大きな決めてとなるものは何だと思われますか。」

2003年日本代表／株式会社プロダクション・アイジー
代表取締役社長 **石川 光久**氏

インターネットの発展によりこの10年で社会は激変しました。若い世代はさらなる意識の変化が進んでいると実感しており、今後の10年でさらに大きな変化が待ち受けていると予想しています。「過去」にとらわれず「変化」と柔軟に向き合っていくことが成功の決め手となると考えています。また、「個人」のためだけではなく、「会社」のために働きたいと思う社員が一人でも多い魅力的な組織であることが、10年後も光輝くために必要だと感じています。」

「2020年、あなたはどこにいて、あなたのビジネスはどう変化しているでしょうか。」

2005年日本代表／株式会社マクロミル
代表取締役会長兼社長 **杉本 哲哉**氏

私たちは、マーケティングリサーチ分野にインターネット技術を持ちこむことで、スピード・コストを劇的に圧縮したリサーチサービスの創造と普及に挑戦してきました。次の10年は、日本No.1のネットリサーチ企業にとどまることなく、マーケティング領域全体に視野を広げた新規事業創造、そしてビジネスモデルのグローバル展開に積極果敢に挑戦し、「ITXマーケティング」を軸としたリーディングカンパニーとなることを目指します。

「これからの10年、成功の大きな決め手となるものは何でしょうか。」

2006年日本代表／株式会社アドバンスト・メディア
代表取締役会長兼社長 **鈴木 清幸** 氏

これからは「経済主義に基づき物の生産の最大化を追求した時代」から「人間中心主義に基づき心の充足を求める時代」となっていきます。

現存の格差を是正する分配や均等化のメカニズムが生み出されます。

そのためには自己を中心とした狭いスコープでの利益追求から脱却し、他者の利益を追求すること(利他主義)を人々の生きる規範に代えてくことです。

これからの10年の成功の大きな決め手はこの「利他主義」の実践にほかなりません。

「2020年、次世代の起業家がリーダーとなるための資質はどのようなものでしょうか。」

2007年日本代表／株式会社エヌ・ピー・シー
代表取締役社長 **隣　良郎** 氏

人が起業する時には、能力や経験あるいは知識や技術さらに人脈や資金などはあまり必要ではありませんし、実際にそれらはあまり役に立ちません。何故なら、起業とは、それまで本人が経験したことのない全くの別世界に入ることだからです。私は、起業する時に必要なものは信念と勇気だけで十分だと考えます。そして、起業後に起業家がリーダーへと進化するのに必要なものが『変態力』、つまり昆虫が幼虫からサナギそして成虫へと全くその形を変え進化していくように、自分自身を変えていく力だと思います。

「2020年のビジネスリーダー像はどのようなものでしょうか。」

2009年日本代表／東洋システム株式会社
代表取締役 **庄司 秀樹** 氏

企業の社会的責任ということがずっと言われている中、今後はさらに一歩進んで「企業は社会の持ち物(公器)である」という考え方が普通に出来る起業家がリーダーとなるのではないでしょうか。企業は株主のものでもその企業を起こした人のものでもない。これからの企業は社会を味方につけられなければ、あるいは社会に必要と認められなければ消滅する可能性があるということです。グローバル化が進めば進むほどリーダーとなる人には企業は社会の公器という考えが必要だと思います。

10周年大会に寄せて

東京推薦部会

「10年続いて初めて本物といえるでしょう」。EOY-Jスタート時に審査員の先生からこう言われてスタートしたEOY-Jも、お陰様で本当に10年目を迎えることができました。この間、推薦部会は延べ300人を超える起業家の方々を審査員の先生方に推薦させて頂くことができました。

この10年を振り返ると、ベンチャーという言葉の日本語の定義は、未だ明確には定まっていない一方、アントレプレナー＝起業家」という定義は、定着したといってよいでしょう。これは、日本が江戸時代、明治時代から偉大な起業家を多数輩出してきた国であり、起業家精神がDNAに根付いている国であることと無関係ではないと思います。

経済環境は厳しさを増しておりますが、次の10年も“日本人起業家DNA”を持った方々が、続々と表舞台に登場されることは間違いありません。EOY、推薦部会の形は変わっていくかもしれませんが、日本の起業家を盛り上げる応援団としての志と行動を忘れずに、20年目のEOY-Jを目指して行きたいと思います。

東京推薦部会　座長　内田 研一／副座長　渡瀬 ひろみ

次の10年に向けて ―――― 東北推薦部会

EOY Japan 10周年おめでとうございます。まさに「早いもので」という言葉を実感します。

1年遅れてスタートした東北地区大会の表彰式は、オフイスビルの1階のフロアーに、にわか仕立ての会場をセットした質素なものでした。また、全国大会であるアワード・レセプションは、参加することに意義があるといった雰囲気でもありました。
ところが、回を重ねるごとに、東北地区からも日本代表の可能性が十分にあることを認識し、前年までの東北地区代表者からもアドバイスを頂くようなチームワークも芽生え、遂に2009年には、悲願の「東北地区から日本代表を！」が実現しました。

もちろん、ここで立ち止まることなく、次の10年も、東北地区から、日本経済をリードするアントレプレナーが続出することを強く願っております。

東北地区大会の運営につきまして、多くの方々からご支援・ご協力を賜わっておりますことに心から御礼を申し上げますとともに、EOY Japanが益々発展されますことを祈念して、10周年のメッセージとさせていただきます。

EOY東北地区大会実行委員会 委員　**阿部　寛**

10周年大会にむけて ―――― 関西推薦部会

2001年はわずか数名で発足した関西推薦部会も、今では毎年15～20名ほどのメンバーが関西を元気にする起業家を称えるべく、熱い議論を交わし合いながら活動を続けてまいりました。

春にプログラムがスタートしますと、毎月1，2回のペースで会議が行われ夏には関西で選定されました候補者と関西推薦部会での壮行会も開催しております。

壮行会では、起業家の方々に起業に賭ける情熱・挑戦を語って頂くと共に推薦部会との交流も深めてまいりました。

様々な金融機関から、過去の受賞者など多くのボランティアメンバーの皆様に支えられ、今までに約50名のセミファイナリストを輩出し、うち11名がファイナリストに選ばれています。

今後も更なる関西経済の活性化と「関西から世界へ！」を目指して関西推薦部会は活動してまいります。

EOY 2010 Japan 起業家プロフィール

INDEX

【Accelerating 部門】

天谷　幹夫	株式会社パピレス	24
及川　久仁子	及源鋳造株式会社	25
岡田　利一	フジモールド工業株式会社	26
岡本　昭史	株式会社 Don Don up	27
椛澤　一	株式会社リエイ	28
寒竹 郁夫	デンタルサポート株式会社	29
菊川　曉	株式会社ガーラ	30
木村　佳司	株式会社メディネット	31
久野　雅彦	株式会社ケイ・ウノ	32
黒田　武志	ネットオフ株式会社	33
河野　貴輝	株式会社ティーケーピー	34
田中　仁	株式会社ジェイアイエヌ	35
冨安　徳久	株式会社ティア	36
堀尾　正彦	株式会社堀尾製作所	37
山口　洋	株式会社 JP ホールディングス	38
山本　貴士	株式会社エムビーエス	39

【Challenging Spirit 部門】

岩田　進	株式会社ロックオン	40
大和田　哲男	株式会社アビー	41
国光　宏尚	株式会社 gumi	42
榊　彰一	株式会社ブロードリンク	43
佐藤　茂	株式会社パートナーエージェント	44
山海　嘉之	CYBERDYNE 株式会社	45
実藤　裕史	株式会社もしも	46
田野　通保	株式会社データ・テック	47
乗浜　誠二	株式会社ベストソリューション	48
馬場　功淳	株式会社コロプラ	49
水谷　義和	株式会社エービル	50
室園　幹夫	株式会社クリーンベンチャー 21	51
山路　和紀	株式会社プレミアムエージェンシー	52
山下　和貴	株式会社ヴァロール	53

EOY 2010 Japan セミファイナリスト

2010
セミファイナリスト

Accelerating部門

全16名のご紹介

天谷　幹夫
株式会社パピレス

電子書籍販売。国内出版社約500社から電子書籍を収集し、携帯電話、PC等の情報端末に配信。

及川　久仁子
及源鋳造株式会社

東北の伝統工芸品である南部鉄器と新技術及びデザインを融合した製品を製造販売。世界各国に輸出。

岡田　利一
フジモールド工業株式会社

精密プラスチック成型用金型及び関連製品の製造販売、世界のカメラ製品の小型化に貢献。

岡本　昭史
株式会社Don Don up

毎週水曜日に1000円ずつプライスダウンする独自のシステムによる古着店。売れない商品はアジア・アフリカに輸出。

椛澤　一
株式会社リエイ

企業の独身寮・保養所などの寮管理及び、地域に密着した24時間体制の介護総合サービス。

寒竹 郁夫
デンタルサポート株式会社

歯科医院・医師等が行う訪問診療をサポート。また、歯科医院に対し、歯科技工物の加工・調整を行う。

菊川　曉
株式会社ガーラ

オンラインゲームソフトの開発、データマイニング、企業コミュニティー構築のワンストップサービスを提供。

木村　佳司
株式会社メディネット

ウィルス感染細胞やがん細胞等の異常細胞を排除する「免疫細胞療法」の総合支援サービス。

久野　雅彦
株式会社ケイ・ウノ

オーダーメイド宝飾品の製造・販売。ブライダルジュエリー業界で約30年の実績を持ち、高い支持を得ている。

黒田　武志
ネットオフ株式会社

本／CD／DVD／ゲームソフトなどの、インターネットを通じた中古品の買取・販売業。

河野　貴輝
株式会社ティーケービー

日本全国で約500室、31,000席以上の貸会議室を運営。小会議室から大ホールまでリーズナブルに提供。

田中　仁
株式会社ジェイアイエヌ

SPA（製造小売）方式による眼鏡小売業態を業界に先駆け確立し、アイウエア（眼鏡）ショップ「JINS」を全国店舗展開。

冨安　徳久
株式会社ティア

「ティアの会」による、安心・低廉な葬儀を提供。月々の掛金・年会費が一切不要で、お値打ち価格で葬儀ができる。

堀尾　正彦
株式会社堀尾製作所

亜鉛精密ダイカスト製造販売。高精度、高品質な製品は世界の自動車、携帯電話、大手電機メーカーに認められる。

山口　洋
株式会社JPホールディングス

「子育て支援事業」として「保育所（82施設）」「児童館（9施設）」「学童クラブ（36施設）」を運営する民間保育所運営の最大手。

2010
セミファイナリスト

Challenging Spirit 部門

全14名のご紹介

山本　貴士
株式会社エムビーエス

住宅及び諸建造物の外装リフォーム全般、その他リフォームに関するコンサルティングや機能性塗料の開発及び販売。

岩田　進
株式会社ロックオン

デジタルマーケティングを成功に導くための広告効果測定システムやECソリューション等の提供。

大和田　哲男
株式会社アビー

組織をいためないCAS（Cells Alive System）技術による厨房システム販売。生体細胞の長期保存・再生・移植研究にも応用。

国光　宏尚
株式会社gumi

映画やテレビ等のエンタメに特化したモバイルSNS「gumi」の運営、ソーシャルアプリケーションの受託等。

榊　彰一
株式会社ブロードリンク

パソコンを安全にリユース・リサイクルできるよう、セキュリティ強化のためのデータ消去と回収サービスを提供。

佐藤　茂
株式会社パートナーエージェント

コーチングの手法を導入し、コンシェルジュによるマンツーマンの結婚紹介サービス。

山海　嘉之
CYBERDYNE株式会社

ロボットスーツ「HAL」の実用化など。HALは、義足や車いすなど、先端福祉への応用も図っている。

実藤　裕史
株式会社もしも

個人が自分のネットショップを作って商品を販売できる「もしもドロップシッピング」サービスを運営。

田野　通保
株式会社データ・テック

加速度センサー、ジャイロセンサー、GPS等で自動車の動きを把握し、記録するドライブレコーダーの開発・販売。

乗浜　誠二
株式会社ベストソリューション

個人・組織のストレス測定、組織風土・気質分析を行い、結果に基づき組織再編コンサルを行う。

馬場　功淳
株式会社コロプラ

「携帯」+「位置情報」+「エンターテインメント」を融合させた新しいコミュニケーションゲーム「コロニーな生活☆PLUS」を提供。

水谷　義和
株式会社エービル

省エネ制御＆省エネ改修、効果検証、建物運用データという総合的な省エネ・省コストサービスをワンストップで提供。

室園　幹夫
株式会社クリーンベンチャー21

太陽光発電・次世代球状シリコン太陽電池の技術開発。素子に、球状シリコンを使用することにより、シリコン使用量の削減、屈曲による割れ防止を実現。

山路　和紀
株式会社プレミアムエージェンシー

デジタルコンテンツの制作及び販売（ゲーム、CG映像、3D－Webサービス）ならびに、アジアでゲーム・クリエーター育成。

山下　和貴
株式会社ヴァロール

屋上・屋根・壁面等に、過酷な環境に強いスナゴケを使用し、緑化ユニットの研究開発および製造販売を行う。

Accelerating部門

国内出版社約500社から電子書籍を収集
電子書籍配信・販売のパイオニア

天谷（あまや） 幹夫（みきお）

1948年生まれ

会 社 名:株式会社パピレス
設立年月:1995年3月31日
所 在 地:〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-23-14 ダイハツ・ニッセイ池袋ビル7F
TEL : 03-3590-9460 FAX : 03-3590-9495
URL : http://www.papy.co.jp

◆プロフィール

1948年 福井県に生まれる
1974年 金沢大学工学部精密工学科大学院修士課程修了
1974年 富士通㈱入社
1989年 富士通研究所㈱主任研究員
1992年 富士通㈱小型プリンタ開発部プロセス開発課長
1995年 同社退社
1995年 ㈱フジオンラインシステム設立、代表取締役就任
1998年 電子メッセージング協議会最優秀賞受賞
2000年 ㈱パピレスに社名変更
2010年 現在に至る

◆起業に至った動機

1980年代後半からPCを用いてパソコン通信でコミュニケーションが出来るようになりました。1992年頃、このパソコン通信の掲示板システムを使って出版物の内容を表示すれば、紙に印刷を行なわずに出版物を流通できるのではと考え付きました。1994年6月に富士通㈱内で新ベンチャー制度の募集が始まり、私は上記の考えを企画書にまとめ応募しました。この審査で採択され1995年3月新会社を設立しました。資本金は2,000万円で私が51%、富士通が49%の出資で、当初の社員は自分一人でした。はたして電子書籍で売上を立てることが出来るかどうかまったく不明な状態のスタートでした。

◆会社の沿革と事業の変遷

1995年 ㈱フジオンラインシステム設立
1995年 パソコン通信で「電子書店パピレス」開始
1996年 インターネットで「電子書店パピレス」開始
1997年 日本オンラインショッピング大賞奨励賞受賞
1999年 シャープ「ザウルス」向け電子書籍販売開始
2000年 「㈱パピレス」に社名変更
2003年 KDDIのau公式サイト向けサービス内で携帯版電子書店を開始
2004年 電子書籍取次eBookBank販売支援サービスを開始
2004年 vodafone公式サイト向けサービス内で携帯版電子書店を開始
2005年 米国OverDrive社と提携、洋書電子書籍の販売開始
2005年 NTT DoCoMo公式サイトiモードで携帯電子書籍販売開始
2007年 パソコン向け電子書籍レンタルサイト「電子貸本Renta!」を開始
2009年 「電子貸本Renta!」をiPhoneなどのスマートフォンに対応
2010年 大阪証券取引所JASDAQに上場（証券コード3641）

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

当社の主な事業内容は、国内約500社の出版社から著作権許諾を得て電子書籍を収集するアグリゲーション事業と、ネットワーク回線を通してPCや携帯などの端末に電子書籍データを配信するディストリビューション事業です。当社は、1996年にインターネット上に「電子書店パピレス」（http://www.papy.co.jp/）を出店して以来、一貫して電子書籍（小説／実用書／漫画／写真集等）販売サイトの運営を行っています。現在、タイトル数で18万冊を販売する日本最大の電子書店です。2003年よりPCだけでなく、携帯電話においてもNTTドコモやKDDI、SoftBankなどの公式サイトで電子書籍販売を開始し、携帯の画面で漫画や小説などを読めるようにしました。2004年より他社サイトでも販売できる「eBookBank」という電子書籍の取次サービスも始めております。また、2007年よりPC向けに「電子貸本Renta!」のサイトを開始し、現在では、iPhoneなどのスマートフォンやiPadなどのタブレット向けにも販売しております。

My Entrepreneurship

アントレプレナーと呼ばれる企業家や経営者と普通のサラリーマンは何が違うのだろうかと考えてみました。私自身は、前の会社では研究部門に属していて、経営については全く知りませんでした。人の採用の仕方や簿記の付け方も知らなかった私が、会社を作った後、必要にせまられて人材募集をかけたり、弥生会計のソフトを買ってきて仕訳日記帳を付けたりして、決算書を作るまでになりました。その経験から、どんな普通のサラリーマンでも起業はできるし、MBAを持っていなくても誰でも社長は出来ると思います。普通のサラリーマンと違うことはただ一つ、サラリーの保証が無いリスクを取ったことだけだろうと思います。今までの日本社会では、優秀な人ほど、うまくリスクを回避しようとします。しかし、リスクを取らなければ成功もしないことは事実です。新しいことを始める時は常にリスクを伴います。そのリスクを最小限にするために、最初から大きな規模で行わないことです。私は、どの事業でも小さな規模で始めて、目が出そうであれば大きくしてゆく姿勢で行ってきました。

Accelerating部門

伝統文化に立脚し、新しい価値観を持った南部鉄器を創造・提供

及川（おいかわ） 久仁子（くにこ）

1960年生まれ

会 社 名：及源鋳造株式会社
設立年月：1947年
所 在 地：〒023-0132 岩手県奥州市水沢区羽田町字堀ノ内45
TEL：0197-24-2411　FAX：0197-25-3619
URL：http://oigen.co.jp

◆プロフィール

1960年　岩手県水沢市（当時）に生まれる
1982年 3月　武蔵野美術大学短期大学部卒業
1982年12月　HILOデザイン研究所入社
1984年 4月　及源鋳造㈱入社
2007年　及源鋳造㈱社長就任

◆起業に至った動機

伝統工芸を生業とする家に生まれ、その責任を果たすべく事業を継続しました。初めは地場の中心企業であることの意識はなく、ただ時代の変化に対応した商品づくりに没頭していました。鉄と言う素材だけで勝負する伝統産業であるが故に、錆びる、古臭い、お手入れが面倒。などのマイナスイメージとの戦いでした。転機となったのは「タミさんのパン焼器」と言う商品を企画した時からです。家庭用品業界のバイヤーは若い男性にどんどん変わり、鉄器を使ったことのないバイヤーの時代にレシピを営業ツールとして使う事を思い付きメーカーからの情報を直接売り場に届ける事をスタートしました。またタミさんと言う実在の人物の歴史やキャラクター性を商品の特徴として生かし、従来の南部鉄器とは全く違うPRをすることを学びました。この経験が物づくりに事づくりを加える当社の新しい商品開発の形になって行きました。化学物質を全く使わないオーガニックな鍋など南部鉄器を進化させた新商品の開発も最近の特徴です。

国内では歴史があることが古く現代に合わないこととらえられがちですが、マーケットを世界に広げると、私たちの商品は日本文化を代表しつつ工業的に作り出せる稀有な商品の一つと位置付ける事が出来ます。欧米の街角や喫茶店であたりまえのように南部鉄急須が並んでいる光景は日本文化の強い個性であり、魅力です。今後も文化という切り口で世界に売り出して行きたいと思っています。

◆会社の沿革と事業の変遷

1852年（嘉永5年）創業
1947年（昭和22年）法人化　及源鋳造㈱
1970年頃　商社を通じて輸出開始
1975年　関連会社㈱東京盛栄堂設立
2006年　㈱東京盛栄堂を及源鋳造㈱東京営業所とする

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

南部鉄器の製造販売を150年の長きにわたり行っております。私どもの産地は平安時代奥州平泉の藤原清衡公が近江の国から鋳物師を呼んだことから始まったと言われ、900年もの間、鋳物とかかわってきた土地です。農民の道具を作り、暖をとる道具を作り、鍋釜を作ってきました。私どもの会社も歴史の波に翻弄されながらも、その時代その時代にあった道具を作り続けて今に至っています。

南部鉄器は単一素材であり、耐久性も良く環境に優しい道具でありますが、最近ではさらに環境に負荷の少ない上等鍋（特許取得鍋）を開発しました。これも時代時代にあった道具作りのひとつと言えるでしょう。伝統の継承という地味な仕事が日本文化の継承と言う大きな仕事に繋がっていることを信じ事業を続けています。

My Entrepreneurship

私は家業を引き継いだだけで、起業家ではありませんので大きな理想や野心はありません。ただ、私のように与えられた条件の中で地場産業の育成と発展のために働いている経営者も独自のアントレプレナー精神を持っているからこそ伝統の継承に一役買えるのではないかと思います。

地場産業の歴史は900年前の平泉時代に遡りますが君主が変わったり戦争があったりと大きな時代の流れを生き抜いてきた逞しい素材と共に、これからも100年200年と未来に続く道具を作って行きたいと思っています。

Accelerating部門

精密プラスチック部品で世界のカメラ製品の小型化に貢献

岡田 利一（おかだ としかつ）

1950年生まれ

会 社 名:フジモールド工業株式会社
設立年月:1974年8月
所 在 地:〒979-1101 福島県双葉郡富岡町小良ヶ浜字深谷311-3
TEL : 0240-22-0831　　FAX : 0240-22-0891
URL : http://www.fuji-mold.jp

◆プロフィール

1950年 福島県富岡町生まれ
1974年 時計技術者、宝石商の経歴を経て、精密プラスチック成形を主体とした「おかだ合成」設立
1984年 工場を現所在地に移転、法人組織とし商号を「フジモールド工業㈱」に変更
1997年 初の海外進出となる香港へ新会社設立
2002年 ベトナム（ハイフォン）へ、初の独資工場を設立する
2010年 インド（バワール）へ、成形工場を設立する

◆起業に至った動機

ものづくりが好きだった事から、時計技術者として就職致しましたが、電子化に伴う仕事量の減少により、営業販売を含む宝石商の仕事に転職し、自らの努力・業績により評価される仕事に非常に魅力を感じました。

結婚直後、オイルショックで業務縮小する会社から射出成形機を貸与して頂ける事となり、ものづくりへの思いと、自らの努力で結果が生まれる仕事への思いから、実家の納屋に射出成形機を2台入れ、ものづくりが好きだった兄の協力を得て、プラスチック成形加工業を開業する事に致しました。

開業当時は、オイルショックの影響により仕事量も少なく、サラリーマン時代の収入の1/4となり、生活は大変苦しい状況でしたが、自分の選んだ道であり、「人に迷惑を掛けたくない」「中途半端ではやめたくない」そう言う気持ちがあったからこそ続けられたのだと思います。

◆会社の沿革と事業の変遷

1974年 精密プラスチック成形を主体とした「おかだ合成」設立
1984年 工場を現所在地に移転、法人組織とし商号を「フジモールド工業㈱」に変更
1987年 プラスチック成形用金型設計・製作開始
1987年 関連会社「協伸工業㈱」を福島県相馬郡に設立
1992年 小型精密プラスチック成形加工開始
1992年 関連会社「㈱サンテック」を宮城県山元町に設立
1997年 「香港富士模具有限公司」設立
2002年 ベトナム（ハイフォン）に「ベトナムフジモールド㈱」設立
2004年 フジモールド工業㈱第二工場増設（金型工場、クリーンルーム成形工場の増設）
2006年 ベトナムフジモールド工業㈱の商号を「フジモールドベトナム㈱」に変更し、金型工場増設
2006年 香港富士模具有限公司の商号を「富士模具香港有限公司」に変更
2009年 フジモールドベトナム㈱ 第二工場増設
2010年 インド（バワール）に成形工場「KF Instruments India Pvt Ltd」設立
2010年 協伸工業㈱ 工場増設（金型部門の強化を図る）

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

プラスチック成形用金型設計・製作及びプラスチック成形加工業

- カメラ、自動車、医療、電気製品に使用されているプラスチック部品の製造を行っており、特にカメラ部品のズーム部である鏡筒部品を得意分野としております。
- 当社の得意とする鏡筒部品の中で命とも言われているカム溝、リード溝が形成されている製品を作る金型については、当社が長年研究した独自の設計と製作であり、研ぎ澄まされた独自の加工方法、加工技術により、金型部品1点1点をミクロン精度で加工され組み上げられた金型となり、成形加工された鏡筒部品は、ズーム時の摺動性能が高品質となっております。
- 外観部品についても樹脂の特性、蓄積された成形技術を活かし、製品の特徴を出せる金型を当社独自に開発しております。当社にて考案した構造及び加工方法で、コンパクト化を実現する為の光漏れ対策には、型割線の無い製品を開発し、顧客へ提供させて頂いております。

My Entrepreneurship

ものづくりが好きで、自らの努力と工夫にて造った製品が市場に広まり、皆様に喜んで使って頂けることに魅力を感じる事から、製造業を起業致しました。

起業当初は大変厳しい時代を過ごしましたが、技術向上を最大の目標に掲げ、精密分野と言われるカメラ製品の技術革新に向け、従来は金属で製作されていた鏡筒部品のプラスチック化を提案し、その実現に向け金型加工技術、成形加工技術を磨き、追求し、顧客から満足頂くことで、次の仕事へ結びつき、成長を続けることができました。

ものづくりに対する夢や目標を持ち、三現主義の実践が従業員に浸透し、社員一丸でのものづくりを実現し、情熱を燃やし、信頼のある真心をこめたものづくり、血の通ったものづくりの実践により、現在の当社があると思います。

今後も、常に技術開発と蓄積に重点を置き、一歩先行くメーカーを目指しながら、この起業家精神と匠の世界を次世代へ継承して行きたいと考えております。

Accelerating部門

業界初!毎週水曜日に値段がドンドンダウンする リサイクル古着屋

岡本 昭史（おかもと あきふみ）

1968年生まれ

会 社 名:株式会社Don Don up
設立年月:1997年8月
所 在 地:〒020-0024 岩手県盛岡市菜園1丁目5番6号 農林会館2F
TEL : 019-621-8250 FAX : 019-621-8230
URL : http://www.dondonup.jp/

◆プロフィール

1968年生まれ。東京都出身。高校卒業後、バイクレーサーを目指し渡米。その後、バージニア州 タイドウォーターカレッジに入学。アメリカでの古着販売の経験を生かし、帰国後に東京を中心にセレクトショップを経営。その後2005年に、これまでの経験やノウハウを凝縮させた業界初のビジネスモデルとして、リサイクル古着屋「ドンドンダウン オン ウェンズデイ」をオープン。現在までにFC店舗含め、全国約60店舗を展開し、「東北アントレプレナー大賞」や「ハイ・サービス日本300選」等、数々の賞を受賞している。

◆起業に至った動機

起業しようと思ったのは、今から22年前、当時22歳の時です。私は、18歳の時より単身渡米し、現地で様々な仕事をしながら、フリーマーケットへの出店を行っていました。この時期に古着の魅力に取り憑かれ、日本で古着店を開業。

また、アメリカのフリーマーケットで感じた「使えるものを長く使う」というLOHAS的な空気感に感銘を受け、2005年には現在展開している「ドンドンダウン」をスタートさせました。

目標は「古着を通して、地球環境の改善・保全に貢献する、世界一のアパレルリサイクルショップになること」です。

◆会社の沿革と事業の変遷

1990年	7月	創業
1997年	5月	岩手県盛岡市開運橋通「インディアンリバーロード」オープン
1997年	8月	㈲ヘイプ設立
2005年	2月	「ドンドンダウン オン ウェンズデイ 」1号店オープン
2006年	3月	株式会社へ組織変更
	同月	「ドンドンダウン オン フライデイ」フランチャイズ1号店オープン
2009年	3月	「商業界」発行の「日本のフランチャイズチェーン2009」において、小売業部門の店舗数伸び率が第1位に
2009年	8月	リユース書籍業界最大手「ブックオフコーポレーション㈱」の子会社であるリユースプロデュース㈱がフランチャイズ加盟
2010年	3月	経済産業省委託事業 第9期「ハイ・サービス日本300選」受賞
2010年	6月	「紳士服コナカ」を全国に287店舗展開する㈱コナカの非連結子会社㈱アイステッチがフランチャイズ加盟
2010年	8月	社名を「㈱DonDon up」に変更
	同月	本社事務所を岩手県盛岡市菜園 農林会館2階に移動

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

□「ドンドンダウン オン ウェンズデイ」
→ファッションアパレル販売の経験やエンターテイメント性を独自の切り口で取り入れたことで、強力な口コミや来店動機を促すことが可能となり、圧倒的な集客力を確立しています。

□『毎週水曜、値段がドンドンダウン』
→店名の通り、毎週水曜日に1000円ずつプライスダウンする独自のシステム。平日でも行列ができる古着店です。

□『月曜木曜、買取1.5倍。断りません、ドンだけは。』
→当社の仕入はお客様からの買い取りです。持ち込まれた洋服はお断りせず全て買取り。月・木曜日は通常の1.5倍の価格で買取ります。

□『ドンドンダウンは環境にも優しい』
→売れない商品は独自ルートでアジアやアフリカに輸出。現地の方々に再利用してもらえるシステムを持っています。高額な廃棄コストがカットでき、環境にも優しいビジネスです。

My Entrepreneurship

創業時は、ただアメリカ文化にあこがれ好きなものを仕事にしたいという一心で起業しました。その後20年近く、多くの出店や色々な業態にチャレンジしてきましたが、同じくらい閉店したり失敗もしました。そこから学んだことは、人や社会からの助けで「生かされて生きてきた」ということです。

私自身は、このビジネスモデルには、非常に自信をもっていますし、何よりもお客さんに喜んでいただけるお店だと自負しております。大げさに言うと神様が与えてくれたプレゼントではないかと思っている程です。また、今まで非常に苦労を重ねてきたことから、日本一にならないと業界に残れないという強い危機感も同時に持っています。

まず第一のゴールは、古着日本一になってオシャレで面白くてへんてこりんな古着ショップを日本中に広めること。そして、古着売買を日本の常識、習慣にすることによって大きな力となってCO2削減に貢献することです。

Accelerating部門

「人にしかできない人へのサポートサービス」企業福利厚生・介護サービスを提供

椛澤（かばさわ） 一（はじめ）

1947年生まれ

会 社 名：株式会社リエイ
設立年月：1980年7月
所 在 地：〒279-0012 千葉県浦安市入船1-5-2 NBF新浦安タワー14・15階
TEL：047-355-8181 FAX：047-355-8041
URL：http://www.riei.co.jp/

◆プロフィール
・1947年12月生まれ。東京都出身。
・亜細亜大学在学中に音楽プロモーション活動を行う。
その後、東京・銀座でレストランを3店舗経営。
・1980年 理栄産商（現リエイ）を設立。
［役 職］浦安市 介護事業者協議会 会長
日タイ ロングステイ交流協会 理事
日本商工会議所 外国人労働者小委員会 委員
［受賞歴］2004年2月
第8回千葉県ベンチャー企業経営者賞
2006年2月
第11回 千葉元気印企業大賞
優秀製品・サービス賞

◆起業に至った動機
社会に出る時、サラリーマンになる選択肢は皆無であった。「人が喜ぶのが好き」「人を動かすのが好き」「人と違うことをやりたい」という自分らしさを活かすため、大学在学中から始めた自由業（音楽）をやりながらチャンスを窺っていた。24歳時、東京銀座のレストラン経営者から経営譲渡の話を頂き、徒手空拳ながら何かを始めることが大切と考え、某信用金庫に日参のうえ融資を受け事業を開始し、以後8年間の3店舗展開の経験を基に、より生活に密着したサービス事業を目指し、リエイ社を創立した。

◆会社の沿革と事業の変遷

1980年 7月	㈱理栄産商を設立
1988年 3月	CI導入、社名を㈱リエイに変更
1997年 9月	大阪支店開設
1999年10月	介護事業部門「コミュニケア24事業部」発足（2000年4月より介護事業参入）
1999年11月	名古屋支店開設
2002年 6月	タイロングステイサポート㈱（TLS）を出資・設立
同月	TLSはタイ国政府官公庁（TAT）と共同出資しTLMを設立
2004年11月	タイ国伝統医療振興財団とタイ伝統フットマッサージの普及契約締結
2006年 7月	タイ国 BOI認可現地法人 ㈱リエイシニアリビングサービス設立
2008年 1月	札幌営業所開設
2010年 1月	福岡営業所開設
2010年 6月	タイWNC社に出資

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）
・企業の福利厚生施設受託運営事業
社員寮・独身寮・保養所・社員食堂など、運営受託数全国約360ヶ所（2010年9月現在）
生活リスク管理や運営上の労務コンプライアンスに対応した独自の受託システムNAVOを推進中
・介護総合サービス事業
介護付有料老人ホーム、デイサービスなど全国26ヶ所を展開中（当事業年度内開設予定5ヶ所を含む）
現在「アジアケアネットワーク」構築に注力中。

My Entrepreneurship

日本とアジア各国の経済レベル平準化トレンドの中で、まずは東及び東南アジア地域に、日本市場で培った弊社の介護と企業福利厚生のふたつのサービス事業を展開していく。

キーポイントはインターナショナルな人材育成と、展開先の人情・文化を織り込んだきめ細かい日本式サービスシステムの構築と考える。

海外拠点での展開をふまえ、国内の一部事業所においては、既に文化の壁をクリアすべく日本人スタッフと外国人スタッフの融合を進めるところにある。

インターネットによって人々のライフスタイルがボーダレス化して行く中、日本独自のサービススタイルを外国市場に普及させると云うチャレンジは、変化への対応、リスクテイクの勇気、愚直で不断の努力、これらを心掛けながら自らが創業して事業を営む者としての醍醐味と感じている。

Accelerating部門

歯科医院・医師の訪問診療をサポート～ トータルヘルスから在宅ケアまでのイノベーション

寒竹（かんたけ） 郁夫（いくお）

1957年生まれ

会 社 名：デンタルサポート株式会社
設立年月：1989年5月
所 在 地：〒261-8501 千葉県千葉市美浜区中瀬1-3 幕張テクノガーデンD棟17階
TEL：043-213-6480 FAX：043-213-6491
URL：http://www.dentalsupport.co.jp/

◆プロフィール

1982年 3月 日本大学松戸歯学部卒
1986年 3月 日本大学大学院松戸歯学研究科卒
1986年 4月 日本大学松戸歯学部保存修復学教室助手
1987年 4月 日本大学松戸歯学部保存修復学教室非常勤講師
1987年 5月 寒竹歯科医院開院
1989年 5月 ㈱アイ・ケー・コーポレーション（現デンタルサポート㈱）設立 代表取締役社長就任（現任）
2005年10月 ㈱三上歯科商店 非常勤取締役就任（現任）

◆起業に至った動機

父親と同じ歯科開業医を選択し、外来治療を行う中で、高齢になるにつれて身体的理由等で外来にこられなくなる方々が多数いることを知り、1997年に病院入院患者、施設入居者あるいは個人宅に居ながら寝たきり等の理由で通院が困難な患者様を対象とした訪問歯科診療をスタートさせました。

1998年に、この社会的にニーズの高い事業をもっと全国的に広めて展開したいという想いと、医療と企業の両輪という発想から、医療行為を除く部分を株式会社が担うことで、事業の展開力を加速させることができると考え、デンタルサポート㈱を創業しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1989年 5月 ㈱アイ・ケー・コーポレーション設立
1990年11月 不動産管理・歯科技工所（デンタルスタジオ）を開始
1998年 4月 訪問歯科診療サポート業務開始
1998年12月 デンタルサポート㈱に社名変更
2000年10月 本社移転：千葉市美浜区中瀬1-3幕張テクノガーデンD棟10階
2003年 4月 ISO9001：2000年度版 認証取得
2004年12月 柏歯科技工所トゥービック M & A
2005年10月 歯科器材販売 ㈱三上歯科商店 M & Aにて子会社化
2006年 3月 本社移転：千葉市美浜区中瀬1-3幕張テクノガーデンD棟17階
2008年 2月 高齢者住宅・訪問介護事業 M&A事業継承
2008年10月 ウェルライフシリーズ商標権 継承
同月 ウェルライフシリーズ24ヶ所の運営会社との業務提携契約権利 継承
2008年11月 在宅医療サポート開始
2009年 9月 CAD/CAMセンター「ヒカリ」（東葛テクノプラザ）新設
2010年 1月 丸の内オフィス 新設

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

訪問歯科診療サポート業務：

提携歯科医院の所在地を中心点とした半径16キロ以内のエリアにおいて、歯科医院・歯科医師・歯科衛生士等が行う歯科診療をサポートする事業。

サポート内容は、開業資金調達支援、市場マーケティング及び顧客開拓、診療予約受付、訪問スケジュール管理、車両運転、機材運搬、患者介助、経営管理支援など診療行為以外のほぼ運営全般にわたる。

訪問歯科診療の主な対象者は、病院の入院患者・施設入居者・個人宅などに居る通院が困難な要介護高齢者の方々。要介護高齢者数は、2009年で469万人、2025年には755万人へと増加する見込。

主要訪問先である病院、施設等の病床数（現状200万床）は、2025年を目処に328～356万床程度まで整備されるなど、今後ますます需要の拡大が見込まれる。

現在月間約15,000名の患者様のサポートを行い、1200箇所の病院、施設等を訪問している当社は、当事業におけるパイオニアでありリーディングカンパニー。

My Entrepreneurship

中国の故事に「小医は病を癒し、中医は人を癒し、大医は国を癒す」という言葉があります。医療人を原点とする私どもはこの言葉から“日本再生”を基本哲学として、究極の目標に掲げております。そのためには、歯科・医科・介護のワンストップサービスの実現と安心・快適な地域コミュニティの創造ならびに、予防医療、歯科技工などの新しい技術やサービスをグローバルに展開し、医療・介護を国のコストではなく、次代を支える産業として捉えて地域社会への貢献はもちろん日本経済を活性化させるための企業活動を行っております。その実現には医療と企業が両輪となって機能することが必要であることから「医療の倫理と企業の論理の融合」を企業理念として、それぞれの分野でのサービスの質を高め、同じ価値観で患者様と向き合うことによって今までに無いトータル医療サービスを確立し、結果、デンタルサポートが医療業界・介護業界で必要不可欠な存在になることを目指しております。

Accelerating部門

オンラインゲームを通して世界をつなぎ、争いのない世の中の実現をめざす

菊川（きくがわ） 暁（さとる）

1965年生まれ

会 社 名：株式会社ガーラ
設立年月：1993年9月
所 在 地：〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-12-22 渋谷プレステージ3F
TEL：03-5778-0336 FAX：03-5778-0340
URL：http://www.gala.jp/index.html

◆プロフィール

1988年 慶應義塾大学経済学部卒業
1988年 ㈱博報堂入社
1993年 ㈱博報堂退社
㈱ガーラ創業 代表取締役社長就任
1994年 ビクター音産 著作権学校 修了
1996年 慶應義塾大学大学院経営管理学科（慶應ビジネススクール）アントレプレナースクール 履修
2000年 ㈱ガーラ 大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場（現:JASDAQ）に上場
2006年 ㈱ガーラ 代表取締役グループCEO 就任
2007年 Graduate School of Business Stanford University Executive Program for Growing Companies 修了

◆起業に至った動機

子供の頃ロンドンで言葉が話せないためにいじめれたことがコミュニケーションの大切さを感じるきっかけとなり、次第に国際交流の会社を作りたいと思い始めた。大学生の時にはパーティサークルを仕切り一万人以上の学生を集めるという大きなイベントを仕掛けていてビジネスの基礎を実践していた。会社員の頃はテクノロジー発展に関する勉強会を主催し、現在のインターネット社会を予測。コンピュータによって物理的な障害が取り除かれ、国際交流が促進されることを確信し、インターネット関連のビジネスを行うために起業した。

◆会社の沿革と事業の変遷

1993年 9月 ㈱ガーラ設立（資本金1,000万円）
1996年 8月 日本初の学生向け会員制コミュニティサイト「キャンパスネット」開始
2000年 8月 大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場（現:JASDAQ）に上場（資本金6億650万円）
2004年 5月 米国においてGala-Net Inc.を設立し、オンラインゲームポータル事業開始
2006年 1月 韓国のゲーム開発会社、Aeonsoft Inc.の100%子会社化
2006年10月 日本にてオンラインゲームポータル事業開始
Gala Networks Europe Ltd.を欧州に設立し、オンラインゲームポータル事業開始
2006年12月 韓国のゲーム開発会社、nFlavor Corp.の連結子会社化
2010年 6月 Aeonsoft Inc.とnFlavor Corp.が合併し、Gala Lab Corp.となる
Gala-Net Brazil Ltd.をブラジルに設立し、オンラインゲームポータル事業開始

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

① オンラインゲームの開発、オンラインゲームポータルサイトの運営
② インターネット上のブログやSNSに書き込まれた情報を独自開発の検索エンジンによって自動収集し、分析、加工して提供するデータマイニングサービスの提供
③ 企業のコミュニティ構築におけるコンサルティング、構築、運営などを含めたワンストップソリューションの提供をするコミュニティ・ソリューション事業

ガーラの強みは、コミュニティに特化してきた実績と、創業者である菊川CEOの国際感覚に基づいて起業当初よりグローバルにビジネスを展開するというビジョンをもってやってきたところである。創業当初から日本一になろうというような目的はなく、世界にビジネスを広げていこうとする姿勢が、インターネットという国と国の壁のない世界でうまく力を発揮できるようになった要因。

売上比率は欧州51%、北米23%、韓国8%、日本18%と海外売上が80%以上を占めている。

また、従業員の外国人比率は約90%になっている。

My Entrepreneurship

ガーラは、世界の各拠点で計400人以上、25ヶ国籍以上の、外国人比率約90%の社員が働く会社に成長しました。さらに、売上の80%を日本以外で立てています。創業のころより目指していた、インターネットサービスをグローバルに提供して、世界中の人々をつなげてゆきたいというビジョンが実現しつつあります。日本という、自分自身の出身地にこだわらず世界を舞台にビジネスをするという明確な方針を貫き通した結果だと思います。

壮大な夢を掲げても、実現が困難なのだから無駄だと最初からあきらめてしまう人は多いと思います。しかし、困難よりも夢を実現したときの喜びが大きければそれがプラスの力となって前進できます。ビジョンが大きければ大きいほど、それを達成したときの喜びも大きくなります。そうやって、夢までの道のりにある幾多の障害、困難を乗り越えるのが、Globalな次元でのEntrepreneurshipを成功させる秘訣だと思います。

Accelerating部門

細胞医療技術によるベストプラクティス
- 次世代医療を身近な医療へ -

木村（きむら） 佳司（よしじ）

1952年生まれ

会 社 名:株式会社メディネット
設立年月:1995年10月
所 在 地:〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜2-5-14 臼井ビル9階
TEL : 045-478-0041　　FAX : 045-478-0043
URL : http://www.medinet-inc.co.jp/index.html

◆プロフィール

1971年 京都府立嵯峨野高等学校卒業
1971年 野坂染織㈱入社
1979年 富士金属工作㈱入社
1980年 ㈱保谷レンズ（現 HOYA㈱）入社
1995年 ㈱メディネット設立 代表取締役就任

◆起業に至った動機

幼少より患っていた小児喘息が、高校進学を機に始めた剣道で体力がつき、完治したことにより、人体の病に打ち克つ力を実感し、いつかはこのような生体機能を活かした新しい医療技術で難病と闘う人々の役に立ちたいという思いが芽生えました。紆余曲折はありましたが、1995年、その思いを実現すべく㈱メディネットを設立し、新事業の可能性を模索する中、故・江川滉二 東大名誉教授と出会い、「難治がん患者に新たな選択肢を提供したい」という思いで意気投合し、1999年、細胞医療事業の立ち上げに至ったものです。

◆会社の沿革と事業の変遷

1995年10月 ㈱メディネット（資本金1,000万円）を設立
1999年 4月 分子免疫学研究所を東京都世田谷区に開設、瀬田クリニック向けに細胞加工施設を設置し、免疫細胞療法総合支援サービスを開始
2001年 8月 厚生労働省による新事業創出促進法に基づく「新事業分野開拓の実施に関する計画」の認定
2003年10月 東京証券取引所マザーズ市場へ株式を上場
2004年 3月 細胞医療支援事業において免疫細胞療法業界初のISO9001認証取得
2004年 6月 東京大学大学院医学系研究科に寄付講座「免疫細胞治療学（メディネット）講座」開講
2004年 8月 日本初の治療用がん組織保管サービス「自己がん細胞バンク」サービスを開始
2006年 8月 新規加工プロセスの開発と早期実用化を目指し、米国MaxCyte社と共同研究を締結
2007年 5月 2003年に技術供与した韓国INNOMEDISYS社の「CD3-LAK」が韓国食品医薬品安全庁から医薬品としての製造・販売承認を取得
2007年 6月 独立行政法人国立病院機構大阪医療センターと同センターにおける免疫細胞療法の実施に対する技術支援を行なうライセンス契約を締結
2010年 4月 東京海上日動火災保険㈱に対する第三者割当による無担保転換社債型新株予約権付社債の発行
2010年 9月 APECライフ・サイエンス・イノベーション・フォーラムにおいて、執行役員 鈴木 邦彦が、バイオテック企業として、ライフ・サイエンス分野の規制改革の必要性について意見発表

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

現在の主力事業は、がん免疫分野を中心とする細胞医療支援事業です。

免疫細胞治療は、重篤な副作用なく細胞レベルでがん細胞等の異常細胞を全身的に攻撃可能な治療として期待されていましたが、これを普及医療として実施するためには多額の設備投資や高度なバイオテクノロジー等が必要である上に、患者自身の細胞を加工して戻すという従来の医療・医薬では想定されていないプロセスを伴なうため、医療と産業が融合した全く新しいモデルの創出が必要であったことから、研究医療の枠を出ていませんでした。

弊社「免疫細胞療法総合支援サービス」の最大の特徴は、医療機関のニーズに合わせ、技術・ノウハウを中心に細胞医療の実施に必要なあらゆるリソースを提供するビジネスモデルそのものにあります。細胞医療技術の開発からその実施支援までをワンストップで行なうことで、常に最善で最良で最新の医療の提供を可能としています。

My Entrepreneurship

私たちは、次世代医療による将来的な難治性疾患の克服はもとより、今目の前でがんに苦しむ患者さんに可能な限りの選択肢、最善で最良の医療を提供したいという強い思いで事業を立ち上げました。起業とは、社会的使命の遂行に他なりません。その意味で、私たちは、「常に本質を究め、誠実性と公正性をもって真の社会的付加価値を創造する」という経営理念の下、単に研究成果を世に出すというだけでなく、その実施に必要な社会的インフラ、社会的フレームワークの構築を進め、細胞医療の普及に努めております。

今後は、がん免疫分野における事業のグローバル展開を図ると共に、蓄積した技術・ノウハウを基軸に再生・細胞医療分野でさらにウイングを拡げ、より多くの患者さんのお役に立つべく、国内外の企業、研究機関、医療機関等とのアライアンスを加速し、経営主体を超えたオープンイノベーション体制の構築を図っていく考えです。

Accelerating部門

「お客様に特別な感動と喜びを贈り続ける」宝飾品フルオーダービジネスを展開

久野（くの） 雅彦（まさひこ）

1959年生まれ

会 社 名：株式会社ケイ・ウノ
設立年月：1981年9月
所 在 地：〒464-0032 愛知県名古屋市千種区猫洞通3-9
TEL：052-763-6159　FAX：052-763-6169
URL：http://www.k-uno.co.jp

◆プロフィール

1978年 3月　愛知工業大学名電高等学校 卒業
1978年 4月　カトー無線㈱ 入社
1979年 6月　カトー無線㈱ 退職
1979年 7月　フローレスダイヤモンド㈱ 入社
1981年 8月　フローレスダイヤモンド㈱ 退職
1981年 9月　独立し、宝石の秀吉を創業し、宝飾品営業販売を開始
1982年　既製品販売店として、名古屋市千種区に店舗を構える
1985年　オーダーメイド・リフォーム専門店に方向転換
1991年 3月　㈱秀吉 設立（現当社 ㈱ケイ・ウノ）

◆起業に至った動機

子供の頃から「起業したい」と考えており、高校卒業後に就職し様々な職種に就いて常にトップの成績を上げながらキャリアを積みました。そして1981年、宝石販売の会社を立ち上げました。事業は大失敗したのですが、「どうしたら儲かるか」ではなく「お客様の喜びのために自分は何ができるか」を真剣に考えるきっかけとなり、大きな転機となりました。物作りが好きな自分の力を活かして人の喜びを実現するにはどうしたらよいかを必死に考え、辿り着いた結論がジュエリーの修理とリフォームで、オーダーメイドへの足がかりとなりました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1982年　既製品販売店として、名古屋市千種区に店舗を構える（後の本山本店）
1985年　オーダーメイド・リフォーム専門店に方向転換
　オーダーメイドビジネスの基盤となるノウハウやシステムを構築開始する
1991年　㈱秀吉 設立（現当社 ㈱ケイ・ウノ）
1992年　銀行から融資を受けることに成功し、本山本店をリニューアル
　工房を新設し、従業員増加
1995年　オーダーメイドビジネスのノウハウやシステムを基に、全国展開を開始
　名古屋市中区に2店舗目を出店
2001年　資本金を1000万円から4250万円へ増資 横浜市に7店舗目を出店
2007年　第三者割当により資本金を1億1240万円に増資
　東京都新宿・銀座へ13・14店舗目を出店
2008年　時計・革製品の研究開発を開始する。
　名古屋市中区、京都市に15・16店舗目を出店
2009年　時計・自社研磨ダイヤモンド・羽根ペンなど、様々な新アイテム販売スタート
　東京都新宿に17店舗目を出店

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

オーダーメイドによる宝飾品の製造・販売

お客様の目の前でデザインし、お客様による加工途中のチェックを加え、本当にご満足いただけるものを製品化しております。

現在は、お客様一人ひとりに合わせたデザインで、年間約3万2000種もの商品を贈り出しています。

製造から販売まで、全ての工程を自社で行う

カウンセリングによるニーズを引き出す提案販売、お客様の目の前でデザインを提案し、デザインごとに異なる生産ラインを組む生産管理システムを活用しつつ、全ての工程を自社で行うことにより、オーダーメイド品でありながら既製品並みの価格を実現しております。

結婚指輪を中心としたアイテムを提供

主要市場であるブライダル業界は、少子化・晩婚化にともなう婚姻件数の逓減などもあり、厳しさが徐々に増しております。弊社はお客様の好みに合わせ、お客様に必ずご満足いただける製品を提供し続けることを他企業にはない最大の特徴としています。

My Entrepreneurship

今後は、ジュエリー以外のアイテムでも、「お客様の喜びのために」100%の満足を実現していきたいと考えています。今まで培ったオーダーメイドのノウハウは、宝飾品以外でも利用できます。今では時計のオーダーメイドも始まり、靴・ベルトの研究開発を行っています。今後はドレスやスーツ、家具の分野へも進出したいと考えています。自分たちが製作したものがお客様の生涯と共にあると思える喜びを感じ続けたいという想いから、2013年にはあらゆるものがオーダーできる「オーダーメイド百貨店」の完成を目指しております。

また、海外進出も狙っています。オーダーメイドは日本人の特性がもっとも発揮できる仕事です。手先が器用で、古くから育まれた高い美意識があり、相手に合わせるというオーダーメイドに不可欠な意識、国民性を持っています。これらから生み出される高品質の製品は、十分に海外市場に対する訴求力があると感じております。

Accelerating部門

ネットで売るならネットオフ!
インターネットを通じた中古品の買取・販売

黒田（くろだ） 武志（たけし）

1965年生まれ

会 社 名:ネットオフ株式会社
設立年月:2000年7月
所 在 地:〒474-0057 愛知県大府市共和町下色1番地の1
TEL : 0562-45-2922　　FAX : 0562-45-2923
URL : http://www.netoff.co.jp/corp/

◆プロフィール

1965年11月　大阪府に生まれる。
1989年 3月　大阪市立大学商学部卒業。
1989年 4月　トヨタ自動車㈱入社。国内および海外のアフターマーケット部門の企画業務に従事。
1998年 5月　トヨタ自動車㈱を退社し、ブックオフコーポレーションの起業家支援制度（エンジェルプラン）の第1号として、㈱ブックオフウェーブを三重県四日市市に設立。三重、岡山、東京、愛知にて「BOOKOFF」店舗を経営。
2000年 7月　㈱イーブックオフを名古屋市に設立。
2000年 8月　日本最大級のオンライン中古書店「eBOOKOFF」を開設。
2005年10月　ネットオフ㈱に社名変更。

◆起業に至った動機

97年にブックオフコーポレーション㈱の起業家支援制度に応募したのが直接のきっかけ。

大学卒業後、9年間トヨタ自動車に勤務。その中でカーショップ事業の立ち上げに携わる。

そのことがきっかけとなり、新規事業の面白さを知った。

◆会社の沿革と事業の変遷

2000年 7月　㈱イーブックオフを愛知県名古屋市に設立
2002年12月　岡山から「大府商品センター」（愛知県大府市）へ移転
2005年10月　ネットオフ㈱に社名変更
2006年 9月　本社を愛知県大府市に移転
2007年 1月　「宅配買取＆エコ募金」の『スマイル・エコ・プログラム』開始
2007年 4月　業界最大級!! 宅配コミックレンタルサービス『コミかる！』開始
2008年11月　宅配オークション代行サービス『宅オク』開始
2009年11月　「第2商品センター」（愛知県大府市）を開設 中古ブランド品・カメラ・楽器・スポーツ用品等の宅配買取サービス『ネットオフ宅配買取』開始
2009年12月　シリコンバレーの「PACT2009」（ベンチャーコンテスト）で最高位を受賞
2010年 4月　カルチュア・コンビニエンス・クラブ㈱（CCC）と資本・業務提携
2010年 8月　Tポイントサービスを開始

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

■主な事業の概要
中古本/CD/DVD/ゲームソフト、及び中古ブランド品/貴金属/携帯電話などのインターネットを通じた総合買取・販売
http://www.ebookoff.co.jp（中古本買取・販売サイト）
http://www.netoff.co.jp（総合リユース買取・販売サイト）

■特徴① 宅配買取No.1の実績
- 宅配着払で買取可能という顧客利便性の高いサービス
- 10年間で160万人もの会員を持つ信頼の実績
- 中古本/CD/DVD/ゲームソフトだけでなく、中古ブランド品/貴金属/携帯電話/楽器などへの取り扱いラインの拡大
- 無店舗型買取・販売により運営コストを下げることで高価買取を実現

■特徴② 高い生産性を誇る倉庫・物流システム
- トヨタ生産方式の考え方を採用した競争力のある物流管理システム
- 40万タイトル・100万点の商品を月2回転させる高い在庫回転率

My Entrepreneurship

■経営理念
- ITを駆使したリユースビジネスを創造し、広く普及させることにより循環型社会の構築に貢献する。
- 従業員の物心両面の幸福を追求する。

■企業方針
1.「モノをまわす、お金をまわす、ヒトを育てる」ことで、日本を循環型社会にする
まず、宅配買取でリユース・リサイクルを進め、「モノをまわす」
次に、そのお金がNPOなどに流れる仕組みをつくり、「お金をまわす」
そんな事業をぜひやりたいという人を採用し、「ヒトを育てる」
そして、日本を世界で他にはないモデルのリユース・リサイクル先進国にする。
2. 世界中からリスペクトされる会社になる
日本はもとより、世界中から「宅配買取」という画期的なリユース・リサイクルモデルを構築したのは、「ネットオフ」だと記憶される会社になる。
さらに世界の貧困問題などに向き合い、リユースビジネスを通して解決していく会社にする。
そして、「そんな会社に働いているのだ」と、社員が尊敬される会社になる。
3. 働く人間がハッピーだと感じる会社になる
どんなに会社が成長したとしても、そこに働く社員が不幸であれば、意味がない。
社員が物心ともに「ハッピー」だと思える会社になる。

Accelerating部門

貸会議室の全国展開をはじめ、企業向けアウトソーシング事業を展開

河野（かわの） 貴輝（たかてる）

1972年生まれ

会 社 名:株式会社ティーケーピー
設立年月:2005年8月
所 在 地:〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-7-3 TKPタワー8F
TEL : 03-5614-6677 FAX : 03-5614-2277
URL : http://tkp.jp/

◆プロフィール

1972年10月 大分県大分市生まれ
1996年 3月 慶應義塾大学 商学部卒業
1996年 4月 伊藤忠商事㈱入社 為替証券部配属
1999年 8月 日本オンライン証券（現カブドットコム証券）設立に参画
2000年 3月 イーバンク銀行（現楽天銀行） 社長室長、取締役営業本部長等歴任
2005年 8月 ㈱ティーケーピー設立、代表取締役社長に就任

◆起業に至った動機

これまでIT・金融に関連する業界を歩んできましたが、起業の夢を諦めることができませんでした。起業するなかでも、興味があったのは事業の再生ビジネス。世の中の無駄な資産・事業を再生したいという思いがありました。そんな時、ある相談が持ちかかりました。「取り壊しビルの2・3階を借りてもらえないだろうか」と。これが貸会議室ビジネスの世界に足を踏み入れたきっかけとなりました。ネットで販売したところ予想以上の反響があり、世の中から要望されていると手応えを感じ、起業を決意致しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2005年 ㈱ティーケーピー設立
2006年 宅地建物取引業免許取得 ～会議室数100室突破～
2007年 九州支店設立 ～会議室数200室突破～
2008年 低価格貸会議室運営専門の子会社㈱コンビニステーション設立
貸会議室の集合体「TKPビジネスセンター」を集中オープン
第2種旅行業免許取得、西日本支店設立 ～会議室数300室突破～
2009年 ビル管理子会社㈱TKPプロパティーズ設立、札幌支店設立～500室突破～
ホテルクオリティー貸会議室の集合体「TKPカンファレンスセンター」オープン
2010年 内閣府行政刷新会議仕分け会場を提供、アパホテルと提携
経済同友会へ入会
金融・投資事業を行う㈱TKPキャピタル設立
企業向けレンタル事業「TKPレンタルネット」を開始
人事研修会社の㈱ジーアップキャリアセンターへ出資、持分法適用会社へ
コールセンター運営の「㈱TKPテレマーケティング」を設立
経理・給与代行サービスの「TKPバックオフィス㈱」を設立

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

不稼働の遊休資産を有効的に活用することで、全国で約549室、32,637席の貸会議室を直営運営し74,628社（2010年11月1日現在）の法人企業にご利用頂いております。当社の貸会議室は四毛作。昼間は企業向けの会議室ですが、夜は懇親会やパーティー会場に、週末は試験会場や結婚式会場となり、夏・冬は中元歳暮の即売会場として利用することで、原価を下げお客様にリーズナブルな値段で提供しております。

また不動産だけではなく動産の有効活用として机や椅子はもちろん、音響設備やテレビ会議システム等を貸し出すレンタル事業も強化しております。それ以外にも企業の間接部門の支援を行う企業向け総合アウトソーシング事業者として企業研修・採用支援、経理・給与代行といった管理部向けのアウトソーシング事業、コールセンター業務といった営業向けのアウトソーシング事業等、商品ラインナップのさらなる充実を図り、最終的にフルサポート型の事業再生ビジネスを展開して参ります。

My Entrepreneurship

（企業家精神）

1.「挑戦と撤退の決断」
挑戦するだけでなく、失敗した場合は、損切り撤退を早く決断することが事業を継続成長させていくうえで重要だと考えます。

2.「三方よし」
「売り手よし、買い手よし、世間よし」の精神を遵守することで、社会の価値を創造していくことにより、社会を効率化させ、成長させていきたいです。

（事業の展望）

1. 海外展開について～
不動産不況のもと成長してきた会議室事業ですが、円高かつ世界的に不動産不況となっている今、先進各国において海外に進出する絶好のチャンスと捉え、ニューヨークを皮切りにシンガポール、香港に進出していきます。

2. 事業再生について～
日本においては、企業向け総合アウトソーシングのメニューを充実化し、社会に必要な事業であり事業再生可能な事業に関しては、フルサポート型の事業再生を行い、既存産業を活性化させることで、活力のない日本経済を牽引していきたいです。

Accelerating部門

「よく見える・よく魅せるメガネ」を市場最低・最適価格で提供

田中（たなか） 仁（ひとし）

1963年生まれ

会 社 名:株式会社ジェイアイエヌ
設立年月:1988年7月
所 在 地:〒371-0046 群馬県前橋市川原町二丁目26-4
TEL : 03-6406-0120　FAX : 03-6406-0136
URL : http://www.jin-co.com

◆プロフィール

1963年 群馬県生まれ
1981年 前橋信用金庫（現しののめ信用金庫）入庫
1986年 ㈱スタジオクリップ入社
1987年 個人にて服飾雑貨製造卸業のジンプロダクツを創業
1988年 ㈲ジェイアイエヌを設立（1991年 株式会社に改組）代表取締役社長に就任（現任）
2001年 ㈱ジンズ（2004年ジェイアイエヌに吸収合併）を設立、代表取締役社長に就任

◆起業に至った動機

事業を経営していた父親の影響を受け、学生のころから起業を志し、1987年、24歳の時に服飾雑貨製造卸業のジンプロダクツを創業。2000年、韓国で格安メガネ業態に出会いビジネスチャンスを直感。閉鎖的な日本の眼鏡市場をアパレル的なアプローチでリメークしたいとの想いで、2001年アイウエアビジネスに参入。低価格とファッション性を備えたSPA型企業として高い成長を続ける。2009年事業価値を再定義し、視力矯正以外の機能商品開発に着手。眼鏡業界にイノベーションを起こし、業界全体の活性化-「市場一兆円構想」-を志す。

◆会社の沿革と事業の変遷

1988年 7月 群馬県前橋市に資本金5,000千円にて、服飾雑貨製造卸を目的とする㈲ジェイアイエヌを設立
1991年 7月 ㈲ジェイアイエヌを株式会社に改組。資本金を10,000千円に増資
2001年 4月 アイウエアブランド「ジンズ」をスタートする
2001年 8月 アイウエア企画販売会社として、群馬県前橋市に資本金10,000千円にて㈱ジンズを設立
2004年 4月 ㈱ジンズを合併し、アイウエア事業を統合。資本金76,500千円とする
2006年 8月 大証ヘラクレス市場（現 ジャスダック）に上場。公募増資により、資本金518,500千円となる
2008年 8月 本社機能を港区北青山に移転統合し、東京本社とする
2009年 5月 レンズの追加料金無料の画期的価格体系「NEWオールインワンプライス」を導入
2009年 9月 アイウエアブランド「JIN'S GLOBAL STANDARD」を「JINS」に刷新
同月 看板商品「Air frame®」（エア・フレーム）を開発・発売
2010年 9月 JINS長期ビジョン「市場一兆円構想」を発表。第二の看板商品「Titan frame」（チタン・フレーム）を開発・発売
2010年11月 中国への進出を企図し、「吉姿商貿（瀋陽）有限公司」を資本金60万米ドルにて、遼寧省瀋陽市に独資にて設立

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

- SPA方式を導入し、企画・生産・流通・販売までを一貫して行い、低価格・高機能な商品を展開。
  低価格・高回転・高粗利率のビジネスモデルを構築。
- 眼鏡業界特有のオプション料金追加による不透明な料金形態を一切廃止。
  「薄型非球面レンズ」を標準搭載した一式価格で4,990円～9,990円と市場最低価格を実現。
- 日本人の顔のサイズを分析・研究し、全ての商品を日本人の頭に最も適したフレームを開発。
- 「Air frame®」は、「TR-90」という医療器具にも使用されるナイロン樹脂素材をフレーム部分に使用し、軽量・安全性・弾力性・復元力に優れており、疲れにくく絶妙な掛け心地を実現。
- 店舗オペレーションの効率化実現に向けて、小規模店舗の展開やスタッフの労力軽減となる什器を独自開発。
  お客様・スタッフの動線を緻密に計算し、販売力・集客力のある高効率店舗を構築。
- 今期は視力補正用具としてだけでない新たな価値を見出し「あらゆる日本人の目を守る」新たな戦略で、業界1位を目指す。

My Entrepreneurship

私にとっての起業とは「想いを実現させること」と捉えています。

しかし、その想いには、志があるのか、ビジョンはあるのか、信念はあるのか、と考えた時、誰もが賛同できるようなものでなければ持続的な成功をしないのではないか、と思っています。

私の現在の想いは、メガネに新しい付加価値を付け、人々のライフスタイルを向上させ、世の中に役立つ会社になることです。そして、縮小している日本のメガネ市場を現在の4000億円から1兆円に拡大するという構想を発表しました。

情報化社会の進化、紫外線の影響など、メガネで解決できることや可能性は、まだまだ山ほどあります。

我々のビジネスを拡大することで社会に役立てるような会社を目指していきたいと考えます。

Accelerating部門

日本で一番ありがとうと言われる葬儀社
「ティアの会」による、安心・低廉な葬儀を提供

冨安（とみやす） 徳久（のりひさ）

1960年生まれ

会 社 名：株式会社ティア
設立年月：1997年7月
所 在 地：〒462-0841 愛知県名古屋市北区黒川本通三丁目35番地1 ティア黒川5F
TEL：052-918-8200 FAX：052-918-8600
URL：http://www.tear.co.jp

◆プロフィール

1960年 愛知県宝飯郡一宮（現・豊川市）の果樹園農家に長男として生まれる。
1979年 大学入学式直前、葬儀のアルバイトに感動して18歳で葬儀の世界に入る。
1981年 父親の病気のために愛知県に戻り、東海地方の大手互助会に転職
1994年 生活保護者の葬儀を切り捨てる会社の方針に納得できず独立を目指す。
1997年 ㈱ティアを創業。1号館「ティア中川」をオープン。適性料金を完全開示するという業界革命を起こす。
2006年 名証セントレックスに上場。中部圏初の葬祭上場会社となる。2008年、名証二部へ市場変更。
2009年 「カンブリア宮殿」・「ザ・サンデー Next」等で“感動葬儀”として注目をあびる。
2010年 10月末現在、直営店・FC店合わせて43店舗、会員数は15万人を超えて、日本で一番「ありがとう」と言われる葬儀社を目指している。

◆起業に至った動機

大学入学前に偶然出会った葬儀のアルバイトで、人の為に尽くして感謝されている先輩の姿に感動し、葬儀業界で生きる道を選びました。

最初の会社で尽くして感謝される喜びを知り、天職だと感じましたが、同時に周りからは偏見の目に晒され、社会性低い仕事だと痛感。同業他社に転職した時に、ブラックボックスの中にある『葬儀社ありき』の暴利ビジネスである事に疑問を感じ、更には、生活保護者の葬儀を切り捨てる会社のやり方に公憤を覚え『消費者の為の葬儀社』を立ち上げたいと強く思い、葬儀ビジネスの社会性向上と業界基準を消費者に届けたかったからです。

◆会社の沿革と事業の変遷

1997年7月7日 ㈱ティア設立（名古屋市中川区）翌年1月 1号店目のティア中川オープン
1998年11月から2004年10月までの7年間で、名古屋市内と近郊に17店舗出店
2005年 1月 南海電気鉄道㈱FC契約（大阪府）
2006年 6月 名証セントレックス上場
2008年 9月 名証二部へ市場変更
2005年11月～2010年11月までの6年間にて（愛知県内・大阪府門真市）11店舗出店
2010年10月現在 フランチャイズ加盟店7社・店舗数15店舗

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

葬儀施行全般。葬儀会館の運営。自宅・寺院・集会所等への出向葬儀にも対応。各宗派対応。

香典返し・法要等全般対応。 仏壇・墓地・墓石等の対応。

業界初の本格的フランチャイズ事業。（クライアント企業は、異業種企業のみ限定）

『ティア・アカデミー』（社内教育カリキュラム）の運営。『ティア・検定』（セレモニーディレクターの社内検定制度）運用。

継続的な繰り返しによる『理念とビジョンの共有』を目的とした人材（人財）教育。

互助会とは違う1回の会費（10,000円）のみで掛け金は一切不要の会員制度。

『生前見積り』による事前相談の推進。 企業・団体等への団体会員制度の推進。

パッケージ化された分かり易くお値打ちなセット価格（適性価格）の提案。

『近い』と言う消費者の利便性を追求した葬儀会館のドミナント出店。

地域密着型営業とイベント・葬祭勉強会・命の尊さを知る講演会等の定期開催。

My Entrepreneurship

私自信、『（人生とは）役に立つこと』と定義し、更に人生は『尽生観』、つまりは『（誰かの為に、何かの為に）尽くして生きる』事でなければならないと考えます。命は限られた時間だと受け止めるから、本当に充実した生き方が出来ると確信しています。 それは、多くの死を目の当たりにする葬儀ビジネスに関わる事で、人として『命の尊さ』を知ると言う一番大切な事を教えて頂きました。

18歳で偶然に関わらせて頂いた葬儀ビジネス。その人間らしく生きられる価値ある学びをティアと言う企業を通じて伝える為の独立創業でもありました。そして、独立創業以来、『ビジネスはリピーター作り』だと捉え、ファン作りは『一生懸命さから生まれる感動サービス』であると確信し、何年経っても、何十年たっても『貴方にもう一度』『ティアだから信頼している』と言われ続ける感動のサービスを届け続ける事が成功するビジネスの根幹であると考えます。

世の為、人の為、目指すは、初めての葬儀業界のデ・ファクト・スタンダード（業界基準）となり、全国にセレモニーブランド『TEAR（ティア）』を届けたいと思います。目指すは日本で一番「ありがとう」と言われる葬儀社です。

Accelerating部門

高精度、高品質な製品でグローバルチェーン構築
精密ダイガストを製造・販売

堀尾（ほりお） 正彦（まさひこ）

1958年生まれ

会 社 名:株式会社堀尾製作所
設立年月:1968年10月
所 在 地:〒987-1101 宮城県石巻市北村字高地谷一、21-2
TEL : 0225-73-2488　　FAX : 0225-73-3271
URL : http://www.horioss.co.jp

◆プロフィール

1958年 7月7日　東京生まれ
1982年　早稲田大学社会科学部卒業。同年4月、ダイセル化学工業㈱入社。姫路工場で労務課に配置。
1989年　東京で営業に移っていたが、両親、弟に請われ退社。堀尾製作所入社。
1995年　代表取締役社長に就任。
現在は2男2女の父。妻は姫路で社内結婚。
以前の会社ではハマチャン的釣りキチで有名でした。

◆起業に至った動機

私は2代目です。素形材製造業の中でもダイカストは暗黙知のカタマリですが、弊社は父が創業以来、苦しい中でも社員を勉強させ、設備作成、金型部門を創設してノウハウを高めていました。しかし取引先は限られ、将来の不安、閉塞感がありました。

私は従来の取引先の満足度を高めつつ、海外を視野に「出前化、オカモチ工場」が考えられないか、社員と検討しました。結果、比較的軽い投資で海外の客先の目の前で日本的ものづくりによる供給体制をつくることができました。

日本的なこだわりあるものづくりを欲していた海外の客先をターゲットにしていけば、日本にいて取先できない大手にも認められると信じて、あらゆる行動をした結果、取引金額は3倍にもなりました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1968年10月　創業。ダイカスト業の親戚を頼り、2次加工開始。
1971年 1月　親戚の協力会社として埼玉で借り工場。社員3名
1981年12月　宮城県（現在地）に移転。アルプス電気の協力会社として誘致された。
1986年～1996年　アルプス電気協力会社として品質優秀賞、社長賞、5Sコンクール最優秀賞等各賞を受ける。改善が進む。金型工場、工場増設が続く。
1997年10月　APEC視察団受け入れ。「日本のものづくり視察」
2001年 4月　創意工夫と技術の改善に対し、文部科学大臣賞受賞。
2002年 2月　中国・大連に工場進出。
2006年 4月　元気なモノ作り中小企業300社に経産省から選定される。
2006年 5月　中国・深圳に工場進出。日中3ヶ所体制。共にISO9001、ISO14001は取得済。
2006年11月　石巻税務署より「優良法人」表彰
2009年11月　日経ビジネス「隠れた世界企業」記事掲載。DVD用パーツシェア30%。
2010年 7月　第174回国会資料「平成21年度ものづくり基盤技術の振興施策」中、技術戦略について、ヤマザキマザック、小松製作所と並び紹介される。

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

○亜鉛、アルミ、ダイカストのバリューチェーン構造を通じ、結果としてお客様に最適のQDCパフォーマンスが反映されたパーツを提供しています。特に日系企業がダイカストの精密な分野をドメインとして、ローカルダイカスターでは満足できない、こだわりのものづくりを海外で提供しています。それにより国内はさらに高難度品にチャレンジする。→またそれは海外へリーンしてゆく。

1. ダイカストマシン、各種加工機はオリジナルが多い。他社では達成できない精度と効率を目指す。
2. 各改善を通じ、素素材加工のローテクノウハウが豊富。金型もオリジナル。
3. 素材の合金素成からの製造を精練会社と共同で取り組む。→ローカル企業にマネできないソリューションを提供。
4. 生産ライン構築にノウハウあり。等

上記の競争性上位の要素を日々鍛えて、よりお客さまの要望に答えられるダイカスターを目指している。」日中の工場でシナジーがある。海外の量産で頑張ることにより、国内にも大手から試作を中心に難しい分野の仕事が入ります。

My Entrepreneurship

起業といっても父が鍛えた人・モノ・カネ・情報を最大のパフォーマンスを発揮させることを考えた第二創業です。どんな形にしても先の見えない国内下請けの世界から脱皮して社員皆と幸せになりたいと思いました。日本はもう少し職人が尊敬されていい。

ワイガヤ等、団体のベクトルを合わせて改善すること通じ、新しい価値が生まれる。

日本はそれを繰り返して技術大国になったことをもう一度再評価、ルネッサンスしたい。

日本のものづくりのDNAを世界に示したい。生産現場が海外になってもそこに日本は参画する。あえて悪いことばで言えばうまく立ち廻ることが大事だと思うし、弊社のやることはそこにあります。ラーメン屋のオカモチ的工場は5つに増やし、年商は以前の5倍、30億円を目指します。

Accelerating部門

「日本の保育をかえる」保育所、児童館、学童クラブを多数運営する民間最大手

山口（やまぐち） 洋（ひろみ）

1961年生まれ

会 社 名：株式会社JPホールディングス
設立年月：1993年3月
所 在 地：〒461-0004 愛知県名古屋市東区葵3-15-1 住友生命千種ニュータワービル17F
TEL：052-933-5419　FAX：052-933-5467
URL：http://www.jp-holdings.co.jp/

◆プロフィール

1985年	明治学院大学法学部卒業。同年、大和証券㈱ 入社。
1992年	同社を退職。
1993年	㈲ジェイ・プランニングを設立。代表取締役に就任。
1996年	㈱ジェイ・プランニングに組織変更。
2002年10月	ジャスダックに上場
2004年10月	㈱JPホールディングスに商号を変更。会社分割により「㈱日本保育サービス」、「㈱ジェイ・プランニング」、「㈱ジェイキッチン」、「㈱ジェイ・プランニング販売」を設立。
2006年	設立発起人として日本こども育成協議会を設立。同副会長 就任
2004年 3月	聖徳大学大学院児童学研究科 入学
2006年 3月	同大学児童学研究科児童学専攻児童学修士取得。子育て支援に関する専門的研究を行う。

◆起業に至った動機

証券マン時代、自社の利益追求ばかりする会社の体質に嫌気がして退職。翌年、起業しオフィスコーヒーサービスを始動。業績は好調だが従業員の殆どが女性のため、多くが出産を機に辞めてしまう事から託児所開設。その後、保育事業のニーズの高まりをひしひしと感じ保育園開設。しかし社会福祉法人や地方自治体による利用者のニーズを全く無視した日本の保育に強い憤りを感じ「この腐った日本の保育を変えてやろう」と会社の事業を子育て支援事業へと大きく方向転換。社員の福利厚生として始めた保育サービスを本格ビジネスにすると決意。

◆会社の沿革と事業の変遷

1993年	㈲ジェイプランニング 設立
1996年	㈱ジェイ・プランニング設立
2000年	企業内に託児所開設
2004年	ジャスダック上場
2007年	子育て支援の売上高が事業別売上高の50%を超える
2008年	厚生労働省による「次世代育成のための新たな制度体系の設計に関する保育事業者検討会」の委員に選出
2009年	厚生労働省による「社会保障審議会少子化対策特別部会保育第二専門委員会」経済産業省「第5回成長戦略検討会議」に有識者として参加
2010年	㈱ジェイ・プランニングの全株式譲渡
2010年	内閣府「子ども子育て新システム検討会議」有識者として参加 東京都社会福祉協議会「保育所待機児童問題対策プロジェクト」の委員に選出

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

「子育て支援事業」として「保育所（85施設）」「児童館（9施設）」「学童クラブ（36施設）」を運営する民間保育所運営の最大手（2010年11月1日現在）

■利用者目線の画期的な施設運営
- 365日開園の保育所や、延長保育・休日保育・一時保育など利用者目線のサービスを展開
- 地中熱エネルギーを利用した空調システムを導入した“エコロジー”保育所の開所
- 高いセキュリティと園児が遊び学ぶのに最適な安全な施設設計

■食育への各種取り組み
- 食育専門指導員が作物の栽培から料理教室をサポート
- 契約農家の特栽米を給食で提供
- 園児の飲み水や粉ミルク作りに純度99.9%の軟水を全園で使用
- 栄養士による献立をHP上で両親に公開

■教育
- 発達に遅れのあるお子さまと保護者のケアに専門の発達支援チームを発足
- 読み・書きではなく体操教室やリトミック、英会話、クッキング保育を取り入れた体験型保育の実践

My Entrepreneurship

企業の目的は利益ではない。確かに利益なくして存続、発展はできないが、利益はあくまでも手段であり、目的ではないと考え経営している。特に当社のように社会性の強い事業では社会に対する貢献と高い倫理性が要求されると考える。また、企業は社会に必要とされているからこそ存続が許される存在と考え、まず真に必要とされる事業体を目指している。

このことから、企業は単に株主の所有物と考え利益追求にのみ汲々とするのではなく、ステークホルダー全ての満足を得ることが重要である。当社のように労働集約型の事業では特に、従業員の処遇を重視した経営をすることが、従業員の定着につながり、サービスの質を向上させ、長期的な組織、事業の発展につながる。このことが当社の経営目標である「日本の保育をよりよいものに変える」ことになると信じている。

Accelerating部門

独自の施工技術で、建物の美観を再現し、環境への耐性を強化する外装リフォーム

山本 貴士（やまもと たかし）

1972年生まれ

会 社 名:株式会社エムビーエス
設立年月:1997年6月
所 在 地:〒755-0067 山口県宇部市小串74-3
TEL : 0836-37-6585 FAX : 0836-37-6586
URL : http://www.homemakeup.co.jp/

◆プロフィール

1972年 7月 山口県宇部市で生まれる
1991年 4月 ㈱ヤナセに入社
1992年12月 同社退社
1993年 1月 足場業を個人創業
1997年 6月 ㈲アクアビギ（現:㈱エムビーエス）を設立、代表取締役社長
2001年 7月 ㈱エムビーエスに組織変更、代表取締役社長に就任（現任）
2005年 4月 福岡証券取引所「Q-Board」に株式上場
2008年 9月 EOY JAPAN 2008のセミファイナリストに選出

◆起業に至った動機

物心ついたときには、既に父親が商売をやっており、もともと経営者になることが夢だったので、どうせやるなら父が失敗した山口県宇部市でリベンジしようと思い、ヤナセを退職後、ボストンバック1つと退職金を持って宇部に戻り、「足場鳶」を始めました。ヤナセ時代は品質管理の仕事でホワイトカラーのぬるま湯のような環境だったので3Kと言われる仕事をやろうと思いました。

信用力・組織力・資金力すべてに於いて起業当時は苦力の連続でした。中でも特に、資金繰りが一番苦労しました。売上がない月とかは、社員の給与や取引先への支払が出来ないのではないかといった危機もありましたが、今まで一度も未払いだったことや遅延したこともありません。

自分は泥水を飲んででも社員だけは路頭に迷わせない、給与は支払うという気持ちがありましたし、今でもその気持ちは同じです。

◆会社の沿革と事業の変遷

1993年 1月 山本貴士（現：当社代表取締役社長）が足場業を個人創業
1997年 6月 山口県宇部市宮地町において㈲エム・ビー・エスを設立
2001年 7月 ㈱エムビーエスに組織変更
2002年 9月 LIQUID PLASTICS Limited（英国）と特殊機能性塗料の取引を開始
2004年 5月 福岡県福岡市中央区に福岡支店を開設
2004年 7月 山口県宇部市あすとぴあにホームメイキャップ研究所を開設
2005年 4月 福岡証券取引所「Q-Board」に株式上場
2006年 1月 LIQUID PLASTICS Limitedと日本国内における総販売代理店契約を締結
2006年 2月 東京都台東区に東京支店開設準備室を東京支店として開設
2006年 4月 福岡県福岡市博多区に福岡支店を移転
2006年 7月 本社及びホームメイキャップ研究所を山口県宇部市小串に移転
2007年12月 極東建設グループと資本・業務提携契約締結
2008年 2月 「スケルトン耐震防災コーティング」をNETISに登録
2010年 4月 大阪府茨木市に大阪支店を開設
2010年 7月 広島県広島市西区に広島支店を開設

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

当社はホームメイキャップ事業を主としております。ホームメイキャップ事業とは、弊社独自の施工技術により、劣化した建物の外壁の美観を再現し環境への耐性を強化するサービスであります。高度な施工技術による外壁の美観の蘇生、高機能な特殊コーティング剤による壁面の保護と環境耐性の強化、適切で透明な価格体系と責任施工による高い信頼性があります。ホームメイキャップ工法には、対象となる外壁のタイプと劣化の症状により大まかに分類して、①クリアコーティング施工、②カラーコーティング施工、③スケルトン防災コーティング施工、④応用／特殊施工、の4つの施工タイプからとなっております。

My Entrepreneurship

私はこれまで、建設業界での「新たなる常識づくり」を基本理念として、その実現に向けては、志やビジョンの達成に具体的な期限を付け、経営目標として設定し、その実現に向け邁進して来ました。このような一般的で凡事となる思考や行動を繰り返し徹底することが、弊社の企業競争力を強化するものになりました。 この結果、株式上場を5年前から予告し、そして社員全員で、その通りの実現を行いました。手がけるマーケットは少しづつ広がり、当社の思いも時代の要請に合致していると考えます。この思想により、当社の工法が高速道路の新設工事に採用され、技術開発や営業面における特異なチャネルづくり等、計画的に事業体質を強化・促進させることに繋がったものと考えます。私は今後も最大限の社会貢献を図るために、更なるビックビジネスを志向する戦略を遂行します。しかし今後は、広域的な展開を図るためのスタッフや組織機能の充足に合わせ、主体的に成長が可能な経営組織を構築します。このためには、経営幹部陣や一人でも多くの社員を私の分身として、私の判断基準で思考し事業推進する人材として育成するための関わり方を積極的に行い、真実、チャレンジングな意思を持ったDNAを保有した企業組織に変革させます。アントレプレナーにとっては、戦略に合わせた人材の育成力こそが事業の盛衰を決めるものと考え、私はこの能力を高く形成することに研鑽し、私自身がもっと強い自己変革を起こし、果てしない夢を実現し続けます。

Challenging Spirit部門

デジタルマーケティングを成功に導くためのプロダクトを提供

岩田（いわた） 進（すすむ）

1977年生まれ

会 社 名:株式会社ロックオン
設立年月:2001年6月
所 在 地:〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-4-9 ブリーゼタワー13F
TEL : 06-4795-7500 FAX : 06-4795-7501
URL : http://www.lockon.co.jp/

◆プロフィール

1977年 7月 大阪府生まれ
1997年 4月 関西学院大学商学部入学
2001年 6月 ロックオンを創業し、代表取締役就任
2003年 3月 関西学院大学商学部卒業

◆起業に至った動機

"世界で活躍する人間になる"ことを目指し、まずは、世界を知るため、10代後半にバックパッカーとして世界に飛び出しました。大きな転機となったのは、アジア諸国を気の済むまで眺め、全く違う文化発達を遂げているニューヨークへ足を踏み入れたとき。まさに、そこは世界の中心でした。"世界はひとつなんだ"と肌で感じ、ビジネスマンとして世界を動かすという目標を掲げ、基礎固めのために日本へ帰国しました。その後、"10年後、力をつけて世界に戻ってくる"という決意のもと、「Impact On the World」を理念とする㈱ロックオンを設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2000年 6月 岩田進が関西学院大学商学部在籍中に、社会変革を目的として創業（兵庫県尼崎市）
2001年 6月 資本金300万円をもって㈲ロックオンを設立
2003年 2月 「組立型ECサイト構築」をコンセプトとして、「ECサイト構築kit」を開発・発売開始
2003年 7月 資本金1000万円に増資し、株式会社として組織変更
2004年 7月 前年より試作していた「Web Marketing Tool Kit」を機能拡張後、「EBiS」として発売開始
2005年 7月 東京事務所を渋谷区道玄坂に開設
2006年 9月 ECサイトを構築パッケージ「EC-CUBE(イーシー・キューブ）を、オープンソースにてリリース
2008年 7月 第三者割当増資により資本金を1億472万円に増資
2008年 8月 事業拡大に伴い、本社を大阪市北区（梅田）に移転
2009年 2月 広告代理店のためのSEM 自動入札ツール「アドエビスAutoBid（オートビッド）」をリリース
2010年 4月 最適化テクノロジー研究のため『マーケティングメトリックス研究所』を設立

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

【事業内容】
1. Eコマース関連ソフトウェアの企画・開発・販売
2. インターネット広告関連ソフトウェアの企画・開発・販売

【製品・サービス】
1. 広告効果測定システム「アドエビス」
累積3000社以上に導入され、国内ベンダーシェアNO.1の実績
2. リスティング広告最適化システム「アドエビスAutoBid」
キーワード入稿業務を自動化、オペレーションコストを大幅に削減
3. ECオープンソース「EC-CUBE」
日本初のECオープンソース。モバイルにも完全対応したECサイト構築パッケジを無償提供
4. 1営業日で始められるネットショップ「EC-CUBE ASP」
EC-CUBEとの相互移行が簡単な、ASP版のネットショップ
5. ECソリューション
豊富なノウハウと実績から、Eコマースを成功に導くためのソリューションを提供
6. WEBサイト制作
表現上の美しさだけではなく、情報設計に基づいたサイトのご提案
7. マーケティングメトリックス研究所
マーケティング活動におけるデータ分析を通してより多くの方へ有益となる情報を発信

My Entrepreneurship

日本にはバブル崩壊以降、先行きへの不安から閉塞感が満ち溢れています。もっと活き活きと人々が暮らす世界になってほしい。そのために、自分に何か出来ることはないかを考えました。私が思い至ったのは、トップアスリートや芸術家が繰り出す超絶技巧、歴史上の人物が成し遂げた数々の偉業が、人に感動を与え、人々の活力になるということ。自分は人の生活に密接する事業の分野で大きなことを成し遂げる。それにより、人々に勇気や感動を与え、活力になれるような存在になる。それが自分にできることではないかと考えました。ITという武器を使って素晴らしいサービスを提供し、より多くのお客様を便利にする。仕事に対して真摯に取り組み、仕事を通じて自分を成長させる。そして何よりも、楽しく働く姿を発信することで、人々に夢を与える存在になる。これこそが私の"Entrepreneurship"です。私は、こうした願いを企業理念である「Impact On the World」という言葉に込めています。

Challenging Spirit部門

食材の組織を壊さず鮮度を保つ冷凍技術“CAS”を開発。食と医療の革命に挑む。

大和田（おおわだ） 哲男（のりお）

1944年生まれ

会 社 名：株式会社アビー
設立年月：1989年2月
所 在 地：〒270-0133 千葉県流山市十太夫238-1
TEL：04-7137-9131　FAX：04-7156-8662
URL：http://www.abi-net.co.jp/

◆プロフィール

1962年 3月　東京都立上野高等学校卒業
1966年 6月　㈱大和田製作所入社。
1989年 1月　㈱大和田製作所退社
1989年 2月　アビーインダストリー㈱設立。代表取締役社長に就任
1998年 5月　㈱アビーに社名変更。引き続き代表取締役社長。
2009年 3月　日本クリエイション大賞2008開発賞受賞
2009年 3月　第34回発明大賞日刊工業新聞社賞受賞
2009年 7月　経済産業省第3回ものづくり日本大賞特別賞受賞
2010年 3月　第14回安藤百福賞優秀賞受賞

◆起業に至った動機

1966年父親の経営する㈱大和田製作所に入社。食品関連機械の製品開発と営業に関わる。ここで直面した課題「冷凍食品は新鮮さと美味しさに欠ける」を解決すべく力を注いだ。最初に考案し、特許出願した急速冷凍保冷装置における冷凍技術の高度化に向けてさらなる研究開発を進め、限りなく生の鮮度と美味しさを再現する新しい冷凍技術を開発し、お客様のニーズに応える必要があった。このような技術の研究開発に挑戦し、これらの技術を中心とした製品群を立ち上げ、価格競争にも負けない企業を目指し起業することをきめた。

◆会社の沿革と事業の変遷

1989年　アビーインダストリー㈱を設立、新冷凍技術開発に着手し、誘電凍結を開発。
1990年　当時不可能であった生クリーム洋菓子の凍結に成功、フランスの国立校に誘電凍結装置を納入し、好評を博した。
1991年　菓子用で成功したが、料理用に対応できる装置の開発の要請を受け技術開発を開始。
1998年　㈱アビーに社名変更。千葉県東葛テクノプラザに研究室を開設し冷凍技術の高度化研究に邁進。組織細胞を活かし、新鮮な食品の生の美味しさを保存できるCAS機能開発に成功し、世界各国に特許出願し受理される。
2000年　京都大学宇宙物理学教室と合同で国立天文台ハワイ観測所すばる望遠鏡のノイズ除去技術に対してCAS技術応用研究に着手。
2002年　調和振動保管機能の開発に成功。冷凍保管中の酸化、冷凍焼け、再結晶を防止する新保存システムとして活躍を開始。医学界でも高い評価を得る。
2004年　東京大学柏ベンチャーに医学医療バイオ関連の研究室開設。
CAS機能は医学分野にも応用され臓器保存、組織再生医療などへの技術開発が進む。
2005年　国立ハワイ天文台すばる望遠鏡の赤外線画像ノイズ防止技術開発が完了。
2008年　アメリカの経済誌フォブスでアビーのCAS技術が世界に紹介される。

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

1. 生鮮食品・食材の鮮度と味を劣化させず、距離と時間のハンデキャップを克服したCAS機能を急速凍結装置と組合せ、獲れたて、出来立ての食材、食品を需要家に届ける装置の製造。
2. 品質劣化を防ぐ長期保管が可能な調和振動保管設備の製造。
3. CAS機能で、生体細胞組織の凍結保存再生、臓器の凍結保管設備の製造。
4. ハワイ天文台のスバル望遠鏡で実現した着霜防止、赤外線ノイズ防止による鮮明な天体赤外線画像の実現など、宇宙物理学分野へのCASの応用。
5. 再生可能な自然エネルギーの応用とCASの組合せによる、農業、養殖、畜産へのストレスフリーの環境整備により農産、水産、畜産に於ける良好な品質の食材の生産システムの供給。
6. 高層建築物への地磁気発生装置の取り付けによる、高層住宅住民の健康維持システムの供給。
7. CASによって強度を強化したコンクリートの技術開発。

My Entrepreneurship

私の起業の原点は、「冷凍品は使わない、悔しかったら、ナマと競争できる冷凍品を作ってみろ」、という料理人の一言にある。

これまで、ショックフリーザーを作り、生クリームをそのまま戻せる誘電凍結装置を発明したが、ミシュランの料理人には、「料理には使えぬ、所詮冷凍というコップの中の争い」といわれ、ナマに対抗できる添加物不要の冷凍食材はどうしたら可能なのか、と自問する苦悩の日々を送ることになった。

アメリカ人パイロットから「フリージング・レイン現象」を聞き、これだと閃き、地上での再現に成功した。先の料理人が解凍した魚に包丁を入れ、「これはナマだ」と叫んだ状況が今でもありありと思い浮かぶ。微小エネルギーを混合することにより、細胞破壊のない凍結を実現、これをCells Alive System（CAS）と命名した。第一次産業は国の繁栄の基と信じていた私は、このCASを使えば生産現場を救えるかもしれないとの希望を抱き、開発に邁進した。

開発が進む過程で「今日の完成は明日の未完成」という言葉をモットーにしてきたが、今後もこの言葉を噛み締めながら更なる開発を進めていくつもりである。

Challenging Spirit部門

イノベーションの中心で世界を変える!
モバイルSNSでのソーシャルアプリの企画、開発、運営

国光 宏尚（くにみつ ひろなお）

1974年生まれ

会 社 名:株式会社gumi
設立年月: 2007年6月
所 在 地:〒160-0023 東京都新宿区西新宿4-15-7 パシフィックマークス新宿パークサイド7階
TEL : 03-5358-5322 FAX : 03-5358-5323
URL : http://gu3.co.jp

◆プロフィール

高校卒業後、中国復旦大学に4年間在籍、その後世界を見るべく世界各地を放浪する。

2年後アメリカロサンゼルスの大学に進学。バックパッカー生活に終止符を打つ。

帰国後、㈱アットムービーに参画。2004年より取締役に就任、新規事業の立ち上げ他、テレビドラマを中心とした数多くの映像作品のプロデュースを手がける。

2007年6月イノベーションの中心で世界を変えるべく㈱gumiを創業。

◆起業に至った動機

自身がプロデュースした映像作品を世の中のより多くの人に届けるため、インターネットを使ったプロモーションに注目。世界に先駆け、リアルタイム動画配信サービスや、セカンドライフ上のウェブ試写会などの試みなど、従来の業界の常識に縛られない数多くの革新的な施策を行う。

これらの経験を通じ、従来のオールドメディアにはない「世の中の仕組みを変える大きな可能性」をインターネットに見い出す。

◆会社の沿革と事業の変遷

2007年 6月	㈱gumi創業、モバイル向けリアルタイムSNS「gumi」リリース
2008年 8月	日本で初めて「gumi」をオープン化
2009年 8月	弊社初のソーシャルアプリ「ファンクラブ」、「同級生を探せ!」リリース
2009年11月	「同級生掲示板」をリリース、総インストール数140万人を突破
2009年12月	総インストール数500万人を突破
2010年 1月	「幕末英雄伝～もう一つの竜馬伝説」をリリース
2010年 2月	「キャバウォーズ☆恋してセレブ」をリリース
2010年 3月	総インストール数850万人を突破
2010年 4月	「刑事ハードボイルド」をリリース
2010年 6月	総インストール数1600万突破。
2010年 8月	「ハッピーモデル」をリリース
2010年10月	「スターフロンティア」、「ハンターズ～天空のデュエルタワー～」をリリース

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

ソーシャルアプリケーションの開発運用。日本で始めてOpen Socialに準拠したモバイルアプリケーションプラットフォーム「gumi」を構築。mixiプラットフォームがオープンする1年も前から、gumi Platform内で100タイトル以上のソーシャルアプリを開発運用してきた。そのノウハウを生かし、他社よりも圧倒的に早いスピードでアプリを開発し、早期ユーザー獲得を実現。また、国内外の映画やテレビ番組等のマスコンテンツとタイアップしたソーシャルアプリも他社に先駆けて多数リリース。

現在mixi、モバゲータウン、GREE上にて35タイトル以上のソーシャルアプリを開発運用。延べインストール数は約1600万以上。

My Entrepreneurship

弊社は、インターネットにおける新しい「ディストリビュートチャネル」の確立を念頭に事業を行っております。

「インターネットにおいては個人と個人が直接繋がることができる」と言われて久しいですが、例えばネット上の音楽コンテンツの流通においても、まだ実際には多くの中抜きが存在しているのが実情であり、エンターテインメントの発信者とそれを受け取るユーザーのニーズとが本当の意味でマッチしているとは言い難いと思います。

gumiは情報革命を実現する中で、まずエンターテインメントの流通にメスを入れることで、作り手と受け取る側との本当の意味でマッチングを目指しています。

エンターテインメントとは、つまるところ人と人とのコミュニケーションであり、それが成立するためには「経験や価値観の共有」が必要です。世界中のより多くの人が楽しめるエンタテイメントのあり方とは何か、という新しい価値観の提供が私たちが目指す情報革命には必要と考えています。

gumiがリリースするソーシャルゲームが、国境を越えたコミュニケーションのきっかけとなれればと思っています。

人類の長い歴史において、技術革新は絶えず新しい幸せの形を作り出してきました。そのバトンを引き継いだ以上、今に生きる私たちはイノベーションを次の世代へ繋げなければならない責務を背負っているのではないでしょうか。

「ソーシャルゲーム」という今一番熱い変革のど真ん中から、世界を変えていく。それがgumiの使命と考えています。

Challenging Spirit部門

パソコンの安全なリユース・リサイクルを実現するデータ消去と回収サービスを提供

榊（さかき） 彰一（しょういち）

1971年生まれ

会 社 名:株式会社ブロードリンク
設立年月:2000年3月
所 在 地:〒103-0023 東京都中央区日本橋本町2-1-6 ヤマト科学ビル2F
TEL : 03-3516-8777 FAX : 03-3516-8778
URL : http://www.broadlink.co.jp

◆プロフィール

1971年 大阪府生まれ
1994年 神戸大学農学部卒業
1994年 朝日生命保険相互会社入社
2000年 ㈲イーリンクシステムズ設立 代表取締役社長
2002年 ㈱ブロードリンクへ社名変更 代表取締役社長
2006年 ㈳中古情報機器協会（RITEA）理事就任

◆起業に至った動機

1990年神戸大学農学部入学後バイオテクノロジーを学ぶがどうしても興味がわかず、あえて進路を大転換し卒業後は大手生命保険会社に就職した。その後、商売人の家に生まれ育ったので自分も商売しようと自らの可能性を活かすことのできるビジネスを求めアンテナを張り巡らせた結果、IT業界は環境の変化が激しく、変化が大きいほどビジネスチャンスがあると考え、2000年3月システム開発業務を行う㈲イーリンクシステムズ（現、㈱ブロードリンク）を立ち上げました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2000年 ㈲イーリンクシステムズ設立
2002年 ㈱ブロードリンクへ社名変更
2003年 中古パソコン催事販売業態「ぱそこん生活」の開始 リユース事業部新設
資本金2,060万円に増資
2004年 資本金18,060万円に増資（資本準備金含む）
2005年 本店登記を大阪府から東京都へ移動 ※大阪本社は大阪支社へ改称
資本金38,050万円に増資（資本準備金含む）
2007年 ISO27001（ISMS）取得
2008年 名古屋支社開設
2009年 マイクロソフト社との提携による「Microsoft Authorized Refurbished（MAR）プログラム」への参加
資本金40,827万円に増資（資本準備金含む）
2010年 福岡営業所開設

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

当社は、パソコンを中心としたリユース・リサイクル事業において、セキュリティを徹底して強化したデータ消去と回収サービスによりお客様が安心して使用済みパソコンをリユースできる環境整備に努めてまいりました。

更に、企業における「環境保全」「経費削減」に関する課題を『廃棄からリユース』へと提案することにより総合的にご支援するサービスを展開し、業界ではトップクラスの取引社数となる企業、官公庁、学校の皆様にご利用いただいております。

販売面におきましても、これまで秋葉原の専門店などにおいて一部のマニア層にのみ販売されていた中古パソコンを初心者の方にご購入頂けるよう、スーパー・百貨店での催事販売やラジオ通販など、新たな販売モデルを構築することにより「IT化の促進」にも大きく寄与してまいりました。

今後は、個人のお客様のみならず、法人のお客様、学校や各団体様へのリユースPC販売を強化し、循環型社会形成の一翼を担える企業を目指しております。

My Entrepreneurship

大手企業に就職したが、周囲の反対を押し切り独立、友人と関西のワンルームマンションからスタートした。背水の陣で臨んだ起業の為、「必ず成功させる」と云う強い想いとなり、自身のエネルギー源となりました。

「10やっても9は失敗する。その9をいかにコストをかけず早く失敗するか」がポリシー、スタッフにおいては「スキルより人間性（能力の高い悪人より、先ず善人であること）」を重視しています。

2010年で10周年となる節目を迎え、社員主導計画による「三カ年計画」、社内教育として大手企業のOBを顧問として招聘し「評価制度」「新人研修」「管理者研修」「社会人常識講座」などを実施しています。

今後の展開はグローバル企業となるべく海外へ事業の枠を拡げていき、日本で誰もが知り、かつ尊敬される経営者を目指しております。

Challenging Spirit部門

婚活にコーチングを導入したマンツーマンの結婚相手紹介サービス

佐藤（さとう） 茂（しげる）

1973年生まれ

会 社 名：株式会社パートナーエージェント
設立年月：2006年9月
所 在 地：〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-13-12 西新宿昭和ビル9F
TEL：03-5759-2700 FAX：03-5759-2701
URL：http://www.p-a.jp/

◆プロフィール

1973年12月 東京都世田谷区に生まれる
1997年 3月 私立駒沢大学 経営学部 経営学科 卒業
1997年 4月 ㈱オプト入社
2000年 5月 サンマリエ㈱入社
2002年 8月 同社常務取締役 就任
2006年 8月 ㈱テイクアンドギヴ・ニーズ入社
2006年 9月 ㈱パートナーエージェント設立・出向
2007年 3月 当社代表取締役 就任
2008年 5月 MBEOを行ないテイクアンドギヴ・ニーズより資本独立
2010年 7月 現在に至る

◆起業に至った動機

大学時代アルバイトでベンチャー企業で営業職として働いていました。ベンチャー経営者のバイタリティーや、社会に新しい価値を創造していく意欲に、自分自身の仕事のあり方を見出し、いつか、自分で起業をする機会を伺っていました。その後、当業界大手で取締役を4年歴任し退職。その経験を活かし一部上場企業の子会社として結婚情報サービス会社の立上げも、親会社が業績不振に陥りMBOを実施。当業界は40年弱の歴史がありますが利用者は数パーセント程度。この業界のサービス品質をあげて、サービス業として進化させる事が私のミッションだと考えています。

◆会社の沿革と事業の変遷

2006年 9月 ㈱パートナーエージェント設立
2006年12月 新宿店オープン
2007年 2月 横浜店オープン
2007年 3月 大宮店オープン
2007年 4月 千葉店オープン
2007年 8月 ISO27001（情報セキュリティマネジメント規格）の認証を取得
2007年12月 ISO9001（品質マネジメントシステム）の認証を業界で初めて取得
2008年 5月 ㈱テイクアンドギヴ・ニーズからMEBOによる資本・経営の独立
2008年 6月 プライバシーマーク取得
2009年 4月 事業拡大のため、本社分室を幡ヶ谷へ移転
2009年10月 銀座店オープン
2010年 3月 事業拡大のため、本社分室を大崎へ移転
2010年10月 会員数2,792名、累計成婚数（会員同士）1,192名

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

世界で最も成婚率の高い結婚エージェント会社を目指し設立されました。分かりやすい料金体系やサービス内容はもちろん、サービスの品質を向上させるためのコンシェルジュ制度の採用・コーチングの技法の採用・EQ診断の導入などを行い、精度の高いマッチングを確立させ、成婚率の向上を図っております。また、顧客満足度を高め、業界全体の評価を上げ利用率を高めることで、既婚率・出生率を向上させ社会貢献度を高めてまいります。

【サービスの特徴】

・継続的役務業で初めての2つのISOを取得。
・サービス品質の認証システムISO9001を取得
・情報セキュリティマネジメントシステムISO27001を取得
・専任のコンッシェルジュによる1to1のマッチングサービス
・コーチングの手法を使った顧客対応
・苦情マネジメントシステムISO1002を12月に取得準備中

My Entrepreneurship

起業家であれ、サラリーマンであれ、自分が最も社会に貢献できる事は何かと考えていました。

私の考える社会貢献とは、①仕事を通じて社員の人間的成長に寄与する。②製品やサービスを通じて社会の生活を豊かにする。と考えています。

今は私が経営者として、仕事や会議、研修を通じて仕事の進め方、ものの考え方、人間関係の構築方法などの知識や経験を社員へ提供しています。

しかし、私自身が一企業の経営者として社員や社会に貢献できる範囲は限りがあります。それを実現するべく、将来はベンチャーキャピタル事業に大きな興味を抱いております。私が保有していない技術や知識を使って、社会貢献性の高い事業や社会を豊かにする事業を興そうとするベンチャー起業家に対し、資金提供だけではなく、私自身が経験した経営、マーケティング、人脈を提供し間接的な貢献できる事を考えると、とてもワクワクします。

そのためには、当事業を成長させ自己資金を稼ぎ、30%は自分のため、それ以外の70%は誰かのために拠出し、社会に貢献していきたいと考えています。

Challenging Spirit部門

ロボットスーツ「HAL」の実用化ならびに研究開発により独創的な製品開発を実践

山海（さんかい） 嘉之（よしゆき）

1958年生まれ

会 社 名:CYBERDYNE株式会社
設立年月:2004年6月
所 在 地:〒305-0818 茨城県つくば市学園南D25街区1
TEL : 029-869-8448 FAX : 029-855-3181
URL : http://www.cyberdyne.jp

◆プロフィール

山海 嘉之（さんかい よしゆき）
（CYBERDYNE㈱代表取締役社長/筑波大学大学院教授）

研究成果で社会貢献すべく、2004年にサイバーダイン㈱（茨城県つくば市）を設立。

人・機械・情報系を融合複合した新しい学際領域である「サイバニクス分野」を開拓し、これを応用した革新的な製品開発を推進。筑波大学で推進されてきたサイバニクスを駆使し、ロボットスーツHAL®の実用化に成功。HAL®は、人が装着することによって、身体機能を拡張したり、増幅したりすることができる世界初のサイボーク型ロボット。その他、先端医療・介護・福祉等の領域で役に立つものづくりへの応用展開を図っている。

◆起業に至った動機

少年期から、科学者・研究者として生きて、研究成果を社会に還元したいと考えてきた。この20年、我が国の製品開発力は停滞段階にあるが、そんな折、経済産業省が大学発ベンチャー1000社計画を発表した。このことを機に、人や社会の発展と維持のために、情熱的な起業家としてチャレンジすることを決意した。生み出した研究成果は責任を持って育てるということ、すなわち、「生み出すこと」と「育てること」の両方をしっかりとやり遂げるべきであるとの信条が根底にある。

◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 6月	当社設立（茨城県つくば市、資本金1,000万円）
2005年11月	THE WORLD TECHNOLOGY SUMMIT & AWARDS AWARD大賞受賞
2006年10月	グッドデザイン賞金賞受賞
2006年11月	日本イノベーター大賞優秀賞受賞
2007年 4月	大和ハウス工業㈱と業務提携契約を締結
2007年 6月	経済産業大臣賞を受賞
2007年 7月	CYBERDYNE EU B.Vをオランダに設立
2007年10月	筑波大学と特許独占的実施許諾契約を締結
2008年10月	本社社屋をつくば市に建設、移転、CYBERDYNE STUDIOを開設、実用化モデル「自立支援ロボット ロボットスーツHAL福祉用」の製造販売を開始
2009年 1月	日経優秀製品・サービス賞最優秀賞受賞。
2009年 5月	IEEE/IFR Invention&Entrepreneurship Award大賞を受賞
2009年 7月	2009年度全国発明表彰“サイボーグ型ロボット技術の発明”21世紀発明賞受賞。
2010年 3月	CYBERDYNE DENMARKをデンマークに設立
2010年 3月	CYBERDYNE㈱ 資本金及び資本準備金42億2157万円
2010年 5月	日経 Change Makers Of The Year 2010受賞。他多数。

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

新学術領域である「サイバニクス」（人・機械・情報系の融合複合分野）の技術を駆使し、以下のことに取り組んでいます。

- 医療福祉機器および医療福祉システムの研究開発
- リハビリテーション支援機器およびリハビリテーション支援システムの研究開発
- 高齢者・障害者用の身体機能補助機器および身体機能補助システムの研究開発
- 身体機能増強・拡張機器および身体機能増強・拡張システムの研究開発
- 災害レスキュー支援機器および災害レスキュー支援システムの研究開発
- エンターテイメント機器およびエンターテイメントシステムの研究開発
- 重作業支援機器および重作業支援システムの研究開発
- 前各号に関連する機器およびシステムの製造、リース、レンタル、販売および保守管理
- 在宅介護サービス事業

My Entrepreneurship

ロボットスーツHAL福祉用を昨年の秋から本格レンタルを国内で開始しました。事業の立ち上げ期を超え、今後は事業の成長期にさしかかっていると考えています。日本を始めとする世界の国々では、超高齢社会・少子化社会に突入しようとしています。ようやく我が国での政治家や役人の方々も、国の経済成長のためには必要な新しい技術をバックアップしていこうという流れになってきた今、そうした国の動きとも歩調を合わせつつ、事業をより発展させていきたいと考えています。

「長寿健康社会」、これがこれからの新しい技術開発での1つのキーワードとなることでしょう。そのためにも研究成果を社会に還元するマインドを持った人材育成し、未来開拓を続けたいと考えています。日本を代表するEntrepreneurとして、一緒に取り組んでくれているパートナーとともに、チャレンジの精神で未来開拓を進めていきます。

Challenging Spirit部門

個人がネットショップをつくり商品を販売「もしもドロップシッピング」サービスの運営

実藤（じっとう） 裕史（ひろふみ）

1979年生まれ

会 社 名：株式会社もしも
設立年月：2006年6月
所 在 地：〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-19-2 スプラインビル3F
TEL：03-5457-1911　FAX：03-5457-1921
URL：http://www.moshimo.com/

◆プロフィール

1979年 埼玉県川口市で生まれる
1989年 小学4年生時に「噂のズッコケ㈱」を読み起業を志す。
1998年 経営学を学ぶために一橋大学商学部に入学。
2000年 オイシックス社創業にインターンとして参画。ネットショップの楽しさを知る。
2001年 質屋のブランド品をネットで売るビジネスを開始。個人でネットショップを運営する苦労を知る。
2006年 アメリカで普及している「ドロップシッピング」を知る。
㈱もしもを設立し、誰でもネットショップが開ける。「もしもドロップシッピング」を日本で開始。

◆起業に至った動機

小学生時代に「うわさのズッコケ株式会社」という本を読んだのが原体験です。

小学生3人がラーメンやビールを売って商売をする姿がいきいきと書かれていて、将来は自分も起業をしたいと考えました。

Eコマースのことを知ったのは大学のときです。

オイシックスという会社の立ち上げにインターンとして携わり、Eコマースの楽しさと将来性を肌で感じました。

その後、自らブランド品をネットで売るサイトやアフィリエイトサイトを立ち上げて独立をしました。ドロップシッピングを知ったのは2005年。

アメリカでドロップシッピングという個人がネットショップを作れるサービスが普及していると聞き、日本でも個人によるEコマースを普及させたいと考え、もしもドロップシッピングを立ち上げました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 ㈲ウェブデパ設立。
2006年 ネットプライスによる資本参加。㈱もしもに社名変更。もしもドロップシッピング開始。
2007年 住友商事・ドリームインキュベータ・SBI・JAFCO・JAICによる資本参加。
2009年 ショップオーナー教育事業開始。
2010年 デジタルガレージグループによる資本参加。Twitterとの連動を強化。

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

個人が自分のネットショップを作って商品を販売できるサービス「もしもドロップシッピング」というサービスを運営しています。

通常ネットショップを作る際には、メーカーから在庫を仕入れたりお客様の問合せ対応をしたり、注文が入った際に梱包して配送をする必要がありますが、もしもドロップシッピングではそのようなバックヤードの作業をもしもがすべて代行するので、会員は初心者でも簡単にネットショップの運営をすることができます。

誰でも物を売る楽しさを味わいながら収益を得られるため、子育て中の主婦の方や定年退職をされたシニアの方、会社員の方の副業の手段として、現在では35万人の方がもしもドロップシッピングを利用しています。

My Entrepreneurship

個人の未来を応援する。個人の力で流通を変える。
これが当社の企業理念です。
2008年、ネットを中心とした通販売上は百貨店やコンビニを超えました。
情報化の進展に伴い、流通におけるeコマースの重要性は高まり続けています。
一方で、ネット革命の核心は「組織から個人へのパワーシフト」にあります。
すでに個人ブログはメディアとして大きな影響力を持つようになりました。
今後、ますます多くの分野で個人の力が重要になっていきます。
2006年、もしもは個人がリスクなく、簡単に自分のネットショップを作って商品を販売できるサービス「もしもドロップシッピング」の提供を開始しました。
誰でも物を「売る喜び」を味わいながら収益を得られるため現在では35万人がもしもドロップシッピングを利用しています。
eコマースの発展と、個人の影響力の拡大。
この2つの流れはますます力強くなり、流通は大きく変わります。
もしもはその先駆けとなって流通に変革を起こしていきます。

Challenging Spirit部門

世界初、自動車の細かな挙動を記録する「セイフティレコーダ」を開発

田野（たの） 通保（みちやす）

1953年生まれ

会 社 名：株式会社データ・テック
設立年月：1983年7月
所 在 地：〒144-0052 東京都大田区蒲田4-42-12
TEL：03-5703-7041　FAX：03-5703-7043
URL：http://www.datatec.co.jp

◆プロフィール

1953年 5月　栃木県足利市に生まれる。
1982年 3月　東京都立大学（現首都大学東京）理学部物理学科大学院修士過程終了
1983年 7月　データ・テック赤坂で設立。

◆起業に至った動機

小さいころから独立心が強く、小学生の時で内緒で豆腐屋の売り子のバイトを始めた。職人さんが作った豆腐と油揚げを自転車の荷台に積んで、それを引っ張って町内を売り歩く。小学生にとって大人用の自転車は大きくて乗れず、引っ張って売り歩いた。なじみのお客さんも増える中で、職人さんの作った豆腐を売ってお金にすることが、とても楽しかった。

「物を作って売りたい」との現体験を得たのがそれだった。

大学時代は小説を読むように感動しながら勉強に明け暮れた。知らない世界を知ることのすばらしさを味わっていた。「不確定性理論」「量子力学」など素晴らしい頭脳に触れることの喜びに充満していた。

研究者を目指したがやはり実力と能力で無理と悟った。ただ、あれだけ勉強し努力した経験に満足感は失っていない。

また、「ものを作って売りたい」感覚がよみがえり、区役所勤務の友人2人を誘って創業した。単純な動機そのものだった。

◆会社の沿革と事業の変遷

1983年 7月　東京赤坂に創業
1985年11月　東京大田区蒲田に本社移転（もの作りの本場に移動）
1989年 3月　長野県諏訪市に開発センター開所（開発主体のセンターとした）
1989年10月　初めてのブランド製品（バーチャルリアリティセンサー）開発しセガエンタープライズに納品
1997年 5月　基礎理論研究所開所（フィルター、姿勢計測、車の挙動計算理論の確立）
1998年 5月　世界で初めて「ドライブレコーダー」を発表
2003年 4月　車の安全と環境に特化した「SRcomm」（セイフティレコーダコミュニケーション）を販売開始
2004年 7月　SRcommの小型タイプ「SRポケット」販売開始
2005年 7月　本格的映像記録型ドライブレコーダ「SR Video」販売開始
2005年 8月　SRユーザーを一同に会する「SRお客様交流会」を開始。以降年2回開催
2005年 9月　全国SRセミナーを開始
2007年 9月　高精度位置情報センサー「M12P」販売開始。携帯電話の電波強度計で利用
2008年 2月　国土交通省認定製品「SRDigitacho」販売開始。トラックなどへの装着義務製品
2009年 8月　SRオプション映像記録装置「DVRmini ＋」販売開始

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

世界で始めて事故を映像記録する「ドライブレコーダー」（当社製品名：SR（セイフティレコーダ））を世の中に出し始めて10年以上経過します。

初め、安全はお金にならずビジネスにならないと言われていましたが、既に150億円を超え、年30%拡大する市場に成長しました。

ドライブレコーダーはほとんどの方がご存知で、車関連の販売店でも目にするようになりました。

ビックビジネスになった反面、競合製品が数多く出始め、先駆者として地位を脅かしています。そんな中で

（1）基本パテントを取得している（2）ユーザーサポートを徹底する（3）安全とエコの本質を伝える。

を基本に戦略化しています。

パテントの効力で、大手上場会社も当社とライセンス契約を結ぶ結果になり、「SRお客様交流会」などでお客様とは絶大な信頼関係を築き、売り上げの半数はリピーターで占められています。

事故が起きたときのデータではなく、起きないようにするには、また、安全運転したことを記録することを目的にしたSRは他者製品と大きな違いがあり、また、お客様の多くがそれをご理解いただくようになっています。

今後も技術に裏づけされた製品力、お客さまへのサポート力を強化し、お使いいただく努力を続けるつもりでおります。

My Entrepreneurship

僕の会社には面白く標語がいくつかあります。

（1）「やれることよりやりたいこと」　（2）「小さくてもトータルなもの」

会社設立は余りに単純な動機で「ものを作って売りたい」でした。今でも変わっていません。

単純な動機を実現するのは大変でした。売れるものは簡単には出来ませんでした。結局技術の取得で10年かかりました。

そして特徴ある売れる商品の基本は「やりたいこと」「作りたいこと」だと気づきました。自分の個人的発想こそがオリジナル製品開発の基本だと気づき、その思想は未だ変わってはいません。財力や人力に無関係な発想力は個人が勝てる唯一の力と考えます。

「もの」を作る場合、一部の知識でなくトータルな知識・経験が必要と理解しています。多くの知識に裏打ちされた専門性が必要でした。

安全と環境を多くの消費者の方にもお伝えしたい。クラウドコンピューティングの中に当社技術を入れることが可能な時代になりました。スマートフォンに技術を入れ、ネットにアップし、家族・友達・仲間の情報を共有する。いち早くリリースを計画しております。

Challenging Spirit部門

最小の力と経費で、最強の組織を創る 戦略的組織構築支援システム

乗浜（のりはま） 誠二（せいじ）

1958年生まれ

会 社 名:株式会社ベストソリューション
設立年月:1994年10月
所 在 地:〒107-0062 東京都港区南青山5-10-5 九曜ビル4階
TEL : 03-5485-2110 FAX : 03-5485-2115
URL : http://www.bests.co.jp/

◆プロフィール

1982年 3月 中央大学経済学部国際経済学科 卒業
1982年 4月 丸紅㈱ 入社
1991年 9月 朝日（現あずさ）監査法人国際事業部入社後 Ernst & Young International 出向
1994年10月 ㈱ベストソリューション 設立
1997年 4月 慶應義塾大学大学院経営管理学科科目履修開始（慶応ビジネススクール1期生）
1998年 3月 慶応義塾大学大学院経営管理学科科目履修終了
1999年 4月 小樽商科大学大学院講師（ビジネスプラン構築）…現在まで
2006年10月 NPOアクションラーニング協会発起人・NPO日本語表現力協会理事
2009年 6月 「人事部が会社を救う」（カナリヤ書房）執筆 JB-Press（web）にて「経営者から見たシステム開発」連載中

◆起業に至った動機

職業観のひとつに、「経済の変動要因の波を創れるか？否か？」というのがある。商社時代は、石油だと確信していた。が、新しい「波」を教えてくれたのは、伊藤宏（丸紅元専務）で「これからは、ITの時代が来ると」と熱く語った。「これだ…」と確信した。

Ernst & Young社に入社して、米国IT企業の製品を3年間全世界のトップ営業として、120社1,500ライセンスを販売した。が、その企業がM&Aされ、顧客だったNTT・大阪ガス・・特に日本航空は、「起業して欲しい…」と熱意に答える形で起業した。

◆会社の沿革と事業の変遷

1994年10月 川崎市幸区（新川崎）に㈱ベストソリューション（資本金：2,000万円）を設立
1995年11月 日本IBM㈱とソフトウェア業務委託契約締結
1995年 4月 XML（開発言語）案件で日本初商用ベースでインターネットで稼働
1996年 6月 開発・営業本部を東京都港区南青山（現在本社）に移設
1997年 7月 川崎汽船㈱の全社会計システム稼動 日本初の大規模ERP稼働実績
1997年 7月 慶応義塾大学大学院MBAビジネスコンテストで組織マッチングツールが優秀賞を受賞
1998年 2月 東京都港区南青山へ本社移転登記完了
1998年 7月 新川崎オフィスにPC教室、インターネット学習塾「トレスクエア」開設
2005年 1月 情報処理推進機構（IPA）より、ReSAPIEN Ver2.0として開発支援助成金受給
2005年10月 ReSAPIEN Ver2.0完成。日本初の組織マッチングツール販売開始
2005年11月 SFC（慶應湘南藤沢）Entrepreneur Award 2005特別賞受賞
2006年 2月 Microsoft Incubation Program 特別賞受賞
2007年 1月 POD（Point of Depression）システム完成
2007年 7月 「ヒューマンキャピタル2007」（日経BP社）へ、ブース出展。その後毎年出展
2010年10月 PODシステム65社導入。10万人が使用する

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

当社の事業の根幹となる考え方は、企業における「業務及び組織」両面においてIT化、効率化を図ることにより、生産性（会社利益）の最大化をサポートすることです。

- 自社システム「ReSAPIEN」では、個人の因子分析結果を、グループでも可変的に分析可能（三次元解析可能）としグループシナジー係数の算定に成功、可視化も可能とした。また、補正値を掛ける為にニューラルネットワーク理論を活用している。その数値とストレス係数を基に分割・編成後の採算シュミレーションで予想損益を帳票として出力できる。
- 自社ASPサービス「PODシステム」では、その時のうつ尺度を係数化し、個人診断と同時に、組織別・役職別・年齢別・性別などのうつ尺度を可視化している。

今後は、この診断結果を基に専任の医師と協力して完治するまでのサポートなど、運用サービス面も強化していくつもりである。

My Entrepreneurship

起業家精神は、Looking Towards The Future（将来を見据えたうえで…）Be daring（大胆に…）Be first（誰より早く…）Be different（人と違ったことをやる…）と言うことに尽きる。そして何より未知への挑戦を楽しむ精神が必要で、関わる全ての人が幸せになる事である。

解説すると、具体的には顧客に対する、柔軟で素早く安定性のある組織創造の提供を目的とし、組織の統廃合時に、組織と合せて経営情報システムの構築も同時に行い、トータルソリューションによる相乗効果を提供する。組織戦略に科学的手法を採り入れるが、合理主義一辺倒ではなく組織を「競争」による消耗から脱却、「協調」による多様な「価値」の創造を提供する。

事業の展望は、うつ病の社会的な問題を背景に需要が伸びてきている。心（メンタル診断）身（健康診断）の診断を両方行い定着させたい。

Challenging Spirit部門

位置ゲー「コロニーな生活☆PLUS」等の運営 移動の創出で日本の元気を目指す

馬場（ばば） 功淳（なるあつ）

1978年生まれ

会 社 名:株式会社コロプラ
設立年月:2008年10月
所 在 地:〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 JT恵比寿南ビル3F
TEL : 03-5725-1313　　FAX : 03-5725-1318
URL : http://colopl.co.jp/

◆プロフィール

㈱コロプラ 代表取締役 GM

九州工業大学卒業後、大学院博士課程時代にiアプリの開発にのめりこむ。2003年、PHS「AirH"Phone」にヒントを得て「コロニーな生活」を開発し、個人サイトとしてサービスを開始。2005年「コロニーな生活☆PLUS」の提供を開始。携帯電話の位置情報登録を利用したゲーム「位置ゲー」のパイオニアとして、口コミで全国からファンを集める。自らゲームマスター（GM）としてサイトを個人運営しながら、IT企業にて勤務していたが、2008年、ユーザー増加のため退社し、㈱コロプラを設立。「位置」×「エンターテインメント」が融合した新しい世界を創り、移動の創出から地域・日本が元気になることを目指している。

◆起業に至った動機

コロニーな生活☆PLUSの前身で「コロニーな生活」（略称:コロニナ）というコンテンツが始まりです。2003年5月、DDIポケットのAirH" PHONEが出たときに、家のサーバ1台を使って無料でサービスを開始。作った理由はAirH" PHONEという端末は当時すごく先進的で、パケット定額でなおかつ位置情報が取れたからです。当時、私は大学生で、KLabの「大学前ケータイラボ」というところに参加して、iアプリをいろいろ作っていました。それが楽しくなってしまって、大学院を辞めることにしたときに、家にサーバを置いて運用を始めたのです。

自分しかそのサーバにアクセスしないのもつまらないので、何かやろうかなと思っていたら、ちょうどAirH" PHONEが発売されました。今まで懸案だったパケット料金の問題が解消されて、なおかつユーザーの位置が取れる。携帯電話の一番の価値は人と共に動く、常に持ち歩いているということにあるとずっと思っていたので、これを使って何ができないかと考えました。

そのとき、携帯電話で街を作るゲームがあるときっと面白いだろうと思いついたんです。どこでも（成長を）確認できるから、携帯電話との親和性は高く、位置というキーワードも、例えば街が自分と共に移動して動くと面白いんじゃないかと。そして作ったのが「コロニーな生活☆PLUS」。携帯キャリアの位置情報取得プラットフォーム（GPSなど）の拡大とともにユーザー数が増加。個人での運用に限界を感じ、2008年10月に㈱コロプラを設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2003年 5月	個人で「コロニーな生活」開始
2005年 5月	個人で「コロニーな生活☆PLUS」を開始
2008年10月	㈱コロプラ設立。運営移管
2009年 1月	月間総ページビューが1億PVを突破
2010年 4月	会員数100万人突破
2010年 6月	2010年上期 日経ヒット商品番付 東前頭筆頭に選ばれる
2010年 7月	モバイルプロジェクト・アワード2010モバイルコンテンツ部門最優秀賞に選ばれる
2010年 9月	CEDEC AWARDS 2010 ゲームデザイン部門優秀賞に選ばれる
2010年10月	経済産業省等が推進する情報化月間推進会議より「情報化月間推進会議議長表彰」を受賞
2010年11月	会員数150万人突破
2010年11月	位置ゲー特化型プラットフォーム「コロプラ+」を発表し、au向けにはKDDIと業務提携

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

「位置情報」×「エンターテインメント」を融合させた新しいコミュニケーションゲーム=「位置ゲー（当社登録商標）」の「コロニーな生活☆PLUS」等を提供。利用者は移動距離に応じたアイテムや権利を得ることができ、自分のコロニー（領地）を成長させることができる。地域の老舗商店などと提携し、商店は来店者に購入額に応じたカード（コロカ）を配布し、来店者はコロカに応じたおみやげをゲーム上で取得できる。JR各社や東京メトロ、全国ホテルや旅館などとも提携。

ビジネスモデルはアイテム課金（投げ銭）と提携事業者からの送客売上シェア、旅行会社・交通機関などとの提携による収益など。

全国各地への地域観光活性へ寄与し、2010年10月に国交省推薦にて国からも表彰されている。

会員数は150万人以上（2010年11月時点）。

2010年11月11日には、位置ゲー特化型プラットフォーム「コロプラ+」を発表し、第3者の位置ゲー参入を受け入れる基盤を構築。リクルートやマツダレンタカー、ゼンリンデータコムなど15社との協業を発表。au携帯電話向けにKDDIとも事業提携を行う。

My Entrepreneurship

「コロプラはお出かけのきっかけに。お出かけして地方を元気に。そして日本を楽しく」というビジョンのもと事業を行っています。地域おみやげ店とアライアンスを組み販売促進を図る「コロカ」、ユーザーに新しい旅のきっかけを提供する「コロ旅」はこのビジョンを具現化したものです。また、交通系キャリアとのアライアンスを広げ、新しい移動の創出に見合う収益を得ています。今後は、自ら創った「位置ゲー」という日本初の文化を広めるための活動に注力します。例えば、他社参入を容易にするための「プラットフォーム」、日本以外に市場を広げるための「海外展開」などが挙げられます。

お出かけを創出して、日本を元気に、そして世界に。この活動の中で収益を最大化する全く新しいビジネスモデルをますます成長させること、これが私のEntrepreneurshipです。

Challenging Spirit部門

『建物治療本舗』建物省エネ事業を通じて企業収益向上及びCO_2削減を支援

水谷（みずたに） 義和（よしかず）

1970年生まれ

会 社 名：株式会社エービル
設立年月：2010年5月
所 在 地：〒550-0014 大阪府大阪市西区北堀江1-23-9
URL：http://www.a-bl.co.jp

◆プロフィール

1993年 3月　早稲田大学理工学部建築学科卒
1995年 3月　早稲田大学理工学研究科 建設工学（都市環境）修士課程修了
1995年 4月　㈱竹中工務店 設計部 入社
2005年 9月　同上 退社
2008年 4月　東京大学生産技術研究所 協力研究員（現任）
2010年 5月　㈱エービル 設立 代表取締役就任（現任）

◆起業に至った動機

子どもの頃から「町」が好きで、自分には町の鳥瞰が頭に浮かぶ感覚があります。将来は町に関わる仕事がしたいと考え、都市研究の道に進みました。エネルギー・情報など外からは見えないもので町は支えられ、また眼に見えないうちに排熱・CO_2が町を汚染していることを知りました。環境によい町をつくるには環境に良い建物を多くつくることが必要です。未熟な技術のままではよい環境の町はつくれない、将来の起業のためには、10年間よい建物を創造する技術を修業しなければならないと感じました。大学院修了後、それを修業する場として竹中工務店を選びました。環境配慮建物の創造技術を修業できただけでなく、創造した建物を「作品」と呼び、「作品」を通じて社会に貢献するという心も学べたことが大きな財産となりました。竹中工務店在籍中、自分が創造した「作品（一本の木）」の屋上から町を見下ろしたとき、町という森が燃えているように見えました。多くのエネルギーを消費して町が燃えている現実を分かりやすく伝え、環境によい生活、建物、都市とはなにかを訴え続け、多くの人と共感する事業ができるのは自分しかいないと思い、都市環境改善のために起業しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2010年 5月　会社設立
2010年 7月　第三者割当増資 資本金3480万円
2010年 9月　第三者割当増資 資本金4980万円

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

●サービス目的

建物の総合病院として、建物のエネルギーメタボ診断→中長期修繕計画→省エネ治療→術後検診→データ管理という総合的な省エネ・省コストサービスをワンストップで提供し、中長期的にエネルギー消費・将来設備投資30%削減を支援する。

●技術の差別化

設計施工管理について全般のノウハウと経験を有したエンジニアによる総合的な建物診断・治療を実施。「成長知能」という独自開発の省エネ監視＆制御システムを活用して、1分間ごとのエネルギー消費・設備稼働状況・温湿度・照度・CO_2濃度などの自動計測分析、最適設備制御、効果検証、WEB開示。東京大学生産技術研究所 野城教授が顧客側の第三者認証機関として、サービスの妥当性をチェックする体制も構築。投資効果検証、ベンチマーキング化、国内排出権取引の基礎データを提供。

●サービス内容

①現状の光熱水費を30%削減するために・・・
⇒総合的なエネルギー診断により、光熱水の無駄づかいを洗い出し

②将来の設備更新コストを30%削減するために・・・
⇒総合的な設備劣化診断により、将来の設備更新を必要最小限に絞りこみ

③運用改善により光熱水費を10%削減するために・・・
⇒人工知能を活用した省エネ制御により、無駄なエネルギー・水を削減

④省エネ改修により光熱水費を更に20%削減するために・・・
⇒収益向上を実現する照明・給水・給湯・空調など全設備の高効率改修を計画立案

⑤省エネ補助金を活用して初期投資費用を抑えるために・・・
⇒各種補助金申請＆効果検証の代行や初期費用0円のサービスも構築

⑥自然エネルギーを活用するために・・・
⇒太陽光、太陽熱、地熱、井戸水、自然通風の有効利用を促進する省エネ計画立案

My Entrepreneurship

●起業理念『世界中の建物を健康にして次世代につなぐ』

環境価値の高い施設をより多く創出することを通じて次世代のこどもが健康で安心な生活を営める環境づくりに貢献する

●事業ビジョン『環太平洋NO.1のCO_2削減請負人となる！』

「建物治療本舗」として、銀行・地元会社との連携による省エネ事業を全国に普及させ、CO_2削減・地域経済活性化に貢献する。そして建物におけるCO_2排出量削減実績が環太平洋NO.1の「省エネ遠隔治療サービス」に成長させ、エネルギー多消費の環太平洋地域においてCO_2削減の中心的役割を担いたい。

●夢『次世代の子どもが思いをつなぐ』

知的障害をもつ子どもが創作した作品を展示する美術館（環境配慮美術館）を、子どもたちと一緒に創りたい。世界中の各国に、子どもたちが独創的な美術館を創り、運営できるような基金を創設したい。

Challenging Spirit部門

新技術で社会に貢献・球状シリコン太陽電池で世界のエネルギーサイクルを革新

室園（むろぞの） 幹夫（みきお）

1946年生まれ

会 社 名：株式会社クリーンベンチャー21
設立年月：2001年5月
所 在 地：〒601-8121 京都府京都市南区上鳥羽大物町35
TEL：075-692-3211　　FAX：075-671-2101
URL：http://www.cv21.co.jp/

◆プロフィール

1971年 3月　高知大学理学部物理学科卒業
1971年 4月　松下電器産業㈱入社
1990年 5月　同社 太陽電池事業部技術部長
1994年 6月　同社 PV研究開発センター所長
2001年 5月　㈱クリーンベンチャー 21設立 代表取締役社長

◆起業に至った動機

前職企業に入社以来、太陽電池の開発、事業化に30年あまり心血を注ぎ、1990年代後半には薄膜系の製品（現在のFirst Solarに先駆けるCd-Te太陽電池）の事業に目途をつけた。ところが、カドミウムを含む製品を扱わない全社方針が出され、事業から撤退することになった。

太陽電池の普及を目前に、自らの技術を事業化して社会に役立てたいという思いを断ちがたく、前職企業を退職して2001年5月にクリーンベンチャー 21を設立した。

◆会社の沿革と事業の変遷

2001年 5月　会社設立 大阪府枚方市
2001年 6月　日新電機㈱と共同開発契約締結
2001年 7月　NEDOより「革新次世代型太陽光発電システム技術開発」を受託
2003年 6月　近畿経済産業局より「地域新生コンソーシアム研究開発事業」を受託
2006年 5月　京都市南区に本社拠点を移動
2007年 3月　製品発出荷
同月　経済産業省 産業クラスター「関西フロントランナー大賞」受賞
2007年10月　環境省 地球温暖化対策技術開発事業受託
2008年 8月　京都市南区内にシリコン球体製造拠点増設
2009年11月　NEXCO西日本 第二京阪道路向け出荷
2010年　本格量産開始

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

事業内容　球状シリコン太陽電池の開発、製造、販売

1. 技術、製品の特長：
素子（光を電気に転換）に、大量生産モデルとして世界唯一、球状シリコンを用いている

① シリコン球と反射鏡を組合わせ、発電力あたりのシリコン使用量 が主流の結晶ウェハ系の数分の1
② セルが屈曲でき割れないので、（ガラスを用いず）軽量なシステム化が可能→2. ①に最適

2. ターゲットとする市場：
特長を活かして、膨大なマーケットを獲得する

① 建物・建材と一体化した、自家消費電力システム
② 大規模発電システム（メガソーラー）

①の建物・建材と一体化したソーラーシステム（BIPV：Built in Photovltaic）は当社の製品である球状シリコン太陽電池セルの軽量、フレキシブルという特長が遺憾なく発揮される用途で2015年には世界の市場規模2,200MW・3,700億円と予測されており、当社はその中の少なからぬシェアを獲得していく。

また、②のメガソーラー用途にも、集光倍率を高めたセル構造で同じく2015年の世界市場7,200MW・8,200億円の市場での有力プレーヤーとなる。

これらの需要に応えるため、2011年には本格的な量産工場（第1ラインで年商70億円規模）を設置する予定である。

My Entrepreneurship

「新技術で社会に貢献する」を経営理念として掲げ、球状シリコン太陽電池の普及を通じ実践していく。

太陽電池による新たな地球的エネルギーサイクルには、競争力のある製品、企業だけが参加を許される。お客様の商品選択基準は、安価・高性能・高信頼性を満たし、且つ用途が柔軟という点に集中する。

「新技術で社会に貢献する」の実現には、技術革新の継続が不可欠である。当社の太陽電池セルの一つ一つは手のひらに載るサイズであるが、その技術の可能性は無限と言える。光電変換率など太陽電池共通の要素に加え、大幅な軽量化（従来比1/5）、フレキシブル性を活かした曲面・壁面装着など、用途面の価値を最大に高め、市場から強く選好される商品としたい。

Challenging Spirit部門

3Dコンテンツサービスにより、世界の人々に楽しさと豊かさを提供

山路 和紀（やまじ かつのり）

1971年生まれ

会 社 名:株式会社プレミアムエージェンシー
設立年月:2003年5月
所 在 地:〒106-0047 東京都港区南麻布3-20-1 麻布グリーンテラス地下1階
TEL : 03-5791-3471 FAX : 03-5791-3473

◆プロフィール

1971年6月29日 愛知県名古屋市生まれ
1994年 3月 慶應義塾大学 環境情報学部 卒業(第一期生)
1994年 4月 ㈱セガ・エンタープライゼス(現・㈱セガ)入社
2000年 9月 マイクロソフト㈱ 入社
2003年 5月 ㈱プレミアムエージェンシー 設立 代表取締役社長に就任

◆起業に至った動機

私は起業に至るまで、㈱セガとマイクロソフト㈱においてゲームタイトルの開発及びプロデュースに携わってきました。セガにおいては「バーチャファイター」の開発者である鈴木裕氏のチームに4年間所属し、3Dテクノロジーの最先端を学ぶことができました。また2000年にマイクロソフトへ転職してからは、グローバルな企業経営とIT技術を学びました。2003年3月、マイクロソフトを退職するという転機を迎えた時、私は転職か起業かで悩み、人生の師である、金子満教授に会いに行きました。そして、日本のコンテンツ産業をより良くするという決意の元、2003年5月にプレミアムエージェンシーを設立いたしました。

社名は、ハリウッドにあるCAA（クリエイティブ・アーティスツ・エージェンシー）という会社のビジョンに共感をしたことに、ちなんでいます。CAAは、俳優から映画監督まで様々なアーティストが所属し、クリエイターの利益の最大化を図る組織です。 プレミアムエージェンシー（PA）も、ユーザーはもちろんのこと、クリエイター自身も、幸せになれるような企業像を、目指しています。

◆会社の沿革と事業の変遷

2003年 資本金350万円にて、東京都渋谷区に設立
モーションキャプチャー事業開始
2004年 資本金を1000万円へ増資
プレイステーション3用ソフトウェア開発に着手
2005年 劇場映画用CG映像制作に着手
2007年 決算月を11月30日から5月31日へ変更
2008年 資本金を3,550万円へ増資
香港を皮切りにアジア各地で教育事業を開始
インターネットブラウザ用 高画質3Dプラグイン「MAJUA」を発表
2010年 千鳥ワールドステージアライアンス(CWSA)発足
資本金を18,895万円に増資
オフィスを東京都港区南麻布に移転
ケータイ向けコンテンツの自社パブリッシュを開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

■事業領域
・デジタルコンテンツの制作及び販売（ゲーム、CG映像、3D-Webサービス）
・クリエーター人材の育成

2006年から国内で始めたゲーム教育は、海を超え、現在では「香港」「シンガポール」「台湾」「ベトナム」にて多くのアジアのゲームクリエイターの卵達に日本のコンテンツ制作技術を教えています。

■技術特徴
・マルチプラットフォームリアルタイム描画エンジン「千鳥」

1つのゲームコンテンツを低コストかつ迅速に、異なるプラットフォームのゲーム機で動作させることを目的として、当社で独自に開発したエンジンです。非常に美しい3DCG映像を再現できるエンジンとして、既に複数のゲームタイトルの開発に利用され、数々の感動を世に送り出してきました。

現在は家庭用ゲーム機やPCで動作するエンジンですが、今後、より多くのお客様にリッチな3DCGコンテンツをお届けする為、モバイル端末やWEBサービスへ対応できるよう研究開発を進めております。

My Entrepreneurship

リッチな3DCGコンテンツサービスを、複数のハードウェアに展開し、世界中のお客様の知的欲求に応え、楽しさと豊かさを、届けていくこと。それが当社の使命だと考えています。そのために当社が目指す姿をあらわす言葉として「ハイブリッド・コンテンツ・プロバイダー」という言葉を掲げ、これを実践していくことを心がけています。

ゲーム機、PC、モバイル、WEB…近年様々なデバイスが世にあふれ、お客様は様々な状況によってこれら複数のデバイスを使い分けています。多くの会社は事業領域を限定していたり、一部の技術しか持ち合わせてないため、サービスはデバイスごとに寸断され、お客様のニーズを満たしきれていません。

当社はゲーム事業、映像事業、教育事業を通じて様々な技術・ノウハウを蓄積してまいりました。今後はこれらの技術や事業領域を融合・連携させ、あらゆるデバイスの壁を超えたハイブリッドなコンテンツサービスを提供して行きたいと考えています。

Challenging Spirit部門

“緑豊かな地球への回帰” ～ take back with the green ～ コケの「チカラ」が地球を救う!

山下 和貴（やました かずたか）

1968年生まれ

会 社 名:株式会社ヴァロール
設立年月:2004年4月
所 在 地:〒600-8216 京都府京都市下京区東塩小路町607 辰巳ビル6A
TEL : 075-361-1130　　FAX : 075-361-1131
URL : http://www.valore.jp

◆プロフィール

1990年 大阪市立大学商学部中退
その後、LED照明メーカーなどを経て、経営企画、事業開発、マーケティングや情報システムなどあらゆる部門を統括する。
2008年 ㈱ヴァロール 代表取締役社長に就任。

◆起業に至った動機

かねてより親交のあった大学教授から、行き詰まった経営の立て直しに関する相談を受けたことが契機となり、以来、事業の再生に取り組んできた。

大学発ベンチャーは、その生い立ちから往々にして研究偏重型に類する。それは、突出した技術価値を産み出す素養と、それを市場価値に昇華させる経営的素養とが同居することは極めて稀だからである。

産学連携において中庸のスタンスが許容されるのは、あくまでも共同研究フェーズに限られるものであって、実用化フェーズにおいては、個々の技術に潜在する市場価値の高低を的確に見抜き、あくまでも企業経営者が苛烈なリーダーシップを握らねば成功の果実は得られない。

大学と企業の価値観には根源的に大きな隔たりがあり、それは、さながら空想家とリアリストの対立に近いとも言える。だからこそ、互いにその歩みに敬意を払い合う関係を構築することに最も心を砕いてきた。

当社は、その点において理想に近い関係を紡ぎ合うことができているのではないか、と自負している。

◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 4月 大阪府立大学発ベンチャーとして「㈲HERO」を設立（大阪府和泉市）、資本金500万円
2005年 3月 「㈱HERO」に組織変更、資本金1,200万円に増資
2006年 1月 「大商EVEシステム」第2期支援企業 認定
2006年 7月 大阪産業創造館 「第8回大阪市ビジネスプラン評価事業」AA認定
2007年 1月 本社移転（大阪市東淀川区）
2007年 4月 「第6回 バイオビジネスコンペJAPAN」最優秀賞受賞
2008年 6月 本社移転（京都市下京区）、「㈱ヴァロール」に商号変更
2008年10月 「第9回京都府元気印中小企業認定制度」認定
2009年 3月 京都府ビジネスモデル創出事業「第16回ビジネスプランコンテスト」認定
「第1回京都エコスタイル製品」認定、資本金2,200万円に増資
2009年11月 「NBK大賞」京都ブロック賞 受賞
2010年 2月 R&Dセンター開設（京都市上京区）、資本金2,850万円に増資

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

○事業内容：屋上・屋根・壁面等のスナゴケ緑化ユニットの研究開発および製造販売
○コンセプト：緑豊かな地球への回帰～take back with the green
○社会貢献：地球温暖化やヒートアイランドといった環境問題への有効な対策となり得る（参考：23.25t ／ 1,000㎡ものCO_2削減に繋がる）。
○特徴：屋上という、植物にとって最も過酷とされる環境での使用に耐え得るスナゴケを採用している。
世界で唯一、植物工場での生産を行っており、通常2年前後とされる生育期間を最短4ヶ月程度に短縮している。
○差別化：閉鎖系生産がもたらすメリットとして、他の追随を許さぬ豊かな緑量とバラツキ抑制により高品質を維持している。
○ターゲット市場：主に法人向けに事業を展開（本社等の事業所・工場および商業施設等）
○ポジショニング：3大メーカーの一つと位置付けられるが、国内のみならず世界に例のない緑化植物工場での生産という独自の手法を採っている。

My Entrepreneurship

昨今の地球を取り巻く環境は年々厳しさを増しており、地球市民たる我々には、“人と自然の調和”を視野に入れた「環境共生都市」への本質的回帰が求められている。その実現に向けては、行政・企業・市民が緊密な連携を図り、公共の緑と民間の緑の連携による“緑のネットワーク”を形成していく必要がある。

軽量でメンテナンスフリーという利点を兼ね備える緑化用スナゴケには、一方で生育に長い年月がかかるという難点があり、サプライサイドには大規模需要に応え得る供給能力が備わっていなかった。

そこで、当社は、スナゴケの高速大量培養技術の実用化に漕ぎつけ、植物工場における生産方法を確立するに至った。これが当社のコアコンピタンスである。そして、その競争優位性をグローバルに活かすべく、国内のみならず中国・EUにおいて既に特許登録を行った。

今後は、技術優位に満足することなく、より多角的な競争優位を形成していく。

近年、植物工場への新規参入が目立つ背景には、経済停滞による本業の不振に伴う過剰設備を早期的に解消したいという思惑がある。そこで、工場等の遊休化の解消を狙う個々の企業にパッケージプラントを販売することによるライセンス展開を視野に入れている。

今後も、様々な連携を通じて生み出すスナゴケ緑化ユニット（Cool Moss）の普及をもって、“緑豊かな地球への回帰”に貢献できれば、これに優る喜びはない。

Ernst & Young
Entrepreneur Of The Year
2010 Japan

EOY 2010 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・イヤー運営事務局
〒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。

Ernst & Young ShinNihon LLC

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 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任を確保し、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 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。

定価2,500円 本体2,381円