



Ernst & Young
Entrepreneur Of The Year®
2014 Japan

ENTREPRENEUR FACT BOOK

Dynamic the most
unique group of people
dynamic **leaders**

Founded and produced by

日本経済新聞社

ERNST & YOUNG

Quality in Everything We Do

“Open to the World”

「日本のアントレプレナーを世界へ」

21世紀の日本経済の旗手として、新しい価値の創造と構造変革をもたらす

アントレプレナー（起業家）への社会的期待が高まっています。

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

私たちは、自らリスクを背負いながらも、新たな事業領域に挑戦する

アントレプレナーを、社会に大きく貢献する人物として称え

新しいビジネスリーダーの輩出に寄与できますよう

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤープログラムを

推進して参ります。

アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーは

日本のアントレプレナーのため、国際的なステージの幕を開きます。







CONTENTS

Entrepreneur Of The Year 2011 Japan

ENTREPRENEUR FACT BOOK

Entrepreneur Of The Year Japan — EOY ジャパンの活動に期待して 5

● Entrepreneur Of The Year プログラムの概要 6-11

Entrepreneur Of The Year History 6-7

EOY 2011 Japan プログラムの紹介 8

EOY 2011 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 2011 — 第11回世界大会 12-13

● Entrepreneur Of The Year Japan 過年度受賞者からのメッセージ 14-15

● Entrepreneur Of The Year Japan 地区推薦部会の活動 16-17

● EOY 2011 Japan 候補者プロフィール 19-51

インデックス 19-21

プロフィール 22-51



大震災から半年以上が過ぎた。被災された方々の現実を知り、この苦しみ悲しみと多くの無辜の死を決して無駄にしてはならない、と考えるのが大方の日本人の心情だ。3.11を契機に日本人の多くは、少子高齢化や巨額財政赤字、年金問題、農業・漁業、電力政策等が、自らの日々の生活に直接つながる喫緊の事柄であり、また、これら日本の抱える課題は世界につながり世界の課題は日本につながる、

世界的視野が解決の糸口と認識したと思う。

政治的混迷はまだ続くと想定される今こそ、日本人の民力と現場の知恵が試され発揮されるべき時である。ベンチャービジネスが戦後の廃墟から力強く立ち上がったように、今年もまた、数多くの新しいビジネスを創造し担う人達が参加された。農業、漁業から製造、サービス、ディストリビューション、研究開発、金融、医療と幅広い分野で、素晴らしい成果をあげる経営者の方々の存在は、明日の日本の希望の光である。新しい国づくりに、皆様の高い志と気概が生かされるよう、ますますのご活躍を心から祈念する次第である。

EOY 2011 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、140以上の都市において開催されている世界で最も名誉あるビジネス賞であり

各国で魅力的な企業の創業者や経営者を表彰しています。

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

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



Entrepreneur Of The Year History

■ Entrepreneur Of The Year のはじまり

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

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

● 米国での受賞例

1987年 スコット・マクニリー氏

1989年 マイケル・デル氏

1992年 ハワード・シュルツ氏

1997年 ジェフ・ベゾス氏

2003年 サーゲイ・ブリン氏、ラリー・ペイジ氏

サン・マイクロシステムズ

デル・コンピュータ

スターバックス・コーヒー

アマゾンドットコム

グーグル

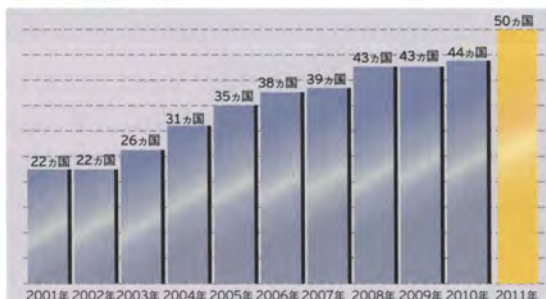
History of EOY

■世界各国へ拡大

全米に定着したアントレプレナー・オブ・ザ・イヤーは、更に数年のうちに世界の国々へと開催地域を広げました。創設から25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・ラリベール氏 シルク・ドゥ・ソレイユ	(カナダ代表)
2008年	ジャン・ポール・クロゼール氏 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)
2011年	オリビア・ラム氏 ハイフラックス	(シンガポール代表)

世界の開催国

アイルランド、アメリカ、アルゼンチン、イギリス、イスラエル、イタリア、インド、インドネシア、ウクライナ、エストニア、オマーン、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、シリア、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、日本、ニュージーランド、ノルウェー、バーレーン、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、香港、マレーシア、南アフリカ、メキシコ、ヨルダン、ロシア

EOY 2011 Japan——プログラムの概要

EOY 2011 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。

11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 2011 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 2010 Japan

日本代表 田中 仁氏 出席



9月 ◆ 東北地区大会

10月 ◆ 東海・北陸壮行会

10月 ◆ 関西壮行会

11月 ◆ 面談審査・懇親会

11月 ◆ EOY 2011 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

2012年6月 ◆ World Entrepreneur Of The Year

第12回世界大会開催

EOY 2011 Japan 日本代表の参加

Entrepreneur Of The Year 第11回世界大会開催

6月2日～5日 於: モナコ公国モンテカルロ



トロフィーを手にする、EOY 2010 Japan
田中仁氏（株式会社ジェイアイエヌ）

運営体制

■ 審査委員・アドバイザー

敬称略 50 音順

● 審査委員長： 椎名 武雄

● 審査委員： 安達 俊久

隣 良郎

● アドバイザー： 荒井 寿光

角野 然生

行方 國雄

松田 修一

金井 一頼

田中 仁

■ 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 上田 敬 大塚 悦時 勝尾 修 木原 輝明 清田 寛道

佐久間 大輔 佐藤 栄司 田中 研午 中井 規子 中條 祐介 南部 和亮

本田 哲也 三宅 綾

● 関西推薦部会

安藤 政秀 井上 毅 大谷 康弘 杉浦 佳浩 杉本 浩 角谷 禎和

野口 直也 原 和裕 細川 正直 松本 敬介

● 東北実行委員会

有倉 大輔 尾形 克彦 川村 志厚 高橋 四朗 富樫 健一 野口 謙一

野口 正一 渡辺 雅章

● 東海・北陸推薦部会

阿部 剛久 大澤 誠 大橋 正明 金山 秀男 加納 昭巨 鈴木 哲

高村 徳康 西山 一彦

EOY 2011 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 ●印は大賞受賞者 氏名 50 音順

※会社名は受賞時のものを掲載

2010年 大和田 哲男 氏
株式会社アビー
菊川 暁 氏
株式会社ガーラ
木村 佳司 氏
株式会社メディネット
●山海 嘉之 氏
CYBERDYNE 株式会社

●田中 仁 氏
株式会社ジェイアイエヌ
馬場 功淳 氏
株式会社コロブラ
特別賞
山下 和貴 氏
株式会社ヴァロール



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 貴司 氏
マニー株式会社
三村 等 氏
株式会社ナガオカ
矢嶋 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
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
インスパック株式会社
瀬戸 欣哉 氏
株式会社 MonotaRO

●隣 良郎 氏
株式会社エヌ・ビー・シー
村井 哲之 氏
株式会社コスト削減総合研究所
山田 慶太 氏
アサカ理研工業株式会社
審査委員特別賞
浅野 邦子 氏
株式会社 箔一



2006年 小方 功 氏
株式会社ラクーン
笠原 健治 氏
株式会社ミクシ
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
株式会社タケイ
森 正文 氏
株式会社一休
吉原 直樹 氏
株式会社アルテサロンホールディングス
渡辺 忠一 氏
フロンティア・ラボ株式会社



2005年

梶本 修身 氏
株式会社総合医科学研究所
小森 伸昭 氏
アニコムインターナショナル株式
会社
●杉本 哲哉 氏
株式会社マクロミル
高橋 巖 氏
株式会社ホープ
谷本 肇 氏
リアルコム株式会社

長谷川 博之 氏
株式会社ヒューモニー
平山 啓行 氏
株式会社ゼクス
山崎 伸治 氏
株式会社シニアコミュニケーション
山田 太郎 氏
ネクステック株式会社



2004年

江尻 義久 氏
株式会社ハニース
榊原 暢宏 氏
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
●坂本 孝 氏
ブックオフコーポレーション株式会社
猿渡 肇 氏
海鱗丸ビール株式会社
土井 宏文 氏
株式会社ジャパン・デジタル・コンテンツ
野坂 英吾 氏
株式会社トレジャーファクトリー

鉢嶺 登 氏
株式会社オプト
春山 満 氏
株式会社ハンディネットワークインターナショナル
宮田 尚彦 氏
朝日インテック株式会社
山口 昭 氏
株式会社木の城たいせつ



2003年

安達 一彦 氏
株式会社インテリジェントウェイブ
●石川 光久 氏
株式会社プロダクション・アイジー
小笹 公也 氏
株式会社オンテックス
國光 浩三 氏
株式会社 EM システムズ
佐藤 元則 氏
株式会社アイエスアイ

関田 仁志 氏
サイバーレーザー株式会社
孫 大雄 氏
株式会社オプトラン
本村 昌次 氏
株式会社スタジオアリス
森下 篤史 氏
株式会社テンポスバスターズ



2002年

●新藤 次郎 氏
株式会社セラータムテクノロジー
進藤 晶弘 氏
株式会社メガフュージョン
鳥谷 浩志 氏
ラティス・テクノロジー株式会社
中島 武 氏
際コーポレーション株式会社

中富 一郎 氏
ナノキャリア株式会社
堀 主知 ロバート 氏
株式会社サイバード
山本 雪雄 氏
エム・アンド・エス・ファインテック株式会社
横石 知二 氏
株式会社いろどり



2001年

●飯塚 哲哉 氏
サインエレクトロニクス株式会社
石橋 博良 氏
株式会社ウエザーニュース
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 2011



Entrepreneur Of The Year 第 11 回世界大会にて世界各国代表の起業家と。



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田中氏

世界約50力国で展開する 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 2010 Japan 日本代表の田中 仁氏が招待され、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2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3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4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

WEYOY 表彰式

・ WEYOY 発表と表彰

・ 祝賀会



6月5日(日)

解散



『震災を越えて』

EOY 2009 Japan 日本代表

東洋システム株式会社 代表取締役 庄司 秀樹

EOY Japan において日本代表に選出され経済界の官民様々な方とお会いする機会が増えて、有益な情報をいただきました。震災があった年にも関わらず業績も伸長しております。3月11日の東日本大震災では、一部半製品等が津波の被害に遭い使用不能となりましたが、幸い建物の被害は最小で済みました。海外からの注文に対しては原発事故の風評被害もありましたが、次の3つのキーワードで震災復興に取り組みました。

1つ目は「お客様のため」です。震災直後、納期を守るため、中部地区の工場に部品を運び、組立出荷しました。弊社の装置は電池の研究開発に使われるため、開発を急いでいるお客様をほとんど待たせることなく大変感謝されました。同時に放射能の影響を嫌う国内外のお客様のため、すぐに神奈川県に工場を新設。海外からのお客さまも安心して取引できるようになりました。コストは増加したもののお客さまに喜んでいただけた受注も増加し、採算もとれるようになりました。

2つ目は「社員とその家族のため」です。会社の経費で、社員とその家族を原発が爆発する前に遠方に避難させ、常に安全な方向に導きました。また、社員と家族全員を旅行に招待し、原発事故の影響がない所でくつろいでもらいました。

3つ目は「被災者のため地域のため」です。「ちゃぶ台プロジェクト」を立ち上げ、市内にある全仮設住宅約1000戸にちゃぶ台を配り無料で提供しましたこれは原発事故の風評被害で仕事が無くなった木工職人の方々にも仕事の機会を提供できました。また いわき復興祭では、震災で親を亡くした子供たちのための募金活動も行い、20年後子供たちが夢を持っていわきの地で起業ができるよう、人気の二足歩行ロボットをレンタルして見せ大反響を得ました。募金は弊社からの支援と合わせ基金に寄付させていただきました。今後も、お客様のため、社員とその家族のため、地域のためという考え方は変わりません。

いざという時は誰も守ってくれません。企業のトップに立つ人間は常に危機管理意識を持ち、非常時にも「お客様のため、従業員とその家族のため、地域のために何ができるか」を考えられる人であって欲しいと願います。今回の震災で影響を受けた東北の起業家の方には、被害の状況にもよりますが、何とか地域のため日本のために再起していただきたいと願っております。

世界経済の信用不安が拡大する中、グローバル化は益々進んでおります。グローバル化が進めば進むほど、今年エントリーされた起業家の方には「企業は社会の公器」という考えを強く持っていていただいて、社会から必要と認められる企業、世界に通用する企業を創出して欲しいと思います。



『大賞受賞からこれまでの歩み』

EOY 2009 Japan チャレンジング・スピリット部門大賞
株式会社 モルフォ 代表取締役社長 平賀 督基

2009年にChallenging Spirit部門の大賞をいただいてからは、当社の知名度・認知度が非常に上がり、ビジネスを進める上で大変助かりました。お陰様で、主力製品である「PhotoSolid」（静止画手ブレ補正ソフトウェア）を始めとした約20の画像処理ソフトウェアが国内通信キャリアや国内外の携帯端末機器メーカーより高い評価を受け、当社は順調に事業を拡大させることができ、今年7月に東証マザーズ市場に上場することができました。

現在、当社の主な事業領域である携帯電話市場は、従来型携帯電話からスマートフォンへ急速にシフトし、それにあわせて海外メーカーがシェアを急拡大させるなど激しく変化しております。このような状況下、経営の舵取りが非常に難しい状況ではございますが、着実に成長させ、またベンチャースピリットを忘れることなく、イメージング・テクノロジー（画像処理技術）のデファクトスタンダードとなるため、さらなる飛躍を目指してまいります。

今年もEntrepreneur Of The Year Japan を通して、新たな起業家をご活躍されることと思います。震災の影響もあり日本経済はまだまだ低迷が続いておりますが、皆さまと共にベンチャー市場、そして日本経済を盛り上げていきたいと考えております。

手ブレと被写体ブレの補正技術「Photo Solid」によって、
鮮明な静止画を実現（左は補正前、右は補正後）



Entrepreneur Of The Year Japan 地区推薦部会の活動

東京推薦部会

2000年にEOY Japanがスタートした11年前は、世界市場と言うと、どこか遠い国のこのようでした。しかし2011年の今、若い起業家は当たり前のようにアジア等に出かけていき、現地で事業を起こしています。今の若い世代の起業家にとっては、「世界は改めて目指すものではなく、当然の選択肢」となっています。

推薦部会もこのような変化に対応して体制強化すべく、日本の各ブロックに推薦部会を立ち上げ、今迄以上に日本の各地域から、起業家の方にチャレンジして頂きやすい体制を整えつつあります。

今年東北地方では不幸にも大震災が起こり、現地の産業も壊滅的な被害を受けました。しかし歴史を振り返れば、困難な状況を克服する過程で地域や時代を代表する起業家が現れ、新しい時代を切り拓く先人となって日本は成長を遂げてきました。推薦部会の活動が少しでも日本の復興につながるよう、今後も起業家の皆さんと一緒にチャレンジしていきたいと思います。



東京推薦部会 座長 内田 研一／副座長 渡瀬 ひろみ

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、現在では約20名ものボランティアメンバーが時に熱い議論を交わし合いながら活動しております。お陰様で今までに約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。

毎年、4月から毎月1、2回のペースで検討会議が行われ夏頃に候補者が決定します。秋には今後の審査に備えるべく壮行会を開催。又、昨年は初の試みとして2009、2010年の候補者にお集まり頂き、ゲストスピーカーをお招きしての講演会と懇親会も開催致しました。



関西地区からの候補者と推薦部会メンバー

今年度は、8月に最後の検討会議を終え2名の起業家を関西の代表として推薦することになりました。経済環境は厳しさを増しておりますが、悲願の「関西地区から日本代表を！」を目指し今後も努力して参ります。

最後に、関西推薦部会の運営にあたっては、多くの方々からのご支援・ご協力を賜っておりますことに心から御礼を申し上げます。

東北実行委員会

東北地区では、EOY Japan東北地区大会を毎年、杜の都仙台で開催しています。

第1回大会より、東北経済産業局をはじめとする多くの関係者の協力を得て、東北地区実行委員会を組織し、地域の優良企業や将来性を期待される企業及び起業家たちを世界に発信すべく活動して参りました。

今年度は当初、東日本大震災の深刻な影響に配慮し、地区大会の開催について迷いました。しかし、多くのご支援に支えられ、第10回の節目となる地区大会を開催し、「震災を乗り越え活躍する起業家が東北地区には多くいる」ことを全国に紹介することができました。



東北地区大会受賞者

2012年以降も、アントレプレナーシップを発揮して、時代そして環境の変化を捉えて東北地区を活性化されている起業家の紹介、優れた起業家の輩出を後押しすることで、微力ながら東北地区の東日本大震災からの復興・発展を支援してまいります。

東海・北陸推薦部会

東海・北陸地区はものづくりに強みを持った堅実経営の企業が多く、グローバルな視点からも共感を呼ぶ素晴らしいロールモデルを持つ多くのアントレプレナーを輩出してきた地域です。同地区の素晴らしい起業家を全国・全世界にご紹介するとともに同地区における起業家の活動を支援していくために、2011年に東海・北陸推薦部会を立ち上げ、事務局を名古屋事務所に設置致しました。

2011年の東海・北陸推薦部会はノミネートいただきました経営者の中から5名の起業家を推薦することとなりました。2012年以降は東海地区ならびに北陸地区にて、創業間もない起業家の他に、アントレプレナーシップを発揮することで時代の変化を乗り越えてきた起業家を一人でも多く紹介していきたいと考えております。



東海・北陸地区からの候補者

さらに将来的な展望と致しましては、多くの素晴らしい起業家を東海・北陸地区から推薦していくことを通じて、地元の起業家の輩出の促進を図り、地域経済の活性化、ひいては日本経済全体の活性化に貢献できるよう取り組んで参ります。

EOY 2011 Japan 候補者プロフィール

INDEX

【National Entrepreneur of the Year 部門】

田中 英成	株式会社メニコン	22
山村 章	株式会社フェローテック	23

【Accelerating 部門】

岩谷 孝男	株式会社アイ・ディー・エル	24
加藤 寿生	株式会社山寿セラミックス	25
楠本 修二郎	カフェ・カンパニー株式会社	26
佐藤 正樹	佐藤繊維株式会社	27
清水 清人	株式会社歯愛メディカル	28
杉本 一成	東海電子株式会社	29
反本 正典	株式会社テクノクラーツ	30
田端 陽子	株式会社太新	31
長久 厚	ラクオリア創薬株式会社	32
福井 栄治	フードディスカバリー株式会社	33
安井 豊明	株式会社ヒト・コミュニケーションズ	34
安山 勉	株式会社ブランドオフ	35
山口 一彦	ベルグアース株式会社	36
山本 達夫	株式会社デジタルメディアプロフェッショナル	37
龍造寺 健介	本多機工株式会社	38
涌井 徹	株式会社大潟村あきたこまち生産者協会	39

【Challenging Spirit 部門】

新子 明希	株式会社シンクスマイル	40
天野 太郎	株式会社オフィスバスターズ	41
安藤 拓郎	株式会社 TORICO	42
出雲 充	株式会社ユーグレナ	43
上村 崇	株式会社 ALBERT	44
海野 裕二	シーベルインターナショナル株式会社	45
柴田 紳	株式会社ネットプロテクションズ	46
徳重 徹	Terra Motors 株式会社	47
長谷川 敦弥	株式会社ウイングル	48
福井 康夫	株式会社メディアフラッグ	49
村上 太一	株式会社リブセンス	50
柳澤 大輔	株式会社カヤック	51

EOY 2011 Japan 候補者

2011 候補者

National Entrepreneur of the Year部門

全2名のご紹介



田中 英成

株式会社メニコン

より良い視力の提供を通じ、広く社会に貢献する



山村 章

株式会社フェローテック

テクノロジー&マニファクチャリング
技術開発型のグローバル製造業を目指す



2011 候補者

Accelerating部門

全16名のご紹介



岩谷 孝男

株式会社アイ・ディー・エル

・機能と審美の両立
お客様のニーズにあった付加価値の高い製品作りを目指す



加藤 寿生

株式会社山寿セラミックス

光と電波の織りなす
スーパーテクノロジー
酸化物単結晶製造技術を
基盤にした高品質な製品を提供



楠本 修二郎

カフェ・カンパニー株式会社

カフェのある風景を創る
～Community Access
For Everyone～



佐藤 正樹

佐藤繊維株式会社

面白い糸、表情のある糸
でものづくりをすれば、
地方でも世界企業になる



清水 清人

株式会社歯愛メディカル

「先生と患者さんに喜ばれたい」をテーマに現場主義で、お客様目線に立つ！



杉本 一成

東海電子株式会社

アルコールを検知するとエンジンがかからない、そんな交通社会を実現します



反本 正典

株式会社テクノクラーツ

世界中の金型で使われる
次世代成形装置で世界のものづくりに貢献します！



田端 陽子

株式会社太新

鋭い眼力と嗅覚を活かし、常に「新しい何か」を水産業界に創造します



長久 厚

ラクオリア創業株式会社

"innovators for life"
私たちは創業を通じて世界の人の健康と幸せに貢献します



福井 栄治

フードディスカバリー株式会社

野菜ソムリエをコアコンピタンスとした価値創造企業



安井 豊明

株式会社ヒト・コミュニケーションズ

「成果追求型営業支援企業」として、販売・営業・サービス分野における専門アウトソーサーの集合体を目指す



安山 勉

株式会社ブランドオフ

世界最大級、50店舗の信頼と実績を誇るブランドリサイクルショップ



山口 一彦

ベルグアース株式会社

日本農業の為に
役に立つ会社になることで
日本農業に革命を興す



山本 達夫

株式会社デジタルメディア

プロフェッショナル

Visualize the future
DMPのグラフィックス技術は未来を描く



龍造寺 健介

本多機工株式会社

ポンプ一筋60年の技術とノウハウで、グローバル・ニッチトップ企業を目指す



涌井 徹

株式会社大淵村あきたこまち生産者協会

米粉食品のオンリーワン企業を目指す

2011 候補者

Challenging Spirit 部門

全12名のご紹介



新子 明希

株式会社シンクスマイル

日本最大お試しサイト「トライフィールコレクション」が人を動かすスイッチになり世の中の『したことない』をへらす



天野 太郎

株式会社オフィスバスターズ

「オフィスの「もったいない」を徹底的にサポート」あらゆるオフィスに「早い、お得、安心、信頼」を提供



安藤 拓郎

株式会社TORICO

漫画を買うなら漫画全巻ドットコム！世界初の漫画全巻専門ショップ



出雲 充

株式会社ユーグレナ

「ミドリムシで地球を救う！」ミドリムシ(学名ユーグレナ)の大量培養技術を活用し、人の健康と環境問題解決へ貢献する



上村 崇

株式会社ALBERT

ITの活用による情報の最適化で、意思決定と問題解決を支援する



海野 裕二

シーベルインターナショナル株式会社

世界最高のパフォーマンスを誇る流水式マイクロ水力発電装置製造メーカー



柴田 紳

株式会社ネットプロテクションズ

日本発、ECでの「後払い」決済サービス導入店舗1万店を突破



徳重 徹

Terra Motors株式会社

快適コミューターの世界標準を目指して／日本発の世界的ベンチャー企業の創造



長谷川 敦弥

株式会社ウイングル

すべての障害者の不可能を無限の可能性に変えるビジネスを展開



福井 康夫

株式会社メディアフラッグ

「IT」と「人」をキーワードに流通業界に新しい価値を創造する



村上 太一

株式会社リブセンス

成功報酬型インターネットメディアサービス提供企業



柳澤 大輔

株式会社カヤック

「面白法人」～鎌倉からユニークなWebコンテンツを発信～



National Entrepreneur
of the Year部門



より良い視力の提供を通じ、広く社会に貢献する

た なか ひで なり
田中 英成

1959年生まれ

会社名: 株式会社メニコン

設立年月: 1957年7月

所在地: 〒460-0006 愛知県名古屋市中区葵3丁目21番19号

TEL: 052-935-1515 FAX: 052-935-5528

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

◆プロフィール

1959年 メニコン創業者、田中恭一の長男として生まれる
1987年 愛知医科大学医学部医学科卒業
1989年 総合上飯田第一病院眼科勤務
1994年 有楽河合ビル眼科院長
1994年 株式会社メニコン取締役
2000年 株式会社メニコン代表取締役社長
2004年 日本コンタクトレンズ協会会長（2009年より一般社団法人化）
2005年 フランス国家功労勲章『シュヴァリエ』叙勲
2009年 シンガポール共和国在名古屋名誉総領事
2010年 委員会設置会社に体制移行により、取締役代表執行役社長

◆起業に至った動機

デフレ・スパイラルのコンタクトレンズ（以下CL）業界にあって、市場が疲弊しモラル低下を招くことを私は危惧していました。そして『医療機器製造販売業の存在意義は消費者の利益を徹底的に追求すること』という強い思いを抱くに至りました。そんなある日、商流の逆転という新ビジネスモデル『メルスプラン』を発想しました。すべてのステークホルダーにWIN-WINを齎すこのシステムを、私は業界の新しい常識としたいと考え、真の社会貢献であると悟ったのです。

◆会社の沿革と事業の変遷

1951年 田中英成の父で創業者の田中恭一が、日本で初めて角膜CLの実用化に成功
1973年 国内初のソフトCL「メニコンソフト」発売
1975年 米国事業開始
1977年 欧州事業開始
1979年 日本初の酸素透過性ハードCL「メニコンO2（オートー）」発売
1985年 国産初の眼内レンズ製造承認取得、発売

1986年 世界初の連続装用可能高酸素透過性ハードCL「メニコンEX」発売
1991年 「メニコンスーパーコンサート」開催開始
1995年 「メニコンカップ（日本クラブユースサッカー東西対抗戦U-15）」特別協賛開始
1996年 国産コンタクトレンズメーカー初の“ISO9001”認証取得
1997年 日本初の動物用眼内レンズ発売
2001年 業界初の会員制定額制コンタクト「メルスプラン」サービス開始
2007年 日本初の最長30日連続装用可能高酸素透過性ハードCL「メニコンティニュー」発売
2011年 世界最薄、フラットバック技術による1日使い捨てCL「Magic」の生産拠点をシンガポールに設立

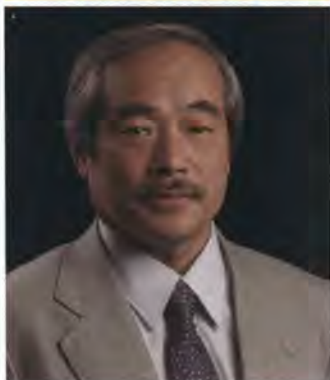
◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

メニコンは、1951年に日本初の角膜CLを実用化して以来、『より良い視力の提供を通じて広く社会に貢献する』を理念に、安全性を最優先に考えた独自の研究開発体制を整え、高品質で高性能な商品とサービスの提供を続けてきました。特に、酸素透過性ハードCLに使用される弊社のZ素材は、世界初の最長30日間連続装用を可能とした安全性を有することから、世界中から賞賛されました。また、『メルスプラン』は、会員制定額制によりCL物販の概念を壊して消費者の経済的事情と買換え時期との相関を無くし、目の健康が金銭的事情に左右されない環境を生み出すことに成功しました。結果、国内93万人を超える会員から高い支持を得るに至りました。弊社は、独創性に挑戦することを社風とし、眼科関連の研究から派生した技術を応用して、動物医療関連事業、農業畜産関連事業、環境事業、生殖補助関連事業、再生医療関連事業などにも積極的に取り組んでいます。

My Entrepreneurship

私は、『企業の存在意義は消費者の利益を徹底的に追求することにある』と考え、全てのステークホルダーに対し『利益の最優先は消費者である』と約束しています。また、文化無き企業に成長は無いと考え、独創的な挑戦をする文化やスポーツの積極支援をします。これまで『メニコンスーパーコンサート』や『メニコンカップ（U-15大会）』を十数年継続し、これらイベントを通じて『正しい視力の大切さ』を消費者とコミュニケーションしてきました。私が日常の経営で重要視していること

は、論理と直感のバランスで、スピーディーな決断です。戦略成功の秘訣は単なる市場への迎合ではなく、市場との共感の創出と考えます。ですから、誰も賛同しないような非常識を常識に変えることができた時、初めて差別化が最大化されてオンリーワンが生み出されると考えます。そして私は、弊社を全ての生命から愛され必要とされる地球市民に育て上げたいと考えているのです。

National Entrepreneur
of the Year部門テクノロジー&マニファクチャリング
技術開発型のグローバル製造業を目指す

やま むら あきら

山村 章

1944年生まれ

会社名:株式会社フェローテック

設立年月:1980年9月

所在地:〒103-0027 東京都中央区日本橋2-3-4日本橋プラザビル5階

TEL: 03-3281-8808 FAX: 03-3281-8848

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

◆プロフィール

1944年 4月 生まれ
1966年 3月 慶應義塾大学 工学部卒業
1969年 6月 米国ノースイースタン大学大学院修士課程修了
1969年 7月 米国ケンピオン社 入社
1979年12月 フェローフルイディクス社(現フェローテック(USA)コーポレーション)入社
1980年 9月 日本フェローフルイディクス株式会社(現株式会社フェローテック)代表取締役社長
1994年 6月 杭州大和熱磁電子有限公司 董事長
1995年 5月 上海申和熱磁電子有限公司 董事長
2003年 2月 フェローテック(USA)取締役会長
2005年 4月 杭州和源精密工具有限公司董事長
2005年10月 SCTB NORD取締役会長
(各社 現任)

◆起業に至った動機

私は、66年に慶応大学工学部を卒業後、米国のノースイースタン大学大学院でサーモモジュールの研究を専攻し修士取得後、サーモモジュールの開発・製造を行うケンブリッジ・サーミオックス社やユタ州でのベンチャー企業設立などを経て、磁性流体技術を持つ米国フェローフルイディクス社に79年から参画したのが現在の事業のスタート。

磁性流体というのは磁性を持った液体で、NASAのアポロ計画の中で生まれた技術で、無重力空間の中でロケットエンジンに燃料を送るために考案された。当初は、スピーカー装置の熱を逃がして音を滑らかにすることから音響メーカーに利用が広がり、その後、半導体の品質や歩留まりを高めるために磁性流体を応用した真空シールが使われるようになる。日本での拡販のために80年に日本法人を立ち上げ、87年に米国の親会社からMBOで独立した。99年元親会社を友好的なTOBにて買収する。

◆会社の沿革と事業の変遷

1980年 9月 港区三田で創業
1985年 3月 三井物産とジョイントベンチャーを設立
シリコンインゴットのビジネスを開始

1987年 4月 米国親会社からMBOにて独立
1992年 1月 中国杭州市に生産拠点を設立(サーモモジュール・コンピュータシール)
1995年 5月 中国上海市に第二生産拠点を設立(サーモモジュール)
1996年10月 株式会社店頭登録
(現:大阪証券取引所JASDAQ市場)
1998年 7月 株式会社フェローテックオーツを設立(クオーツ)
1999年10月 元親会社をTOBにて子会社化(真空シール・EB-GUN)
2005年 7月 ロシアNORD社の株式を取得(サーモモジュール開発会社)
2005年 3月 太陽電池産業に参入(シリコン結晶製造装置・消耗品)
2008年 7月 住金セラミックス・アンド・クオーツの株式取得(セラミックス)
2010年 1月 英国Edwards Vacuum Inc.よりTemescal事業を譲受(LED蒸着装置)
2011年 9月 中国銀川市に第三生産拠点を設立(太陽電池用インゴット・石英坩堝)

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

装置関連事業: 真空シール・石英製品・セラミックス製品・シリコン製品・ウェーハ加工(半導体・FPD・LED市場向けの製造装置用機能部品とマテリアルを扱う)

太陽電池関連事業: シリコン結晶製造装置・石英坩堝・太陽電池用シリコン(太陽電池市場向けの製造装置、消耗品、ウェーハ等を扱う)

電子デバイス事業: サーモモジュール・磁性流体(自動車・光通信・民生市場向けにペルチェ素子と音響用磁性流体を扱う)

My Entrepreneurship

私自身の事業ビジョンに「ビジネスはオネスティーに」を忘れた事はない。自分が自身の方針に間違いだと気づけば、直ぐに修正する。最初に決めたことをいつまでも意地を張り、間違いを認めないのは、大きな失敗につながる。

事業継続としては、いかに生き残るか、いかに企業存続できるかを常に考えてきた。問題点を発見したら、すぐに解決策を講じる事、出来ることから即始めるように社員に言い聞かせている。

また、ビジネスを通じた人との絆は、当社の歴史に欠かせない。単にビジネスの運営論やMBA方式では、企業の成長は成り立たないと思っている。何の事業を行うにも「人との絆」がどれほど大切かを感している。87年に親会社から独立したが、その後に元親会社と訴訟合戦となったことがある。結局99年にTOBで、その元親会社を傘下に収めたが、その間に多くの方々とは出会い、助けられたと感謝している。

Accelerating部門



-機能と審美の両立-

お客様のニーズにあった付加価値の高い製品作りを目指す

いわ や たか お
岩谷 孝男

1945年生まれ

会社名: 株式会社アイ・ディー・エル

設立年月: 1978年3月

所在地: 〒963-8838 福島県郡山市深田台72-1

TEL: 024-943-2228 FAX: 024-943-4508

◆プロフィール

- ・1945年 生まれ
- ・1978年 歯科技工士学校の教師を退職後、アイ・ディー・エル開業
- ・2003年 日本歯科技工所協会 専務理事

◆起業に至った動機

そもそも、歯科技工学校の教師をしていた。

32歳の時に、勤務先の歯科技工学校のトップと生き方への違いを感じ退職した。今で言えばコンプライアンス上の問題であったが、経営陣のそのような振る舞いは、当然のようにまかり通っていた時代であった。しかし私は哲学の違いを感じた。

その時、私に共感した事で糾弾され、退職した後輩が数名いたので、彼らに背中を押され、やむにやまれず彼らを率いて会社を設立した。教師から経営者への転身である。

その後会社は順調に業容を拡大し、業界でも認められ2003年からは日本歯科技工所協会の専務理事を務めるまで至った。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1978年 郡山市山根町にてアイ・ディー・エル開業
- 1979年 郡山市深田台15-2に移転
- 1980年 法人組織として有限会社アイ・ディー・エルとする
- 1981年 仙台営業所開設
- 1982年 宇都宮営業所開設
- 1984年 本社社屋を増設する
- 1987年 郡山市深田台72-1に本社新社屋新設移転
- 1988年 株式会社アイ・ディー・エルに組織変更
- 1989年 歯科材料販売有限会社アップ設立
- 1991年 盛岡営業所開設

My Entrepreneurship

歯科技工士業界は3Kと称される労働環境である。そこで人材・技術力で業界No.1を目指し、社員の働きがいを実現させると共に、労働環境・福利厚生面でも、業界の範となる他社では真似のできない組織体をつくり上げた。

現在創業34年目。社員数約100名。これ以上の拡大は考えていない。

良質の入れ歯、差し歯等の提供を考えると現状が最善である。元々利益が出る業種ではなく、経常利益は2~3%程度となる。

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社の顧客は、歯科医師(歯科医院)であるが、その顧客のみにサービスするのではなく、その先にいる患者様へのサービスする事で、顧客である医院の増患を目的とし、営業活動を行って来た。

例えば、患者様説明用の入れ歯や差し歯の実物模型の製作や、医院に設置する患者様への啓蒙活動用の当社オリジナルのポスターやリーフレットを作成、無料配布を早くから実施。営業職に対し、徹底した教育、顧客医院の相談事項に対し、即時対応出来る指導をしている。社内の美化にも気を付けている。毎週1回掃除の日を決めて職員全員で社内の清掃を行っている。トイレ掃除は社長を含めた管理者の仕事としている。何よりも率先垂範が大事であると考えている。

当社の業界売上規模では全国で3~4位。東北、福島県ではNO.1企業であるが、技術力や人材では業界NO.1との自負を持っている。

前年度は、東日本大震災の影響により、創業以来初の赤字決算となる。決算賞与の支給がなければ、黒字決算にできたかもしれないが、やむなしとする。

将来的にはもっと業界のために役立つことをやっていきたい。

Accelerating部門

光と電波の織りなすスーパーテクノロジー

酸化物単結晶製造技術を基盤にした高品質な製品を提供

かとう ひさお
加藤 寿生

1940年生まれ

会社名: 株式会社山寿セラミックス

設立年月: 1973年6月

所在地: 〒488-0012 愛知県尾張旭市三郷町角田1123

TEL: 0561-53-5111 FAX: 0561-53-5115

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

◆プロフィール

1940年7月生まれ 愛知県尾張旭市出身
 1964年 岡山商店（現、株山寿セラミックス）入社
 1967年 岡山商店 代表社員就任
 1999年 代表取締役会長・CEO就任（現任）

◆起業に至った動機

私は昭和39年3月に父創業の岡山商店（陶磁器食器メーカー）へ入社しましたが、入社後3年目に父は心筋梗塞で急逝したことから、26才の若さで岡山商店の代表社員に就任しました。工場合理化などにより事業は安定しましたが、既存事業の衰退への危機感と新規事業への強い想いから、何か新しい事業へ参入したいと考えるようになりました。

昭和45年NHK技術研究所に、我々が新しくファインセラミックス分野で何に注目したらよいのかを聞き、酸化物単結晶事業を知り、その将来性に魅せられたことが私の第2創業の始まりです。

◆会社の沿革と事業の変遷

1925年 瀬戸市に於いて加藤寿保が陶磁器輸出業を創業
 1967年 創業者 加藤寿保急逝、加藤寿生 代表社員に就任
 1970年 新規事業のアドバイスを求めNHK技術研究所を訪問
 1971年 酸化物単結晶事業への進出を決断
 1973年 株式会社 山寿セラミックス（資本金1,000万）を設立し、加藤寿生 代表取締役役に就任
 1974年 瀬戸市へ単結晶研究室を移し、瀬戸工場として操業を開始する
 1976年 TV、VTR用SAWフィルター基板材料であるニオブ酸リチウム単結晶の量産を開始
 1991年 陶磁器部門の生産を中止、陶磁器事業より撤退
 1998年 携帯電話用RF（高周波）フィルター用タンタル酸リチウムウェハーの需要急増のため大幅な増設を3年間にわたり実行する
 1999年 3月 加藤充弥 代表取締役社長就任
 2000年 瀬戸工場に量産工場を新設
 2010年 LED、SOS（Silicon On Sapphire）用サファイア単結晶を開発

2011年3月 佐橋家隆 代表取締役社長就任

2011年9月 酸化物単結晶の需用拡大にむけ愛知県常滑市中部臨空都市空港島（セントレア）に研究・開発拠点の事業用地権設定契約を愛知県企業庁と締結

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

【事業内容】

- 移動体通信を中心としたIT分野向け各種酸化物単結晶の製造加工販売
- 光通信並びにレーザー応用分野向けオプト及びオプトエレクトロニクス単結晶の製造加工販売
- センサ用途酸化物単結晶の製造加工販売
- LED、SOS（Silicon On Sapphire）用途等、サファイア酸化物高融点単結晶の製造加工販売

【主な製造品目】

- 各種酸化物単結晶・ウェハー
- LiNbO₃（ニオブ酸リチウム 略称 LN）
- LiTaO₃（タンタル酸リチウム 略称 LT）
- 単結晶（サファイア）

【主な用途】

- 弾性表面波（SAW）フィルター（携帯電話など）
- SHG & オプトエレクトロニクスデバイス（小型レーザープロジェクター）
- LED、SOS

【コア技術】

- 高性能強誘電体酸化物単結晶の製造
- 高品質のLN・LTの育成技術
- 更なる高機能を追求した単結晶への各種元素のドーピング技術
- 酸化還元処理技術（焦電性抑制技術）
- LN・LTウェハーの高平坦研磨加工技術
- 高融点酸化物単結晶育成技術
- LED、SOS用サファイア育成技術

My Entrepreneurship

私の日常生活は親親主義である。しかし私は会社を経営することについては、絶えず危機意識をもち続けてきた。このことは一見矛盾しているように思える。どうしてこのようなことになるのか私自身わからない。企業を健全な状態で継続できる最も重要な経営力は「変化へ対応力」であると思う。

酸化物単結晶の事業を立ち上げて第2創業をスタートしてからの一連の現象を今考えると、何か新しい事業を立ち上げていく運命的なものを感じ、本当に不思議に思う。私が現在までこの事業を社員とともに継続できたのは経営の試行錯誤をくりかえし、新しい人とのつながりが生まれてくる。これが事業継続の原動力になっていると考えている。

Accelerating部門



カフェのある風景を創る ～Community Access For Everyone～

くすもと しゅうじ ろう
楠本 修二郎

1964年生まれ

会社名: カフェ・カンパニー株式会社

設立年月: 2001年6月

所在地: 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-11-1COI西青山ビル7F

TEL: 03-5778-0477 FAX: 03-5778-0478

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

◆プロフィール

- 1964年 福岡県福岡市に生まれる
- 1987年 早稲田大学政治経済学部卒業
- 1987年 株式会社リクルートコスモス入社
- 1995年 大前研一事務所入社
- 1996年 平成維新の会事務局長就任
- 1998年 スタイル・ディベロップ株式会社設立
代表取締役社長就任
- 2001年 コミュニティ・アンド・ストアーズ株式会社(現カフェ・カンパニー株式会社)設立
代表取締役社長就任

◆起業に至った動機

起業を志したきっかけは、大学時代に所属した企画サークルでの代表経験にあります。企画運営を通じて「場創り」の魅力に目覚め、「地域の特性を生かしたコミュニティ創り」をしたいと考え、リクルートコスモスに就職しました。その後、大前研一氏のもとで地域活性化事業に携わり、その想いはさらに深まりました。1998年スタイル・ディベロップ(株)を設立し、店舗企画・プロデュース事業及び、渋谷・キャットストリートの開発活動に携わりました。地域の価値を上げながらコミュニティを創る功績が認められ、東急東横線渋谷駅の高架下再生事業を受託し、2001年カフェ・カンパニー第1号店舗をオープンしました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2001年 コミュニティ・アンド・ストアーズ株式会社(現カフェ・カンパニー株式会社)設立。同年10月、カフェ、テイクアウトデリ、バーラウンジの3業態からなる複合店SUSを東急東横線渋谷駅高架下オープン。(定期借家契約満了により2005年4月閉店)

- 2004年 コミュニティ・アンド・ストアーズ株式会社から、店舗設計・商業開発プロデュースの関連会社2社を併せ、カフェ・カンパニー株式会社に商号変更。
- 同年 関西1号店となる「WIRED CAFE EXPRESS阿倍野橋店」をオープンする。
- 2010年 音楽プロデュース会社 有限会社インセンスミュージックワークスと資本提携(現・連結子会社「株式会社インセンスミュージックワークス」)
- 2011年 株式会社シャララカンパニーとの共同出資により、南西食堂株式会社を設立。
- 2011年 「市原サービスエリア(上り)」を千葉県市原市に仮施設にてオープン(2012年夏グランドオープン予定)。サービスエリア事業に初めて参入する。
- 2011年10月末現在、23ブランド53店舗を運営。

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

「カフェのある風景を創ることで、感性豊かなライフスタイルを創造し、生き活きたコミュニティ型社会を実現する」という経営理念のもと、直営店事業を中心に、都市・商業企画プロデュース事業、設計・業態開発プロデュース事業、コミュニティチェーン事業、プロモーション事業を展開するコミュニティの企画運営会社です。

私達が考えるカフェは単なるコーヒーショップを意味するものではなく、様々な人が集まるコミュニティ・プレイスであると考えています。社名である「CAFE」は「COMMUNITY ACCESS FOR EVERYONE」の頭文字を取った言葉です。

カフェを中心として、食・ファッション・音楽・アート・スポーツなどライフスタイルを形作るコンテンツをつなぎ、新しい価値を生み出していくことが事業の中心と考えています。

My Entrepreneurship

起業はもとより、事業を継続する上で大切なのは「誰とやるか」ということと「信念を持って事業を推進する」ということだと考えています。「自分の知らないところに行きたい」「未来を見てみたい」という知的好奇心から生まれる企画力と構想力が起業家のエネルギー源であると考えています。また、企画や構想をする上では、事業を立体的な視点で見ることにも重点を置き、生産者、生活者、ビジネスなど様々な立場から思いを馳せ、概念を立体的に捉えることを常に意識します。1軒のカフェ

から街にコミュニティが生まれ、その街らしいライフスタイルを育み、そこから街に活力が生まれていく。コミュニティの企画運営会社として、「日本をライフスタイル立国にする」という信念を持ち続けていることが事業継続の原動力だと思っています。直営店事業においては、地域に根差した業態開発の一層の強化を図りたいと考えています。また、日本に存在している9万軒の喫茶店。それらをコミュニティ化し、リプレイスしていくという観点においても、今後の市場は潤沢であると考えています。

Accelerating部門



面白い糸、表情のある糸でものづくりをすれば、
地方でも世界企業になれる

さ と う ま さ き
佐藤 正樹

1966年生まれ

会社名: 佐藤繊維株式会社

設立年月: 1932年

所在地: 〒991-0053 山形県寒河江市元町1-19-1

TEL: 0237-86-3134 FAX: 0237-86-7716

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

◆プロフィール

1966年6月8日 山形県寒河江市生まれ 文化服装学院卒
1992年 東京都内アパレルメーカーを経て結婚を機に山形へ移住 佐藤繊維(株)入社
2001年 アパレルブランド『M.&KYOKO』を妻今日子と共にデザイナーとして立ち上げる
2002年 TV通販による販売を開始
2005年 同社 取締役社長に就任
2009年 第3回『ものづくり日本大賞』経済産業大臣賞受賞
現在 山形県ニット工業組合理事長、ジャパン イン イーストニット 実行委員長を兼務

◆起業に至った動機

当初私は、「もう糸やニットなんかのものづくりの時代ではなく、デザインの時代だ。」と中堅のアパレルメーカーに勤務していました。ですから、家業の繊維工場では付加価値を生み出すことは難しいと考えていましたし、家業を継いだ後も、合理化競争の中で苦戦の連続でした。

そんな中で、自分自身で紡績機を動かし棉から糸を紡ぎ編み機を動かし糸から製品を作ったところ、ものづくりの喜びや深さを感じ、完成したときの達成感を味わうことができました。これを機に、「ものづくり」の道を進んでいこうと決心しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1932年 8月 山形県寒河江市において、曾祖父が創業。
1998年 5月 トライスピニング試験機を導入し、特殊形状糸の研究開発を開始
2001年 5月 妻今日子と共に作るオリジナルアパレルブランドM.&KYOKOをニューヨークで発表

2005年 9月 ニューヨークにM&K NEW YORK,INC.を設立
2007年 7月 ピッティフィラーティ展(イタリア)に初出展(以降、毎年7月に出展)
2009年 1月 オバマ大統領就任式にてミシェル夫人が当社の糸で編まれたカーディガンを着用
2009年 6月 アパレル部門をSato-S²(サトウエススクウェア)株式会社として分社化
2009年 7月 第一回スピンエキスポ展(ニューヨーク)に出展(以降、毎年7月に出展)
2009年 7月 第3回「ものづくり日本大賞」製品・技術開発部門における、経済産業大臣賞受賞
2009年10月 手芸糸ブランド“アクセサリーヤーン MASAKI”国内発表
2009年12月 オバマ大統領ノーベル平和賞の受賞式にてミシェル夫人が再度、カーディガンを着用

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社の最大の特徴は、独創性溢れるオリジナルの糸づくりです。糸は佐藤が自ら、南アフリカ、ペルー、アルゼンチン、モンゴル、中国など世界の農場へ赴き、自分の手で触れた確かな原料を使用しています。また、他にはない当社オリジナルの糸の秘密は、その製法にもあります。原料の特徴を最大限に活かすために、現代の機械に、改造した旧式の機械、そして職人の熟練の技を組み合わせ、新しい可能性のある糸を開発・製造しています。

さらに、新しい価値の創造をテーマに、妻との約束であったオリジナルブランドを立ち上げました。2001年にニューヨークでデビューしたM.&KYOKOをはじめ、個性豊かな独自の糸を使用した製品開発にも注力しています。現在全国の主要百貨店にも直営店を持つ。

My Entrepreneurship

「ものづくり」の場が、日本から海外へ次々に流出する昨今、わが国で長年にわたり培われた技術と精神、文化が失われていくことに深い危機を感じています。日本の「ものづくり」文化を受け継いでいくためにも、地方から『事業として継続可能な「ものづくり」の方法』を発信していきたいというのが私の大きな思いです。そのための事業ビジョンは、『オンリーワンを目指すこと』です。当社の糸や製品は、決して

万人向けではありません。付加価値が高い製品を売り出すためには、世界を相手にし、そのうちの100人あるいは1,000人に1人であっても、『熱狂的なファン』を作ることが肝心だと考えています。

このビジョンを実践するためには、当社のお客様(ファン)の目線を感じ続けることが必要です。そのため、お客様との接点であるお店をできるだけ足を運び、常に肌感覚を忘れないことを心掛けています。

Accelerating部門



「先生と患者さんに喜ばれたい」をテーマに
現場主義で、お客様目線に立つ!

しみず きよ と
清水 清人

1960年生まれ

会社名: 株式会社歯愛メディカル

設立年月: 2000年1月

所在地: 〒929-0201 石川県白山市鹿島町1-9-1

TEL: 076-278-8802 FAX: 076-278-8470

URL: <http://www.ci-medical.com>

◆プロフィール

1960年 9月 石川県生まれ
1985年 3月 岐阜歯科大学 歯学部 卒業
1985年 4月 金沢市本保歯科医院 入社
常勤歯科医として従事
1986年 4月 国立金沢病院 歯科口腔外科
研修医として従事
1989年 9月 しいあい歯科医院 開設 院長
歯科医として従事
1997年12月 自身が院長を務める歯科医院の一室で、
歯科医院向けに歯科材料を販売する通信
販売を創業
2000年 1月 株式会社 歯愛メディカル 設立
代表取締役社長に就任
2008年 6月 株式会社 デンタルフィット 設立
代表取締役社長に就任

2005年10月 医薬品販売事業許可及び高度管理医療機
器など販売許可を取得し、医薬と医療機器
の取り扱いを開始
2007年 3月 本社および物流センターを現在の地へ移転
2008年 3月 医療機器製造許可及び第二種医療機器製
造販売業許可を取得
2008年 6月 (株)デンタルフィットを設立し、代表取締役社
長に就任 (現在)
歯科業界向けに特化した有料職業紹介事業
を開始し、歯科業界の人材の活性化を図る
動物用医薬品卸売一般事業許可を取得し、
動物用医薬品の取り扱いを開始
2009年 1月 本社敷地内に新物流センターを増設
2009年 3月 中部地区に物流センターを新設
2009年11月 ISO/IEC27001「情報セキュリティマネジ
メントシステム」の認証を取得
2009年11月 (株)デンタルフィットで一般消費者向けにオー
ラルケア商品などの通信販売を開始
2010年 5月 石川県内に第二物流センター新設
2011年10月

◆起業に至った動機

26歳で歯科医院を開業し、歯科医師として買う側だった
ので、「こんな商品がこれ位の値段だといのに」という気
持ちは常にあり、窓口においてある歯ブラシをもっと安く出
来ないかと思い、金型を作って、自ら歯ブラシを作り始めた
のが始まりで、今では歯科医院マーケットでの歯ブラシ販売
本数No.1になりました。

一人の力では出来ないことがあり、「歯愛メディカル」とい
う通販事業を通じて、噛むことは、長生に通じ、歯の健康
は全身の健康につながり、歯の大切さ、オーラル・ケアへ
の関心を高め、歯の健康維持に貢献したいと思っています。

◆会社の沿革と事業の変遷

1997年12月 自身が院長を務める歯科医院のスタッ
フルームとガレージで、歯科医院向けにチ
ラシを制作し、郵送やFAXで自身が考案・開
発した歯ブラシなどの歯科材料を販売する
歯科医院向けの通信販売を創業
2000年 1月 資本金1,000万円にて、(株)歯愛メディカル
を設立し、本格的に全国の歯科医院向けの
通販事業を開始
2005年 2月 本社機能を白山市笠間町に移転

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

* 創業時は国内での仕入れでしたが、優位性のあるオリジ
ナル製品を増やす為、製造型ダイレクト販売を目指し、
SPAのノウハウを自社に取り込み、海外の歯科医師や歯
科メーカーの広いネットワークを作り、新商品の調達や企
画開発と海外での製造型調達により世界各国のデンタル
業界から優れた商品を日本の歯科業界に紹介しています。
* 業界の商流がお客様のニーズに追い越されている為、当
社のビジネスが受け入れられていると思っています。お客
様のニーズを潜在的なものを含めて掘り起こし、絶えずそ
の先を行くシステムや企画を作り続けていきたいと思っ
ております。
* 今後は海外調達に加えて海外マーケットへの商品の供給
を目指して、アジアの一部で販売してきた商品の販売拡
大戦略として、世界のマーケットを見据えた商品企画のス
ピードアップと海外協力工場のネットワークを生かした供
給体制作りで、機能性と品質とコストのバランスの良い商
品を世界の歯科マーケットへ販売する海外展開にも力を
入れてまいります。

My Entrepreneurship

「先生と患者さんに喜ばれたい」という思いで起業し、歯科医師とし
て考えた上手にブラッシング出来る歯ブラシが歯科医師と患者さんに評
判がよく、順調に売れたときの充実感、もっと喜ばれる物を作りたい
と次への意欲となりました。歯を大事することを通して、歯の価値や日
本や世界の人々の寿命を延ばしたい。

また、山を登るがごとく、1合目に来ると今までいた麓の様子がわか
り、麓にいと見えなかった2合目が見えてくるように、だんだんビジネ

スパートナーが増え、やりたかったことができるようになってきました。

歯の健康は全身の健康に結びつき、その重要性をアピールする事
で、医療費の軽減と、何よりも入れ歯やインプラントではなく、自分の
歯が残ることで、食感がわかり、「食」という最大の楽しみで、精神的
にも全身的にもクオリティの高い人生につながります。

定期的に理容院に行くがごとく、歯科医院でのメンテナンスや正しい
オーラルケアが普及して、歯科医院・業者・患者さんがハッピーにな
るような世界の歯科マーケットの拡大の一助に役立っていききたい。

Accelerating部門

アルコールを検知するとエンジンがかからない、
そんな交通社会を実現します

すぎもと かずなり
杉本 一成

1943年生まれ

会社名: 東海電子株式会社

設立年月: 1979年11月

所在地: 〒419-0201 静岡県富士市厚原247-15

TEL: 0545-67-8988 FAX: 0545-67-8939

URL: <http://www.tokai-denshi.co.jp/>



◆プロフィール

昭和18年東京都東大和市生れ。
農家の長男として生れ、中学卒業後東芝府中工場技能者養成所で3年間学び工場内のすべての部署で色々な職種、機械などを経験（規律は軍隊のようでした）

東芝退職後25歳で有限会社杉本製作所を創業、カシオ計算機の電卓生産を受託、その後34歳で東海電子株式会社を設立、57歳で開発事業本部（現在のアルコール測定器事業の礎）を開設。

長年の下請け会社からの脱却を目指し執念を燃やし挑戦、開発事業を立ち上げ、自社製品開発～販売を実現させ、下請けからの脱却を成功させました。

座右の銘は「現状に感謝し、挑戦すること」

◆起業に至った動機

20歳の頃学歴コンプレックスに陥りサラリーマンをあきらめた時に、電子機器メーカーからの誘いで下請け会社をスタート。その時にこの仕事なら自分に出来ると強く思い、数人のパートさんを雇い、夢中で走りつづけました。10年後に現在の東海電子の設立に至りましたが、下請けの宿命は厳しいもので、必ず下請けから脱する思いで、自社オリジナル商品を創ろうと挑戦しましたが、何度も失敗に終わりました。創業30年が過ぎて、無謀でしたが開発事業部を設立、数人の技術者が構成したチームで製品開発に着手、その時の製品が現在のアルコール測定システムでした。諦めず思い続ければ必ず実現することを自分で証明できたことがその後の自信につながりました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1979年 静岡県富士市に東海電子株式会社設立
カシオ計算機の腕時計の生産を受託
- 2001年 東京都東大和市にシステム開発事業本部開設
- 2002年 ソフト及びハード受託開発及び自社開発製品に着手
- 2003年 自社開発商品第1号 業務用アルコール測定システムALC-PRO販売開始
- 2004年 自社開発製品第2号 業務用アルコール測定器

ALC-Mini完成販売開始

- 2005年 自社開発製品第3号 業務用遠隔アルコール測定器ALC-Mobile完成販売開始
- 2006年 営業・サービス体制の拡充のため大阪・福岡・広島・仙台・富士に営業所開設
- 2007年 資本金1000万円を5900万円に増資
- 2008年 本社及び工場を富士市厚原に移転、国交省の定めるIT点呼システム発売、札幌営業所開設
- 2009年 第三者割当増資により、資本金5900万円を8280万円に増資、名古屋営業所開設
- 2009年 アルコールインターロック「ALC-Lock」・プリンター一体型業務用アルコール測定器を発売
プリンター一体型業務用アルコール測定器を発売
- 2010年 第2工場を富士市厚原に開設、国際戦略を目指し台湾（台北市）に駐在人事務所開設
- 2011年 本社、第2工場、全営業所に於いてISO9001:2008の認証を取得
金沢、高松、東京（品川）営業所開設
第三者割当増資により、資本金8280万円を8798万円に増資

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- 開発コンセプト「世の中にない、だからこそ、創る」
- 1: アルコール検知器システムの専業メーカーとして運輸業界（バス・タクシー・トラック）向け飲酒運転の防止機器を開発・製造・販売・保守のワンストップサービスで保守契約を前提での販売をしております。
- 2: ラインナップは「ポータブル型」「携帯電話連動のモバイル型」「据え置き型」「車両に装着するインターロック」等です。
- 3: その他、安全セミナーをボランティアとして「飲酒運転撲滅活動」を全国展開をしております。
- 4: 技術的特徴が、アルコール測定用のセンサーユニットの電子回路が、アナログ回路のため、容易に模倣が出来にくい構造となっており、新規も含め参入メーカーも限られています。

My Entrepreneurship

起業家精神すなわち「勇気」と「誠意」であると信じています。「一歩踏み出す勇気」「前に突き進む勇気」「正直に語る勇気」「縮小・撤退の勇気」特に縮小、撤退は人を切ることを迫られ、人に対して不義理も生じ、倒産という風評・資金難など解決には勇気と「誠意」をもって対処することを心得えとしています。

創業以来何度も難局を乗り越えられたのは、勇気を持って正直な自分を出しきれたからと信じています。常に人に誠意を評価をしていたことはすなわち自分の徳になりえます。このことが通算で42年も長き

にわたり、小さいけれども会社を存続させた原動力であったと思っています。

現在の会社経営は悪循環を断ち切り「善循環」の構築だと思っています。これはユーザー様に勤めておりますが、弊社のアルコール検知システムを導入することで、社員の安全意識が高まり飲酒習慣が改善でき、睡眠が十分取れ翌日の業務が安全に遂行できること。すなわち社員全員が安全であれば、会社の安全度が向上し、結果としてお客様に安全なサービスが出来、受注も増え業績も向上することで、会社全体の士気も向上する。これを「善循環」と考えています。

更に付け加えると、会社の安全度が高まるという事は、車による社会への危害をなくすことが出来ると考えております。

Accelerating部門



世界中の金型で使われる次世代成形装置で
世界のものづくりに貢献します!

そり もと まさ のり
反本 正典

1954年生まれ

会社名:株式会社テクノクラーツ

設立年月:1980年7月

所在地:〒732-0824 広島県広島市南区的場町1-5-5

TEL: 082-264-1010 FAX: 082-264-1071

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

◆プロフィール

1954年 広島県に生まれる

1977年 広島工業大学 工学部 建築学科 卒業

1977年 地元プラント設計会社 入社

1980年 株式会社テクノクラーツを創業

◆起業に至った動機

大学卒業後、地元の設計会社で一級建築士として、発電プラントの構造物の構造設計に従事しているなか、独立して設計会社を経営して「自分で自らの給料を決めたい」との思いが強まった頃に、地元自動車メーカーのマツダ㈱からの自動車部品の設計業者の募集情報に接しました。

当時マツダ㈱は、技術系社員も含めた、販売店舗への大規模な社員出向により、販売の復興策をとっておりましたが、販売の急回復に伴い、新型車の開発を急ぐものの、出向による開発技術者の不足の極みにあり、「分野にかかわらず、設計の経験があれば、特定業者として、限定数社と直接取引をする」との言質を、面会のマツダ㈱の購買担当者から得、この稀な機会こそが、人生の転機と感じられ、即座に、起業を決意し、会社を設立。マツダ㈱との交渉の結果、取引契約の締結に漕ぎ着け、以後、自動車部品の設計請負業務を開始した次第です。

◆会社の沿革と事業の変遷

1980年 株式会社テクノクラーツ 創業

自動車部品の設計製図請負業務を開始

1985年 技術者派遣業を開始

2007年 「次世代アンダーカット成形ユニット」で特許取得

2008年 中小企業優秀新技術・新製品賞(りそな財団、日刊工業新聞社)受賞

2009年 明日の日本を支える元気なモノ作り中小企業300社に採択(経済産業省)

2010年 戦略的基盤技術高度化支援事業に採択(経済産業省)

2011年 生産拠点および販売拠点の海外展開を開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

量産の要である金型に組み込まれ、従来は成形不可能であったアンダーカット形状(成形品を金型から取り出すときに支障となる凹凸形状)を成形可能にした「次世代アンダーカット成形ユニット(“すっぽん”(商標登録名))」を開発し、製造、販売を行っています。

近年の工業製品の多くを占めるプラスチック成形品には、デザインの多様化、機能の高度化が求められており、その要求に応じた形状の自由度の拡大が必要となってきました。

しかし、従来のアンダーカット成形機構が、その機構の特性上、プラスチック成型品のデザインにおける自由度の拡大を許さない大きな制約となってきました。

従来のアンダーカット成形機構では成形できなかったアンダーカット形状を成形可能にし、同時に、金型のコスト低減と生産効率の向上を実現したところに、“すっぽん”の新規性と需要があります。

My Entrepreneurship

起業当初は、がむしゃらに稼ぐことに終始しました。確かに、起業の目的としての「自分で自分の給料を決めること」は成し遂げることができました。

しかし、派遣事業を始めて3年が過ぎた頃、事業が軌道に乗り始めた矢先に、多くの社員が去っていきました。反省してみると、それは、「派遣」をしているだけでは、社員が会社に将来を託さなくなってきたからでした。自ずと、退職者が増えてゆきました。自らも「派遣」事業に、企業としての存在価値の限界に気づき始めました。

この頃から、自らの起業の意義を探ろうとするも、むなしさに苛まれ

る苦しい日々が続きました。

しかし、「起業は、どんな仕事であってもかまわない。その起業を契機として、どんな新たな価値を創造してゆけるのか、その起業の真価である」と、さよった末に行き着いた本の一行に励まされました。

その後、「派遣」による設計業務を行うなか、自社製品の保有を強く念願するようになりました。

事業を現在まで継続できた原動力は、「せつかく起業した事業を無にしたくない」との心の底からの叫びです。その叫びが、「自社製品を世に出したい」との切なる念願を生み出しました。

これまでを振り返ると、私の起業家精神とは、「あきらめない心の力のこと」と言えるのかもしれない。

Accelerating部門



鋭い眼力と嗅覚を活かし、
常に「新しい何か」を水産業界に創造します

た ばた よう こ
田端 陽子

1964年生まれ

会社名: 株式会社太新

設立年月: 1996年11月

所在地: 〒105-0012 東京都港区芝大門1丁目2番1号

TEL: 03-3431-3120 FAX: 03-3431-3128

URL: <http://www.kk-taishin.co.jp>

◆プロフィール

米ペンシルベニア州立エディンボロ大学経営学部卒。日本の製薬会社の米国駐在員、日本の金融会社の先物ブローカー、駐日大使館勤務を経て、1996年「株式会社太新」設立。岡山県倉敷市出身。一女一男の母。

◆起業に至った動機

「食」に係わる事業を起こすべく水産業界に関する研究を始め、その中で旧態依然とした水産物の商流に大きな疑問を持ったのがそもその発端となっている。既存の商流で取引する場合、生産者→漁協→県漁連→商社→荷受会社→仲買→小売・飲食業と長いプロセスを経て消費者の手に届くため、流通コストをはじめ、様々なコストが付加されることになる。「川上と川下の距離を縮める商流、物流を作れば、生産者からは今よりは幾らか高く買い上げ、末端には幾らか安く卸すことができる」と考え、起業に至った。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1996年 株式会社太新 創立
- 2000年 東京都「経営革新」中小企業に認定
- 2002年 本社ISO9001認証取得
- 2003年 沖縄県糸満市に沖縄工場新設
沖縄工場ISO9001認証取得

2003年 東京商工会議所主催「第1回勇気ある経営大賞」特別賞受賞

2006年 自社開発WEB-EDI受発注システムを構築

2009年 渋沢栄一記念財団「平成の渡米実業団」に団員として渡米

2011年 熊本県天草市に熊本営業所開設

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

国内の各生産地において生産～加工～販売に亘る事業体を興し、一時的な損得に拘らずにそれぞれのPDCAサイクルを検証させ、持続的な事業体を作り上げていくというもの。結果として国内各地において多くの他社が容易に追従できない付加価値の高いPB商品を育て、安定した地域雇用を拡大。併せて当社の持つ養殖ノウハウを生産者へ提供することから、無担保でのファイナンス支援、無償コンサルティングまでを丁寧に行うことで彼等の経済的な自立も促している。創立者ビル・ドレイトン博士が率いるアショカ財団(<http://www.ashoka.org>)の活動との共通点も有るが、先ず決定的に異なるのは当社が事業プランを提案するところから始まるという点である。時間は要するが、川上から川下に至るまでの商流で、「売り手よし、買い手よし、世間よし」の事業を通じた社会貢献を成すには、理想的な事業スキームであると自負している。

My Entrepreneurship

世界規模の関心事でもあり論点の「地球温暖化」により、取り巻く環境は時々刻々と人類にとって芳しくない方向へと激変している。その下で食糧事情を左右する第一次産業の重要度は、資源確保の観点から今に増して高まるは必至だが、世界に誇れる「ジャパンスタンダード」を「グローバルスタンダード」に昇華させた数多くの商品を、これまでと変わらず「三方よし」の精神を旨として提供していきたい。日本国内において成果を見た「川上と川下を近づける」現在のビジネスモデル

は、国外においても通用すると確信しており、現在具体的な準備段階にある。まだ世に出ていない水産資源の発掘と、「獲る漁業」から「育てる漁業」へのシフトを続け、時には「水産事業体」へと発展していくこのビジネスモデルをフロンティアスピリットをもって世界規模で展開したい。と同時に日本の健康志向で洗練された食文化を世界に広めることも自らに課せられたミッションであると考えている。

Accelerating部門



"innovators for life" - 私たちは創薬を通じて 世界の人々の健康と幸せに貢献します

なが ひさ あつし
長久 厚

1956年生まれ

会社名: ラクオリア創薬株式会社

設立年月: 2008年2月

所在地: 〒470-2341 愛知県知多郡武豊町字5号地2番地

TEL: 0569-84-0700 FAX: 0569-74-1381

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

◆プロフィール

- 1956年 鎌倉に生まれる
- 1972年 単身で渡米、オレゴン州ユージン市の高校入学
- 1979年 オレゴン州ポートランド市リード大学卒業
- 1984年 マサチューセッツ工科大学（生化学研究科）博士課程修了
- 1984年 米国ファイザー社入社
- 1987年 台糖ファイザー株式会社（現ファイザー株式会社）入社
- 1999年 同中央研究所長に就任、ハーバードビジネススクールで企業研修プログラム終了
- 2000年 同取締役中央研究所長に就任
- 2005年 同常務取締役研究開発担当、ファイザーグローバル研究開発の副社長に就任
- 2008年 ラクオリア創薬を設立し代表取締役に就任、経済同友会幹事に就任
- 2011年 国際的業界専門雑誌「Pharma Executive」の創刊30周年記念号において過去30年間に世界の製薬業界に変革をもたらした30人のひとりに出選される

◆起業に至った動機

世界最大の製薬企業ファイザーが2007年に行った大規模なリストラの中で日本の研究所の閉鎖が決定し、そのトップとして厳しい閉鎖業務を進める一方で、画期的な新薬の創出を通して社会に貢献したいという想いはますます強まり、その後の方向性を熟考しました。グローバル・メガファーマとベンチャー企業との新しいコラボレーションこそが、これからの新薬を生み出すビジネスモデルになると確信し、可能性の高い知的財産をファイザーから切り出し、ファイザー時代を共にした志高き研究者と共に起業しました。ライフサイエンス分野を日本の成長産業として発展させ、世界に発信していきたいと考えております。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2008年 2月 ラクオリア創薬株式会社を設立
- 2008年 7月 日本ファイザー社中央研究所の閉鎖に伴い、従業員の一部が移籍し、創業ベンチャーとして事業を開始
- 2010年 8月 丸石製薬株式会社と鎮痛薬（EP4拮抗薬

- 2010年 9月 の注射剤）の日本及び東アジア地域での製品化に向けたライセンス契約締結
胃食道逆流症薬（アシッドポンプ拮抗薬）の臨床第Ⅰ相試験を米国にて開始
CJ第一製糖株式会社（韓国）とアシッドポンプ拮抗薬の韓国・中国及び台湾での製品化に向けたライセンス契約締結
- 2010年12月 Durata社（米国）と抗生物質ダルババンシンの日本における権利の譲渡契約、Eli Lilly社（米国）と疼痛領域で共同研究契約、Aratana社（米国）と動物用医薬品の製品化に向けたライセンス契約を、それぞれ締結
- 2011年 3月 明治製薬株式会社と統合失調症薬ジブラシドンの日本での製品化に向けたライセンス契約締結
- 2011年 7月 ジャスダック市場グロースに新規上場。公募増資により新資本金は84億8千9百万円となる。
CJ第一製糖株式会社と消化器疾患薬5-HT4部分作動薬の韓国・中国・台湾及びインドでの製品化に向けたライセンス契約締結

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

- ・グローバル*に展開する産官学のコラボレーション・ネットワークと先端科学技術を最大限に活用し、継続的かつ圧倒的なスピード感をもって、医療ニーズの高い疾患領域において新薬開発化合物（新薬の種）を生み出す、研究開発型の創業企業
- ・現在取り組んでいる疾患領域は、がん、自己免疫疾患、疼痛、アルツハイマー病、消化管疾患など
- ・独自に創出した新薬開発化合物の知的財産権を、製品化を担う世界の製薬企業にライセンス・アウトすることで利益を生み出す
- ・既に日・韓・米・スイスの各製薬企業と9件のライセンス契約を締結

*）日本、韓国、中国、インド、オーストラリア、イスラエル、アイルランド、イギリス、イタリア、オランダ、スイス、スウェーデン、ドイツ、フランス、アメリカ、カナダ、アルゼンチン（2011年10月現在）

My Entrepreneurship

“innovators for life”であり続けたいという「志」で起業しました。起業家精神で大切なのは、「夢と志」、「挑戦」、「諦めない」、この3つを持ち続けることだと思います。また、起業に際して、事業の成功は人にあるという信念のもと、信頼に基づく開かれた共創（IOCN = Integrated Open Collaboration Network）を働く文化にし、上司や部下といった上下関係のないフラットな組織としました。社員は、「貢献、

成長、楽しむ」という理念の基で、共通の目標の達成に向けて、各自の能力を最大限に発揮し、自ら貢献する「プロフェッショナル」として行動します。起業してから3年半、我々は世界17カ国の研究機関と400件を超えるコラボレーションを着実に実現してまいりました。日本の科学を世界に発信し、命を救う新薬を生み出し、人が「成長する“場”」、それがラクオリアです。

Accelerating部門

野菜ソムリエをコアコンピタンスとした
価値創造企業ふく い えい じ
福井 栄治

1963年生まれ

会社名: フードディスカバリー株式会社

設立年月: 2001年8月

所在地: 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-9-5 渋谷スクエアA 12F

TEL: 03-5459-8185 FAX: 03-5459-8186

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

◆プロフィール

- 1963年 8月 京都府生まれ
 1987年 4月 日商岩井株式会社(現双日株式会社)入社
 1993年-1994年 インドネシア大学 留学
 1997年 9月 IOIA(有機食品独立検査官協会)のオーガニック食品検査官プログラム修了
 2000年 6月 オイシックス株式会社 取締役副社長
 2002年 8月 日本ベジタブル&フルーツマイスター協会(現:日本野菜ソムリエ協会)理事長(現任)
 2002年 10月 フードディスカバリー株式会社代表取締役社長(現任)
 2003年 3月 日本貿易振興会よりメキシコ・キューバに食品専門官として派遣
 2004年 10月 「STYLE 2004ソーシャルアントレプレナー・アワード」受賞
 2005年 3月 社団法人日本農林規格協会「GAP(適正農業規範)推進検討会委員」就任
 2010年 11月 第5回ニッポン新事業創出大賞アントレプレナー部門「特別賞」受賞

◆起業に至った動機

私が起業しようと思った最大の理由は食・農の分野で自分の考える理想の社会を実現したいと強く想ったからです。私の理想とする食の社会は、一人でも多くの生活者がその人の興味を持つ視点で日常的に食を楽しむことが出来る社会です。

また、農の分野での理想は最低限しっかりと経済的に安定した中で次世代に農業を継承できる環境を形成することです。良い作物を作るという観点からは世界でも最も優秀な技術を持つ日本農業。にも拘らず生産者は経済的に恵まれない。この矛盾を解決することが私のモチベーションとなっております。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2001年 8月 フードディスカバリー株式会社設立
 日本ベジタブル&フルーツマイスター協会(現:日本野菜ソムリエ協会)設立
 2001年 10月 ベジタブル&フルーツマイスター養成講座(現:野菜ソムリエ養成講座)第1期開講
 2002年 10月 福井栄治 代表取締役社長に就任
 ジュニアマイスター養成講座(現:ジュニア

- 野菜ソムリエ養成講座)第1期開講
 2006年 4月 第1回「食と野菜ソムリエの日」記念イベント開催
 2006年 8月 第1回「野菜の日」記念イベント開催
 2006年 12月 資格取得者10,000人到達
 2008年 11月 タイ・バンコクにてジュニアマイスター養成講座開催
 2009年 1月 資格取得者20,000人到達
 2010年 3月 韓国にてジュニアマイスター養成講座開催
 2010年 4月 日本ベジタブル&フルーツマイスター協会を一般社団法人日本野菜ソムリエ協会に名称変更
 野菜ソムリエ自治体パートナー制度開始
 2010年 5月 韓国営業所設立
 2010年 8月 資格取得者30,000人到達
 2011年 9月末現在 資格取得者数 35,934名
 累計受講者数 41,076名

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

資格認定事業

- 野菜ソムリエ他8つの資格講座を運営。各講座は全てオリジナルコンテンツ、かつ社内制作
- 最大の特徴は広告宣伝は一切行わないことである。受講動機の80%は修了生の口コミであり、その満足度の高さが伺える
- オリジナルコンテンツによる価格競争に巻き込まれない環境
- 野菜ソムリエは全国で80%を超える高い認知度を誇る
- 昨年から韓国での講座実施。中国政府と国家資格にするべく交渉中。世界で高まる正確な食情報へのニーズに対応

修了生対応事業

- 有料会員制度での情報提供、低価格での継続的学習機会の提供
- 修了生を組織化し(全国52カ所)ボランティアによる地域密着型活動の実践

マーケティング事業

- 野菜ソムリエブランドを活用した食品関連の商品開発・販売促進、食品メーカーへのライセンス供与
- 自治体パートナー制度に基づく地域農産品のPR活動

食と医の融合事業

- 食と医療を融合したワン・トゥ・ワン型のコンシェルジュサービスの提供

My Entrepreneurship

全ての起業家は自分の考える理想社会の実現を目指していると考えています。

私の理想社会は食を楽しめる社会と農業を次世代に継承できる社会です。これらの実現の為に当社のあらゆる事業、業務が存在すると考えております。事業面で常に意識していることはどうすれば新たな価値を社会に提供することが出来るのか、ということ。社会が本当に価値だと感じてくれるものなら利益は後から付いてくると確信しています。また、

我々は世界中の誰も取り組んだことがないことに取り組んでいます。この新たな事に挑戦する気持ちが私の起業家精神の根幹にあります。

またそうであるが故にスピードは何よりも重要視しています。机上のFSでは判らない、やってみて初めて判ることを活かす為にもスピード感是非常に大切だと思っています。成功する起業家に必要不可欠な要素は情熱と論理性をどちらも人並み外れて持っていること。この二つを常に意識しております。

Accelerating部門



「成果追求型営業支援企業」として、販売・営業・サービス分野における専門アウトソーサーの集合体を目指す

やす い とよ み
安井 豊明

1965年生まれ

会社名: 株式会社ヒト・コミュニケーションズ

設立年月: 1998年2月

所在地: 〒170-0013 東京都豊島区東池袋一丁目7番12号日産ビル

TEL: 03-5952-1111 FAX: 03-5952-1112

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

◆プロフィール

1988年 4月 株式会社富士銀行（現みずほフィナンシャルグループ）入行

2001年 5月 株式会社ビックカメラ入社

2004年 9月 当社代表取締役社長（現任）

◆起業に至った動機

大手都市銀行にて主に法人部門のマーケットターとして勤務した後、元上司の誘いで家電量販店に転職。

いずれ郷里にて事業を興すつもりでいたところ、子会社の人材派遣会社の社長に就任することになる。

銀行マン時代を含めて生粋のサラリーマンだと思っていたが、いざ自分が社長になると、心の奥底に眠っていた起業家精神に火が灯った。若い社員達と寝食を共にしながら事業に没頭するなかで従来型の人材派遣と全く違うアウトソーシングによるビジネスモデル「成果追求型営業支援」を確立。

独立系人材サービス会社としての経営を行うため、親会社からMBOを行いました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1998年 2月 人材派遣会社として株式会社ビックスタッフ設立

2004年 9月 安井豊明が代表取締役社長に就任。企業コンセプトを「成果追求型営業支援企業」とする

2005年12月 MBOによる親会社（株式会社ビックカメラ）からの資本分離を実施

2006年 2月 社名を株式会社ヒト・コミュニケーションズに変更

2006年 8月 売上高に占めるアウトソーシング比率が50%を超える

2006年12月 プライバシーマーク取得

2007年 8月 売上高に占めるアウトソーシング比率が60%を超える

2010年 8月 売上高に占めるアウトソーシング比率が70%を超える

2011年 2月 観光分野への人材サービス提供を目的として本社に「観光人材サービス部」を設置

2011年 8月 大阪証券取引所JASDAQスタンダードに株式上場

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

当社は「営業」「販売」「サービス」分野を主戦場に「単なる人材派遣から付加価値ビジネスへの転換」を唱え、従来型の人材を販売や営業現場に派遣するだけでなく、セールスマーケティング分野における「現場」の担い手としてセールスプロモーション企画の立案、コンサルティングから人材募集、研修開発、人材育成、調査レポート、販売事務局運営、労務管理、成果追求までを一括して請負う「成果追求型営業支援」をビジネスモデルとするアウトソーシングのフロントランナーです。

My Entrepreneurship

多くの経営者が実践しているマーケットを見る観察力と先を読む力を銀行マン時代に鍛えられたことは、経営者として事業を推進するうえで重要なファクターであったと考えています。人材ビジネスはバブル経済の崩壊やリーマンショックの際に雇用の調整弁の役割を果たしただけでなく、現在でも若者を中心に就業機会を提供することで雇用を支える社会的意義があるビジネスであると実感しております。特に「営業」「販売」「サービス」分野は、「モノ」や「サービス」を売るというビジネスの原

点に携わることができることから、これから1人でも多くの若者にその素晴らしさを体感して欲しいと思っています。

最後に「働く」ということは人間の尊厳に関わることであり、事業を通じて働くことの意義を問い続けることで、僅かではあるが社会貢献をしていきたいと考えています。また、その過程のなかでこれまでの経験を活かし、次世代を担う起業家（経営者）を育成していきたいと思えます。

Accelerating部門

世界最大級、50店舗の信頼と実績を誇る
ブランドリサイクルショップやす やま つとむ
安山 勉

1962年生まれ

会社名:株式会社ブランドオフ

設立年月:1993年4月

所在地:〒921-8013 石川県金沢市新神田2丁目5-17

TEL: 076-292-0402 FAX: 076-292-0403

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

◆プロフィール

1962年 石川県加賀市出身。

高校卒業後、地方銀行に就職。その後外食チェーンのフランチャイズオーナーとなり、起業家の第一歩を踏み出す。

1993年にブランドオフの前身となる「有限会社メルシー」を立ち上げ、現在に至る。現在『日本流通自主管理協会』代表理事を務め、不正商品の排除を目指して日々活動しているが、フィールドをアジア全域に広げ、真贋の大切さを説いている。

◆起業に至った動機

幼い頃から決して裕福とは言えない家庭に育ち、高校卒業後に就職した地方銀行で給与が8万円でした。毎回集金で各社を回り、オーナー様から大金を預かる度に「自分は大金を“預かる”側ではなく、“預ける”側になりたい」との思いを強くして起業しました。その後、並行輸入品を取り扱う会社を立ち上げた際に仕入れの際やお客様からの相談で、不正商品が数多く市場に流通しているのを目の当たりにして真贋を学び、お客様の大切な思いを受け継いでいく「ブランドリサイクル」を世に広めたいとの思いから『ブランドオフ』創業に至ったのです。

◆会社の沿革と事業の変遷

1993年 新品ブランドショップメルシー加賀店オープン
(石川県加賀市)1997年 メルシー金沢店にブランドリサイクルショップ1号店
ブランドオフ金沢本店オープン2000年 有限会社ブランドオフ設立
平成14年日本流通自主管理協会加盟、有限会社から株式会社へと組織変更

2006年 銀座4丁目交差点にブランドオフ銀座本店オープン

2008年 ブランドオフ7(質屋業務)開始、JBAリアルライブオークションスタート、海外初進出となる香港法

人・BRANDOFF LIMITED設立、香港に2店舗オープン

2009年 台湾法人設立、店舗オープン、(株)ハードオフコーポレーションと資本・業務提携

2011年 JBA東京銀座オークションスタート、中国大陸に初進出となる上海法人・柏欧福(上海)有限公司設立、上海南京西路店オープン

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- (1) 宝石・貴金属、海外ブランドの時計やバッグ・財布、アクセサリー等幅広い商品群を取り扱うブランドリサイクル業で、平成5年の創業から現在までで国内39店舗(うちFC4店舗)、海外では香港6店舗、台湾3店舗、上海2店舗の合計50店舗を経営。
- (2) 商品の真贋を鑑定し適切な購入価格を提示できるバイヤーを店舗の長として教育し、直営店及びフランチャイズ店の全店で商品の販売・買取ができるのが特徴。取扱商品をブランド品に限定し、商品の真贋のノウハウを持ち、そのノウハウを社員に教え育てるための『BO大学』を設立、それまで長年の勤や経験だけに頼っていた真贋をデータベース化し、海外や全国的にチェーン展開しているのは当社だけ。
- (3) 2007年よりオークション事業(日本ブランドオークション)を開始。現在国内最大規模にまで成長し中古ブランド品市場の流通業者としても、着実にその信頼と実績を積み重ねています。東京銀座、石川県金沢、香港の3ヶ所でリアルオークションを開催、インターネットでのリアルタイムオークションは毎週木曜開催。
- (4) 日本国内の不正品排除において重要な役割を担う「日本流通自主流通管理協会(一般社団法人)」において代表理事を任せられ、国内のブランド品流通業界全体においてもリーダーシップを発揮、現在はアジア全域で活動を展開。

My Entrepreneurship

株式会社ブランドオフの経営理念は「笑顔をつなぐ、心の架け橋」です。大切にしていたブランド品を買い取り、きれいにリフォームし、そして受け継がれていく。その気持ち、笑顔までもしっかりと伝えていきたい。そのためにまずは「真贋」を極めていること、その膨大なデータベースを当社の判定士がすべて見られるようシステム構築して世界にブ

ランドオフのビジネスモデルを広げていくことで、ブランドリサイクルを世界中の人が安心して楽しめるようになると信じています。起業するものは、新しい概念を世界に発信していく義務があり、お客様はもちろん、携わる社員、家族、協力会社すべての家族に至るまでを幸せにする、その責任を担っていくことがアントレプレナーシップだと考えています。

Accelerating部門



日本農業の為になる 役に立つ会社になることで 日本農業に革命を興す

やま ぐち かず ひこ
山口 一彦

1957年生まれ

会社名:ベルグアース株式会社

設立年月:2001年1月

所在地:〒798-3361 愛媛県宇和島市津島町北瀬甲88番地1

TEL: 0895-20-8231 FAX: 0895-32-6183

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

◆プロフィール

- 1957年 愛媛県宇和島市に生まれる
- 1975年 愛媛大学農学部附属農業高等学校卒業
- 1976年 花卉栽培に取り組む
- 1986年 野菜生産農家用の接ぎ木野菜苗の契約栽培を始める
- 1996年 (有)山口園芸設立 代表取締役就任
- 1998年 第47回全国農業コンクール全国大会名誉賞受賞
- 2001年 ベルグアース(株)設立 代表取締役就任
- 2002年 日本野菜育苗協会会長就任
- 2009年 四国経済連合会常任理事就任

◆起業に至った動機

両親とは異なる農業を目指し、農業高校を卒業後、兵庫県の大規模切花生産農家へ、9カ月間住み込みの研修に参りました。9ヶ月間無休で肉体的には厳しい研修でしたが、作るだけでなく売ること(売り方)の大切さを学び意気揚々と帰還致しました。家族のみでなく従業員も雇い、切花栽培、花苗栽培等取り組みましたが、市場価格に左右され経営が成り立たず、販売価格の決定権があり花の栽培技術を活かせる野菜苗の生産販売業に着手致しました。企業の経営の農業により、日本の農業を側面から支援したいと考えております。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1976年 4月 切花栽培を開始
- 1986年 4月 野菜生産農家用の野菜苗の生産販売を開始
- 1991年 4月 受注生産を基本とし、宅急便で全国展開を開始
- 1996年 2月 (有)山口園芸設立
- 2001年 1月 ベルグアース(株)設立(研究開発、企画部門を設置)

- 2002年 1月 研究開発棟を新設
- 2004年 3月 家庭園芸向け野菜苗の販売を開始
- 2005年 2月 全国50拠点を目指し委託先展開を全国的に推進
- 2005年 11月 事業展開を鑑み、(株)山口園芸とベルグアース(株)の組織改組
- 2006年 4月 閉鎖型苗生産施設の新設
- 2007年 4月 長野農場を開設
- 2008年 2月 いわて花巻農場を開設
- 2010年 11月 愛媛県の「えひめの食材」販売開拓支援事業並びに集荷・配送 テスト便運営事業を受託し、農産物の仕入販売事業を開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

主に果菜類(トマト、キュウリ、スイカ、メロン、ピーマン等)の接ぎ木苗の生産販売を事業としており、2010年10月期の販売本数は約2500万本、日量最大接木数量18万本の生産が可能で、自社農場の他、委託生産により全国展開をしております。接木は、植物の一部を切り離して別の植物とつなぎ合わせて新しい植物にする技術で、おいしさ、収量、連作障害や病害虫の抵抗性などのメリットを有し、施設栽培では接木苗が不可欠です。当社は受注生産を基本としておりまして、注文内容はトマトやキュウリといった品種は膨大にありまして、品目や規格別によるところの商品の種類は約5,000件を有します。お客様の作業負担を緩和し環境に配慮したアースストレート苗、輸送コストを圧縮したヌードメイク苗、病害虫のリスクを軽減し付加価値の高いe苗シリーズなどオリジナル商品を開発しながら、研究開発と提案型営業を推進して参りました。商品や技術の研究研鑽とともに、いつでもどこでもいくらかでも安定的に供給できる生産体制を構築しております。

My Entrepreneurship

私には 農業者の誇りを取り戻したいという想いが強くあります。良い苗ができた時、またその苗を毎年注文して下さるお客様がいて下さること、そして頑張っている社員が存在する日本の農業に革命を興すという志が、これまで継続してこられたエネルギーの源です。「自然の恩恵を受けながらも天候に左右されない」「安定しながらも消費者ニーズの変化に即応できる」そんな難題に挑戦し、それを乗り越えたいと考えております。野菜苗生産での事業展開は、使いやすさ、環境への配慮、お

客様一人ひとりにあった苗作りを目指しています。この実現のためにオリジナル商品を生み出し、年間を通して安定した生産体制と日本全国を網羅するサポート体制を築き上げてきました。企業の経営の農業を実践し、魅力的なアグリビジネスによって若者に夢を与えられ、夢を語る元氣な農業を目指し未来に向かって前進できる企業でありたいと思います。あきらめないこと、そして・・・挑戦し続けること。

Accelerating部門



Visualize the future

DMPのグラフィックス技術は未来を描く

やま もと たつ お
山本 達夫

1956年生まれ

会社名:株式会社デジタルメディアプロフェッショナル

設立年月:2002年7月

所在地:〒180-0006 東京都武蔵野市中町1-15-5三鷹高木ビル7F

TEL: 0422-60-3480 FAX: 0422-60-3479

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

◆プロフィール

- 1977年 4月 日本ユニバック㈱(現日本ユニシス㈱)入社
- 1981年 2月 日本IBM㈱入社 PC/ワークステーション開発に従事
- 1993年 4月 米国IBMへ転籍 PC/ワークステーション開発に従事
- 1996年 3月 セガ オブ アメリカ入社 シリコンバレーでオンラインゲーム向けベンチャー企業の設立、セガの次世代ゲーム機開発に関わる。
- 1997年 9月 ルネサステクノロジー米国法人で半導体の開発、マーケティングに従事
- 2004年 3月 デジタルメディアプロフェッショナル㈱代表取締役社長兼CEO就任、現在に至る。

◆起業に至った動機

1993年から2004年まで米国で仕事をし数多くの起業成功例を見ることが出来ました。特にシリコンバレーのベンチャー企業の活力や、そこで働く人々が果敢にリスクに挑む姿に触れ刺激を受け、自分もチャレンジしたいと考えるようになりました。2003年末、システム及び半導体に関する経験をベースに半導体ベンチャー参加を考えている時に、JAFCOよりDMP社のCEO就任の誘いを受けました。当初は米国でのベンチャー参加を考えていましたが、日本人として米国での経験を日本のベンチャーで活かせる機会ととらえました。また日米におけるマネージメント経験、半導体業界やグラフィックス業界との接点が生かせると考え引き受けることにいたしました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2002年 7月 3Dグラフィック市場参入を目指し、株式会社デジタルメディアプロフェッショナルを設立
- 2005年 7月 当社初のビジュアルプロセッサ「ULTRAY」を発表

- 2006年 7月 組込み向けグラフィックスIPコア「PICA200」を発表
- 2007年 4月 PICA200が「第9回 LSI IPデザインアワード」企業部門「IP優秀賞」を受賞
- 2008年 4月 当社初のLSI製品「NV7」を販売開始
- 2009年 4月 ベクターグラフィックスIPコア「SMAPH®-F」を発表
- 2009年11月 3DグラフィックスIPコア新製品「SMAPH-S」を発表
- 2010年 6月 任天堂3DSへの採用発表
- 2011年 6月 東京証券取引所マザーズ市場へ上場

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

【事業の概要】

当社は、超低消費電力で精細なグラフィックス画像を描写するために必要なハードウェア IP およびソフトウェア IP (以下、合わせてグラフィックス IP コアという)を開発し、ライセンスすることを事業の中核としております。具体的には、ゲーム機器、スマートフォンなどモバイル通信機器、自動車、家電製品、産業機器、パチンコ機等に組み込まれる半導体向けのグラフィックス IP コアを、当社の顧客である半導体メーカーや半導体が組み込まれた最終製品メーカー(ゲーム機器メーカー、モバイル通信機器メーカー等)にライセンスしております。

【製品の特徴】

当社のグラフィックス IP コアは、国際標準規格 OpenGL ES に準拠した上で当社独自の技術である「MAESTRO」を拡張機能として組み合わせることで、少ない消費電力でも精細な画像を高速で描写できることが特徴です。

My Entrepreneurship

事業の構築にあたり、従来技術の延長による既存市場への参入よりも、Entrepreneurとしてこれまでの常識を覆しパラダイムシフトを起こす事で、自ら市場を創造し優位に事業を展開する事を考えた。またモバイル中心とはいえ急速かつ大量に普及するデバイスの消費電力を下げる事が環境や電源問題に寄与する事と考えた。弊社が従来ソフト処理に頼っていた高度なグラフィックスアルゴリズムのハードウェア化という革新的な考えに基づく開発に成功した事で、従来不可能だったモバイル

機器上での高度なグラフィックス表示が実現した。例えば任天堂の新型携帯ゲーム機3DSでは据置ゲーム機並みの画像が実現されている。今後グラフィックス技術は、モバイル機器をはじめ自動車、TV、カメラ、プリンター等の機器の使い易さを向上させる上で重要なユーザー・インターフェイスとして使用されることから、市場規模は2015年で25億台に達すると思われている。当市場で世界トップ3に入る当社には大きな成長が望める。

Accelerating部門



ポンプ・筋60年の技術とノウハウで、
グローバル・ニッチトップ企業を目指す

りゅう ぞう じ けん すけ
龍造寺 健介

1960年生まれ

会 社 名: 本多機工株式会社

設立年月: 1949年9月

所 在 地: 〒820-0202 福岡県嘉麻市山野2055

TEL: 0948-42-3111 FAX: 0948-42-3116

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

◆プロフィール

1960年 東京都生まれ

- ・ 中学卒業後、単身渡米し米国の高校に入学
- ・ 米国カリフォルニアの大学在学中に始めた日本食レストランで、卒業後総支配人となる

1984年～1998年

カリフォルニア・ハワイにてレストランコンサルタント・マネージャー兼パートナーシップオーナー業

1998年 帰国し、本多機工(株)入社

2005年 代表取締役社長に就任

【受賞歴】

2009年 第26回日刊工業新聞社「優秀経営者顕彰・地域社会貢献者賞」

2010年 勸九州・山口地域経済貢献者顕彰財団 第37回「経営者賞」

◆起業に至った動機

米国の大学在学中に生活費を稼ぐために日系レストランで働いたことがきっかけで、カリフォルニア・ハワイでレストランプロデュース・コンサルタント業と経営に携わり、順調に業績を伸ばしていたが、創業社長夫人であった義母からの要請で、本多機工への入社を決意。これまでの経歴とはまったくの畑違いなポンプ事業ではあったが、レストラン経営で培った顧客サービスの精神を活かすこと、24年間の米国生活で養ったグローバル感覚と英語力を武器として、ポンプ事業経営への第一歩を踏み出した。

◆会社の沿革と事業の変遷

1949年 9月 本多機工商会を創立

1951年 9月 本多機工株式会社に改組

初代社長に本多初義就任

1967年 10月 ステンレスポンプの計画生産を開始

1982年 12月 アメリカのコーベ社（現 Weir Specialty Pumps）と高圧ロトジェットポンプの技術提携

2000年 2月 ドイツのディフティング社と販売技術提携

2002年 8月 ISO 9001:2000認証取得

2005年 11月 代表取締役社長に龍造寺健介就任

2006年 1月 台湾の興中行股份有限公司社と提携

台湾・中国におけるサービス体制強化

2006年 1月 スペインのモンプレッサ社とメンテナンス契約締結

2006年 2月 国際営業部を設立

2007年 8月 マイクロナノバブル発生装置BUSPポンプ開発チーム発足

2009年 5月 国際事業本部及びカスタマーサービス部門を設立

2009年 6月 Weir Specialty Pumpsとの技術提携強化（取扱商品の拡充）

2009年 9月 Gurundfos Pumpsと販売技術提携

2010年 6月 ドイツのFriatec社と販売技術提携

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

「工場の心臓」とも言われるポンプ。当社は産業用特殊ポンプの受注生産メーカーとして、世界50ヶ国以上の化学・半導体工場から発電所・水処理施設など、あらゆる産業向けに多数の納入実績を有し、グローバルなアフターサポートで高い信頼を得ている。取扱が難しい特殊液や厳しい使用条件に対応できるプロセスポンプ、各種廃水処理用等の環境保全ポンプに強みを置き、常に顧客と向き合いそのニーズや要求事項一つ一つに応える製品、いわばオーダーメイドポンプを製造。顧客の声を聞きメーカーとしての技術とノウハウでソリューションを提供する、現場でトラブルがあれば地球上どこにでもエンジニアを派遣する事を徹底している。米・独等のポンプメーカー4社との販売・技術提携や欧米・アジアでのメンテナンス契約など海外24社とのグローバルネットワークを展開、また、米・中など7ヶ国の外国人材11人を採用しグローバル化を積極的に推進している。

My Entrepreneurship

海外生活24年、日本を外から見てきました。

戦後モノづくりで急成長した「日本の底力」は凄い、素晴らしいと誇りに思う気持ちは、海外で暮らす自分の支えとなり、プライドとなっています。

私は常に日本人の代表として、米国で「絶対に成功する」という強い意志で経営に取り組んでいました。

縁があって帰国しポンプ事業を継いで、「Made in Kyushu」である

当社の素晴らしい技術・製品は、まだまだ海外に上手く発信されていない」ということを実感しました。

日本の中小製造業の技術は、世界に誇れるモノが沢山あります。特に、これからは水資源問題・排水処理問題を抱える新興国の環境面での貢献にも注力してまいります。

自身の経験を生かし、積極的に外向きのメーカーに生まれ変わること、現在推進している海外企業との提携を始めとする、グローバルネットワークをより広く強固にし、100年企業への礎を築いていくことを使命としています。

Accelerating部門

米粉食品のオンリーワン企業を目指す



わく い とおる
涌井 徹

1948年生まれ

会社名: 株式会社大潟村あきたこまち生産者協会

設立年月: 1987年2月

所在地: 〒010-0492 秋田県南秋田郡大潟村字西4丁目88番地

TEL: 0185-45-2851 FAX: 0185-45-2380

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

◆プロフィール

1948年 9月 新潟県十日町生まれ
1967年 3月 新潟県立十日町高等学校卒業
1968年 3月 新潟県立農業教育センター卒業
1970年11月 秋田県南秋田郡大潟村入植
1987年10月 大潟村あきたこまち生産者協会設立

◆起業に至った動機

昭和45年、大潟村への入植と同時に減反政策が始まったが、地下水位が高い干拓地での畑作は、入植農家の経営を圧迫し、大規模稲作農業の夢が破れた多くの若者の自殺者が出た。そのような暗い時代が続く中で、昭和62年、自主自立の農業経営を確立するために、自分が栽培した米を、消費者にお届けするため、弊社を創立した。それから25年、弊社は白米の個人産直に加えて、米粉食品の開発と普及に取り組み、農業の6次産業化を通して、私の人生の目標とする「若者が夢と希望を持てる農業の創造」に取り組んでいる。

◆会社の沿革と事業の変遷

1987年10月 協会創立 お米の個人産直開始
1999年 1月 無洗米加工処理機導入
2000年11月 国際環境規格ISO14001認証取得

2003年 5月 発芽玄米工場完成
2005年 4月 国際品質規格ISO9001認証取得
2009年 6月 製めん工場完成
2011年 1月 第17回 東北ニュービジネス大賞受賞
6月 製粉工場完成

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- ・ 自分で栽培した「あきたこまち」を、全国の消費者に白米の産地直送を始めとして、平成12年、米を研がないで炊ける無洗米製造のための設備を導入し、無洗米の全国展開の営業に取り組み、平成15年、発芽玄米製造工場を建設し、発芽玄米の全国展開の営業に取り組んだ。
- ・ 平成21年、米粉用米を利用した米めん事業に取り組み、平成23年4月、年間4千トンの製粉工場と年間4千万食の製めん工場を完成した。
- ・ 消費者に安全で安心できる食品をお届けするため、残留農薬、カドミウム、アミノ酸、タンパク、DNA、アレルギー、大腸菌等の分析システムに取り組んできた。
- ・ さらに福島原発事故を機に、新たに放射能測定器を導入し、出荷するお米の全量検査体制の確立に取り組み、食品の安全の確立だけでなく、消費者にとって安心できる商品をお届けするための、弊社独自の安心基準の確立に取り組んでいる。

My Entrepreneurship

私は米作り農家として、「若者が夢と希望を持てる農業の創造」を人生の目標に取り組んできました。そのために弊社を創立し、全国の消費者にお米の産地直送を始め、お米の安全安心のために、「残留農薬・カドミウム・アレルギー・DNA」等の分析システムを構築しました。

更に弊社では、お米の消費拡大のために、米粉用米を利用した発芽玄米めんを開発し、普及活動に取り組んでおります。

現在、原発事故により、日本の食が放射能汚染の不安に襲われて

おります。放射能汚染という「見えないもの・わからないもの」に対する恐怖から日本の食を守るためには、消費者の信頼を得なければなりません。そのために放射能物質を1ベクレル/kg以下まで測定し、放射能物質が検出されないお米をお届けすることにしました。

世界一厳しい安全基準を武器に米や発芽玄米マカロニの輸出に向けた取り組みを行っております。

Challenging Spirit部門



日本最大お試しサイト「トライフィールコレクション」が人を動かすスイッチになり世の中の『したことない』をへらす

あたら し はる き 新子 明希

1972年生まれ

会社名: 株式会社シンクスマイル

設立年月: 2007年6月

所在地: 〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場3-6-10

TEL: 06-6281-4600 FAX: 06-6281-4561

URL: <http://www.5smile.com/>

◆プロフィール

1989年 高校時代にアメリカ大陸一周
1990年 大阪府立市岡高等学校卒業
1991年 教材の販売会社入社
1993年 代理店として独立
2007年 I コンサルティング株式会社設立
2011年 株式会社シンクスマイルに商号変更

◆起業に至った動機

17歳のときのアメリカ一周で、「経営者は幸せの専門家である。」と知り、自分もそうなろうと高校卒業後、再度渡米しようとしたが、姉に「日本で通用しないからアメリカに行くのか?」と言われて、営業会社に就職、資金を貯めて21歳で起業。自分たちが楽しいと思える『人が笑顔になるアイデア』を世の中に提供して、すべてのステークホルダーを笑顔にし、笑顔の真ん中に立ち続けます。

◆会社の沿革と事業の変遷

2007年 トラコレ事業開始
2008年 トラコレ関西・名古屋オープン
2009年 トラコレ東京・トラコレ北陸オープン、会員1万人、店舗1000店舗
2010年 トラコレ北海道、新潟、仙台、福島、広島、福岡オープン、会員10万人、店舗3000店舗
2011年 トラコレ会員20万人、店舗5000店舗突破

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- ・ 日本最大のお試しプラン体験サイト『トライフィールコレクション (トラコレ)』の運営
- ・ コンセプト: 未来の常連客を最初の1回だけお試し価格で招待してください
- ・ 会員のターゲット: 25歳~40代の女性会員が80%
- ・ 規模: 会員数20万人、契約店舗6000店舗

お店の空席を利用して、初回限定お試し価格(平均70%オフ、最大100%オフ)でサービスを体験してもらうサービス。お得感で初回顧客を誘導する仕組み。会員は体験後のアンケートが義務づけられている。

お店は試していただいて、気に入ればリピーター、気に入らなくとも『何が気に入らないのか』が分かるのでサービス改善できる、どちらに転んでもメリットがあるサービス。

トラコレ掲載店はお試し客への勧誘を禁止しているので安心して試せる。(エステ・スクールなど) 普段行きにくい高級サロンや、セラピー、インドヨガなどのお店も、オタメシという気軽さで体験できるのでどんどん新しいライフスタイルを広げていける。トラコレを通して会員の「したことない。」をへらしていく。

My Entrepreneurship

【起業家精神について】生きることは動くことだと思っています。

行動することで、新しい発見があり、人との出会いがあり、人生が充実していく。行動する人は、答えを知れる人。「自分自身の答え。」=自分らしさ。

自分は何が好きで、何が楽しくて、克服すべき弱さは何か、どこが魅力か、その答えは、1人ひとり違います。ただ共通しているのは、その答えは、机の上にはなく、本の中にもなく、行動の中にあると考えます。私が自分らしさを知るために選択した行動が起業でした。

【起業の考え方】『何をするかより、誰とするか』

新しい事業を創るというより、新しい働き方ができる組織の仕組みと創りたいと思っています。自分たちで考えた『人を笑顔にするアイデア』を自分たちで売れる(リリースできる)会社を創ります。トラコレ(web上)の会員獲得もそのインフラ創りです。

トラコレを沢山の人の届くメディアに育て、そこに自分たちのアイデアをリリースしていきます。

人を動かすきっかけをつくり、ひとりひとりの『自分らしさ』を見つけるお手伝いをする会社になります。

Challenging Spirit部門

「オフィスの「もったいない」を徹底的にサポート」
あらゆるオフィスに“早い、お得、安心、信頼”を提供

天野 太郎

1970年生まれ

会社名: 株式会社オフィスバスターズ

設立年月: 2003年6月

所在地: 〒101-0031 東京都千代田区東神田2-6-5東神田ビル3階

TEL: 03-5687-7029 FAX: 03-5687-6031

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

プロフィール

- 1995年 名古屋大学経済学部卒。
- 1995年 丸紅入社。事務機器販売を担当しロシア・米国駐在
- 2002年 株式会社アトライを創業。中古事務機の輸出事業を開始。
- 2003年 株式会社オフィスバスターズ創業。株式会社テンポスバスターズと共同出資にて設立。

起業に至った動機

私は、将来の自分の仕事を意識し始めたころに既に起業を考えていました。大学生の時には学生起業もしました。「ただ儲けるだけのビジネスでなく、社会に貢献できるビジネスを」という想いと、総合商社時代に海外顧客から「日本の製品は高すぎる。高くても良いスペックのものではなく、日本では捨てられているがまだ使えるような電子機器こそ我々が今、必要なものだ。」と言われたことで、「ビジネス資産における使用価値の最大化」、つまり「もったいない」精神の徹底、これをビジネスとして持続可能な仕組みに出来ないかと考えました。社内で事務機の中古ビジネスを提案したもの、商社は新品販売を主としていることもあり、新品業者を脅かす中古を販売するのでは自己矛盾してしまいます。私はニーズがあるからこそビジネスとして成り立つと考え、また、モノの使用価値を最大にすることは社会貢献に繋がると思い、自ら起業して事業化しようと決心しました。

会社の沿革と事業の変遷

- 2003年 代表取締役天野が株式会社テンポスバスターズと共同出資により設立
オフィスバスターズ初となる店舗、「新宿店」開店。
- 2005年 オフィスのゴミゼロスキームを住友商事グループとスタート
関東における物流拠点、「柏家具センター」開設。
その他2店舗開店
フィリピンに進出し1号店開店、日本人駐在員によるオペレーション開始
- 2006年 世界自然環境保護基金WWFへのドネーションシステムスタート

My Entrepreneurship

当社はリユースの総合商社として、「もったいない」という精神をビジネスの分野で実現し、いままでの多消費社会に代わる、新しい循環型社会の形成に貢献していく事を目標としております。大量消費、大量廃棄の文化ではなく、日本でも以前は「使いまわし」の文化があり、「もったいない」という気持ちを大切にしていました。世界を見ると、BRICSといったこれから発展する国は、ビジネス市場でのモノ不足は顕著で

- 2007年 大阪の物流拠点、「新大阪センター」開店
OA機器ヤード「柏マシンセンター」開設、その他2店舗開店
- 2008年 環境を考慮したオフィスレイアウト、エコレイアウトサービススタート
輸送車両におけるカーボンオフセットサービススタート
早稲田大学との産学連携による、CO2削減データベース構築を開始
- 2010年 居ぬき仲介事業開始、オフィス開設支援事業開始。
初の高級家具店舗、「柏ネットセンター」開店。
その他1店舗開店
エコ割引サービス、中古買戻保証制度 開始
- 2011年 早稲田大学と共同でオフィス家具再利用の節電効果をデータベース化

事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- ・取扱商材
OA機器、オフィス家具、業務用厨房機器、理化学機器、測定器、医療機器、放送機器、大型印刷機、アミューズメント機器、フォークリフト、産業機械、工作機械、工場設備
- ・サービス内容
ビジネス資産の買取・販売、オフィス移転・リニューアル・拠点開設・起業をサポート
- ・サービスの特徴
 - ①日本全国を網羅する20店舗展開
 - ②大手企業の移転時に大量に廃棄される物品を「資源」ととらえ、廃棄のためのコスト(Cost)、排出される二酸化炭素(Co2)、廃棄時の法令順守(Compliance)の3つのCを提供
 - ③年間取引者数10,000社以上、年間取扱数500,000品以上の業界トップクラスの取引実績
 - ④オフィスの移転・開業時、不動産サービスからオフィスプランニング、施工管理、移転管理、アフターケアまでオールワンストップサービスを提供し、お客様のコスト削減、業務負担削減、工期短縮を実現

す。グローバル化した経済のなかでは、新しい循環は日本国内にとどまらず、世界とつながることで達成できるものです。そのため当社の事業も海外展開は必須であり、海外での店舗を広げています。現在、フィリピンに12店舗を展開し、日本よりリユース品の供給を行っております。また、上海やマレーシア、クアラルンプールやシドニーなどへの出店を検討しています。世界中に拠点を拡大していくことで、世界のリユース市場を形成し、地球規模でのものの偏りをなくしていきたいと考えております。

Challenging Spirit部門



漫画を買うなら漫画全巻ドットコム! 世界初の漫画全巻専門ショップ

あん どう たく ろう
安藤 拓郎

1973年生まれ

会社名: 株式会社TORICO

設立年月: 2005年8月

所在地: 〒112-8540 東京都文京区水道2-4-5

TEL: 03-6801-8209 FAX: 03-6801-8215

URL: <http://torico-corp.com/>

◆プロフィール

1998年 3月 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
1998年 4月 日本オラル株式会社入社
2003年10月 三井物産株式会社入社
2005年 3月 株式会社VIBE入社
2005年 7月 株式会社TORICO設立

◆起業に至った動機

世界で通用する日本企業を自分で創りたく起業しました。
大学在学中に世界一周旅行をして以来、世界を舞台として活躍する自分を強くイメージしました。

その想いは就職してから更に強くなり、既存の組織の中からではなく、自己責任の下、独立して目指すべきだと思い起業に至りました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2006年 8月 マンガ全巻ドットコム開設
2007年 8月 中川翔子(しょこたん)のブログで紹介され、ユーザー激増。ブログ上では誤って漢字表記となっていたのを受け、サイト名を「漫画全巻ドットコム」に変更
2008年11月 中古の取り扱いを中止し、新刊本に一本化
2009年12月 秋葉原にリアル店舗開設
2010年 8月 海外向け販売開始
2011年 1月 電子コミックの取扱いを開始
2011年 2月 FACEBOOKページ開設、1ヶ月でファン数10万人を突破(現在約18万人)
2011年 6月 映画前売券の販売開始
2011年 6月 DVDの販売開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

漫画全巻漫画全巻ドットコムは、好きな漫画を1巻～最終巻までまとめ買い(=大人買い)できる、漫画専門のネット書店です。昔スピリッツで毎週楽しみにしていたあの漫画、今話題のあのドラマの原作コミック、「ゴルゴ13」全161巻等々を、全巻セットで、送料無料でお届けします。

(リアル書店では買えません)

リアル書店では、スペースや資金の都合上漫画を全巻揃えておくことは難しく、稀に在庫していてもその重量から全巻持て帰るのは大変です。

(中古書店でも買えません)

流通在庫に限りがあるため、人気タイトルになればなるほど中古書店での入手は困難です。

(amazonも楽天も凌駕)

amazonや楽天ブックスといった大手ネット書店でも一部の人気タイトルに限って全巻セット売りを行っていますが、当サイトは他を圧倒する5万タイトルを超える作品を提供しています。超人気タイトルから知る人ぞ知る隠れた名作まで、自信のラインナップで皆様をお待ちしております。

(海外でも人気)

2月に開設したFBページのファン数は18万人に達し、スペイン語を中心に海外からの熱いメッセージで溢れています。

漫画の全巻セット売りは、巻数に関係なくばらばらで届くものを1セット1セット束ねたり、個別に付与されているISBNコードとは別に独自のコード設定が必要だったり、新刊が出る毎に全巻のセット数を変更しなければならなかったりと地道な作業の積み重ねで成り立っています。

このような細かな蓄積、またこれまで弊社サイトで商品をご購入いただいた一人一人のお客様のおかげで、現在の我々があります。また、集客力や販売力をご評価いただき各出版社様や作家の先生方からの多大なるご協力を受け、一層の成長をすることができました。

今後は、埋もれているコミックの発掘や、海外ユーザーへのより積極的なアプローチを電子化を絡めて促進し、更なる成長を目指します。

My Entrepreneurship

社名であり社訓でもある「世界を廣に作る」を実践したい。

世界中の人々の生活に、コミックのみならずエンターテインメントを通じて、潤いや彩りを提供できるような事業を行っていきたい。

生活必需品ではなく、エンターテインメントを提供しているので、まずは自分たちが楽しむ事が第一だと思っています。

新規事業についても「それやって自分たちが楽しいか」を指標にしています。

SONY、HONDA以来、世界を席巻する企業が日本から出ていない中、当社は日本を代表して世界に認められる会社を目指しています。

Challenging Spirit部門



「ミドリムシで地球を救う!」ミドリムシ（学名ユーグレナ）の
大量培養技術を活用し、人の健康と環境問題解決へ貢献する

いずも みつる
出雲 充

1980年生まれ

会社名: 株式会社ユーグレナ

設立年月: 2005年8月

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

TEL: 03-5428-3119 FAX: 03-3463-2419

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

◆プロフィール

2002年 東京大学農学部農業構造・経営学専修課程修了
東京三菱銀行（当時）入行
2004年 米ババソン大学プライス・ババソン プログラム修了
2005年 株式会社ユーグレナ設立

2010年10月 火力発電所の排出ガスを用いたユーグレナ培養に関する実証実験及び共同研究を開始
2010年11月 ユーグレナの食用屋外大量培養技術で「京都ベンチャー技術大賞大賞」を受賞
2011年 9月 資本金を4億6065万円に増資

◆起業に至った動機

東京大学に在籍中の1998年、学外活動の一環で発展途上国のひとつであるバングラデシュ（インドの隣国）を訪れました。そこで、日本では出会うことのない、しかし世界に確実に存在する本当の貧困と出会い、その時に抱いた世界の貧困や栄養事情の解決に対する考えが、弊社創業の根本の思いとなっています。

◆会社の沿革と事業の変遷

2005年 8月 株式会社ユーグレナ設立
2005年12月 世界で初めてユーグレナの食品利用屋外大量培養に成功
2007年 6月 「第二回ロハスデザイン大賞2007」で「ユーグレナピュア」が大賞を受賞
2008年12月 化粧品事業の開始
2009年12月 資本金を3億6500万円に増資
2010年 2月 日本最南端商店街の施設命名権を取得し、新名称を「ユーグレナモール」に決定
2010年 5月 ユーグレナからのバイオジェット燃料製造に関する共同研究を開始

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

ユーグレナ社は世界で初めてユーグレナ（和名：ミドリムシ）の大量培養技術を確立した東京大学発ベンチャー企業である。また、世界で唯一、ユーグレナの商業大量培養を実施している企業である。

ユーグレナは体長約0.05ミリメートルの微細藻類であり、自ら動きまわることができる動物的性質と葉緑素による光合成を行う植物的性質を持つ非常に珍しい生物である。ユーグレナは1.人間が必要とする栄養成分のほぼ全て（59種類）を含んでおり、2.β-1-3グルカンの結晶である独自成分のパラミロンを含有する。さらにユーグレナは3.陸生植物の10数倍以上のCO2固定化能力を持ち、4.培養方法によって油脂状の成分を体内に蓄えることができる。

ユーグレナ社は藻類研究を実施する日本有数の大学や民間企業との共同研究体制や事業化体制を構築しており、商業大量培養技術のみならず様々な技術開発を行なっている。

My Entrepreneurship

私の起業理念は同じ目的を持った仲間と共に走り続けることで、より多くの人々の健康に寄与し、地球の環境をよくすることである。

大量生産、大量消費が奨励されてきた以前の時代背景には膨大なエネルギーの消費が前提となっていた。一方、昨今では一定期間のなかで消費できるエネルギー量が有限であるという認識が高まっている。

そこでハイブリッドという観点が必要になるように思える。異なる有限な資源を組み合わせることで、より付加価値の高いものを創出するとい

う観点が高ブリッドの観点であるならば、ユーグレナ（和名：ミドリムシ）は植物×動物の両方の性質をもち、生物×サイエンス（技術）のかけ合わせによって地球に資するハイブリッドな存在となる。

ユーグレナ（和名：ミドリムシ）を用いて、食品やエネルギーといった分野に国内外で事業展開し、栄養食糧問題の解決と環境問題の解決に仲間と共に実現することが私のEntrepreneurshipである。

Challenging Spirit部門



ITの活用による情報の最適化で、
意思決定と問題解決を支援する

うえ むら たかし
上村 崇

1979年生まれ

会 社 名:株式会社ALBERT

設立年月:2005年7月

所 在 地:〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-22-17

TEL: 03-5333-3703 FAX: 03-5333-3723

URL: <http://www.albert2005.co.jp/>

◆プロフィール

- 2001年 早稲田大学在学中、株式会社インタースコープにインターンとして入社、リサーチ&コンサルティングに従事
- 2002年 インタースコープにて契約社員としてテキストマイニングソフトの開発に従事
- 2003年 3月 早稲田大学商学部卒業
- 2003年 4月 アクセンチュア株式会社入社、戦略グループに配属。大手電気メーカー・OA機器メーカーの事業戦略および営業戦略プロジェクトに従事
- 2004年 7月 インタースコープに転じ、コーポレートマーケティング部チーフマネージャーに就任。株式会社サイバーエージェントとの事業提携による「Research Express」等、複数の新規事業を立ち上げた後、レコメンドーション事業を推進
- 2005年 7月 株式会社ALBERT設立、代表取締役社長に就任

◆起業に至った動機

ALBERTは「分析力をコアとする情報最適化企業」です。インターネットが普及して世界中に情報が溢れる現在、一人ひとりにあった情報を最適なタイミングで届けるテクノロジーが求められています。ALBERTの前身となったインタースコープでは、データ分析を用いて人々の行動や嗜好性を予測する技術の研究を行っていました。ALBERTはその技術をソリューションに昇華して世に送り出すことで、世界中の人に最適な情報を届けるという普遍的で本質的な価値の提供に取り組んでいきます。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2005年 7月 設立、資本金6,000万円
- 11月 「教えて!家電」サイトオープン
- 2006年 4月 All Aboutスーパーおすすめサイト大賞
2006「教えて!家電」All About編集長賞を受賞

- 2007年 5月 ファジィ検索システム「FSS」、イメージセレクト検索システム「ISS」商品化
- 11月 「るいじしゃく」「おまかせ!ログレコメnder」商品化
- 2008年 4月 徳島大学と類似画像検索システム「SUDACHI」の共同研究開始
- 「見つかる.jp」オープン「ログレコメnderモバイル」商品化
- 5月 東京都産業労働局の中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画に承認
- 2009年 3月 レコメンドメールサービス開始
JNB第4回ニッポン新事業創出大賞アントレプレナー部門 優秀賞受賞(上村崇)
- 11月 「アフィレコ」提供開始
- 2011年10月 デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社と資本事業提携

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

高度なレコメンドーション、情報の最適化を実現するテクノロジーとして、前身のインタースコープで培ったマーケティングリサーチ、統計解析、データマイニング、テキスト解析に加え、徳島大学との共同開発による画像解析、豊富な導入実績に裏付けられた信頼のWeb、モバイル、ITインフラ技術を保有。

これらのキーテクノロジーをベースに独自開発のレコメンドエンジンとして、行動履歴を使った推薦を安く簡単に『おまかせ!ログレコメnder』のほか、対話型意思決定システム『Bull's eye』等をECサイトやメーカーダイレクトサイトに提供。行動ターゲティング広告、広告のマッチングや最適化、Webサイトの最適化、One to oneマーケティングを実現するCRMソリューション等の情報の最適化など、分析力を強みとしたマーケティング支援も行なっています。

My Entrepreneurship

2001年に創業1年目、社員僅か5名のベンチャー企業であったインタースコープにインターンとして入社しました。まだ学生だった私はオフィスに寝泊りしながらガムシャラに働き、自ら企画から開発までを担当したサービスを販売するチャンスに恵まれました。この時、気鋭のベンチャー経営者と寝食を共にして働くことで、アントレプレナーシップを継承して頂いたからこそ、今の私があります。ベンチャー企業における最

大の社会貢献は、日本の将来を担う若者にこういった場を提供し、共に成長することで、未来のアントレプレナーを生み出す土壌を作ることだと考えています。ALBERTでは創業当初から沢山の学生を受け入れています。私が与えてもらったことを次の世代に引き継いでいくことで、一人でも多くのアントレプレナーが育っていくことを願っています。

Challenging Spirit部門

世界最高のパフォーマンスを誇る
流水式マイクロ水力発電装置製造メーカー

うの ゆうじ
海野 裕二

1954年生まれ

会社名:シーベルインターナショナル株式会社

設立年月:1990年12月

所在地:〒101-0031 東京都千代田区東神田2-8-11 萬産ビル4階

TEL: 03-5822-2275 FAX: 03-5822-2274

URL: <http://www.seabell-i.com/>

◆プロフィール

- 1954年8月20日生

- 学歴

日本大学生物資源学部森林資源科学科1977年卒、カナダブリティッシュコロンビア大学へ森林研究室短期留学

- 職歴

▶ 1977年静岡県「株式会社駿遠」入社国内森林部配属、1979年同退社

▶ 1979年株式会社鴻池組系列千代田建設株式会社入社、1983年同退社、東京「株式会社佐々木組」契約入社、1985年外務省「カナダイミグレーションプログラム習得」カナダにて建設造園会社契約社員、設計工事部1987年退社、帰国

▶ 1987年伊藤土木設計株式会社入社分室室長就任、1989年独立の為、退社

▶ 1989年当初、下請け水関係設計会社を高橋氏と独立、20年間官公庁専門設計コンサル企業として経営従事。後に別途設立した(株)アーバンプランとして統合(株)アーバンプランを2008年9月後継者に会社株式譲渡、引継ぎ・登記)

▶ 2004年シーベルインターナショナル株式会社設立(登記)代表取締役就任現在に至る

◆起業に至った動機

長年、下水道関連のインフラ整備コンサルティングにかかわるなかで、水流のENERGY POWERを感じました。この力を発電などに活用できるのではと考えました。

また、クリーンエネルギーの必要性の高まりと、商業的にもその市場成長性という機会に対して、当社が開発した流水式小水力発電技術をもって、低コストかつ安定化した発電の点で、他自然エネルギーより優位性の実現をできるものであると確信して事業を設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 3月 資本金1000万円に増資。商号変更により、シーベルインターナショナル株式会社に変更。自社研究チームにより、小水力発電シ

- ステム専門の研究・開発・コンサルタント会社として開発実験開始。
- 2007年10月 「流水式小水力発電ストリーム」特許取得。
- 2007年11月 「風速可変垂直軸型風車ウィング」特許取得。
- 2008年 6月 「小落差水力発電装置」「路面散水システム及び路面散水方法」特許取得
- 2009年 8月 韓国上場企業と韓国事業において、提携契約締結。
- 2010年 4月 JAXA(宇宙航空研究開発機構)と日本蓄電池器工業との3社共同研究締結「移動用マイクロハイドロ」の製品開発
- 総務省「緑の分権改革」「グリーンニューデール基金」など北海道から大分まで6県、7市町村10か所受注。
- 2011年 証券会社との大型プロジェクト開始、ODA案件F/Sの開始、海外企業との提携や契約の協議開始(約10か国)

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社の企業資質と特徴・優位性

- 「低落差水流式小水力」に特化した専門分野の技術アプローチとして、国内ならびに海外でも少なく(技術のユニークさ、模倣困難なインフラ整備ノウハウ)、講師や専門技術者(国際会議など)として招聘される。
- 設立経緯が下水道・上水道・水路などの『水関連』『土木構造物』の専門企業であり、コンサルティング・テクノロジー・ネットワークが一体となった専門企業である。
- 豊富な水理・物理・機械専門技術者、専門コンサルティングの人材と30年以上の実務経験
- メインターゲットユーザー(官公庁)とのネットワークと実績(官公庁委託事業)
- 導入における専門的な知識、効率的な導入技術手法のノウハウを保有(手法と導入ノウハウ)
- 製造・販売だけでなく、導入に不可欠な提案、企画、設計、積算に熟知・専門・希少な環境エネルギー技術専門の設計コンサルティング・研究開発

My Entrepreneurship

長年の研究成果により開発された小落差式小水力発電機器開発と以後の継続的な改善を行い、世界各国にある無電化地域をなくしたい。

また、事業発展に関しては、当社のSTREAM技術を広めて、多くの機会(生活シーン)に活用されるように社会インフラの汎用技術(特段目的をもたないけど必要不可欠なもの)として広げ、小水力発電分野でデファクトスタンダードとして確立し、高コストになりがちな自然エネルギーでありながらリーズナブルな電気供給を実現したい。

また、当該機器の特徴として発電インフラ整備が短期間で設置可能な点を活かし、大規模インフラを建設できない地域(海外も含めて)に対して重点的に市場開発を進めたいと思います。

Challenging Spirit部門



日本発、ECでの「後払い」決済サービス
導入店舗1万店を突破

しば た しん
柴田 紳

1975年生まれ

会社名: 株式会社ネットプロテクションズ

設立年月: 2000年1月

所在地: 〒104-0061 東京都中央区銀座1-10-6銀座ファーストビル4階

TEL: 03-5159-7881 FAX: 03-5159-7892

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

◆プロフィール

1975年 8月 福岡生まれ
1998年 3月 一橋大学社会学部 卒業
1998年 4月 日商岩井株式会社 物資部煙草課に配属
2001年 5月 日商岩井株式会社を退職し、ITX株式会社に入社
2001年11月 株式会社ネットプロテクションズに出向し、取締役就任
2004年 4月 株式会社ネットプロテクションズ 代表取締役社長に就任
2004年 8月 株式会社ネットプロテクションズに転籍

◆起業に至った動機

当初から起業を志していたわけではなく、幾つかの偶然と必然から今の状況に至りました。ただ、学生時代から「人生をかけて何か大きなことをしたい」という野心はずっと持っていたこと、父親も建築事務所を経営しており、起業・経営が必ずしも遠くは感じていなかったことも大きな要因です。

当社創業時はただ生き抜くことに必死でなかなか未来を考えられませんでした。事業の成長に従い、志自体を年々大きくしていています。

◆会社の沿革と事業の変遷

2000年 1月 会社設立
2001年11月 ITX株式会社が出資。同社の連結対象子会社となる。
2002年 3月 「NP後払い」サービスの提供開始
2004年 4月 「NP後払い」サービスの加盟店1,000店突破

2005年10月 「NP後払い」サービスの累計ご利用者数、100万人突破
2010年 6月 「NP後払い」サービスの累計ご利用者数、1,000万人突破
2010年11月 「NP後払い」サービスの加盟店10,000店突破
2011年 4月 法人向け決済「NP企業間決済」サービスの本格販売開始
2011年 7月 「NP後払い」サービスの累計ご利用者数、1,500万人突破

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

弊社の主力事業は「NP後払い」決済というサービスです。クレジットカードと似た業態ですが、ネットショップと購入者の間に入り、請求書の発行・発送、入金確認、未納者へのお支払いのお願い、万が一入金がない場合のリスクの負担までを全て行っています。

ショップのメリットは、未入金のリスクなく「後払い」が提供できることで売上が向上すること、購入者のメリットは、商品をきちんと確認してから支払えるため、安全にネットショッピングを楽しめることです。

加盟店数は既に10,000店を突破しており、延べ購入者数も1,500万人を突破、大手企業の導入も相次いでおり、今後ますます規模を拡大できるものと見込んでおります。

また、BtoBの決済サービス「NP企業間決済」も開始しており、こちらも徐々に取引規模を拡大しています。

My Entrepreneurship

創業時、私はほぼ何も持っていませんでした。市場も決済もITも分らない。ほぼ営業経験もなく、後輩すら持ったことがない、そんな人間が世の中に存在しない高リスクの事業構築に挑むことになった為、何度絶望したかも数え切れません。ですが、そんな状況下でも一切のことから逃げず、ただひたすら誠心誠意取り組み続けることで、何とか事業を成立させることができました。そこから得たものは、

「Entrepreneurship」は必ずしも特別な経験・能力が必要なものではないということ。もっと多くの人が「Entrepreneurship」を身近なものとして捉え、チャレンジしさえすれば、社会はより良くより豊かになっっていくのでは、と本気で考えています。そういった社会にしていける為にも、まずは私自身、あるいは当社が成長することでロールモデルの一端を示せれば、と本気で志しています。

Challenging Spirit部門



快適コンピューターの世界標準を目指して／ 日本発の世界的ベンチャー企業の創造

とく しげ とおる
徳重 徹

1970年生まれ

会社名: Terra Motors株式会社

設立年月: 2010年4月

所在地: 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町34番5号サイトービルIII5階

TEL: 03-6674-9558 FAX: 03-6690-4419

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

◆プロフィール

住友海上火災保険株式会社(現: 三井住友海上火災保険株式会社)にて、商品企画等の仕事に従事。その後、米国ビジネススクール(MBA)に留学し、シリコンバレーのインキュベーション企業の代表としてIT・技術ベンチャーのハンズオン支援を実行。事業の立上げ、企業再生に実績残す。経済産業省「新たな成長型企業の創出に向けた意見交換会」メンバー。一般社団法人日本モーターサイクル協会電動バイク部会理事。九大工学部卒

◆起業に至った動機

100年続いた自動車、石油を頂点とした産業秩序は世界的な経済危機、環境問題で大きく変わろうとしており、自動車・オートバイ業界にもゼロエミッションの電動化が求められている。破壊的技術であるEVは、既存の産業構造のパラダイムシフトが起こりつつある分野でベンチャーにも大きなチャンスがある。米国・中国等でベンチャーEV企業が急成長している中、日本から本格的な世界的EVベンチャーを創造したいと思い、創業を決意。まずは走行距離と価格をクリアする二輪からEV革命を推進していきたい。競合、安全面を考慮しても、二輪スクーターに市場機会があるとの仮説を検証し、事業をスタートさせた。

◆会社の沿革と事業の変遷

2010年 4月 会社設立

2010年 7月 松田氏(早稲田大学教授)、村井氏(元コンパック日本法人社長)、池田氏(日本ニュービジネス協議会会長)から第三者増資

2010年 7月 かわさき起業家優秀賞、受賞

2010年10月 ヨドバシカメラ、ビックカメラ等の量販店で販売開始

2010年10月 宅配バイクメンテ専門店と提携し、全国規模のメンテ網確立

2010年12月 環境省主催エコカップジャパン特別賞、受賞

2011年 1月 プロトコーポレーションが二輪バイク店に販売開始

2011年 4月 プレッシュオが新聞販売店に業務用バイク販売開始

2011年 5月 累積販売1,000台突破

2011年 9月 出井氏(元ソニー会長)、一柳氏(元経産省)、辻野氏(元グーグル)等から第三者増資

2011年10月 ベトナム/ホーチミン/ロンハウ工業団地に工場設立

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

電動バイクの開発、製造、販売。弊社はEVとしてははじめて、ガソリン車より安価な戦略的な車体を投入(価格11万8700円)。走行時は、CO₂、Noxを一切排出せず、地球にもやさしい乗り物である。燃料代もガソリンの1/5と経済性も高い。フル充電は8時間で家庭用100V電圧で可能。全国レベルのメンテ網も充実しており、部品供給体制も整えている。次期車体は、世界があつとおどろくイノベティブな製品開発とサービスを目指している。

My Entrepreneurship

シリコンバレーにて技術ベンチャーの経営に5年ほど携わっていたが、日本発で、世界に展開できる本格的ベンチャーのロールモデルになりたいと思っている。

当社は、シリコンバレースタイルの経営を目指しており、優秀な若手とホンダ、ヤマハの経験者、ソニー、マッキンゼー等のOB人材が集結、スピードと結果にこだわる経営をしている。家電がアナログからデジタルに移行する際に、日系大手企業が韓国勢の後塵を排したように、破

壊的技術が新しい産業を生み出す際には、既存事業が強いゆえに大手企業はやりにくいジレンマがある。テラモーターズは日本のEVベンチャーの代表として世界市場にプレゼンスを出していきたい。

ポーングローバルの発想で、設立時から視線は海外、主戦場はアジア市場と考えている。

Challenging Spirit部門



すべての障害者の不可能を 無限の可能性に変えるビジネスを展開

は せ がわ あつ み
長谷川 敦弥

1985年生まれ

会 社 名:株式会社ウイングル

設立年月:2005年12月

所 在 地:〒108-0014 東京都港区芝4-17-5田町プレイス2F

TEL: 03-5439-6955 FAX: 03-5439-6956

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

◆プロフィール

2008年 名古屋大学理学部理数学科卒

2009年 株式会社ウイングル代表取締役社長に就任

◆起業に至った動機

大学休学中に勤めたITベンチャーでインターンながら年間5000万円超の営業成績を記録。IT業界のダイナミズムに面白みを感じながらも優秀なプレイヤーは充足していると考え、課題だらけでその解決の担い手がいない福祉業界の変革を志し、営業職としてウイングルに08年新卒入社。営業本部長だった09年8月、前代表の公職選挙への立候補にともない代表後継を打診される。当初は自らの起業を想定しており、後継に違和感があったが、社員や外部協力者からの強い共感と応援に動かされ代表就任を決意し、若干24歳で150人の社員を率いる立場となる。

◆会社の沿革と事業の変遷

2005年12月 宮城県仙台市にて創業

2006年 1月 BPO事業開始

2007年 2月 障害者雇用支援事業開始

2007年 2月 東京オフィス開設

2008年 3月 就労移行支援事業開始

2009年 8月 代表取締役社長交代

2010年12月 就労移行支援事業10拠点目となる静岡センター設立

2011年 6月 教育事業（発達障害児向け学習塾）Leaf中目黒設立

2011年 8月 就労移行支援事業20拠点目となる名古屋金山センター設立

2011年10月 教育事業（児童デイサービス）Leafジュニア2拠点設立

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

◆就労支援事業

障害者自立支援法に基づく就労移行支援事業所（障害者の職業訓練）を全国展開。11年10月現在で26事業所を展開。独自の就労ノウハウを元に就労者を輩出し、10年実績で7%、11年予測で約20%のシェアを確保見込み。

◆教育事業

発達障害児を対象とする教育事業。障害の早期発見・早期介入の原則に基づき成人する前に十分な療育（医療と教育的指導が混合した支援体系）を実施する。就学後児童向けに個別学習支援やコミュニケーション訓練を提供する個別指導塾と、未就学児を対象とする児童デイサービスの二種類がある。

◆その他事業

企業や行政機関向けのコンサルティングサービス、BPO事業（Web監視等のアウトソーシングサービス）、障害者家族向けのポータルサイトの運営等。

教育事業と就労支援事業を連動して運営し、幼児期から成人後までワンストップで障害者を支援できることが当社の最大の強み。今後も障害者の一生に渡る支援を軸とした事業展開を心がける。

My Entrepreneurship

ビジョンは「世界を代表する社会変革カンパニー」。この国の当事者として、民間主導の事業的なアプローチによって我々にしかできない社会変革に挑戦し続けます。現在のミッションは「障害者が社会に参加できるシステム」を確立すること。世界にはおよそ6億人の障害者がいますが、常に不可能という言葉に縛られ、社会から分断されています。『障がい者は、働けない、勉強ができない、コミュニケーションができない、歩けない、目が見えない...』、その不可能を無限の可能性へと変えていきます。

営利事業としてみれば、利益を出しやすい分野は他にもあったと思います。しかし、いま本当に必要なことを真摯に考えた結果、イバラの道であっても前に進む方法を創りだすことにこそ意義があると思います、いまの事業を選択しています。

もう傍観者はいりません。必要なのは、自らビジョンを描き自らの責任で行動するこの国の創造者であり、健全な野心を持ちビジネス的な思考のできる情熱的なアリストです。気持ちだけでは、社会は変わらない。これからは淡々と歩みを止めず、社会をあるべき姿に整えていきます。

Challenging Spirit部門



「IT」と「人」をキーワードに 流通業界に新しい価値を創造する

ふく い やす お
福井 康夫

1968年生まれ

会社名:株式会社メディアフラッグ

設立年月:2004年2月

所在地:〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-12-19東建インターナショナルビル10F

TEL: 03-5464-8321 FAX: 03-5464-8322

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

◆プロフィール

- 1968年 5月 千葉県生まれ。
- 1991年 3月 早稲田大学卒業
- 1991年 4月 株式会社三和銀行入社
- 1995年 4月 株式会社セブン・イレブン・ジャパン入社。
神奈川地区にて、店長及びスーパーバイザー等のフィールド業務に従事。
- 2000年 7月 株式会社セブンドリーム・ドットコム転籍。
情報システム本部に配属。新規事業の立上げを経験。
- 2004年 2月 株式会社メディアフラッグ設立

◆起業に至った動機

子供の頃からいつか起業したいと思っていた私は、大学卒業後、経営に必要な数字を学ぶため、当時の三和銀行に入行。そこで顧客対応を通じて一般消費者に直結する流通小売業の社会性に興味を持ちました。その後、流通小売業を学ぶため、セブンイレブンジャパンに転職。そこでITと人をキーワードにしたフィールドマーケティングに出会い、大きな可能性を感じました。日々変化する店舗の情報をリアルタイムで収集分析し、店舗の活性化に繋げる仕組み作りを行うことで、一般消費者の方々により多くの良い商品を届けるため起業いたしました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2004年 2月 フィールドマーケティングのアウトソーシング業務を目的として東京都目黒区に会社設立
- 2004年 5月 本社をMINATOインキュベーションセンターに移転
- 2004年10月 フィールドマーケティングシステム「MarketWatcher」をリリース システムサービス(ASP事業)の営業を開始
- 2005年 3月 ラウンダーサービス(営業支援事業)、覆面調査サービス(流通支援事業)の営業を開始
- 2006年 9月 本社を東京都渋谷区道玄坂1丁目20番8号に移転

- 2007年 4月 フィールドマーケティングシステム「MarketWatcher」をバージョンアップ
業務管理及び人材管理システムの本格運用開始
- 2007年 5月 流通支援事業金融機関向けサービスの営業を開始
- 2007年 7月 ストア事業 コンビニエンスストア運営を開始
- 2009年12月 本社を渋谷区道玄坂から渋谷区渋谷(現オフィス)へ移転
- 2010年 7月 販売管理を行う基幹システムを導入
- 2011年 2月 中国での「MarketWatcher」サービス利用開始
- 2011年10月 Market Watcherを活用したフィールドデータベースが400万件を突破。
- 2011年11月 メディアクルー登録数約140,000名到達

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

「IT」×「人」をキーワードに、流通業界の発展に新たな価値を創造する当社は、独自開発システム「MarketWatcher」と全国に14万人超のフィールドネットワークを構築。大規模、短時間、高品質なフィールドマーケティングを実施しています。

・リアルショップサポート

消費財メーカー等のクライアントから販売される店舗において販売促進活動の実施状況の調査や商品棚陳列及びPOP広告設置等といった販売促進業務を受託して、ラウンダーと呼ばれる販促支援を行う人材を配置し売上の向上を支援します。

・リアルショップリサーチ

調査員が一般のお客様として対象店舗を訪問調査。接客サービス等を調査分析し、CS・ES向上の支援を行います。調査実績は、飲食店を始め、小売店舗、金融機関など多岐に渡ります。

・特徴

流通業経験者が中心で構成される当社は、蓄積された流通ノウハウと年間13万件を超える店舗及び商品情報を活用し、売上向上に繋がる具体的支援を実施しております。

My Entrepreneurship

メーカーや流通本部と一般消費者をつなぐ架け橋となる当社事業は、事業拡大を通じて、より多くの消費者に、良い商品を知ってもらう機会を創出しており、大変大きな社会貢献に繋がっていると実感しております。

過去を振り返れば、業績低迷や資金の減少、そして安定しない従業員など、幾度となく厳しい状況を経験しました。その中で、私が何よりも大切にしなければいけないと学んだ事は、私を信じてついてきてくれ

た社員を思い、全従業員が同じ方向を見て、会社の成長を通じて、自己成長を成し遂げ、全員が幸せになることです。当社事業の拡大を通じて、より多くの従業員が社会性と誇りを感じ、自己成長を成し遂げ、更なる社会性の創出に繋がっていきたくと心から思っています。それを実現するために、私自身、より一層の努力を重ね、今後も邁進していきたいと思っています。

Challenging Spirit部門



成功報酬型

インターネットメディアサービス提供企業

むら かみ た いち
村上 太一

1986年生まれ

会社名:株式会社リブセンス

設立年月:2006年2月

所在地:〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-28グラスシティ渋谷

TEL: 03-6275-3330 FAX: 03-5458-3370

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

◆プロフィール

- 1986年10月 東京都生まれ
- 2002年 4月 早稲田大学高等学院入学
起業イベントへの参加やメンバー集めなど、
起業に向けた準備を開始
簿記やシステム・アドミニストレータの資格
を取得
- 2005年 4月 早稲田大学政治経済学部入学
ベンチャー起業家養成基礎講座を受講、ビ
ジネスプランコンテストで優勝
大和総研、インターネット関連ベンチャー企
業にてインターンシップを経験
- 2006年 2月 株式会社リブセンスを設立
- 2009年 3月 早稲田大学政治経済学部卒業

◆起業に至った動機

経営者である祖父母の影響もあって、小学生時代から「将来は社長になる」と心に決めていました。

高校時代には、起業に向けて具体的な準備を着々と進め、自身がアルバイト探しの際に実感した不便さや非効率さを解消したいと、現在の事業のベースとなるアルバイト求人関連のWebサービスを考案しました。

大学1年生の時、「ベンチャー起業家養成基礎講座」を受講し、ビジネスプランコンテストで優勝。2006年2月8日、念願かなって株式会社リブセンスを設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2006年 2月 株式会社リブセンス設立
- 2006年 4月 業界初の成功報酬型アルバイト求人サイト「ジョブセンス」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
- 2007年 3月 「ジョブセンス」をリニューアルし、サービスを全国展開

- 2008年 5月 転職情報サイト「ジョブセンス社員」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
- 2009年 4月 「ジョブセンス社員」を「ジョブセンスLink」としてリニューアル
- 2009年11月 派遣情報サイト「ジョブセンス派遣」をPC版・モバイル版にてサービス開始
- 2010年 4月 賃貸情報サイト「DOOR賃貸」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
- 2010年11月 有限責任監査法人トーマツ主催「デロイト日本テクノロジー Fast50」にて2位入賞
(3年間の売上高成長率695%)
- 2011年 6月 中古車情報サイト「Motors-net」を、PC版・モバイル版にてサービス開始
- 2011年 8月 求人情報サービスの総導入企業数が1万社を突破

◆事業概要

・「成功報酬型」のインターネットメディアを運営

現在、求人・不動産・中古車の3領域5媒体を中心に運営しています。「成功報酬型」とは、広告掲載を希望する企業に対して、成果が出て初めて費用を頂く仕組みです。企業には、掲載費を支払っても成果が出ないリスクを気にせず、安心して多くの情報を掲載できるメリットがあります。また、当社サイトを通じて採用や賃貸契約などをされたユーザーには、祝い金を贈呈しています。多くの情報が集まりやすく、多くのユーザーが使いたくする好循環な仕組みが特長です。

・「Webマーケティング技術」と「サービス開発力」

当社では、SEO（検索エンジン最適化）などの「Webマーケティング技術」を活かし、効率的にサイトアクセスを高めています。また、サービスの企画からサイトデザイン、システム開発、運用までを一貫して自社で行い、ユーザーや顧客のニーズ対応、利便性向上に徹底して取り組んでいます。

My Entrepreneurship

「リブセンス（Livesense）」という社名は、「生きる意味（Live＝生きる、sense＝意味）」に由来しています。

生きる意味とは何か？と考えた時、誰もが幸せになるために生きているのだという考えに至りました。関わる相手が幸せになることによって、自分自身が幸せになれるような仕事がしたい。そんな思いから、当社の社名を「リブセンス」、経営理念を「幸せから生まれる幸せ」としました。

当社は、「幸せから生まれる幸せ」を最大化すべく、社会になくはないサービス、新たな文化として世の中に根付くようなサービスを創出し、広く提供していくことで、ご利用下さる皆様や従業員など、当社に関わる全ての人々に正の影響を与えていきたいと考えています。

自分たちの手掛けるサービスが、社会に必要とされること、そして新たな文化として世の中に根付いていくことによって、会社として社会に影響を持つことができる。まさに、起業家の醍醐味だと思います。

Challenging Spirit部門

「面白法人」

～鎌倉からユニークなWebコンテンツを発信～


 やな さわ だい すけ
柳澤 大輔

1974年生まれ

会社名: 株式会社カヤック

設立年月: 2005年1月

所在地: 〒248-0006 神奈川県鎌倉市小町2-14-7 かまくら春秋スクエア2階

TEL: 0467-61-3399 FAX: 0467-61-3398

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

◆プロフィール

1974年2月19日香港生まれ

1996年 慶應義塾大学環境情報学部を卒業

1996年 ソニー・ミュージックエンタテインメントに入社

1998年 学生時代の友人と共に面白法人カヤック（合資会社カヤック）を設立。代表取締役役に就任。

2001年 カヤックのWeb制作部門を子会社化し株式会社CUPPYを設立し代表取締役に就任。

2005年 合資会社カヤックの事業を引き継ぎ、株式会社カヤックを設立する。

2009年 第13回文化庁メディア芸術祭「審査委員会推薦作品」受賞

2009年 著書「アイデアは考えるな。」（日経BP社）出版

2010年 東京インタラクティブ・アド・アワード 審査員

◆起業に至った動機

カヤックは僕と貝畑、久場の3人で創業し、現在も3人が代表取締役をつとめています。貝畑とは高校で出会い「こいつと将来何かをやりたい」と強く感じました。ふたりではバランスが悪いと大学で久場を見つけました。趣味も交友関係も異なる3人でしたが、美学がある、自己責任、向上心があるといった共通の価値観を持ち合わせ、惹かれ合いました。将来3人で起業することを決めた後、サラリーマン、大学院、海外放浪へと道を分け、2年後に運命の再会。「誰とするか」で選んだふたりと「何をするか」を決める前にまず会社をつくった、それがカヤックです。

◆会社の沿革と事業の変遷

1998年 合資会社カヤックとして設立。

創業当初より、他社より依頼を受けたWeb制作事業と、自社オリジナル企画によるWeb制作運営を主要事業として展開する。

2001年 前者のWeb制作事業部門を分社化（2008年に合併）。

2002年 鎌倉に本社を移転。国内外に一定期間支社を設置する旅する支社（イタリア）を実施。

2005年 株式会社カヤックに組織変更。

同年東京インタラクティブ・アド・アワード受賞

2007年 飲食事業を開始、新規開発事業部を発足

2008年 モバイル事業を開始

2009年 ソーシャルゲーム、スマートフォンの企画開発事業を開始

2010年 ソーシャルゲームをモバイルプラットフォームに提供開始。

2011年 第3者割当増資を実施、社外取締役、監査役就任を発表。
京都に期間限定支社を設立。仙台に3ヶ月限定で震災復興支援を目的に支社を設立。

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

- ・オリジナルサービス事業
世の中にない新しいWebコンテンツを独自に企画・開発・運営する事業。音声のコミュニティサイト「こえ部」、絵の測り売りオンラインショップ「ART-Meter」など。
- ・Web制作事業
クライアントからの依頼をきっかけにWebキャンペーンやコンテンツを企画開発する事業。オリジナルサービスで培った最新技術や運営ノウハウを活かす。
- ・ソーシャルゲーム事業
ソーシャルメディア上にて展開するゲームコンテンツの企画・開発・運営事業。モバイルに展開する「英雄になりたい!」「ぼくらの甲子園!」をはじめ、さまざまなプラットフォームに展開。
- ・その他、iPhoneアプリ、Androidアプリなどソーシャルアプリ事業
電話アプリ「Reengo」、グループチャットアプリ「ナカマップ」など。
- ・自社オリジナルサービス、受託サービスにて、東京インタラクティブ・アド・アワード、Yahoo! JAPAN インターネットクリエイティブアワード、カンヌ国際広告祭など国内外の広告賞を多数受賞。

My Entrepreneurship

カヤックは創業時より「面白法人」というキャッチコピーを持っています。面白法人の名には、そこに込めた覚悟があります。マズローの5段階欲求のように、面白法人と名乗る僕たちが成し遂げるべき次の3段階のステップがあると考えています。

1段階目は、「誰よりも自分たちが面白く働くこと」。

2段階目は、「面白いと認められること」。

そして3段階目は「人生が面白くなったという人を増やすこと」。

「つくる人を増やす。」という経営理念のもとカヤックが活動することでこの決意を達成したいと思っています。



Ernst & Young
Entrepreneur Of The Year
2011 Japan

EOY 2011 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@shinnihon.or.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nst・アンド・ヤングについて

アーnst・アンド・ヤングは、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サービスの分野における世界的なリーダーです。全世界の15万2千人の構成員は、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。

「アーnst・アンド・ヤング」とは、アーnst・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nst・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にて紹介しています。

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nst・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nst・アンド・ヤングのグローバル・ネットワークを通じて、日本を取り巻く世界経済、社会における資本市場への信頼を確保し、その機能を向上するため、可能性の実現を追求します。

詳しくは、www.shinnihon.or.jpにて紹介しています。

© 2011 Ernst & Young ShinNihon LLC. All Rights Reserved.

本書又は本書に含まれる資料（以下「本書等」）のご利用は一般的な参考目的でのご利用に限られるものとし、特定の目的を前提としたご利用、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行わないで下さい。本書等を利用されたことにより発生したいかなるトラブルや損害についても、新日本有限責任監査法人を含むアーnst・アンド・ヤングのいかなるグローバル・ネットワークのメンバーも一切責任を負うものではありません。本書等に含まれる資料に関する著作権その他の知的財産権の一切は、当法人に帰属します。したがって、当法人に無断で、本書等の全部又は一部を複製し、転載し、又は公衆が閲覧可能な状態とすることは、法律により禁止されています。また、当法人に無断で本書等の全部又は一部の第三者への開示もご遠慮下さい。