



EY Entrepreneur
Of The Year™

2013 Japan



ENTREPRENEUR FACT BOOK



Building a better
working world

新日本有限責任監査法人

“Winning 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

EY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。

EY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。





**EY Entrepreneur
Of The Year™**
2013 Japan

CONTENTS

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan

EY ENTREPRENEUR FACT BOOK

EY Entrepreneur Of The Year Japan の活動に期待して	5
● EY Entrepreneur Of The Year プログラムの概要	6-11
EY Entrepreneur Of The Year History	6-7
EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan プログラムの紹介	8
EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan スケジュール／運営体制 ..	9
EY Entrepreneur Of The Year 歴代ファイナリスト	10-11
● EY World Entrepreneur Of The Year 2013 — 第13回世界大会 ..	12-13
● EY Entrepreneur Of The Year Japan 過年度受賞者からのメッセージ	14-15
● EY Entrepreneur Of The Year Japan 2013 候補者プロフィール	17-52
インデックス	17-19
プロフィール	20-52





この秋は企業の好業績が紙上を賑わせ、2010年に委員長を拝命してから初めて明るい審査会の予感である。

しかしながら、現下の活況に浮かれるわけにはいかない、これが大方の日本人の気持ちだと思う。バブル崩壊のトラウマもさることながら、日本が経済社会すべての面で成熟化の段階にあり、成熟社会の深化に、政治行政はもとより、個々人がそれぞれの生き方の問題として取り組む必要があると感じ

ている。世界を席卷したグローバル経済も、新興諸国の経済成長の鈍化を受けて、かげりが見え始め、ICTを活用した新しいビジネスも台頭してはいるが、拡大型・成長型ビジネスモデルの将来性には不安が残る。

では、経済成長は是か非か。この難問に正答を得ることは難しい。が、貧困をなくす有効な手段として機能し得るのであれば、健全かつ適正な経済成長を目指すことは、すでに成熟社会を迎えた我が国の目指すべき道ではないか。

今年も、たくましく起業し成長を続ける事業の数々に接し、喜ばしい限りである。60カ国の代表者が集まる来年のモナコ大会で、ぜひとも世界のトップ・アントレプレナー・オブ・ザ・イヤーとして日の丸の旗を掲げたい。本年も期待を持って審査をさせていただくつもりである。

EY Entrepreneur Of The Year 2013 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

EY 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 EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー

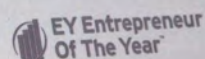
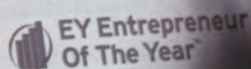
「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー」は、起業家の功績を称える世界的な表彰制度です。

世界約60カ国、145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。



EY Entrepreneur Of The Year History

■ EY Entrepreneur Of The Year のはじまり

EY 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 EY 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

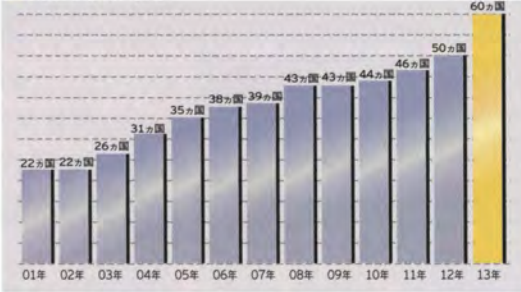
グーグル

■世界各国へ拡大

全米に定着したEY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27年目の今年は、世界約60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、EY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



EY World Entrepreneur Of The Year

EY 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EY World Entrepreneur Of The Yearには、世界各地でEY 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“EY World Entrepreneur Of The Year”が選出・表彰されます。



●EY 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	(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 インベリアル・ホールディングス	(南アフリカ代表)
2007年	ギー・ラリベーター氏 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)
2011年	オリビア・ラム氏 ハイフラックス	(シンガポール代表)
2012年	ジェームス・ムワンギ氏 エクイティ銀行	(ケニア代表)
2013年	ハムディ・ウルカヤ氏 チヨバーニ	(米国代表)

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、ウルグアイ、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、ケニア、コロンビア、シンガポール、サウジアラビア、スイス、スウェーデン、スペイン、スロバキア、セルビア、台湾、チェコ、中国、チリ、デンマーク、ドイツ、トルコ、ナイジェリア、日本、ニュージーランド、ノルウェー、ハンガリー、フィリピン、フィンランド、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、ロシア他

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan——プログラムの概要

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan プログラムの紹介

EY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。

13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)

EY World Entrepreneur Of The Year (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 EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー運営事務局



EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan スケジュール

- 4月 エントリー受付開始
- 6月 ◆ EY World Entrepreneur Of The Year 開催
EY Entrepreneur Of The Year 2012 Japan
日本代表 松村 博史氏 出席
- 8月 ◆ 北海道地区大会
- 9月 ◆ 東北地区大会
◆ 東海・北陸大会
- 10月 ◆ 関西社行会
- 11月 ◆ 面談審査・懇親会
◆ EY Entrepreneur Of The Year 2013 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



EY Entrepreneur Of The Year 第13回世界大会開催

6月5日～9日 於:モナコ公国モンテカルロ



トロフィーを手にする、EY Entrepreneur Of The Year 2012 Japan
松村博史氏（医療法人徳真会グループ）

- 2014年6月 ◆ EY World Entrepreneur Of The Year
第14回世界大会開催
EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan 日本代表の参加

敬称略 50 音順

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： 安達 俊久 飯塚 哲哉 大橋 正昭 金井 一頼
佐々木啓介 田中 仁 行方 國雄
- アドバイザー： 荒井 寿光 石黒不二代 魚谷 雅彦 松田 修一

■ 推薦部会

● 関西推薦部会

荒井 慎一 安藤 政秀 大谷 康弘 岡野 豊 杉浦 佳浩 杉本 浩
角谷 禎和 原 和裕 細川 正直 本田 哲也

● 東北実行委員会

有倉 大輔 尾形 克彦 佐藤 寛 富樫 健一 野口 謙一 野口 正一

● 東海・北陸大会 審査委員・推薦部会

相原 誠 朝比奈 知 足立 清 阿部 剛久 池内 洋一 井藤 健一
海野 俊也 及川 清 大澤 誠 大橋 正昭 小野 浩美 加納 昭巨
後藤 吉正 米谷 治彦 今場 基浩 佐藤 栄司 志治 孝利 島 直敬
島田 寛士 鈴木康次郎 高松 明 高村 徳康 田口 修 田中 敏之
中田 正雄 丹羽 和彦 花沢 文雄 浜田恵美子 林 正浩 藤井 敏夫
藤田 豪 本田 安識 三木 淳司 綿引 淳一

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan——プログラムの概要

EY 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

2012年

栗田 貴也氏
株式会社トリドール
○佐々木 勉氏
株式会社アイキューブドシステムズ
真田 哲弥氏
KLab 株式会社
丹下 大氏
株式会社 SHIFT
ハリー・A・ヒル氏
株式会社オークローンマーケティング
細野 昭雄氏
株式会社アイ・オー・データ機器
●松村 博史氏
医療法人徳真会グループ
山本 強氏氏
地盤ネット株式会社
米山 久氏氏
株式会社イー・ピーカンパニー

特別賞

丹野 博氏 株式会社キュービクス
富田 洋氏 ジオ・サーチ株式会社



2011年

出雲 充氏
株式会社ユーグレナ
橋本修二郎氏
カフェ・カンパニー株式会社
田中 英成氏
株式会社メニコン
長久 厚氏
ラクオリア創薬株式会社
長谷川敦弥氏
株式会社ウイングル

○村上 太一氏
株式会社リブセンス
○安井 豊明氏
株式会社ヒト・コミュニケーションズ
●山村 章氏
株式会社フェローテック

特別賞

田端 陽子氏
株式会社太新

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
矢崎 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・メディア
高島 宏平氏
オイシックス株式会社

松田 正男氏
株式会社拓人
松藤 展和氏
アップコン株式会社
三本 守氏
株式会社タケエイ
森 正文氏
株式会社一休
吉原 直樹氏
株式会社アルテサロンホールディングス
渡辺 忠一氏
フロンティア・ラボ株式会社

2005年

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

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

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
株式会社テンボスバスターズ

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
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

EY World Entrepreneur Of The Year 2013



EY Entrepreneur Of The Year 第13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松村氏

世界約60力国で展開する EY Entrepreneur Of The Year プログラムの集大成ともいえる EY 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、EY Entrepreneur Of The Year 2012 Japan 日本代表の松村博史氏が招待され、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 EY 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5日(水)

19:00～21:00 歓迎レセプション

6月6日(木)

8:30～17:00 各国代表アントレプレナーの面談審査

9:00～12:00 基調講演

12:00～13:30 交流ランチ

13:30～16:30 パネルディスカッション

終日 各国メディア取材

6月7日(金)

9:00～12:00 基調講演

10:15～17:15 各国代表アントレプレナーの面談審査

12:00～13:30 交流ランチ

13:30～16:30 パネルディスカッション

終日 各国メディア取材

6月8日(土)

9:00～12:00 基調講演

18:00～19:30 正装カクテルレセプション

19:30～22:30 EY World Entrepreneur Of The Year 表彰式

6月9日(日)

解散





『ミドリムシが地球を救う』

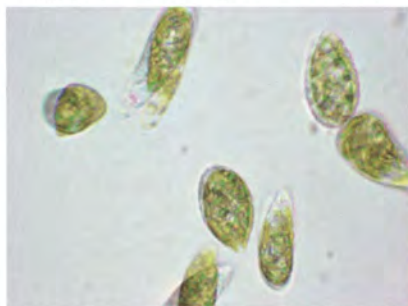
EY Entrepreneur Of The Year 2011 Japan チャレンジング・スピリット部門ファイナリスト
株式会社ユーグレナ 代表取締役 出雲 充

当社は微細藻類ユーグレナ（和名：ミドリムシ）を使用し世界で初めてユーグレナの屋外大量培養に成功したバイオテクノロジー企業です。ユーグレナには 59 種の豊富な栄養素が含まれ、機能性食品やサプリメントの製造・販売を行っているほか、化粧品、飼料、肥料、バイオ燃料等の研究開発も行っております。2012 年 12 月には東証マザーズへも上場させていただきました。

2005 年 8 月に当社を設立してから、これまで苦難の局面もございましたが、2011 年に EOY Japan の第 11 回 Challenging Spirit 部門ファイナリストに選出していただき、誠にありがとうございました。今後もさらなる飛躍を目指してまいります。

ユーグレナは大変小さな藻の一種です。ですが藻が秘める大きな可能性は計り知れません。なかなかユーグレナの魅力を皆さまに上手くお伝えできない場面もございました。しかし私は「この世にくだらないものなんてない」とこの小さな可能性を信じ、そしてひとつの事業として確立しました。皆さまのアイデアにくだらないものはありません。自分自身が正しいと思うこと、信じるものを貫き通して活路を見出してください。「ニッポンを元気にする」というビジネスアイデアを、アイデアに終わらずに、事業化し、その先の元気な日本をアントレプレナーの皆さまと一緒に創っていきたいと考えております。

微細藻類ユーグレナ（和名：ミドリムシ）



ユーグレナ関連食品





『ファイナリスト受賞からこれまでの歩み』

EY Entrepreneur Of The Year 2012 Japan アクセラレーティング部門 ファイナリスト
株式会社エー・ピーカンパニー 代表取締役社長 米山 久

弊社は、「食のあるべき姿を追求する」というグループ共通のミッションのもと、日南市と日向市にあるみやざき地頭鶏の養鶏場や、日南市と綾町の雛センター、日南市と西都市の処理加工センター、延岡市の定置網漁のほか、北海道や鹿児島県にも養鶏場を設けて生産拠点（養鶏・加工など）を広げるとともに、全国の農漁業生産者と直接提携をしながら、食品の生産から飲食店での販売までを統合的に手掛ける「生販直結モデル」を展開。2013年11月29日現在では15業態168店舗を運営しております。

EY Entrepreneur Of The Year 2012 Japan のアクセラレーティング部門のファイナリストに選出されてから、2013年3月には農林水産省が主催する「第21回優良外食産業表賞」において大臣賞の受賞、経済産業省が主催する「おもてなし経営企業選」にも選出されるなど、当社の事業がお客様だけでなく第三者機関からもご評価いただくとともに、2012年9月の東京証券取引所マザーズ市場への上場からちょうど1年後の2013年9月には市場第一部へ指定替えをすることができました。

今後も「生販直結モデル」の事業展開を通じて、様々な生産者とともに新たな価値を創出しながら、質の高い商品とサービスの提供を通じ、農林漁業の活性化および、生産者・販売者・消費者の ALL-WIN を目指して参ります。



宮崎県日南市塚田農場南池袋店



四十八漁場南池袋



INDEX

【National Entrepreneur Of The Year 部門】

石川 康晴	株式会社クロスカンパニー	20
谷口 義晴	日本セラミック株式会社	21
藤尾 益雄	株式会社神明	22
水野 泰三	株式会社アルペン	23

【Accelerating 部門】

池田 元英	株式会社エナリス	24
伊藤 博之	クリプトン・フューチャー・メディア株式会社	25
及川 秀子	有限会社オйкаワデニム	26
岡田 賛三	飛驒産業株式会社	27
菅野 松一	こころネット株式会社	28
近藤 典彦	会宝産業株式会社	29
新地 哲己	芝浦グループホールディングス株式会社	30
杉元 崇将	株式会社ポジティブドリームパーソンズ	31
杉山 仁朗	富士特殊紙業株式会社	32
杉山 全功	株式会社 enish	33
高波 幸夫	株式会社プレコフーズ	34
武永 修一	株式会社オークファン	35
星野 佳路	株式会社星野リゾート	36
堀井 淳	株式会社ニシエフ	37
横山 周史	株式会社リプロセル	38
吉松 徹郎	株式会社アイスタイル	39
渡邊 幸義	株式会社アイエスエフネット	40

【Challenging Spirit 部門】

石井 進也	エンカレッジ・テクノロジー株式会社	41
石見 陽	メドピア株式会社	42
及川 智正	株式会社農業総合研究所	43
菊池 誠晃	株式会社リアルワールド	44
小林 泰士	株式会社マーケットエンタープライズ	45
小間 裕康	グリーンロードモータース株式会社	46
椎木 隆太	株式会社ディー・エル・イー	47
林 宏剛	株式会社ボナック	48
平尾 丈	株式会社じげん	49
藤田 純一	モーションポートレート株式会社	50
森 雅弘	株式会社ショーケース・ティービー	51
吉田 健治	グリッドマーク株式会社	52

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan 候補者

2013 候補者

National Entrepreneur Of The Year部門

全4名のご紹介



石川 康晴

株式会社クロスカンパニー

全員正社員・女性95%で岡山から世界へ！経済成長と社会貢献の両立を目指すアパレル企業



谷口 義晴

日本セラミック株式会社

インテリジェントセンサで人類の未来を築く



藤尾 益雄

株式会社神明

お米を通じて素晴らしい日本の水田、文化を守り、おいしさと幸せを創造して参ります



水野 泰三

株式会社アルペン

スポーツで、日本を元氣、健康に変える！

2013 候補者

Accelerating部門

全17名のご紹介



池田 元英

株式会社エナリス

電力自由化が拓く電力流通情報事業



伊藤 博之

クリプトン・フューチャー・メディア株式会社

顧客であるクリエイターに便利な製品やサービスをクリエイトするクリエイター＝「メタクリエイター」



及川 秀子

有限会社オイカワデニム

地元気仙沼から発信する純日本製デニム、地産地消を推進



岡田 賛三

飛騨産業株式会社

伝統の心と技術を大切に受け継ぎ、顧客志向のものづくりを追求する本物家具メーカーをめざす



菅野 松一

こころネット株式会社

私たちは、人々の「こころ」に満足と安らぎをもたらすサービスを提供する



近藤 典彦

会宝産業株式会社

使用済み自動車を無駄なく再利用する「静脈産業」の確立を目指す



新地 哲己

芝浦グループホールディングス株式会社

「個人商店」から「メガソーラートップ企業」に飛躍し、さらに「新エネ最先端企業」へ挑戦する芝浦グループ



杉元 崇将

株式会社ポジティブドリームバーンズ

感動で満ちあふれる日本を創ってゆく



杉山 仁朗

富士特殊紙業株式会社

食品パッケージの製造に使用する有機溶剤を極限まで削減し、地球環境と労働環境に配慮した商品づくりを目指しています



杉山 全功

株式会社enish

ゲームメカニクスを通じて、リアルな生活をもっと楽しく



高波 幸夫

株式会社プレコフーズ

食品の『安全』『品質』『鮮度』を徹底追求。新鮮食材卸として東京飲食店10%超のシェア



武永 修一

株式会社オークファン

あらゆる商品に関して正確でフェアな情報を提供する企業として世界における唯一無二の存在となる



星野 佳路

株式会社星野リゾート

宿泊施設の運営分野に特化することで、日本の観光産業の成長に貢献する



堀井 淳

株式会社ニシエフ

技術力+人間力を引き出す市場創造型ものづくり企業。「船」を大発明する会社を目指す



横山 周史
株式会社リプロセル

世界をリードする京大・東大発のIPS細胞企業



吉松 徹郎
株式会社アイスタイル

生活者の声を基軸に美容業界の新しい市場をつくる「マーケットデザインカンパニー」を目指します



渡邊 幸義
株式会社アイエスエフネット

障がい者の雇用を創出！雇用イノベーションのリーディングカンパニー



石井 進也
エンカレッジ・テクノロジー株式会社

金融機関など大手企業や官公庁の情報システム基盤を支える製品とサービスを提供します



石見 陽
メドピア株式会社

医師の集合知によって医療分野の変革を行う



及川 智正
株式会社農業総合研究所

Passion for Agriculture
～農業に情熱を～
「持続可能な農業を実現し、生活者を豊かにする」



菊池 誠晃
株式会社リアルワールド

マイクロタスク型クラウドソーシングでグローバルNo.1を目指す



小林 泰士

株式会社マーケットエンタープライズ
ネット型リユースの第一人者
「More Reuse! もっとリユースを身近に!」の実現へ...



小間 裕康

グリーンロードモータース株式会社
世界をわくわくさせるEVスポーツカーで、KYOTOものづくり文化を世界に発信



椎木 隆太

株式会社ディー・エル・イー
ネット時代に即したエンタテインメントやコミュニケーションを創造するクールジャパン系企業



林 宏剛

株式会社ボナック
核酸化学を通じ医薬品の創出や診断薬の開発など、世界の核酸医療の展開・発展に対し、総合的なソリューションの提供を目指します



平尾 文

株式会社にげん
ライフメディアプラットフォーム事業
インターネットを通じて、生活機会の最大化を目指す



藤田 純一

モーションポートレート株式会社
「顔解析、アニメーション、合成」日本発、世界No1の技術力



森 雅弘

株式会社ショーケース・ティービー
インターネットに「おもてなし」の心を！
Webサイト最適化の世界No.1を目指す



吉田 健治

グリッドマーク株式会社
200件の国際特許技術「見えないドットコード」で世界展開する、先進の知財メーカー



National Entrepreneur
Of The Year部門

全員正社員・女性95%で岡山から世界へ！
経済成長と社会貢献の両立を目指すアパレル企業



いし かわ やす はる
石川 康晴

1970年生まれ

会社名:株式会社クロスカンパニー
設立年月:1995年6月
所在地:〒700-0903 岡山県岡山市北区幸町2-8
TEL: 086-235-8216 FAX: 086-235-8217
URL: <http://www.crosscompany.co.jp/>

◆プロフィール

1970年岡山市生まれ。国立岡山大学経済学部卒。94年クロスカンパニーを創業。99年に「earth music&ecology」を立ち上げ、現在では他ブランド含め国内600店舗まで拡大。2011年9月には中国に進出。宮崎あおいを起用したテレビCMでも注目を集める一方、女性支援制度の充実、地域貢献活動へも積極的に取り組む。内閣府男女共同参画推進連携会議議員。

◆起業に至った動機

私は幸いなことに、青年期に将来について悩んだことがありません。

中学生の頃から、お小遣いやお年玉はすべて、当時流行していたDCブランドに使ってしまう程に洋服が好きでした。14歳のとき、通っていたショップのスタッフに「そんなに服が好きなら、洋服屋をやれば」と言われたときから、その夢を実現するための勉強や仕事しか選んできませんでした。

創業当時は「岡山で一番感度の高いショップにする」ことを目標としていましたが、ステージは気づけば世界へと広がり、創業20年を迎えた今は「世界一のアパレルメーカーに」という夢に向かって、事業に進んでいます。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1994年 セレクトショップ「CROSS」オープン（創業）
- 1995年 ㈱クロスカンパニーを設立
- 1999年 主ブランド「earth music&ecology」事業開始（SPA転換）
- 2002年 株式会社組織変更

My Entrepreneurship

私は、「世界一のアパレル企業になる」そんな目標を持っている企業家です。そのために、目標と道筋をしっかりと社内外に示すこともトップの役割。また、300万の資金から連結1,000億になるまでには、ROA戦略（低資産、高粗利、高回転）によって純利益とキャッシュフローを高め、年100店舗を超える出店を借り入れなく実現してきました。今後、純利益1,000億に向かっていくために、生産性を高める大型店戦略（グローバルブランドの開発）が不可欠です。組織戦略、マーケティング戦略、財務戦略のこまかな道筋を描き、長期目標である純利益1,000億を実現したいと考えております。

一方で、起業家は、どんな標的にも立ち向かう胆力をもって挑戦続け

2004年 香港展開を開始

2008年 台湾現地法人設立

2009年 米国「Thom Browne Inc.」を買収

2010年 「earth music&ecology」TVCMによるプロモーション戦略スタート／売上高400億突破

2011年 中国現地法人設立

2012年 ㈱キャン 買収

2013年 グループ連結決算開始／グループ連結1,000億へ

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

■主力レディスブランド「earth music&ecology」（アースミュージック&エコロジー）

・2010年に宮崎あおいさんを起用したTVCMで話題となり、現在はアースだけで国内228店舗、海外58店舗（FC含む）を展開。ふんわりとしたシルエットやレース使いなど、自然なかわいらしさを前面に押し出したデザインが特徴的な、ナチュラルでかわいい「ナチュカワファッション」として独自のトレンドを作り出し、10代後半～30代の女性を中心に幅広い年代に支持されています。

■新業態開発

・2012年にはファミリーをターゲットとした「SEVENDAYS = SUNDAY（セブendizサンデイ）」を立ち上げ、メンズの展開をスタート。また、今年8月にはギフトショップ「Maison de FLEUR（メゾンドフルール）」が誕生。市場のニーズをいち早く汲み取り、積極的に業態開発を行っています。

なければなりません。私自身、創業期のSPA転換、反日デモの最中での出店など、数々のピンチを胆力で乗り越えてきました。

更に、論理性による冷静な判断力と、過去のデータに捉われずに先を読む創造性も持ち合わせなくてはなりません。私が、業界で前例の無かった大型広告投資に踏み切れたのは、この2つを持っていたからこそと考えています。そして、この判断は3年間で売上高1.8倍という結果を実現しました。また、起業家は自社だけでなく、社会の利益にも目を向けるべきです。私は起業した岡山を始め、国内外の社会貢献に今後も力を入れて取り組んでいきます。

起業家は「ユニバーサルマン（万能人）」を目指すではありません。「企業」「社会」「家族」、どれにも偏ることなく全力を注いでいく。それが30年後、50年後を支える起業家のあるべき姿ではないでしょうか。

National Entrepreneur
Of The Year部門

インテリジェントセンサで人類の未来を築く

たに ぐち よし はる
谷口 義晴

1936年生まれ

会社名: 日本セラミック株式会社

設立年月: 1975年6月

所在地: 〒689-1193 鳥取県鳥取市広岡176-17

TEL: 0857-53-3600 FAX: 0857-53-3676

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

◆プロフィール

- 1959年 3月 立命館大学工学部卒業
- 1959年 4月 日本フェライト工業(株)(現: 日立金属(株)鳥取工場)入社
- 1968年 11月 科学技術庁長官奨励賞受賞(酸化金属永久磁石粉末の磁界中成型法の発明)
- 1970年 11月 科学技術庁長官奨励賞受賞(強誘電体物質ほかの発明)
- 1975年 2月 リストラにより同社を退職
- 1975年 6月 日本セラミック(株)設立、代表取締役役に就任現在に至る
- 1986年 4月 科学技術庁長官賞受賞(人体検知センサの開発育成)
- 1997年 10月 中国江蘇省昆山市名譽市民に認定
- 1998年 3月 鳥取大学工学部工学博士取得
- 2008年 4月 平成20年度 春の「旭日小綬章」を受章

◆起業に至った動機

16年勤務していた以前の会社では、会長、社長が相次いで亡くなり、相続税支払いの為にその会社の株が大手企業に渡り、その傘下に入った直後、新経営陣による大幅なリストラが行われた。当時、技術課長を務めていたが、部下75%の人員削減の一方で、上司から「技術があるなら、辞めてもやれるはずだ。」との言葉を受け、賛同する部下4名と、同社を退職、日本セラミックを創業。かつての同僚、部下が残っている以前の会社と競合する製品(フェライト)を選択せず、全く新しいセラミック技術を活用したセンサを手掛けることとした。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1975年 6月 日本セラミック(株)を設立。超音波センサを開発し、販売開始
- 1975年 11月 超音波送受信具の日本特許取得
- 1978年 12月 防犯、警備用超音波センサを開発。アメリカ市場との取引開始
- 1979年 12月 焦電型赤外線センサを開発

- 1982年 7月 超音波送受信具の米国特許取得
 - 1984年 3月 焦電型赤外線センサの米国特許を取得
 - 1986年 9月 中国上海市に合弁会社上海日セラセンサ有限公司を設立
 - 1990年 11月 大阪証券取引所市場第二部(特別指定銘柄)へ株式を上場。
 - 1994年 5月 Chartland Sensor Ltd.(現: Nicera European Works Ltd.)の株式を全株取得
 - 1995年 6月 中国江蘇省昆山市に独資会社昆山日セラ電子器材有限公司を設立
 - 2000年 12月 東京証券取引所及び大阪証券取引所の市場第一部へ上場
 - 2001年 1月 現地法人日セラフィリピンインク設立
- 国内外の市場に積極的に展開、セラミックセンサの分野で、世界シェアNo.1企業に成長。現在では、センサのみならず、その応用商品、半導体センサ等新分野へも進出しており、新製品の開発を続けている

- ◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)
- ・検知素子となるセラミック素材から自社で開発し、センサの完成品まで一貫して生産している。
 - (1) 赤外線センサ(高信頼性向けでの国内シェア90%、世界シェア60%)：セキュリティシステムの第一線で不法侵入者の検知機能を掌り、人類の生命財産の保全を図っている。また、人を検知して点灯する自動照明や、エアコンに搭載され、省エネには欠かせないキーコンポーネント。
 - (2) 超音波センサ(国内シェア90%、世界シェア60%)：主には、自動車などの走行体等に装填され、障害物を検知し、衝突を防止する用途で使われる。今後、更なる自動車の安全強化が予想され、益々、超音波センサの需要増加が見込まれる。
 - (3) 電流センサ：地球環境保全の為に、急速に普及が進むハイブリッド車、電気自動車のバッテリー制御には不可欠なセンサ。
 - (4) 上記のセンサを用いたモジュール製品など

My Entrepreneurship

1. 赤外線センサ

- 1-1. 全人類の生命財産の保全を図るために、高信頼性なる不法侵入者検知センサの開発、生産を行い、新市場へ、更には今後市場の拡大が見込まれる新興国にも波及をすること。
- 1-2. 快適なる空間の設定、便利な装置の活用、生活弱者の保護等を自動で始動させるセンサの生産と市場への普及活動を継続的に行なっていく。

2. 超音波センサ

走行体(自動車、走行リフト、その他の重機)の安全を図るために、走行体の移動方向にある物体(人体なども含む)までの距離を超音波センサで検知し、移動体の動作を停止し、接触事故を完全に防止する。この種の安全装置用の高信頼性のセンサの新市場の展開を積極的に図る。

National Entrepreneur
Of The Year部門



お米を通じて素晴らしい日本の水田、文化を守り、
おいしさと幸せを創造して参ります

ふじ お みつ お
藤尾 益雄

1965年生まれ

会社名:株式会社神明

設立年月:1950年10月

所在地:〒650-0023 兵庫県神戸市中央区栄町通6-1-21

TEL:078-371-2131 FAX:078-371-1238

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

◆プロフィール

- 1989年 3月 株式会社神明入社
- 2001年 3月 常務取締役、営業本部長兼九州支社長
- 2003年 6月 専務取締役、営業本部長兼九州支社長
- 2005年 6月 株式会社神明ロジスティクス取締役社長
- 2007年 6月 株式会社神明代表取締役社長
- 2009年 4月 株式会社神明代表取締役社長
- 2011年11月 SHINMEI U.S.A. CORPORATION会長(米国)
- 2013年 4月 Shinmei Asia Limited会長(香港)
- 2013年 5月 カッパ・クリエイトホールディングス(株) 社外取締役
- 2013年 6月 元気寿司(株) 社外取締役

◆起業に至った動機

幼少の頃から、多くの人々に「安全・安心」で「高品質」なコメを届けたいという父親の仕事ぶりを肌で感じ、その思いを抱きながら大学卒業後入社。一からコメのことを勉強しつつ、仕入・製造・販売部門を歴任。現場で得た経験と経営者として培った知識を通じて日本のコメのポテンシャルを再認識。2007年に社長に就任後、「日本の水田を守る」「明るい食生活に貢献」を企業理念に設定。地域のコメ問屋を脱却し、全国の精米メーカーへ飛躍しつつ、ファーム事業や外食事業に参入。神明だけでなく世界中の人々へ日本の米を届けたい。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1902年 創業
- 1950年 神戸精米(株) 設立
- 1971年 本社工場 完成
- 1972年 社名を 株式会社神明と改める
- 1977年 阪神工場 完成
- 1993年 西宮浜北工場 完成

- 1996年 日本初の消費地玄米サイロを西宮浜北工場隣接地に建設、同年現東京本部を開設
- 2000年 関東工場 完成(玄米サイロ完備)
- 2004年 九州支社および九州工場 完成(玄米サイロ完備)
- 2005年 株式会社神明ロジスティクス 設立
- 2007年 株式会社神明ファーム、株式会社ウーケ 設立
- 2011年 SHINMEI U.S.A. CORPORATION(米国) 設立
- 2012年 成都栄町食品有限公司(中国) 設立、中四国工場 完成、広島営業所 設置
- 元気寿司(株)と資本業務提携
- 2013年 Shinmei Asia Limited(香港) 設立、カッパ・クリエイトホールディングス(株)と資本業務提携

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

全国の主要産地から年間50万t以上取り扱う米穀卸最大手。農業生産法人も立ち上げ作付から収穫・販売まで一貫体制。販路は量販店、外食産業、炊飯ベンダー、ネット販売と拡大し、更に加工メーカー並びに海外へも販売を展開する米のコアコンピタンス企業と躍進しております。また、精米工場は全国6か所に構え、米穀業界では初となるFSSC(食品安全規格基準)を中四国工場で取得、生産・輸送・資材に至るまで、高度な安全基準による製品の提供を可能に致しました。12月に竣工する静岡の新工場にも導入を予定。多様化する食生活に因るため、富山県に無菌米飯工場「ウーケ」を設立。富山の天然水で炊き上げ、無添加製法で生産され、「安全」「安心」「おいしさ」を追求する当社の理念に叶ったもので、月産600万食以上を生産。また、回転寿司企業2社と資本提携。素晴らしい日本の水田、食文化を守り、創造的で豊かな食生活に貢献して参ります。

My Entrepreneurship

我々コメ業界は規制緩和が遅かったため、業界全体として市場構造の改革が遅れています。私の経営理念は、一人でも多くの方々に『安全・安心』で『高品質』なお米を食べてもらいたいとの純粋な思いから、「ヒト・モノ・カネ・情報」に対して積極的に投資して参りました。工場のFA化によるトレースシステムやFSSCマネジメントシステムなどを導入、人材育成にも力を注ぎました。また、多様化する食生活に対応すべく、無菌米飯の製造・販売、小容量(1合)パックの販売も手

掛けています。寿司の普及や米の輸出促進を目的に「全国米関連食品輸出促進会」を発足し、世界の人々が日本食に触れる機会を増やす取り組みを強化しております。米の消費拡大や自給率改善に寄与することはもちろんですが、農業生産や外食事業にも進出することで農業分野での六次産業化を進め、日本の農業が経営意識を持って自立できる一助になればと、日々邁進しております。

National Entrepreneur
Of The Year部門

スポーツで、日本を元気、健康に変える！

 みず の たい ぞう
水野 泰三

1948年生まれ

会社名: 株式会社アルペン

設立年月: 1972年7月

所在地: 〒460-8637 愛知県名古屋市中区丸の内二丁目9番40号

TEL: 052-559-0138 FAX: 052-229-8978

URL: <http://www.alpen-group.jp/>

◆プロフィール

- 1948年11月 愛知県名古屋市生まれ
 1971年 4月 シロヤスポーツ商会入社
 1972年 7月 (株)アルペン設立 代表取締役就任(現任)
 2005年 9月 名古屋商科大学大学院修了

◆起業に至った動機

趣味のスキーに明け暮れた学生生活の中で、大好きなスキーで生活をしたいという思いを強く持つようになりました。最初はプロスキーヤーを目指しておりましたが、次第に将来はスキー学校を開き、ショップをつくり、そしてスキー場も持ちたいという大きな夢を描くようになり、勉強を兼ねてスポーツ用品店へ就職しました。当初は2～3年修行するつもりでしたが、仕事を覚えるにつれ起業の思いが強くなり、1年後に退社し独立いたしました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1972年 7月 (株)アルペン設立
 1976年12月 愛知県一宮市にスポーツ業界初の郊外大型店を出店
 1976年12月 スキー用品のオリジナル商品開発開始
 1979年10月 スキー衣料の中国生産開始
 1983年 6月 ゴルフ専門店「ゴルフ5」1号店 愛知県春日井市に開店
 1990年12月 岐阜県郡上市にスキーリゾート「ウイングヒルズ白鳥リゾート」オープン
 1991年 6月 岐阜県瑞浪市にゴルフ場「みずなみカントリークラブ」オープン

- 1997年10月 大型スポーツ用品専門店「スポーツデポ」1号店 香川県高松市に開店
 2006年 3月 東京証券取引所市場第一部ならびに名古屋証券取引所市場第一部へ上場
 2006年 4月 アルペンクイックフィットネスクラブ1号店 名古屋市東区に開店
 2013年 6月 海外一号店 中国上海に開店

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社はスポーツ・レジャーを通じた健康で豊かな生活が実現できるように、常にお客様の立場に立ってお客様の求める商品・サービスを提供し続けることを使命とし、商品開発から購入の場、そして使う場の提供まで幅広く事業に取り組んでいます。

- ・売場坪数600坪前後の総合スポーツ用品店「アルペン」、ゴルフ用品専門店「ゴルフ5」、売場坪数1,000坪前後の大型総合スポーツ用品店「スポーツデポ」の運営
- ・プライベートブランド商品の企画開発(売上高に占めるプライベートブランドの比率は約27%、点数では約47%)
- ・総合フィットネスクラブ「アルペンフィットネスクラブ」、女性専用30分フィットネス「アルペンクイックフィットネス」の運営
- ・ゴルフ場、スキー場の運営

My Entrepreneurship

「絶対に負けない」という闘争心こそ成長の原点であったと思います。人と同じ事をやるだけでは戦いには勝てません。社員には、「皆が歩くなら、自転車に乗れ! 皆が自転車に乗るのなら、自動車に乗れ! 皆が自動車に乗るのなら、ヘリに乗れ! 皆がヘリに乗るのなら、ジェット機に乗れ!」という話をしています。人より速く、次の乗り物に乗りかえるチャレンジ精神とスピード感が経営には重要だと考えます。当社は売場坪数たった15坪の店で始まりましたが、スポーツ業界初となる250

坪の大型郊外店の出店、更には1,000坪前後の超大型総合スポーツ店の出店と、当時では常識外なことを果敢なチャレンジと最後までやり遂げる情熱によって成し遂げてきました。そして今このときも新たな乗り物を探している最中です。当社は今後もベンチャースピリットを永遠に持ち続け、「世界一のスポーツ企業」を目指し進化し続けます。

Accelerating部門

電力自由化が拓く電力流通情報事業



いけ だ もと ひで
池田 元英

1969年生まれ

会社名: 株式会社エナリス

設立年月: 2008年4月

所在地: 〒120-0034 東京都足立区千住一丁目4番1号 東京芸術センター

TEL: 03-6657-5453 FAX: 03-6657-5429

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

◆プロフィール

1992年 4月 ㈱東海銀行(現㈱三菱東京UFJ銀行) 入行
1994年 4月 衆議院議員中田宏 秘書
1996年 12月 日短エクスコ㈱ 入社
2000年 1月 日短エナジー㈱(現イーレックス㈱) ジェネラルマネージャー
2003年 9月 松下電器産業㈱ 国際商事本部非鉄エナジーグループ エナジーチームリーダー
2008年 1月 旧㈱エナリス 代表取締役社長
2011年 12月 当社 代表取締役社長(現任)

◆起業に至った動機

前職の松下電器(現パナソニック)において、電力削減のミッションに取り組み、従来は電力小売り事業を目的としていたPPSの制度・スキームを、複数拠点を持つ企業に適用することでグループ内の需要箇所を一つにまとめて、電源選択をし電力供給することで電力コストを削減する「需要家PPS」というスキームを提案し、結果約10%の電力削減に成功いたしました。

この需要家が電源を選択して電力コスト削減するスキームは、多くの企業の役に立てるビジネスになる、世の中の多くの会社のために貢献しよう、と思いエナリスを創業いたしました。

◆会社の沿革と事業の変遷

平成16年12月 ㈱エナリス設立
平成18年5月 旧㈱エナリスとして組織変更
平成19年12月 旧㈱エナリス PPS業務代行事業開始
平成20年4月 ㈱エナリスホールディングス(現当社) 設立
平成22年11月 ㈱エナリス・パワー・マーケティングにて電力卸取引事業開始
平成23年5月 旧㈱エナリス BEMS『FALCON SYSTEM』のリリース

平成23年12月 旧㈱エナリスを吸収合併し、㈱エナリスに社名変更

平成24年4月 エネルギー管理システム導入促進事業におけるBEMSアグリゲータに採択

平成24年12月 イーキュービック㈱を吸収合併

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社グループは、発電から消費に至るまでの電力が流通するプロセスにおいて、効率的なエネルギー利用を促進する各種サービスを提供しております。主なサービスは以下になります。

- PPS向け業務代行: PPS(新電力)における需要予測や常時監視、電力会社への各種連絡などを24時間365日代行し、PPSへ参入する顧客の負担を軽減するサービス。
- FALCON SYSTEM事業: 企業向け使用電力の監視や機器の遠隔自動制御を可能とするシステムであるBEMS(製品名「FALCON SYSTEM」)の販売。
- 電力代理購入サービス: 部分供給制度を用いて電力需要家の電力調達先の見直しを行い、複数の電力会社から調達することで電力料金削減をおこなうサービス。
- デマンドレスポンスサービス: 当社がアグリゲータとして、電力需要家が節電し、電力会社のピーク電力を抑制するサービス。
- 電力卸売り事業: 発電事業者から電力を当社グループが調達し、PPSや日本卸電力取引所等へ販売するトレーディング事業。
- 電源開発事業: 主に再生可能エネルギーの電気設備施工・販売する事業。

My Entrepreneurship

当社は、経営理念『地球市民としてのあり方を常に意識し、社会生活の改善と文化向上に寄与し、人類の平和と繁栄に大きく貢献する。』のもと、「エネルギーの効率的利用方法の提案と実施を通じて地球環境に貢献し、人類の平和と繁栄に積極的に役割を果たす。」を当社ミッションとして掲げております。

この理念やミッションとして掲げている思いには、物資・領土・エネルギーなどの奪い合いが悲惨な戦争を引き起こす一因となっております

が、当社がエネルギーの効率利用の改善に貢献することで、少しでも紛争を減らし平和な社会を創るという思いが込められております。

当社は、電力・エネルギーの流通・情報基盤を整備することによる情報格差の解消や、再生可能エネルギーや現在研究を行っている太陽熱発電等の新しい発電技術を積極的に取り組むことなどにより、エネルギーの効率利用の改善に貢献したいと考えております。

Accelerating部門

顧客であるクリエイターに便利な製品やサービスを
クリエイトするクリエイター＝「メタクリエイター」



い とう ひろ ゆき
伊藤 博之

1965年生まれ

会社名: クリプトン・フューチャー・メディア株式会社

設立年月: 1995年7月

所在地: 〒060-0003 北海道札幌市中央区北3条西4丁目1-1 日本生命札幌ビル11F

TEL: 011-222-6655 FAX: 011-222-0707

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

◆プロフィール

- 1985年 4月 北海道大学に採用（文部事務官）
- 1991年 3月 北海学園大学経済学部卒業
- 1995年 4月 北海道大学を退職
- 1995年 7月 クリプトン・フューチャー・メディア(株)設立、
代表取締役役に就任
- 2008年 4月 北海道情報大学客員教授
- 2009年 2月 北の起業家優秀賞（主催：札幌商工会議所）
- 2013年 2月 Software Japan Award受賞（主催：情報
処理学会）
- 2013年11月 藍綬褒章受章

◆起業に至った動機

起業前は、国家公務員として北海道大学工学部の研究室に勤めていました。当時はまだ珍しかったコンピュータが自由に使える環境のため、独学でプログラミングを学びました。また学生に混じって研究室のゼミに参加させてもらい、工学と英語力を養いました。私の趣味の音楽とコンピュータ、英語の知識を活用すべく、公務員を退職して、コンピュータ・ミュージック用ソフトウェアの輸入を目的とし当社を設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1995年 7月 札幌市にクリプトン・フューチャー・メディア
(株)設立
- 2001年 1月 CSP推進室を設立、携帯コンテンツ事業に
参入
- 2007年 8月 『Vocaloid2 初音ミク』を発売
- 2007年11月 サウンド素材配信サイト『SONICWIRE.
COM』を公開
- 2007年12月 コンテンツ投稿サイト『ピアプロ』を公開
- 2008年 BCN AWARD（主催：BCN）サウンド関連
ソフト部門（2008年以降、連続受賞中）
- 2010年 2月 第一回目の『SNOW MIKU』を開催、以降

恒例行事になる

- 2010年 3月 独立系ミュージシャンが世界で音楽を売る
サービス『ROUTER.FM』を公開
- 2010年12月 札幌市とシティプロモート連携協定締結
- 2011年 7月 初の海外公演『MIKUNOPOLIS』（米国ロ
サンゼルス市）を開催
- 2011年10月 情報化月間2011（主催：情報化月間推進
会議）経済産業大臣表彰「情報化促進貢
献企業等部門」
- 2012年 5月 第4回日本マーケティング大賞（主催：公
益社団法人日本マーケティング協会）奨励賞
- 2012年10月 香港と台湾にて初音ミクコンサートを開催
- 2013年 8月 ユーザ参加型文化祭『マジカルミライ』を
開催
- 2013年 9月 『初音ミク V3』を発売

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

当社の顧客は、音楽・イラスト・動画・ゲーム等、様々な分野に及ぶクリエイターです。当社は、クリエイターに便利な製品やサービスをクリエイトする、当社もまたクリエイターです。顧客であるクリエイターのための何かをクリエイトするクリエイター＝「メタクリエイター」が当社事業の位置づけです。

具体的には、コンピュータ・ミュージック用ソフトウェアの開発と流通、1000万件以上のコンテンツを扱う国内最大級のダウンロード配信サイト『SONICWIRE.COM』、クリエイターのためのコンテンツ投稿サイト『ピアプロ』、独立系ミュージシャンが世界で音楽を売るサービス『ROUTER.FM』の開発・運営等です。その他クリエイター作品の権利処理窓口を通じて商品化や作品のPRにも努めています。

当社の特徴は、コンテンツと技術の両方に明るいこと。そのため技術本位にならず、真にクリエイター目線の製品やサービスが生み出せる社風です。

My Entrepreneurship

「メタクリエイター」という当社の役割を考えたとき、当社ができることにはまだまだ大きなフロンティアがあります。クリエイト＝創作行為は、人間がそもそも持つ能力であり、本能的行為とも言えます。未来経済学者のA.トフラーは、産業革命以降、社会に分業体制が生まれ、生産する人と消費する人に分かれたましたが、情報革命によりその二面が融合し生産消費者という新しいクラスが現れることを予見しました。インターネットで巻き起こった初音ミク現象とも言える事件は、まさにトフラー

の予見通りと言えるわけですが、一方でそれは単なる一形態にすぎないとも思うわけです。本当にドラスティックな変化は、これからどんどん起こるでしょうし、産業革命やその前の定住革命がそうだった様に、情報革命により私達の社会は本質的に大きく変わるはずで。当社は、その様な未来を自らクリエイトすることに興味があります。

Accelerating部門



地元気仙沼から発信する純日本製デニム、
地産地(球)消を推進

おい かわ ひで こ
及川 秀子

1946年生まれ

会社名: 有限会社オイカワデニム

設立年月: 1981年4月

所在地: 〒988-0325 宮城県気仙沼市本吉町蔵内83-1

TEL: 0226-42-3911 FAX: 0226-42-3912

URL: <http://shiro0819.jp/>

◆プロフィール

1946年 10月10日 新潟県三島郡出雲崎町生まれ

1981年 4月3日 オイカワデニム専務取締役就任

1991年 1月30日 同代表取締役社長就任

2011年 震災からソーシャルワークブランド「SHIRO・・・0819」を発足

2012年 日本政策投資銀行で震災復興賞を受賞

【活動】

内閣府 日本中央防災会議避難対策検討会委員

宮城県婦人防火クラブ連合会理事

気仙沼本吉地区婦人防火クラブ連合会会長

総務省 津波対策推進マニュアル検討委員

◆起業に至った動機

22年前夫である先代が亡くなった時、高校生の息子たちを卒業させてあげたいという思いと従業員のことを思うと、会社を投げ出すわけにはいかないとしました。当時、本吉町長が人材育成の観点から主婦12名をアメリカへ派遣して下さいました。インディアナ州で見た美しく力強い朝日、地球上のものが一瞬のうちに誕生したような感動を覚え、同時に一番大切な人を亡くした悲しい季節を全部置いていっていいんだよ、強く生きなさいと励ましてくれているように感じました。この経験も後押しとなり、会社を引き継ぐことを決心しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1981年 4月 気仙沼市本吉工場に於いてデニムの縫製工場として家族とスタッフ8名で営業開始

1993年 5月 業務拡張に伴い登米市津山に津山工場を新設

2005年 4月 オリジナルブランド「STUDIO ZERO」を発足

2008年 6月 気仙沼市本吉町蔵内に新工場建設移転

2011年 3月 東日本大震災に遭い、ソーシャルワークビジネス「SHIRO・・・0819」を発足

2012年 日本政策投資銀行で震災復興賞を受賞

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

デニム製品メーカーへのOEMの他、オリジナルブランド「STUDIO ZERO」のデニム衣類の企画・製造・販売業。

MADE・IN・JAPANに誇りを持ち、創業以来地元住民のみを雇用し、そこから生まれる「STUDIO ZERO」のデニム製品は末永く着られるようにすべて日本製の素材を仕入れ、独自技術による加工を行い製造しています。綿に麻糸を乗せる世界唯一の加工縫製技術により、着心地や強度の面でも優れており、その品質はリーバイスをはじめとした多くの海外デニム等のブランドから高い評価を獲得しています。

「SHIRO」は地元気仙沼のサメ皮や貝殻、津波で流された発見された大漁旗、漁網などの素材を取り入れたバッグを中心とするデニム製品を展開しています。地域資源の再利用とともに地域復興のため、売上の一部を寄付し、地産地(球)消で気仙沼地域の経済的・精神的な復興にも寄与すべく準備を進めています。

My Entrepreneurship

今までは、私にとっての仕事とは「生きる事」「守る事」でした。平成3年1月に主人をおく、3人の子供たちを守り育て、成人させ、幸せな人生を歩ませたい。その想いを抱え夢中で精一杯仕事をし、息子たちや従業員の生活を守る事でしたが、バブル経済が崩壊し、経営状況が一変、事業のライバルは海外となり、安い工賃には到底敵わず覚悟を決めた時もありましたが、私たちはこの仕事に命を懸け、この仕事し知らない、それに日本女性の指先から作り出され、生まれる製品の

丹精さ、美しさは自信を持って世界へ発信出来れば・・・との考えから一針一針に命を込め世界に通用する製品作りを心掛けました。幸い3人の息子たちもこの仕事に従事し、共に製品開発、作製に心をくだき、今、私にとっての仕事とは「生きていく総てであり、希望であり、喜び、誇り」であります。

Accelerating部門

伝統の心と技術を大切に受け継ぎ、
顧客志向のものづくりを追求する本物家具メーカーをめざす

おか だ さん ぞう
岡田 賛三

1943年生まれ

会社名: 飛驒産業株式会社

設立年月: 1944年5月

所在地: 〒506-8686 岐阜県高山市漆垣内町3180

TEL: 0577-32-1001 FAX: 0577-34-9185

URL: <http://kitutuki.co.jp>

◆プロフィール

1968年 立命館大学卒業
1968年 (株)富士屋 入社 代表社員
1969年 (株)富士屋 代表取締役社長
1987年 飛驒産業(株) 非常勤監査役
1995年 (株)パロー 代表取締役副社長
1995年 遊朴館 館主
1999年 (株)パロー 退任
1999年 飛驒高山ティンペアエコビレッジ 館長
2000年 飛驒産業(株) 代表取締役社長

◆起業に至った動機

創業80年を超える飛驒を代表する会社として、子どもの頃より誇りに思っていた当社が経営危機に陥っていた。さらに、当時の社長が病に倒れ引退したため、経営者不在になっていた。そこで私に後継者として白羽の矢が立った。私の祖父が創業者の一員でもあったという深い縁もあり、地域にとってこの会社を潰すことは大変な損失であると思い、強い使命感が湧き上がった。家族や友人からは火中の栗を拾うような馬鹿なこととは止めろと言われたが、敢えて引き受けることにした。しかしこれは命がけでやるしかないという覚悟を決め、全力で再建に取り組んできた。

◆会社の沿革と事業の変遷

1920年 (大正9年) 中央木工(株)として創業。
1923年 社名を飛驒木工(株)に改称。
1935年 対米輸出開始。
1945年 飛驒産業(株)に改称。

1964年 輸出貢献企業として表彰される
1966年 第1回ジャパンファニチャーショーに於いてダイニングセットが総理大臣賞を受賞。
1968年 宮内庁より指名を受け、新宮殿に椅子・テーブル・花台を納入。
1969年 現在も生産を続けている「穂高」シリーズを発表。
2000年 岡田賛三代表取締役役に就任。
2001年 節を活かした家具「森のことば」を発表。
2005年 国産材のスギを加熱圧縮した世界初の家具「HIDA」をミラノサローネにて発表。
2012年 本社工場を郊外の漆垣内町に移転。太陽光による発電事業も開始。

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

家具・インテリア用品の製造販売が主な事業であり、脚物と呼ばれる椅子・テーブルづくりを中心としている。技術的な特徴としては創業以来の伝統である「曲げ木」を活用し、品質はもちろんのこと座り心地の良い優れたデザインのものづくりを行っている。また、「曲げ木」技術を応用した「加熱圧縮」技術により、軟質木材であるスギの硬化に成功。国産材のスギを活用した家具づくりにも挑んでいる。さらに、現在では木材から樹液を抽出し様々な用途に向けた研究を始めている。

My Entrepreneurship

私は ①今の社会、そしてこれからの社会に必要とされるかどうか。②地域社会の発展に役立つかどうか。③社員の幸せに繋がるかどうか。を満たす事業であると確信を持てるものに取り組むべきであると考えている。地球環境の悪化がどんどん進んでいる現在、私どもも出来ることはちっぽけな事かもしれないが、「ハチ鳥の一滴」的でありたいと思っている。当社は創業当時、飛驒の山々にあり余るほど生えていたブナの木を、地域の優れた木工技術で西洋家具として世に出したという

歴史に倣い、現在あり余っているスギの木と圧密技術を組み合わせて、新しい素材の家具として世に出した。戦中・戦後に切り尽くされ荒廃した山に植えられたスギの木が、手入れもされず邪魔もの扱いされている現状から、なんとかしなければと強く思ったからである。地域産業は地域資源と伝統的な技術が組み合わせられるべきであるという思いからである。

Accelerating部門

私たちは、人々の「こころ」に
満足と安らぎをもたらすサービスを提供する

かの しょう いち
菅野 松一

1940年生まれ

会社名: ころネット株式会社

設立年月: 1966年3月

所在地: 〒960-0102 福島県福島市鎌田字舟戸前15-1

TEL: 024-573-6556 FAX: 024-573-6560

URL: <http://cocolonet.jp>

◆プロフィール

- 1940年 福島県伊達郡霊山町（現伊達市霊山町）に生まれる
- 1956年 家業である菅野石材店（ころネット株の前身）に就く
- 1963年 菅野石材店を承継し、経営者となる
- 1966年 (有)菅野石材工業（現ころネット株）を設立、代表取締役社長に就任
- 1971年 (有)菅野石材工業を株式会社に組織変更
- 1983年 菅野石材工業株を石のカンノ株へ商号変更
- 2004年 石のカンノ株をカンノ・コーポレーション株へ商号変更
- 2006年 カンノ・コーポレーション株をころネット株へ商号変更
- 2012年 ころネット株の代表取締役会長に就任
現在、傘下子会社7社の取締役を兼任

◆起業に至った動機

中学卒業と同時に父の経営する石材店に就職し、徒弟制度の下で石工技術の修行を始めました。私の結婚を機に父が切削機（石を切断する機械）を購入してくれました。この時、手作業中心の家内工業から近代化された企業を目指すことにしました。また、友人の案内で東京の青山霊園を見学した際に、石種の多さ、墓石形状の多様さに大きな衝撃を受け、自身の石材店を日本一の会社にしようと思いを決意いたしました。

その後父の石材店を承継し、法人化、経営統合、株式上場と順調に業容を拡大していき、日本一への挑戦は続いております。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1929年 「菅野石材店」創業
- 1966年 「(有)菅野石材工業」設立
- 1971年 「菅野石材工業株」に組織変更

- 1972年 福島県福島市に墓石の展示場をオープン、小売事業に本格参入
- 1976年 海外からの石材輸入を開始
- 1990年 「東京営業所」を開設、霊園事業に着手
- 1992年 中国福建省廈門市に「廈門事務所」を開設
- 2004年 葬祭事業に参入
- 2005年 冠婚葬祭の企業グループ「アイトゥアイ・グループ」と経営統合
- 2012年 大阪証券取引所JASDAQ市場（当時）に株式を上場、さらに介護事業への参入を決定
- 2013年 冠婚葬祭の企業グループ「郡山グランドホテルグループ」と経営統合

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

当社グループは、石材事業、冠婚葬祭事業及び関連事業を運営するグループです。今年度から介護事業も開始し、お客様の人生に関わるトータルライフサポート企業としてまい進しております。各事業が連携し、相乗効果を高めた総合的な事業展開を行っております。

【石材事業】

- ・仕入れから販売まで、中間業者を介さずに対応できる一貫体制を確保しております。
- ・世界の銘石を中国に集め、加工した製品を輸入し石材店へ卸売するというビジネスモデルを確立しました。
- ・石材の小売にあたっては、旧来の石材店のイメージを刷新する明るい展示場にて、明確な価格を提示し販売しております。
- ・営業エリアは東日本一円が対象となっており、さらに首都圏では霊園開発も行っております。

【冠婚葬祭事業】

- ・福島県内を中心に諸儀式や宴会の施行、附帯サービスの提供を行っております。

My Entrepreneurship

当社は石材の加工・販売店として1929年に創業しました。法人化や海外進出、冠婚葬祭会社との経営統合を推進し、2012年4月に株式を上場いたしました。

当社グループの事業領域は、日本人が慈しみ、育んできた慶弔の文化と密接に関係しております。

時代の変遷とともにニーズは多様化しておりますが、慶弔を司る「こころ」は恒久普遍にあり、途絶えることはないものと考えております。

「私たちは、人々の『こころ』に満足と安らぎをもたらすサービスを提供する。」というグループ理念を掲げ、お客様一人ひとりのこころの満足と安らぎを求め、こころに響くいい仕事のコーディネートに努めております。

受け継がれる人々の「こころ」を原点に、その充実を図るというライフサポート産業の健全化と発展に寄与していく所存です。

Accelerating部門

使用済み自動車を無駄なく再利用する
「静脈産業」の確立を目指す

こん どう のり ひこ
近藤 典彦

1947年生まれ

会社名: 会宝産業株式会社

設立年月: 1969年5月

所在地: 〒920-0209 石川県金沢市東蚊爪町一丁目25番地

TEL: 076-237-5133 FAX: 076-237-1950

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

◆プロフィール

1947年2月15日 金沢市生まれ。

1969年 (有)近藤自動車商會を創業。金沢市で自動車解体業を始める。

1992年 会宝産業㈱に改組。同社代表取締役。

2003年 内閣府認証NPO法人RUMアライアンスを設立。代表理事に就任。

◆起業に至った動機

金沢市内で味噌麵を家業とする家に生まれ育ち、後を継ぐつもりで高校卒業後は家業を手伝っていましたが、業界の古い体質が合わず、半年間で家業をやめて上京しました。上京後は、中古車自動車販売会社に勤務し、やがて隣地で自動車解体事業を開始しました。その後、父親が倒れたため、東京での3年間の社会経験を経て金沢の実家に戻り、父親と話し合った結果、自分は自動車解体業で生きていく決意しました。こうして地元で自動車解体業を開始しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2003年 NPO法人RUMアライアンス設立

RUMアライアンスで、2005年愛地球博出展、

2006年 第一回国際リサイクル会議

2008年 第二回国際リサイクル会議、タイ合弁会社 KAIHO THAILAND設立

2009年 第三回国際リサイクル会議を開催、ケニア合弁会社 MAEJI KAIHO設立

2010年 シンガポール合弁会社 KAIHO SINGAPORE設立

2011年 ナイジェリア合弁会社 KAIHO SANGYO (NIG)

設立

2011年 ガーナ合弁会社 KAIHO SANGYO GHANA設立

2012年 JICA BOPビジネス調査事業受託 ナイジェリアで初

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

中古車、使用済み自動車の買取

- ・独自の査定システムによりどんな状態の車でも買取が可能になりました。

使用済み自動車のリサイクル

- ・部品としての再利用、鉄、アルミ、銅など素材としての再資源化を行い、使用済み自動車を余すことなくリサイクルします。
- ・世界初の国際リサイクル教育センター(IREC)を設立、国内はもとより、JICAを通して海外からの研修生の受け入れを行っています。
- ・世界中にリサイクル施設を作り、後始末をする社会インフラを作ります。

中古車、中古自動車部品の輸出・販売

- ・中古部品の公正な取引、市場の拡大を目指し、中古部品の規格を作り、性能を評価した中古エンジンを出荷しています。そして、この規格が公開仕様書(PAS777)として世界に発行されました。
- ・各拠点の在庫状況の共有化が出来るシステム(KRASシステム)を開発し、国際的な中古部品の流通ネットワークの構築を推進しています。

My Entrepreneurship

「会宝産業は、社員一人一人が、よろこびを表現し、お客様に信頼と安らぎの実感を提供し続け、自然環境との調和を計る会社です。」この経営理念をベースに事業を行っています。

資本主義社会は、大量生産・大量消費により私たちに物質的な富をもたらしてくれました。一方で環境破壊や競争による格差の拡大などの弊害も出てきました。それは大量廃棄です。

これからの時代は競争から協調、環境破壊から環境保全、物質的

富から心の豊かさへとシフトしようとしています。そのために、これまで作り出したものの後始末をし、喜びを分かち合う循環型社会の構築に向けて世界が動き出しています。

私は自動車リサイクルを通してこの循環型社会の実現に貢献し、新たな静脈産業を確立するという使命感と情熱をもって挑戦しています。そして、日本の先進的なリサイクルシステムを世界に広めたい。そこには日本人の持つ和の心、利他の精神を乗せて。

Accelerating部門

「個人商店」から「メガソーラートップ企業」に飛躍し、
さらに「新エネ最先端企業」へ挑戦する芝浦グループ



しん ち てつ み
新地 哲己

1953年生まれ

会社名: 芝浦グループホールディングス株式会社

設立年月: 2010年8月

所在地: 〒802-0833 福岡県北九州市小倉南区上石田四丁目17番22号

TEL: 093-962-6007 FAX: 093-962-6005

URL: <http://www.shibaura-group.com/>

◆プロフィール

- 1972年 4月 遠電住宅設備機器㈱入社
- 1977年10月 電気機械具の販売・設置工事業「シンチデンキ」創業
- 1984年 8月 芝浦特機㈱(シンチデンキを組織変更)代表取締役 就任
- 2000年 4月 ㈱九州メンテナンス 代表取締役 就任
- 2005年11月 ㈱ニューガイア 代表取締役 就任
- 2009年 3月 ガイアサポーター㈱ 代表取締役 就任
- 2010年 8月 芝浦グループホールディングス㈱(ガイアサポーター㈱を商号変更)代表取締役 就任(現在に至る)

◆起業に至った動機

幼少期から家庭が困窮しており、「常にかいかに金銭を工面し、いかに儲けていくか」ということを考え、行動した結果、自然と起業人として人生を歩むことになりました。

高校時代、アルバイトを通じて、「知恵」と「工夫」でもってアルバイト料以上の報酬を稼得することができました。そして、その稼得した資金でもってお世話になった方々に還元し、さらに多くの自分に協力していただける仲間を増やすことができました。こういった経験が、起業に至る大きな原動力となっています。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1977年10月 電気機械具の販売・設置工事業「シンチデンキ」創業
- 1984年 8月 「シンチデンキ」から「芝浦特機㈱」に組織変更
- 2002年10月 芝浦特機㈱ 太陽光発電事業部を設立
- 2005年 1月 第10回 新エネ大賞経済産業大臣賞 金賞受賞
- 2005年 2月 日本初 全戸個別供給型太陽光発電付賃貸

- 2010年 8月 マンション「ニューガイア上石田」竣工
芝浦グループホールディングス㈱を設立
(芝浦特機㈱、㈱ニューガイア、㈱九州メンテナンスを傘下に芝浦グループ体制の開始)
- 2012年 7月 2012年7月に再生可能エネルギーの固定価格全量買取制度が開始され、開始日の2012年7月1日に全量売電第1号としての嘉麻発電所を稼働開始
以後、1年あまりで矢継ぎ早に9ヵ所(総出力40MW)のメガソーラー発電所の建設・稼働を実現させ、メガソーラーに係るリーディングカンパニーへ成長

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社企業グループは、メガソーラー発電所、全戸個別供給型太陽光発電マンションの企画・施工・販売・保守管理業をコアに事業展開しております。

上記一貫通貫した体制を維持すべく、グループ各社は、以下の具体的役割・分担を担っております。

- ・ 芝浦グループホールディングス㈱ 株式等の保有を通じたグループ企業の統括・運営等
- ・ 芝浦特機㈱ メガソーラー発電所、各不動産等の施工
- ・ ㈱ニューガイア メガソーラー発電所、各不動産等の販売・賃貸管理、飲食店経営、食料品販売
- ・ ㈱九州メンテナンス メガソーラー発電所、各不動産等の保守管理
- ・ ニューガイアエナジー㈱ メガソーラー専門メーカー、メガソーラー学院運営
- ・ ㈱アスリード メガソーラー計測監視、アスフル正規取扱販売
- ・ オーバーシーズ㈱ 美容促進事業、健康増進事業

My Entrepreneurship

事業形態として、「家電販売」から、「空調機器の工事・メンテナンス業」、「太陽光パネル取り付け工事業」、そして現在主軸となっている「全戸個別供給型太陽光発電付賃貸マンション建設・販売・メンテナンス業」「メガソーラー建設・販売・メンテナンス業」へと変遷しております。当該変遷は、常に時流を見極め、チャンスを逃さない「感覚」と、当社企業グループが培ってきた「技術」とを融合し、新しいビジネスモデルを構築し続けた結果に他なりません。

今後も国の政策により、「電力小売参入の全面自由化」「発送電分離の実施」等がなされる予定ですが、引き続き、当社企業グループの強みである「感覚」と「技術」を融合させ、原子力や化石燃料に頼らない新しい発電事業モデルを提言し続け、「地球環境を守る」活動を拡大していきます。

Accelerating部門

感動で満ちあふれる日本を創ってゆく



すぎもと たかまさ
杉元 崇将

1967年生まれ

会社名: 株式会社ポジティブドリームパートナーズ

設立年月: 1997年7月

所在地: 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-15-1

TEL: 03-5720-8110 FAX: 03-5704-8671

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

◆プロフィール

1967年 福岡県生まれ
1989年 (株)イトーキに入社。オフィススペース全体の空間設計や、CI（コーポレートアイデンティティ）に伴うオフィス移転プロジェクトなどに多数参画。
1995年 大手ウェディングベンチャー企業に参画。
1997年 ウェディングプロデュースを中心とした同社を設立。

現在では「ブライダル業」から「日本NO1の感動創出企業」への転換を目指し、515人の社員を牽引している。

◆起業に至った動機

学生時代に、目標にしたいと強く感じた起業家の男性に出会い、「彼が起業した28歳に自分も起業をする。」と心に決めました。

新卒で入社した企業での上場やその後の出向、さらにベンチャーの経験で、「1人で実現できる事の小ささや限界」を感じ、「素晴らしい事業」よりも「素晴らしい事業を創りだす組織」を作りたいと考えました。だからこそ、団結した組織の爆発力や瞬発力が自社の存在意義や社会的意義だと信じており、我々が産み出す事業や商品で日本を1mmでも動かすような企業となる事を目指しています。

◆会社の沿革と事業の変遷

1997年 7月 (有)ポジティブを設立
2001年 10月 (株)ポジティブドリームパートナーズへ組織および商号変更
2002年 2月 レストランとウェディングの事業を行う直営1号店舗として、THE VILLAS（長崎）をオープン
2003年 9月 フラワー事業の第1号店舗としてSAINT JORDI FLOWERS THE DECORATOR（以下SJF）恵比寿本店をオープン（2013年度フローラルアートアワード日本代表＆世界大会5位）
2004年 2月 ゲストハウスウェディングを行う婚礼施設GRANADA SUITE（東京）をオープン

2006年 11月 コンサルティング事業を開始
2007年 7月 ホテル事業の第1号店舗としてSCAPES THE SUITEをオープン（2012年ミシュラン4つ星獲得）
2008年 4月 GRANADA SUITE2号店を福岡にオープン
2010年 6月 RESTAURANT LUKEをオープン
2011年 3月 BALCONY RESTAURANT&BARをオープン
4月 THE LANDMARK SQUARE TOKYOをオープン
7月 韓国現地法人として(株)ポジティブドリームパートナーズワールドワイドコリアを設立
8月 フラワー事業として初の海外進出店舗となるSJFソウル店をオープン
2012年 7月 THE MARCUS SQUARE KOBEをオープン
2013年 9月 THE MARCUS SQUARE FUKUOKAをオープン

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

（事業領域）

- ホテル、レストラン、ウェディング、バンケット（宴会）、フラワーの企画・運営事業に加え、他社ホテルやレストラン、ウェディング施設の事業再生、業務受託等を実施するコンサルティング事業の6つを営む。

（自社サービスの特徴）

- 経験とノウハウをもとに見出した、顧客に感動を味わっていただく技術を理論化し、仕組みとして全ての事業に展開している。その仕組みを「感動の技術化」と呼んでいる。
- 婚礼サービスを一回の取引の集積ではなく、リピートビジネスと捉えている。
- 一般的に女性をターゲットとして展開するウェディングやフラワーの市場に、男性ターゲットのビジネスモデルを打ちたて競争優位性を図っている。
- サービスレベルの維持・向上を目的として、サーベイと呼ばれる顧客満足度調査を実施している。外部の専門機関により分析、数値化を行い、常に高い水準でのサービス提供の実現を可能にしている。

My Entrepreneurship

・経営者には、「自分で自分を経営する」センスが重要だと捉えています。このセンスとは、志を実現するために成長に必要な努力を加速させたり、不足する力を補い続ける精神力とその方法を見極める力です。
起業することは誰もが出来ますが、自社の事業や自身が、社会の中でどのような役割や使命を担うべきかを明確にし、それを志として磨き続けていく思想こそ起業家精神であると考えます。

・弊社は、自社のサービスで人の人生に変化と成長の機会を生み出す「感動」という唯一無二の体験を提供したいと考えています。そのため弊社は「感動で満ちあふれる日本を創ってゆく。」というビジョンのもと、感動提供という抽象的で属人化しがちな技術を、高い確率で再現する理論を理念や行動として定義し、ノウハウとして仕組化しています。
今後は、このノウハウを用いた事業を日本だけでなく世界にも提供するため、新たな展開地域の開拓を進めています。

Accelerating部門



食品パッケージの製造に使用する有機溶剤を極限まで削減し、地球環境と労働環境に配慮した商品づくりを目指しています

すぎ やま きみ お
杉山 仁朗

1942年生まれ

会社名: 富士特殊紙業株式会社

設立年月: 1950年3月

所在地: 〒489-0071 愛知県瀬戸市曙町3-143

TEL: 0561-86-8511 FAX: 0561-86-8537

URL: <http://www.fujitoku.net>

◆プロフィール

- 1962年 3月 静岡県立静岡高等学校卒業
- 1966年 3月 早稲田大学第一政治経済学部卒業
- 1966年 4月 三共(株)入社(現: 第一三共(株))
- 1970年 8月 富士特殊紙業(株)入社
- 1971年11月 常務取締役就任
- 1973年11月 専務取締役就任
- 1996年 5月 代表取締役社長就任

◆起業に至った動機

当社は食品用包装紙の製造メーカーとして昭和25年に創業しました。高度成長期に合わせてスーパーマーケットが誕生し包装紙の形態は大きく変わりました。

当社は時代のニーズを捉え消費者が要求する商品を世の中に送り出してきましたが、同時に環境に対して配慮しなければならぬ必要性を感じていました。

地球の環境を守り、製品作りに携わる従業員の労働環境を改善させるために当社は不可能とされてきたプラスチックに水性インキで印刷することを可能にする技術を世界で初めて開発し、より安心・安全な製品を製造しています。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1950年 静岡県富士市で創業
- 1955年 愛知県西区に本社移転、名古屋市港区に工場建設
- 1959年 愛知県春日井市に本社工場建設
- 1968年 名古屋市西区に本社工場移転
- 1982年 ハム・ソーセージ用包材(シュリンクナイロン)の商品化

- 1984年 ジッパー(チャック)の製造開始
- 1985年 茨城県に筑波工場建設
- 1993年 愛知県瀬戸市に本社・本社工場移転
- 1995年 水性印刷の開発方針決定
- 1998年 水性グラビア印刷商品第1号販売開始
- 2003年 米国デュポン賞金賞受賞(水性グラビア印刷技術)
- 2006年 ISO14001取得
- 2011年 東日本大震災により筑波工場被災
- 2012年 愛知環境賞金賞受賞、中日産業技術賞特別奨励賞受賞
- 2013年 地球環境大賞環境大臣賞受賞、ものづくり日本大賞経済産業大臣賞受賞

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- ・食品パッケージ(フィルム包装材)の草分けの専門メーカー
- ・グラビア製版、印刷、ドライラミネート、押し出しラミネート、スリッター、製袋などの設備及び加工技術を持ち常に先進的な食品パッケージ製造技術革新に専心してきた
- ・特に大気汚染などの地球環境保全と働く社員の健康安全にとって悪影響を与えるVOCを排除するために水性グラビア印刷とノンソルベントドライラミネーターの技術開発に挑戦し、世界で初めて実用化に成功した

My Entrepreneurship

- ・フィルムを使用する食品パッケージの製造あるいは技術開発には当社の力だけではなく、インキ、接着剤、樹脂、フィルムなどの素材メーカーと印刷機、ラミネーター、製版といった機械メーカーなどの協力支援が必要です。そこでの当社の役割はコンダクターあるいは得意先である食品メーカーとの実用化推進役です。
- ・技術開発商品が実用化されると、その技術と商品の「価値観の共有」を関係者全員と持ち合うことが大切なことで、その商品が流通して消

費者の手に渡った時、その「価値観」は社会全体で共有することになります。それがまた次のイノベーションに繋がります。

- ・事業の業種的な技術的ハードルであるVOC排除を最終目的として、人と地球にやさしい「無溶剤工場」「無溶剤パッケージ」の実現を目指します。

Accelerating部門

ゲームメカニクスを通じて、
リアルな生活をもっと楽しく

すぎ やま まさ のり
杉山 全功

1965年生まれ

会社名: 株式会社enish

設立年月: 2009年2月

所在地: 〒150-0012 東京都渋谷区広尾一丁目13番1号

TEL: 03-5791-2131 FAX: 03-5791-2132

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

◆プロフィール

1965年生まれ、関西大学法学部卒業後、1989年に㈱ダイヤル・キュー・ネットワーク設立取締役に就任したのち、数社の取締役を経て、2004年4月に㈱ザッパラスの代表取締役社長に就任。それまでのマネジメント経験から事業管理・組織育成を進め、ザッパラス就任の1年後には東証マザーズへ上場し、2009年には東証1部への市場変更を果たす。またザッパラスでは、就任期間中の7期は連続して増収増益を達成。

2010年のザッパラス退任後、日活㈱の社外取締役として活動しつつ、業界の見識を深めているとき、当時従業員が十数名程度の㈱enishと出会い、意気投合し招聘された形で2011年に代表取締役社長に就任。就任前のenishの売上高は415百万円、営業利益は64百万円という水準でしたが、事業の推進と管理を両立し、2012年には売上高が4,430百万円、営業利益で666百万円と10倍を超える業績を作ることができました。また、2012年12月に東証マザーズ上場を果たしました。

◆起業に至った動機

創業まもなく始まった「SNSプラットフォームオープン化」を背景に、現取締役である安徳孝平、公文善之が「世の中にまだ存在しない、作り手もユーザーもワクワクできるサービスを創り出す」という考えのもと、ソーシャルアプリの提供をスタートしました。

その後、2011年6月、現代表取締役社長である杉山全功、現管理担当取締役の松本浩介が合流し、経営及び管理体制を強化し、2012年12月、創業から4年で、東証マザーズに上場致しました。この生い立ちから当社は非常にバランスのとれた経営を行っております。

◆会社の沿革と事業の変遷

2009年 2月 会社設立

- 2009年10月 全国の飲食店と位置情報に連動した『ぼくのレストラン』の提供開始
- 2010年 6月 『ぼくのレストラン2』GREEおよびmixiにて提供を開始
- 2010年 7月 社員数が10人を突破
- 2010年11月 『現ガルス☆』の提供を開始
- 2011年 6月 代表取締役社長に杉山全功が就任
- 2011年 7月 社員数が50人を突破
- 2012年 7月 ファンタジーカードバトルゲーム『ドラゴンタクトクス』の提供開始
- 2012年 9月 ㈱Synphonieから㈱enishに社名を変更
- 2012年12月 東京証券取引所マザーズに上場
- 2013年 9月 社員数が130人を突破

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社の事業内容は、「インターネットを通じたソーシャルアプリの企画・開発・提供及び、リアル連携」となり、その特徴は以下のとおりです。

- ・ 経営シミュレーションゲームのカテゴリーキラー
 - 運営力による持続性
 - ユーザーの女性比率、消費アイテムの売上比率が高い
 - 経営シミュレーションからプロダクトポートフォリオ構築
- ・ 複数のプラットフォームでの展開実績
 - 複数のプラットフォームに提供可能なフレームワークを整備
 - 各プラットフォームとの良好な関係と協力体制で、国内でも成長の伸びしろを温存
 - ネイティブ展開強化（今後、アジア・北米でソーシャルアプリを提供予定）
- ・ O2O (Online to Offline) 展開の先駆け
 - ゲームユーザーの限定アイテムを獲得する強いモチベーションをフックに (Online)、提携した店舗に送客させる (Offline) サービスを展開

My Entrepreneurship

私たちは世界に通用する面白いサービスをつくりたいと考えています。現在はソーシャルアプリの提供とリアル連携事業を行っていますが、この領域でも、ユーザーがより安心して安全に利用できる環境整備を意識するとともに、「スバリゾートハワイアンズ」とのリアル連携の取り組みで、アイテム売上の一部を福島県いわき市に寄付するなど、社会貢献活動を継続的に行っていききたいと思います。

また、私自身としては、創業者としてではなく、経営者として、後進

の起業家を育成支援するため、様々な講演で自分の経験を話しています。

そこでは、「若いうちの失敗はカバーできるので、起業したらIPOを思いっきりチャレンジした方がいい。IPOがゴールではなく、外部の株主を持つことや外部の目にさらされると会社が強くなる。IPOが本当のスタート。日本経済を盛り上げるために、お互いに頑張っていきましょう。」等のメッセージを発信しています。

Accelerating部門



食品の『安全』『品質』『鮮度』を徹底追求
新鮮食材卸として東京飲食店10%超のシェア

たか なみ ゆき お
高波 幸夫

1958年生まれ

会社名:株式会社プレコフーズ

設立年月:1955年6月

所在地:〒140-0013 東京都品川区南大井6丁目26番3号大森ベルポートD館4階

TEL: 03-5763-3000 FAX: 03-5763-3377

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

◆プロフィール

1958年 東京都生まれ
1981年 米国ブルックスカレッジ卒
1983年 (有)鳥利商店(当社)入社
1994年 (株)プレコフーズへ組織変更し、代表取締役社長に(現任)就任
2010年 (株)プレコホールディングスを設立し、代表取締役社長に(現任)就任

◆起業に至った動機

ビジネスを学ぼうと米国に留学。当地で立身を目指したが、家業(精肉店)の経営危機を知り断腸の思いで帰国。父から事業継承を受けた際、「肉屋経営」を脱し、アメリカで学んだビジネス感覚を基に改革に着手。

社名のPRECOCは「presidents」と「cooperation」を合わせた造語。「食卓の笑顔」を創造する様々な事業を興し、各事業会社の社長会を作ること当初より志向。今も改革を自ら行っている。

◆会社の沿革と事業の変遷

1955年 鳥利商店を創業
1977年 (有)鳥利商店を設立
1994年 (株)プレコフーズへ組織変更
2002年 東京都大田区に本社配送センター(現東京中央配送センター)を開設
2002年 東京都中小企業経営革新支援法の承認企業となる
2004年 世界の恵まれない子ども達への支援活動「チャイルドスポンサーシップ」と「1万ドル募金活動」を開始
2004年 飲食店へ「害虫・害獣の防除・駆除サービス」を提供する「サニタリー事業部」を発足
2004年 ISO9001認証取得

2004年 東京都江東区に東京配送センターを開設
2007年 東京都世田谷区に西東京配送センターを開設
2007年 HACCP認証取得
2009年 東京都大田区に南東京配送センターを開設
2011年 飲食店へ「青果」を販売する「ベジタブル事業部」を発足
2012年 東京都品川区にヘッドオフィスを開設、本社機能を移転
2012年 東京都板橋区に北東京配送センターを開設

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

<主な事業概要>

「食肉関連」「ベジタブル」「シーフード」「サニタリー」の4事業を展開。『食の楽しみと笑顔の創造企業』をCIスローガンに掲げ、飲食店のあらゆる悩みを解決する「トータルソリューションサプライヤー」として、食材供給に留まらない多角的なサービスの提供を見据えています。

<特徴>

- ・ 同業他社に先駆け品質管理の国際規格「ISO9001」を、また業界では国内唯一、安全な食品を確保するためのシステム「HACCP」を認証取得。
- ・ 自社で商品の製造から物流まで、全行程を手がける体制を構築。
- ・ 大型店舗を顧客対象とする同業他社と異なり、「小ロット、1,000円からのオーダーが可能」という独自の流通網を構築。
- ・ 小規模店舗14,000軒(業界トップの顧客数)のニーズに細やかに対応し、朝6時までの注文を当日中に納品。
- ・ 新鮮食材をメインとした食材5,000アイテムの取り扱い。

My Entrepreneurship

1994年、父から家業の肉屋を継いだ当時の年商は1億円。毎年約30%成長を続け、短期間で年商50億円を超えました。その後、成長率は15%平均となりましたが、今もビジネスは拡大。事業継承から20年、来期は100億円超を予測しています。

経営理念である《私達は、食品の『安全』『品質』『鮮度』を追求し、食の楽しみと笑顔を創造します。》は、食の安全が重視される以前に定めたもの。業界に先駆け国内最高レベルの衛生施設を備え、ISO-

HACCPを認証取得。BSEや食品偽装などの問題が社会を揺るがす昨今、業界の衛生レベル向上に寄与しました。

今後は主幹事業である「食肉関連」に加え、「ベジタブル」「シーフード」「サニタリー」も拡大、分社化。「グロサリー」参入や、飲食店の悩みを解決する「コンサルティング」事業への進出も行い、食の楽しみと笑顔を創造する企業集団を構築。明日の豊かな食文化に貢献したいと考えています。

Accelerating部門



あらゆる商品に関して正確でフェアな情報を提供する
企業として世界における唯一無二の存在となる

たけ なが しゅう いち
武永 修一

1978年生まれ

会社名: 株式会社オークファン

設立年月: 2007年6月

所在地: 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-14-6 住友不動産渋谷ヒューマックスビル6階

TEL: 03-6416-3652 FAX: 03-6416-3657

URL: <http://aucfan.co.jp/>

◆プロフィール

- 1978年 兵庫県神戸市生まれ。山口県立宇部高等学校卒業。
- 2001年 京都大学法学部在学中、個人事業としてオークション事業を開始。
- 2004年 (株)デファクトスタンダードを設立。代表取締役社長に就任。
- 2006年 価格比較メディア事業「aucfan.com」を営業譲渡により取得。
- 2007年 (株)オークファンを新設分割。代表取締役に就任(現任)。

◆起業に至った動機

大学4年生だった2000年、法科大学院の設立構想が現実的になり、弁護士志望だった私は、その勉強資金を貯めるために色々なバイトをしていました。そんな時、TVのワイドショーでネットオークション特集を見て「これは実店舗で仕入れてネットで売ればお金が稼げそう!」と思ったのが動機です。先に日銭を稼ぎながら、経営は失敗しながら徐々に学んでいきました。

学生起業で何も知らずに多くの回り道をしましたが、他の進路に逃げず腹を括れたという意味では大きなメリットもあったと感じています。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2007年 6月 (株)デファクトスタンダードから新設分割を行い、(株)オークファンを設立
- 2008年 5月 有料会員サービス「オークファンプレミアム」を開始
- 2008年 12月 オークション専門通信講座「オークファンスクール」を開始

- 2010年 8月 スマートフォン向けサイト「aucfan touch」の提供を開始
- 2011年 10月 スマートフォン向けアプリ「モノちえき」の提供を開始
- 2011年 11月 総合分析ツール「オークファンプロ」を開始
- 2012年 11月 世界のECサイトの一括検索サービス「グローバルオークファン」を開始
- 2013年 4月 東京証券取引所マザーズに上場
- 2013年 6月 独自マーケットプレイス「オークファン仕入れモール」を開始
- 2013年 10月 フリーマーケット事業開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

■インターネットメディア事業

月間ユニークユーザ数500万以上、総ページビュー(PV)数1億以上の国内最大級のショッピング・オークションの一括検索・比較サイト「オークファン(aucfan.com)」を始め、比較分析に特化した「オークファンプロ(pro.aucfan.com)」、国内外12サイト14カ国の価格比較を一括でできる「グローバルオークファン(global.aucfan.com)」、オークションビジネスに関するノウハウを提供する「オークファンカレッジ(college.aucfan.com)」、在庫を抱えるサプライヤーとSmall Bのマッチングプラットフォーム「オークファン仕入れモール」、フリーマーケット「楽市楽座」などのメディアを運営しております。

■データコンサルティング事業

国内・海外のEC取引データ(約200億件)を活かした個人向け/法人向けのマーケティング支援事業及び、データコンサルティング事業を行っております。

My Entrepreneurship

Entrepreneurshipは単に志向や姿勢という意味ではなく、生き方そのものだと思えます。

常に事業のことを考え、熱狂したかと思えば不安で眠れない日もあります。「何でこんなに辛い思いして毎日やってるんだろう?」と自問自答することは日常茶飯事です。山登りに例えると、はるか遠くに見える山頂に向かって一歩ずつ進んでいく、気の遠くなるような我慢の日々で、さらに山頂に着いたと思っても、実はもっと大きな山の中腹に過ぎない

ことに気づきます。

でも、それだけの苦勞をしてでも人生を十分賭けるだけの価値があるものだ、実感できるようになりました。大きな夢、それに向けて昼夜進んでいく仲間、「ありがとう」「便利だよ」と言ってもらえるお客様に巡り会えたことはこれ以上ない幸せです。

これからも、より高いレベルでEntrepreneurshipを持ち、当社にしか提供できない価値を、全身全霊で創っていきます。

Accelerating部門



宿泊施設の運営分野に特化することで、 日本の観光産業の成長に貢献する

ほし の よし はる
星野 佳路

1960年生まれ

会社名: 株式会社星野リゾート

設立年月: 1951年1月

所在地: 〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目11番1号 東京橋ビル

TEL: 03-5159-6340 FAX: 03-6368-6672

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

◆プロフィール

- 1960年 長野県軽井沢町生まれ
- 1983年 慶應義塾大学経済学部卒業
- 1985年 米国コーネル大学ホテル経営大学院修士課程修了。
- 1991年 (株)星野リゾート社長に就任。所有と運営を一体とする日本の観光産業でいち早く運営特化戦略をとり、運営サービスを提供するビジネスモデルへ転換。

2001年に山梨県のリゾナーレ、2003年に福島県のアルツ磐梯、2004年に北海道のトマムとリゾートの再建に取り組む一方、軽井沢に実家の温泉旅館を改築し2005年「星のや軽井沢」を開業した。その後2009年に「星のや京都」、2012年に「星のや竹富島」と星のやブランドを展開している。

◆起業に至った動機

1991年に軽井沢の小さな温泉旅館を父から引き継ぎました。この頃、リゾート法成立とバブル経済の影響を受け、大手企業がリゾート開発に相次いで参入、小資本の老舗企業には大きな危機となりました。これを乗り越えるべく「運営特化戦略」を採用。新規参入が開発と投資に集中する中で、運営分野に特化して顧客満足度と利益の両立と設定し、その仕組みづくりに注力。最初に軽井沢以外で運営の仕事を得たのは2001年のリゾナーレハケ岳、この業績が急速に回復、その後運営の仕事が増え、現在全国32軒の運営を手掛けてます。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2001年 山梨県のリゾナーレ、
- 2003年 福島県のアルツ磐梯、
- 2004年 北海道のトマムとリゾートの再建に取り組む
- 2005年 軽井沢に実家の温泉旅館を改築し「星のや軽井沢」を開業

- 2009年 「星のや京都」、
- 2012年 「星のや竹富島」をオープン。星のやブランドを展開している。
- 運営拠点は現時点で全国に32カ所にまで成長

2010年からブランド統一を模索

2011年に小規模な高級温泉旅館の新ブランドとして「界」を誕生させる

2011年12月には「リゾナーレ熱海」を開業

2012年には沖縄の小浜島、西表島、そして北海道のトマムにリゾナーレを開業させ、リゾナーレも新ブランドとして展開を計画

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

・星のや

世界に通用する和のリゾート。日本独自の文化が、今息づいていることに気づく滞在型旅館。色濃く日本らしさを感じながらも快適に過ごせる空間が広がる。住まうように逗留すると日本の原風景に巡り合う。

・リゾナーレ

大人のためのファミリーリゾート。高原の空気感、海原の解放感、自然が教えてくれる宝物に出会うホテルステイ。アクティブに動き、スパに癒され、新鮮な食材が彩るテーブルがある。

・界

火山立国日本に湧く温泉が育んだ湯治文化は、暮らしの作法を今に伝える。湯上がりに浴衣をまとい、香り高いお茶で喉を潤し、地元ならではの旬を味わう滞在。畳に寛ぎ、障子越しに四季を愛でる日本人の感性が息づく。

My Entrepreneurship

星野リゾートの競争優位性は、通常のホテルとは全く異なる独自の運営手法により生産性を高めている点です。日本の製造業が得意とする改善手法によって現代のホテル運営手法に進化させた運営形態と言えます。具体的にはスタッフ全員がマルチタスク（トヨタなどの製造業で言う多能工化）のスキルを身につけることによって、手待ち時間を極限までに削減する運営手法です。これは既存のグローバルなマニュアルを実践する世界の運営会社には採用コストが大き過ぎるために模倣が

難しく、星野リゾートの競争優位性は確保され则认为ています。

この独特な運営手法による生産性の向上は、実は世界の投資家が最も求めている手法と言え、私は今後のホスピタリティ業界の中で大きな潜在力を持っていると確信しています。「世界のホスピタリティの手法を変革する」、このようなEntrepreneurshipを持ち今後もチャレンジしていきたいと考えています。

Accelerating部門

技術力+人間力を引き出す市場創造型ものづくり企業、
「船」を大発明する会社を目指す

ほり い あつし
堀井 淳

1952年生まれ

会社名:株式会社ニシエフ

設立年月:1971年11月

所在地:〒759-5101 山口県下関市豊北町大字栗野4238番地

TEL: 083-785-0126 FAX: 083-785-0356

URL: http://www.nishi-f.co.jp

◆プロフィール

1952年 生まれ
1976年 大阪大学工学部造船学科卒業
1976年 日本触媒化学工業(株)(現在の(株)日本触媒)入社
1976年 西日本エフ・アール・ピー造船(株)(株)ニシエフの前身)出向
1982年 日本触媒化学工業(株)(本社)勤務
1997年 日本ポリエステル(株)出向
2002年 (株)日本触媒を退職し、(株)ニシエフ代表取締役就任 現在に至る

◆起業に至った動機

再起を図った(株)ニシエフが再び窮地に陥ったことを知り、社長就任の要請を受けたのは2度目、自分を育ててくれた会社への恩返しという思いも重なって、会社再建を引き受けた。立て直したかったのは、会社よりもニシエフに集まる人達の心持ちだった。社員も私を信じてついてきてくれた。困難に立ち向かう勇気は私よりも社員皆が持っていた。「変わらなきゃ・・・」というスローガンも掲げた。そんな雰囲気の中で資金的には不自由であったが、思う方向に動くことができた。少しずつ自信を回復し始めた。そのことが今につながっている。

◆会社の沿革と事業の変遷

1971年11月 (株)日本触媒の全額出資子会社として、西日本エフ・アール・ピー造船(株)設立
1972年 6月 FRP船の建造及び修理を開始
1974年12月 1974年SOLAS対応型救命艇の製造を開始
1999年12月 (株)ニシエフとして独立
2002年10月 小浜工場を設置
2004年 6月 (株)石原造船所より救命艇製品保証業務を継承
2006年 6月 救命艇整備点検事業開始

2007年 3月 ISO9001認証取得(FRP造船所としては国内初)
2008年 7月 中国経済産業局・九州運輸局より異分野連携事業開拓計画に係る認定を受ける
2009年 5月 東京営業所 開設
2009年 7月 自由降下式救命艇の製造を開始
2009年 9月 本社工場土地・建物を日本触媒より譲受
2009年 9月 中小企業基盤整備機構の指導のもと、生産性向上プロジェクト開始
2010年 6月 風力発電FRP翼の補修工事受注開始
2012年10月 津波対応シェルター開発

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

4事業分野に大別できる。①FRP船舶事業(漁船・客船・調査船・高速艇・実習船・交通船・カッター他)では、設計から建造まで一貫生産を行い、国内最大のFRP漁船を建造(国土交通省検査による)できる造船会社である。新造船に関して遠方から受注するケースも増えているが、船舶修繕も隣接地域だけではなく、対象地域が広がる傾向にある。②救命艇製造・整備点検事業においては国産メーカーとして残った2社のうちの1社。独自開発の自由降下式救命艇については国際規格以上の安全性を追求した姿勢が評価され、シェアを伸ばした。納艇後も世界の主要港に配置したワールドサービスネットワークにより保守点検業務を行う体制も整えている。③特殊艇事業に関しては、FRP・ゴム複合艇に始まり実績を重ね、FRP・固形浮体式複合艇は現在オンリーワンの地位を確保している。④その他の事業としては、強みを生かした比較的大型の成形品を得意としている。

My Entrepreneurship

ニシエフは一部のオーナーが支配する会社でもなければ、親会社から支配を受ける会社でもない。成果は自分達で自由に決めてよい。私を含めた社員全員の目標は「会社の発展を通じて、私たちの生活の向上を図り、社会に貢献すること」だと思っている。叶うことなら「全体は一人のために、一人は全体のために」という理想に少しでも近づきたい。目先の利益を考えるのではなく、長期間にわたり利益を上げ、この地域で、日本で「いい会社」と呼ばれるように育っていくことを願っ

ている。その為には「意欲」を持ち続けることである。会社再建には「強烈なリーダーシップ」が不可欠であったが、次のステージでは「考え実行する集団」として「柔軟に」「強固に」でなければならないと思っている。10年前とは確かに一皮剥けた会社になったと思うが、新しい仕事に更なる勇気をもって前進しなければならない。その気になるマネジメントの重要性を感じている。

Accelerating部門

世界をリードする京大・東大発のiPS細胞企業



よこ やま ちか ふみ
横山 周史

1968年生まれ

会社名: 株式会社リプロセル

設立年月: 2003年2月

所在地: 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-8-11 KDX新横浜381ビル9F

TEL: 045-475-3887 FAX: 045-474-1006

URL: <https://www.reprocell.com/>

◆プロフィール

1991年 東京大学工学部工業化学科卒業
1996年 東京大学工学部応用化学科博士課程修了(博士号取得)
専門: 触媒化学「窒素酸化物の選択還元用新規触媒系に関する研究」
1996年 マッキンゼー・アンド・カンパニー/食品産業および自動車産業に関する経営コンサルティングに従事
1997年 住友スリーエム株/次世代ディスプレイの新規事業に関する製品開発と新規事業の立ち上げに従事
2004年 株式会社リプロセル 取締役事業開発部長
2005年 株式会社リプロセル 代表取締役社長(現職)
ヒトiPS細胞に関する各種新規事業の立ち上げを行う。
平成24年度学官連携功労者表彰・厚生労働大臣賞を受賞

◆起業に至った動機

大学院を卒業後、大学の教員になることは自分に合わない気がしており「マッキンゼー」という経営コンサルティング会社に興味を持ち入社。その後、住友スリーエム社で新規事業の立ち上げを行い、リプロセルに転職して現在に至る。これまで、様々なキャリアを歩んでいるが、常に新しく面白いことを追い求めてきた。その意味では元来、性格が起業家向きのかもしれない。過去を振り返ると畑違いの分野にあまり躊躇なく飛び込んでいる。また、マッキンゼーで巡りあった多くの起業家の卵にも刺激を受けたような気がする。

◆会社の沿革と事業の変遷

2003年 株式会社リプロセル設立
2003年 東京大学医学研究所と共同研究契約を締結。
京都大学と共同研究契約を締結
2004年 Nanog抗体の販売開始
2005年 ES細胞培養事業を開始、フローサイトメトリー受託事業、NEDO委託事業を開始
2006年 登録衛生検査所登録。臨床検査受託事業を開始

2007年 京都大学山中伸弥教授が世界初のヒトiPS細胞の樹立に成功。樹立/培養に当社の培養液を使用。
2009年 ヒトiPS細胞由来心筋細胞の製造販売開始(世界初のiPS細胞事業)
2010年 ヒトiPS細胞由来神経細胞の製造販売開始
2011年 アメリカに販売子会社ReproCELL USA Inc.を設立。ヒトES/iPS細胞用のフィーダーレス培地ReproFF2の製造販売を開始
2012年 第7回 日本バイオベンチャー大賞にてバイオインダストリー協会会長賞受賞
ヒトiPS細胞由来肝細胞とヒトiPS細胞由来アルツハイマー病モデル神経細胞の製造販売を開始
パーキンソン病モデル細胞とヒトiPS細胞アルツハイマー病モデル細胞に関して販売協力で合意
京都大学山中伸弥教授がノーベル医学生理学賞を受賞
2013年 大阪証券取引所 JASDAQ市場グロースに上場

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

① 研究試薬: ヒトES細胞/iPS細胞専用の培養液および関連試薬の製造販売を行う。培養液は細胞の種類によって組成が異なり、当社ではES/iPS細胞専用の培養液を販売。元々はファウンダーの中辻教授のヒトES細胞の培養技術をベースとして製品化した後、山中教授が当社の製品を使用しヒトiPS細胞の発明に繋がる。その後、当社の培養液が日本全国に広がり、現在は日本のゴールドスタンダードとなった。
② 創業支援: ヒトiPS細胞から心筋、神経、肝臓など様々な細胞を作製し、製薬企業へ販売している。製薬企業ではこの細胞を使って新薬の薬効評価や毒性試験を行う。従来実験に使用していたマウスなどをヒト細胞に置き換えることで大幅な新薬開発の効率化が可能。リプロセルでは、当該製品の開発にいち早く着手し、世界初のiPS細胞由来心筋細胞の事業化に成功。その後、神経細胞も追加し、現在は、日米欧の製薬企業に営業活動を展開している。

My Entrepreneurship

今後は市場が拡大する中、世界的なiPS細胞ビジネスのトップランナーになるためには海外市場への進出が必須である。競合企業も台頭しており、アメリカでは、1社あたり数十億円という投資を受けたiPS細胞ベンチャー企業が数社設立されている。大手企業もこの分野への参入を開始している。ここから、当社にとって新たなグローバル展開へのチャレンジになる。すでに、アメリカには販売子会社を設立し、さらに、日米欧の大手製薬企業を中心に積極的に営業活動を行っている。

実際の当社のビジネスは2007年から徐々に売上が伸び、2013年にはジャスダック市場へ上場を果たした。

当社は新たな成長ステージに入り、日本で生まれたiPS細胞技術から次世代の創業・医療ビジネスを創造し世界中の人々に届けることが今後の当社のミッションと考えている。

Accelerating部門

生活者の声を基軸に美容業界の新しい市場をつくる
「マーケットデザインカンパニー」を目指します

よし まつ てつ ろう
吉松 徹郎

1972年生まれ

会社名:株式会社アイスタイル

設立年月:1999年7月

所在地:〒107-6034 東京都港区赤坂一丁目12番32号 アーク森ビル34階

TEL: 03-5575-1260 FAX: 03-5575-1262

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

◆プロフィール

- 1996年 4月 アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)入社
1999年 7月 (有)アイ・スタイル設立 代表取締役社長就任
1999年 11月 ニュービジネス協議会主催第6回ニュービジネスプランコンテスト優秀賞受賞
2000年 4月 当社(株)アイスタイルへ組織変更 代表取締役社長就任(現任)
2002年 10月 日経インターネットアワード2002 ビジネス部門 日本経済新聞社賞受賞
2003年 9月 社団法人 日本広告主協会 Web広告研究会主催 第1回Webクリエーション・アワード Web人創業賞受賞
2004年 2月 財団法人 社会経済生産性本部主催 平成15年度 創業・ベンチャー国民フォーラム 起業家部門 奨励賞受賞
2008年 2月 (株)コスメ・コム 取締役就任(現任) (株)コスメクスト 取締役就任(現任)
2012年 5月 (株)サイバースター(現株)アイスポット 取締役就任(現任)
2013年 7月 企業家ネットワーク主催 第15回企業家賞「ベンチャー賞」受賞

◆起業に至った動機

私は、コンサルティング会社に入社後、インターネットの本質を徹底的に考え、インターネットを活用した『企業』と『人』とのコミュニケーション(マーケティング)の新しい形を作りたいと強く思い始めていました。ちょうど同じ頃、クチコミがマーケティングを変えろというビジネスアイデアを思いつきました。このアイデアを実現できる企業をいくつか探してみましたが、該当する企業が見当たりませんでした。そこで「実現するためには自分で会社を立ち上げよう。」と決意し、アイスタイルを創業いたしました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1999年 7月 化粧品に関する消費者情報をデータベース化し、企業の各種マーケティング活動を支援することを目的に、(有)アイ・スタイルを設立
1999年 12月 インターネットのコスメ情報ポータルサイト「@cosme(アットコスメ)」をオープン

- 2000年 4月 (株)アイスタイルへ組織変更
2000年 7月 「@cosme」において広告枠の販売を開始し、メディア事業の運営を開始
2002年 11月 化粧品オンラインショッピングサイト「cosme.com(コスメ・コム)」をオープンし、EC事業の運営を開始
2007年 3月 店舗支援業務で提携をしていた(株)コスメクストにて、ルミネエスト新宿に「@cosme store(アットコスメストア)」第1号店をオープン
2008年 2月 EC事業を目的として子会社「(株)コスメ・コム」を設立
2010年 1月 コスメ情報ポータルサイト「@cosme」のPCサイトを、より幅広く女性の美容をサポートする「美容系総合ポータルサイト」へとリニューアル
2012年 3月 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2012年 5月 海外展開の本格化を目的として、istyle Global (Hong Kong) Co., Limited
2012年 5月 「ispot」の運営会社である(株)サイバースター(現(株)アイスポット)に資本参加し連結子会社化
2012年 8月 シンガポールにistyle Global (Singapore) Pte. Limitedを設立
2012年 10月 中国にistyle China Co., Limitedを設立
2012年 11月 インドネシアにPT.Creative Visions Indonesiaを設立
2012年 11月 東京証券取引所市場第一部へ市場変更

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

「アイスタイルは、クチコミによる化粧品・美容業界のマーケティングに変革をもたらす会社です。」

当社は、化粧品・美容に対する生活者のクチコミをインターネットを通じて集め、化粧品の商品情報、小売店情報などのデータベース化を実現し、クチコミを影響力のある情報として日本で最初にマーケティング事業化した会社です。

化粧品・美容ポータルサイト「@cosme」を広告媒体とするメディア事業を基軸に、化粧品オンラインショッピングサイト(EC事業)や、化粧品等の小売販売店(店舗事業)の運営も展開し、ネットとリアルを融合した「垂直統合型ビジネスモデル」を通じて、生活者と化粧品メーカーの両者の関係を深化させるための新しいマーケティングの形を提供しています。

My Entrepreneurship

起業をするということには2種類あり、一つは、既存ビジネスの仕組みの上に新しい事業を展開しようと試みること、もう一つはまったく新しいビジネスの仕組み自体を生み出すことです。

私は、新しいビジネスの仕組みそのものを「0」からつくることに挑戦し、今まで世の中になかった「1」を生み出していくことにチャレンジしてきました。1999年インターネットビジネスの黎明期、既存の延長線上でビジネスモデルを組み立てるのではなく、インターネットの本質を徹

底的に考え、その結果、新しい仕組みの実現へ手応えを感じております。

多くのIT企業は「勝つ」戦略を考えますが、私は「勝つ」戦略のみならず、「負けない」戦略を作ることこそ長く続く秘訣ではないかと考えています。長く続く仕組みを作ることが新しい時代を作ることができるのです。

インターネットの力を最大限に活用しながら生活者中心の市場を創造する。新しい時代に向けた「1」を創り続けていきたいと思っております。

Accelerating部門



障がい者の雇用を創出！ 雇用イノベーションのリーディングカンパニー

わた なべ ゆき よし
渡邊 幸義

1963年生まれ

会社名: 株式会社アイエスエフネット

設立年月: 2000年1月

所在地: 〒107-0052 東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス8階

TEL: 03-5786-2300 FAX: 03-5786-2309

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

◆プロフィール

- 1963年 沼津市に生まれる
- 1986年 武蔵工業大学機械工学科（現、東京都市大学）を卒業後、日本デジタルイクイップメント㈱（現日本HP）入社
- 1996年 ㈱エヌ・アンド・アイ・システムズ代表取締役副社長就任
- 2000年 ㈱アイエスエフネット設立 代表取締役就任
「雇用の創造」をグループ会社の大義に掲げ、障がい者、引きこもり等就労困難な層の雇用に積極的に取り組んでいる

◆起業に至った動機

両親が紳士服専門道を営んでいました。大型量販店の進出により地元の商店は廃業に追い込まれるところが多かったのですが、父は2店舗しかないJRの指定店になるために5年かけて経営者と人間関係を築いて指定を得たり、楽しそうに様々な知恵を出しながら、堅実な商いを続けていました。その背中を見て育つうちに、事業の面白さに興味がわき、自然に将来は自分の会社をつくり、社会に役立つ人間になりたいと思うようになりました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2000年 1月 ㈱アイエスエフネット設立
- 2008年 1月 ㈱アイエスエフネットハーモニー（特例子会社）設立
- 2009年 7月 ㈱アイエスエフネットケア設立
- 2011年 1月 ㈱アイエスエフネットグローバル設立
- 2011年 3月 ジョイコンサルティング㈱と事業提携

- 2011年 7月 ㈱アイエスエフネットライフ設立
- 2012年 8月 ㈱アイエスエフネットアクアヴィータ設立
ジョイコンサルティング㈱の商号を㈱アイエスエフネットジョイに変更
- 2012年12月 一般社団法人 アイエスエフネットベネフィット設立
- 2013年 2月 ㈱アイエスエフネットサンライズ設立
- 2013年 3月 ㈱ハンズオン設立
- 2013年 6月 レンタルオフィス「匠ソホラ」設立
- 2013年 7月 ㈱アイエスエフネットドリーム設立
事業所内保育施設「ゆめみん青山保育園」開園

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴）

アイエスエフネットグループは創業以来、ITを通じ一人でも多くの方に「働くことへの喜び」や「生き甲斐の発見」をしていただくため、無知識・未経験の方を採用し、人財育成プランのもと多くのICT（情報通信技術）エンジニアを育成してきました。また、2008年にアイエスエフネットの特例子会社アイエスエフネットハーモニーを設立し本格的に障がい者雇用に取り組むようになりました。その後も障がい者の就労支援を行うアイエスエフネットライフや、障がい者専門の人材派遣会社であるアイエスエフネットジョイ、障がい者専門の営業会社であるアイエスエフネットドリームなど、グループ各社で障がい者雇用に積極的に取り組んでおります。業態もITだけではなく、貸しタオル事業、農業に関連するアグリカルチャー事業、飲食事業なども始め、グループ会社一体となって、雇用の創造を推進しております。

My Entrepreneurship

人は本来、誰かの役に立つことで喜びを感じるものです。私が起業をめざしたのも、社会の役に立ちたい、人に希望を与えられる人間になりたいと思ったからであり、起業した以上は、一人でも多くの方に雇用を創り出すことが自分の使命だと考えています。雇用を創り出すことで、働く方の経済的な自立につながるのはもちろん、世の中に役立っているという生きがいを生み出すことも出来ます。当グループは現在、韓国、中国、シンガポール、インド、ベトナム、マレーシアの海外6拠

点あり、年内に更にフィリピン、ミャンマー、インドネシアにも拠点設立を予定しております（2013年10月現在）。今、私が日本で展開している障がい者や就労弱者の雇用を今後はグローバルに展開していきます。将来的に当グループの社員を10万人にしたいと思っていますが、そのうち少なくとも障がい者を含む就労困難者を3万人は雇用したいと考えております。

Challenging Spirit部門



金融機関など大手企業や官公庁の情報システム基盤を支える製品とサービスを提供します

いし い しん や
石井 進也

1962年生まれ

会社名:エンカレッジ・テクノロジー株式会社

設立年月:2002年11月

所在地:〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-3-2

TEL: 03-5623-2622 FAX: 03-3660-5822

URL: <http://www.et-x.jp/>

◆プロフィール

1983年 4月 コンピュータサービス(株)(現SCSK(株))入社
1994年 7月 (株)ジョイント・システム・テクノロジー(現
BMCソフトウェア(株))入社
2000年 5月 フュージョンワン(株)取締役
2001年 9月 (株)ブロード入社 最高執行責任者
2002年11月 当社設立 代表取締役社長(現任)

◆起業に至った動機

社会人としての大半をシステム運用業界に携わり、システム運用がプロフィットセンターであり、従事している方々が業務に誇りを持つことでシステム(=事業基盤)の価値が向上すると確信していました。人生は一度限り、人(社会)のためになることがあるのであれば、勇気を持ち自ら発起人として挑戦すべきと39歳でシステム運用に勇気(元気)を与え企業のITを支える(安心と安全)をモットーに事業として、差別化ができ大手IT企業と真っ向から勝負できる自社開発パッケージ事業会社の起業を決意し、40歳で当社を設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2002年11月 エンカレッジ・テクノロジー(株)を設立
2002年12月 統合プロセス監視システム「Encourage Super Station」をリリース
2004年 8月 高セキュリティ・エリアのヒューマンリスク管理製品「ESS REC」をリリース
2005年 1月 リモートアクセス環境のヒューマンリスク管理製品「Remote Access Auditor」をリリース
2008年 7月 システム環境で本人確認機能を実現した「ID Inspector」をリリース
2009年 7月 重要システムの作業申請と操作記録の自動突合を実現した「ESS AutoAuditor」をリリース

2011年 1月 「ISO9001」認証を取得
2011年 9月 製品開発コンセプト「ESS SmartIT Operation(略称:SIO)」を発表
2011年 9月 システム操作のための手順書作成・実行・記録ツール「ESS AutoQuality」をリリース
2012年 3月 権限管理をエージェントレスで実現した特権ID管理製品「ESS AdminControl」をリリース
2012年 4月 「ESS SmartIT Operation」製品群によるシステム運用管理のSIO常駐サービスを開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は、企業や官公庁の基幹業務を担っている情報システムを運用管理するシステム管理者の業務をサポートするパッケージソフトウェア製品を自社で開発し、直接販売又は当社がカバーしきれない顧客や大規模システムへの組み込み案件、入札案件はシステムインテグレーター等の販売代理店を通じて、金融機関や情報サービス業等の企業及び官公庁に販売しております。当社の製品は、顧客企業の情報システムにインストールされ、システム管理者の不正操作や操作ミスによる情報漏洩やシステムトラブルを防ぎ、システムが24時間365日安全に稼働することを側面からサポートするものです。また、パッケージソフトウェア製品が顧客環境において安定的に継続して使用していただくために、製品のご使用方法に関するQ&Aやトラブル対応及び改良版の提供、各種製品情報の提供や問題解決の助言等の保守サポートサービスやコンサルティングサービスを提供しております。

My Entrepreneurship

「お客様の視点で新たな価値を創造し、満足いただける製品とサービスを提供します」当社経営理念のひとつです。無から起業した企業は、知名度も信頼性も資金も無く、既に存在する企業同様のマネ(事業)では社会貢献どころか事業継続すら困難です。自ら世の中に無い製品やサービスを生み、自ら新しいマーケットを創り出すことがベンチャー企業の存在価値と考えてまず取り組んだことは、社員へ事業の目的(夢)を語り続け、経営理念(起業時理念)を掲げ、具体的な目標①IPO②

海外展開③シェアNO1④利益率30%⑤業界NO1の福利厚生を打ち出し、皆の前で実現の約束をしました。起業11年目、③④は実現でき年率30%成長で推移しています。また、①も視野に入り残りは②⑤です。起業精神だけでなく、人生の信条として「勇気」を持って行動すること。そして有言実行すれば必ず夢は叶えられると信じています。勿論、夢を語る友と共に・・・。

Challenging Spirit部門

医師の集合知によって医療分野の変革を行う



いわ み よう
石見 陽

1974年生まれ

会社名: **メドピア株式会社**

設立年月: 2004年12月

所在地: 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-16-5 マニライフプレイス渋谷

TEL: 03-6805-0345 FAX: 03-6805-0065

URL: <http://medpeer.co.jp/>

◆プロフィール

1992年 私立成田高校卒業

1999年 信州大学医学部卒業

2004年 (株)メディカル・オブリージュ (現メドピア株) 設立
代表就任

現在も一週間に一度の診療を継続し、医療現場に立つ
医師、医学博士、日本内科学会認定内科医

◆起業に至った動機

循環器内科のエキスパートになろうと仲間と切磋琢磨していた頃、世間では「医療崩壊」が進んでいた。この医療環境の悪化に直面し、「自分は医師として今後どのように医療に関わっていくべきなのか？」を自問するようになった。その結果、「臨床医として患者を救うことはもちろん、医師と患者の懸け橋になるような関わり方をする医師が必要である」との考えに至り、個々の医師が臨床現場で得た知見、経験を共有し、社会に発信する事業を展開することで、医師の診療のサポート及び国民との情報格差を解消することを目的に当社を設立した。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2003年12月 若手医師数名により、ネット医局設立
- 2004年12月 ネット医局メンバー有志により、(株)メディカル・オブリージュ設立
- 2006年12月 「ネット医局」を「Next Doctors」へ改称
- 2007年 8月 医師による医師のためのコミュニティ「Next Doctors」オープン
- 2009年 7月 (株)日経BP社 (日経メディカル オンライン事業) と提携
- 2009年10月 Next Doctorsを「MedPeer」に改称
- 2010年 4月 (株)メディカル・オブリージュからメドピア株に社名を変更
- 2010年 5月 MedPeer 処方薬剤評価サービス「薬剤評

価掲示板」をリリース

2013年 8月 「薬剤評価掲示板」累計コメントが25万件を突破

2013年 9月 MedPeer 累計医師会員数 65,000名 (日本の医師数の約4分の1)

◆事業概要 (製品・サービス・技術の内容と特徴) ————
当社提供サービスは、下記の通り全てが「情報共有型」のサービスである。

・医師専用サイト「MedPeer」の運営

【MedPeerの主なコンテンツ】

ー「薬剤評価掲示板」

医師同士で処方薬の効果、副作用等の評価を共有。評価数は25万件を超える。

ー「Meet the Experts」

特定疾患のエキスパート医師に対してオンラインで症例相談。治療方針策定をサポート。

ー「ポスティング調査」

臨床からプライベートまで医師にまつわるテーマで実施される公開型リサーチコンテンツ。集計された結果を社会へ発信し、医師の生の声を届けている。

ー「インタラクティブ・ケース・カンファレンス」

有名臨床研修指定病院の指導医が症例検討会を開催。全国から多数の医師が参加。

ー「レジデント・レポート」

初期研修参加医師が研修病院を評価。教育体制、待遇条件等の生の声が集まる。

My Entrepreneurship

我々は「恵まれた会社である」と考えています。なぜなら消費型社会の現在、様々なサービスは取捨選択される状況にあります。医療のニーズは決して無くなることはありません。そのような環境の中、当社はミッションである「Supporting Doctors, Helping Patients.」の下、社員をはじめ、多くの会員医師、そして顧客である製薬企業や紹介会社などの各ステークホルダーと協働関係を構築することに成功しています。

一方、現段階では当社はミッションの後半にある「患者」向けのサービスを提供していません。今後は、これまで取り組んできた医師の「集合知」を効率よく収集し、整理し、社会へ還元することで医療の質に向上していくことが、我々に対する社会の期待だと考えています。

これからの私個人及び当社に与えられた使命は、これらの理念と利益を両立し、最大化していくことです。この使命を現在・将来のメンバーと共に実現していくこと、それが私のEntrepreneurshipです。

Challenging Spirit部門



Passion for Agriculture ～農業に情熱を～ 「持続可能な農産業を実現し、生活者を豊かにする」

おい かわ とも まさ
及川 智正

1975年生まれ

会社名: 株式会社農業総合研究所

設立年月: 2007年10月

所在地: 〒640-8341 和歌山県和歌山市黒田17-4 シヤンドフルーレ3F

TEL: 073-497-7077 FAX: 073-497-7013

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

◆プロフィール

1997年 3月 東京農業大学農学部農業経済学科 卒業
1997年 4月 ㈱巴商会 入社
2003年 3月 ㈱巴商会 退社
2003年 4月 就農 和歌山県日高郡美浜町
2006年 3月 離農 和歌山県日高郡美浜町
2006年 4月 エフ・アグリシステムズ 入社 関西支社長
就任
2007年 3月 エフ・アグリシステムズ 退社 関西支社
閉鎖
2007年10月 ㈱農業総合研究所 設立 代表取締役就任

◆起業に至った動機

農業への情熱だけで起業！大学時代から日本農業の未来に危機を感じていた。農業を持続可能な産業にするためには、新しい仕組みづくりが必要と考え、和歌山で自ら百姓を始めたことがスタートである。また、販売も重要と考え八百屋を実践後、自己資金50万円にて農業総合研究所を設立した。具体的な事業は決まっていなかったが、日本の農業をトータルグランドデザインするという大きな使命とロマンがあった。お金も知識も人脈も無い会社であるが、代表の私自身が生産現場で百姓を販売現場で八百屋を経験したことが最大の資産と考えている。

◆会社の沿革と事業の変遷

2007年10月 ㈱農業総合研究所 設立
2008年 5月 紀の川集荷場 開設 第1号集荷場
2010年10月 資本金を1,500万円へ増資

2010年12月 大阪営業所 開設
2011年 2月 東京営業所 開設
2011年 3月 和歌山県ソムリエ企業激励賞 受賞
2011年 5月 農林水産省 6次産業化推進支援事業体
拝命
2013年 4月 和歌山県ソムリエ企業認定 受賞 和歌山
県にて9社目
2013年 8月 資本金を4,200万円へ増資 店舗数170店
舗 集荷場数23カ所 営業所数3カ所

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

1. 農産物委託販売システム事業

「都会の直売所」&「農家の直売所」のシステム提案
すべての小売業へ農産物直売所設置導入コーディネー
ト事業

2. 農産物流通販売事業

顔の見える生産者直送農産物の提案
集荷施設活用&フランチャイズ事業

3. 農業コンサルティング事業

豊富な経験と実績から農業に関わるすべての業種へコン
サルティング

1) コンサルティング事業 2) ブランディング事業 3)
農業活性化活動事業

My Entrepreneurship

農業総合研究所は、農業をトータルグランドデザインする会社である。その為には、リスクを背負い、新しいものを創造し、常に挑戦し続ける農産業創造ベンチャー企業でなければならない。新しいことに挑戦する会社は、既存勢力から妨害をされる。出る杭は打たれる。打たれると杭は固くなり、出過ぎると打たれなくなる。だからまずは出ることが必要である。重要なことは、自分のやっていることが正しいと信じて、死ぬまで出続けることである。人生は舞台である。その舞台での自己表現

ツールが仕事である。芸術家と同様、起業家も仕事という接点を通じ、自己を表現し感動を与えることが使命である。私の使命は、「持続可能な農産業を実現し生活を豊かにする」ことである。生活者の心と胃袋を満たす農業が、未来永劫継続するようコーディネートして行くことである。合い言葉はPassion for Agriculture ～農業に情熱を～。農業は及川にお任せ下さい。

Challenging Spirit部門



マイクロタスク型クラウドソーシングで グローバルNo.1を目指す

きく ち まさ あき
菊池 誠晃

1978年生まれ

会社名: 株式会社リアルワールド

設立年月: 2005年7月

所在地: 〒150-0033 東京都渋谷区猿楽町10-1 マンサード代官山8F

TEL: 03-5456-4180 FAX: 03-5456-4181

URL: <http://company.realworld.jp/>

◆プロフィール

- 1978年 3月 愛媛県生まれ
- 1997年 1月 大学在学中にWEB企画・制作・運用を行う「AKURI」を立ち上げ
- 2000年 4月 愛媛県松山市でIT企業立ち上げに参画
- 2001年 10月 大きな市場でインターネットビジネスを仕掛けたく、上京を決意、㈱サイバーエージェントに転職
- 2003年 3月 新規事業（ポイントメディア）立ち上げに伴い部署異動。ターゲティングメール広告を主体事業とするサービスを立ち上げる
- 2004年 3月 マネージャーに昇格。PC、モバイルで新規事業を続々と立ち上げる
- 2005年 3月 サイバーエージェントグループである㈱シーエー・キャピタルに出向
- 2005年 7月 ㈱リアルワールドを代表取締役社長として設立
- 2008年 12月 クラウドソーシング事業「CROWD」を立ち上げ、現在に至る

◆起業に至った動機

大学在学中の1997年1月にWEB制作会社を立ち上げましたが、2001年10月に「もっと大きな市場でインターネットビジネスを仕掛けたい」と強く思い、上京を決意して㈱サイバーエージェントへ転職し、ポイントメディアの立ち上げに従事しました。

その後、インターネットの可能性を地域格差や就業格差の是正に役立てたいと思い、2005年7月に㈱リアルワールドを設立。代表取締役社長となりました。2008年、クラウドソーシングという言葉が一般的にまだ知られていない時から「CROWD」サービスを立ち上げ、日本のクラウドソーシングを牽引。アジアNo.1クラウドソーシングサービスへ成長させるためにチャレンジを続けています。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2005年 7月 東京都渋谷区に当社設立
- 2006年 3月 本社を東京都渋谷区道玄坂に移転
- 2006年 7月 ポイント交換を主目的とした㈱ポイントスタイルを完全子会社化

- 2008年 10月 北海道札幌市に札幌ラボを設置
- 2008年 12月 クラウドソーシング事業「CROWD」のサービス開始
- 2009年 12月 クラウドファンディングプロジェクトとしてカンボジアコンポンチャム州に小学校を開校
- 2010年 5月 東京都渋谷区猿楽町に本社移転
- 2010年 6月 プラットフォームである「リアルワールド」をオープン化
- 2011年 11月 ㈱REAL COREを設立
- 2011年 12月 シンガポールにアジア統括会社としてREALWORLD ASIA PTE. LTD.を設立
- 2012年 1月 「CROWD」を通じて東日本経済復興支援事業を継続的に支援する仙台支局を設置
- 2012年 5月 ㈱リアルマーケティングを設立
- 2012年 7月 インドネシアにメディア事業を目的としたPT.SITUS KARUNIA INDONESIAを設立
- 2013年 9月 ㈱READO（旧：札幌オフィス）を設立

◆事業概要（製品・サービス・技術の内容と特徴） 【リアルワールドのクラウドソーシング「CROWD」の優位性】

◆ポイントプラットフォーム
2005年の創業以来ポイントメディアを運営しており、当初からポイントの未来を考え設計したプラットフォーム基盤を持っております。即時交換機能や不正対策など様々なノウハウを蓄積しております。

◆会員基盤
設立当時からクラウドソーシングの構想があり、育児や介護など時間的制約のある方々へのサービスを展開することで主婦を中心とした800万人の会員母体があります。

◆仕組化
重要となる品質管理と納期管理において弊社ノウハウを駆使して他社に真似の出来ない仕組を構築しております。上記3つの柱を基に2008年に国内初のマイクロタスク型クラウドソーシングサービスを開始致しました。2013年10月現在、参加者数45万人、総作業数1,300万件以上、報酬提供総額60億円については現在も国内No.1の実績となります。2013年より欧米から受注した仕事を東南アジア（フィリピン、インドネシアなど）で作業提供を開始しております。

My Entrepreneurship

リアルワールドは「ネットからリアルに豊かな価値を創り出す」という志のもと、2005年に創業しました。近年、国内では少子高齢化による労働人口の減少が深刻な問題となっています。今後は、新しい労働力を創出することが日本の競争力を高めることにつながると考え、クラウドソーシング事業を他社に先駆けいち早く立ち上げました。当社のサービスは介護や育児などで時間的な制約があることで働く事が出来ない一般の方々を対象としており、マイクロタスク型の作業によって誰でも

就業の機会を得る事を最大の目的としております。

今後は日本国内で培ったクラウドソーシングのノウハウを仕組化して、人口が著しく増加している東南アジア市場にリアルワールドのクラウドソーシングプラットフォームを展開することで新しい労働力の市場を切り開いて参ります。大きな流れとしては欧米諸国からの仕事をアジアで作業することで労働の平準化を目指して参ります。

Challenging Spirit部門



ネット型リユースの第一人者

「More Reuse! もっとリユースを身近に!」の実現へ...

こ ばやし やす し
小林 泰士

1981年生まれ

会社名: 株式会社マーケットエンタープライズ

設立年月: 2006年7月

所在地: 〒130-0014 東京都墨田区亀沢3-3-14

TEL: 03-3622-2773 FAX: 03-5611-2231

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

◆プロフィール

1981年 埼玉県川越市生まれ
2003年 東洋大学 工学部 卒業
2003年 ベンチャー企業就職
2004年 退職と同時に事業スタート
2006年 ㈱マーケットエンタープライズ設立。代表取締役就任

◆起業に至った動機

学生の時から起業意欲が高く、まずは行動することと心がけ、アルバイトを数多く経験したり、海外でバックパックを行い、仕入れた商品をフリーマーケットやネットオークションで販売しておりました。また、学生イベントを開いたり起業という程ではないですが、商売をスタートしていました。ただその中で、経験不足、自身の能力不足を痛感し、一度企業に入社をして、もっと力をつけてから起業をしようと決意をして新卒でベンチャー企業へ入社しました。

ベンチャー企業では学ぶ事も多く、新規事業への挑戦などとても魅力的な職場でしたが、「起業への想い」と「Win Winな関係が築ける事業をやりたい。」「主体的な環境で仕事がしたい。」という想いが抑えきれなくなり、リユース品のECサイト事業をスタートさせました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 事業開始
2006年 ㈱マーケットエンタープライズ設立
格安電池ドットコムスタート
フリーマーケット楽市楽座スタート
2007年 ネット型リユース事業スタート
日本初出店料無料のチャリティーフリーマーケット開催
業務拡大につき本社移転
2008年 カテゴリーされた高く売れるドットコムスタート

2010年 業務拡大につき現在の東京都墨田区へ本社移転
2011年 東京リユースセンターを東京都江東区に開設
Yahoo!オークション ベストストア賞受賞
2012年 大阪リユースセンターを大阪府吹田市に開設
Yahoo!オークション2011年年間ベストストア受賞
(2年連続受賞)
2013年 名古屋リユースセンターを名古屋市中区栄に開設
横浜リユースセンターを横浜市港北区に開設
Yahoo!オークション2012年年間ベストストア受賞
(3年連続受賞)
フリーマーケット事業を10月に譲渡

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- ネット型リユース事業
- 買取専門サイトを26サイト、比較サイトを1サイトのウェブメディア群を展開しており、月間で18000件ほどの買取依頼を獲得 ※総合リユースにおいてウェブからの依頼日本一 弊社調べ
- 従来はお店に行くまで、いくらになるか分からない。自宅に来てもらうまでいくらになるか分からない。という不透明だった買取価格を、独自査定を行うコンタクトセンターを設置し事前査定の仕組みを築く
- 独自の単品管理システムを開発し、従来のリサイクルショップでは、在庫回転率が年平均4回転のところ、16回転まで引き上げる
- 買取から、ネット通販での販売を一気通貫で行うフルフィルメントなリユースセンターを、現在は東京、大阪、名古屋、横浜に展開しており、今後も全国に拠点設置予定

My Entrepreneurship

『最も強いものが生き残るのではない、最も賢いものが生き残るのではない、生き残るのは進化し続けるもののみ。』 Darwinの言葉を借りるまでもないですが、私はいつの時代も変化を恐れないチャレンジスピリッツこそが、より良いサービスや、事業を創り出していくのだと考えています。

現在、自社を取り巻く環境においては、リユース業界の市場規模も年々拡大する中、流通全体のEC化も急激に進んでおり、大きな可能

性を感じています。

世の中の変化を前提とした上で、弊社の企業理念である「Win Winの関係が築ける商売を展開し、商売を心から楽しむ主体者集団で在り続ける」を体現し続け、まずはリユースを代表する企業になります。

そして将来的には主体者集団による、リユースを中心としたコングロマリットグループを形成していきます。

Challenging Spirit部門



世界をわくわくさせるEVスポーツカーで、
KYOTOものづくり文化を世界に発信

こ ま ひろ やす
小間 裕康

1977年生まれ

会社名: グリーンロードモータース株式会社

設立年月: 2010年4月

所在地: 〒606-8317 京都府京都市左京区吉田本町 京都大学ベンチャービジネスラボラトリー

TEL: 0774-39-8822 FAX: 0774-39-8338

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

◆プロフィール

1977年8月3日生 (36歳)

京都大学大学院経営管理教育部卒。熊本大学臨時講師。

2000年 ㈱コマエンタープライズを設立。年商20億円まで成長させる。

国内外の家電メーカーへのビジネスプロセスアウトソーシング事業を展開。

2010年 グリーンロードモータース㈱を設立。

京都大学の「京都電気自動車プロジェクト」の流れを受け、設立。

◆起業に至った動機

私は、この会社を起業する前に、国内電機メーカーの営業組織を受託する派遣会社を起業し、年商20億円程の会社に成長させました。ここで見たものは、強い志を持った人間が集まる組織の強さ。そして、外資新興メーカーの台頭による日本メーカーの失速でした。このような経験から、世界をわくわくさせる商品を生み出すメーカーを自身でつくりたいと思うようになったのです。

家電商品のように部品の標準化と水平分業化が進む自動車産業は、ベンチャーが最も大きな製造業に参入出来る100年に1度のチャンスだと感じ起業しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2010年 4月 グリーンロードモータース㈱設立

2010年 8月 京都が生んだスポーツカーブランド「Tommykaira」を継承

2010年12月 京都部品メーカーを中心とした京都電気自動車開発ワーキンググループを設立(主幹事)

2012年 8月 宇治ベンチャー企業育成工場(日産車体跡地)に、R & Dセンター開設

2012年10月 日本初、EVスポーツカーでの国内認証取得

2013年 4月 「Tommykaira ZZ」の販売予約を開始
グランフロント大阪にエキシビションブースを開設

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社の技術基盤は、「KYOTO生産方式」と呼ぶ、これまでと全く異なる自動車生産方法です。これは、エクステリアとプラットフォーム(PF)を別々に生産する方式です。

このPFは、モジュール化した、EVパワートレイン(モーター、蓄電池)と車台(シャーシ)で構成され、各モジュールは世界的にも技術力に定評のある京都の部品メーカーとの共同開発です。そして、設計から製造までを、京都で完結させています。

この「KYOTO生産方式」を展開する形で、以下2つの事業を進めています。

①完成車ビジネス

京都発のEVスポーツカー「トミーカイラZZ」を開発。京都のものづくり文化を体現するフラッグシップモデルとし、完成車の販売を進めています。

②PFビジネス

上述のPFを、電機メーカーや新興自動車メーカーに販売。最も開発費が掛かるPFを共通化させることで、安価に新車種開発、車種展開を可能にしています。

My Entrepreneurship

日本の良質なものづくり文化の発展と、日本の技術の世界発信、そして私がベンチャーを起業した想いでもある「行動力と努力さえあれば成長は青天井」であることを実証していきたいと考えています。

等身大の起業家が小さな成功を積み重ね、夢を実現していく姿を世の中に見せることで、行動を起こす前から無理と思わず着実な一歩を踏み出せる社会の実現に、少しでも貢献できるのではないかと思います。私の思いです。

そして、私たちが作る高付加価値スポーツカーは、「いつかはあんなクルマに乗りたい」という個人の社会的地位の向上を意識させる大切な目標にもなります。

ただ道具としての機能性を追うのではなく、若者の向上心につなげる商品文化の創出につなげて参ります。

Challenging Spirit部門

ネット時代に即したエンタテインメントや
コミュニケーションを創造するクールジャパン系企業

しい き りゅう た
椎木 隆太

1966年生まれ

会社名: 株式会社ディー・エル・イー

設立年月: 2001年12月

所在地: 〒102-0083 東京都千代田区麹町3-3-4 KDX麹町ビル7階

TEL: 03-3221-3990 FAX: 03-3221-3690

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

◆プロフィール

- 1991年 ソニー(株)入社、一般地域統括本部配属
- 1992年 ソニーインターナショナル(シンガポール)赴任
- 1995年 ソニーベトナム ハノイ支社長に就任
- 1997年 日本帰国。SPE Visual Works(現ANIPLEX)に出向。海外部門長として、ソニーのアニメ事業立ち上げに尽力
- 2001年 ㈱ソニー退社。(南)パサニア(現 ㈱ディー・エル・イー)を設立。代表取締役就任
- 2004年 トランスフォーマー、GI JOEをプロデュースし、日本のアニメ業界では初の米国プロデューサーギルド会員に
- 2006年 日本初のFLASHアニメTVシリーズ「鷹の爪」、世界初のFLASHアニメ劇場映画「鷹の爪」を企画・プロデュース
- 2009年 シンガポール開催のAPEC首脳会談と併催されるAPEC CEOサミットに日本を代表して参加
- 2010年 福岡県知事顧問(海外戦略担当)に就任
- 2012年 DLE-ERA(台湾)の取締役に、DLE America(米国)のCEOに就任

◆起業に至った動機

起業は幼少期からの夢だった。大学卒業時に最高の環境で修行・貢献したく、最も尊敬する盛田昭夫氏率いる㈱ソニーに就職した。

ソニーでは、世界の人々のライフスタイルに影響を与え続けるビジネスを経験し、ハノイ支社長にもなり経営も学んだ。その後、エンタメ系子会社にて世界に広がるアニメビジネスと出会った。

ソニーでの経験や小さな頃から熱い思いを活かし、世界に評価・尊敬される会社を作りたいと思い、日本を代表するコンテンツビジネスであるアニメーション業界での起業、世の中に貢献していく決意をした。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2001年 日米を繋ぐ映像ビジネスコンサルティング会社として(南)パサニア(現DLE)を設立
- 2005年 ビジネスモデルを変更。知的財産権(IP)所有者となるべくFLASHスタジオ設立
- 2006年 オリジナルIP「秘密結社鷹の爪」のTV放送を開始し、ファスト・エンタテインメント事業を本格展開
TOHOシネマズで「鷹の爪マナームービー」を上映開始(ソーシャル・キャラクター・マーケティング)
- 2007年 「鷹の爪THE MOVIE」を世界初の全編FLASHアニメ

- 2008年 劇場映画として全国劇場公開
オリジナルIP「パンパカパンツ」がTV放送開始。放送地域で大ヒット
- 2009年 クールジャパンコンテンツ「KIRAKIRA JAPON」をフランスでTV放送開始。フランスの日本ブーム化に貢献
- 2010年 オリジナルIP「ピチ高野球部」「じゃがポテ仮面」等、地方テレビ局とのIP共同開発事業を本格展開
- 2011年 オリジナルIP「パップ」、「かえちゅ学」等が開始。地方テレビ局とのIP共同開発が38都府県に拡大
- 2012年 海外市場向けファスト・エンタテインメント事業展開のため、台湾にDLE-ERA、北米にDLE AMERICAを設立
弊社代表的IP「秘密結社 鷹の爪」が、子供向けにNHKでの全国放送開始。子供に大人気。
オリジナルIP「じゃがポテ仮面」「パンパカパンツ」「ペペンギン」「いっくま」等が台湾・タイでTV放送開始
オリジナルIP映画「Sinbad」が中国全土で劇場公開。公開3日間で5億円を達成。(中国売上ランキング5位)
- 2013年 DeNA社と、今後6プロジェクトに渡り、共同でIP開発&ビジネス展開する包括契約に調印
「鷹の爪」がNHKでの全国放送継続、劇場版第5弾が日本全国110館規模で劇場公開

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は、スマートフォン時代のファスト・エンタテインメントカンパニーです。

ブロードバンドの進化、スマートデバイスの普及により拡大し続ける、「いつでも、どこでも、すぐ」の手軽なエンタメ体験を顧客に提供することで、当社のIP(*)価値を最大化させる、次世代型IPビジネスモデルであるファスト・エンタテインメント事業をグローバル展開しています。

(*) IP: Intellectual Property、著作権等の知的財産

主に下記区分によりIPの価値最大化を図っています:

- ① IPクリエイション (IPの創出)
デジタルコンテンツの企画製作及びマルチメディア展開
- ② ソーシャル・コミュニケーション (IPの展開)
 - ・ ソーシャル・キャラクター・マーケティングサービス
 - ・ 地域活性化・クールジャパンソリューションサービス
 - ・ スマホアプリ・ゲーム・グッズ・イベント等のコミュニケーションツールの企画開発

My Entrepreneurship

日本では、大企業において出世街道を邁進していた人が起業するのは稀です。10年も勤務していると、責任あるポジションを任せられ、仕事内容はますますダイナミックで面白くなり、その地位や安定、ブランドを捨てるのは勇気がいることです。起業家やベンチャー企業に対するリスクベクトルがほとんど無い日本では尚更、そんな選択をする人は色眼鏡で見られてしまいます。私も偏見に苦しみました。それでも私は、日本の優れた大企業からベンチャー企業への人材流入が、日本のビジネス

シーンを変えると信じています。ソニーで10年勤めてから起業した私が世界的な成功をすることにより、若者の見本や勇気になり、日本の起業シーンや人材の流動性にプラスの影響を与えたいと思っています。

DLEは、前例のない事業「ファストエンタテインメント」を世界に仕掛け、ソニーのように、世界の尊敬を集め、日本人の多くが誇りに思ってくれる企業になります。

Challenging Spirit部門



核酸化学を通じ医薬品の創出や診断薬の開発など、世界の核酸医療の展開・発展に対し、総合的なソリューションの提供を目指します

はやし ひろ たけ
林 宏剛

1974年生まれ

会社名:株式会社ボナック

設立年月:2010年2月

所在地:〒839-0861 福岡県久留米市合川町1488-1 福岡バイオファクトリー4F

TEL: 0942-32-6700 FAX: 0942-32-4600

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

◆プロフィール

- 1998年 4月 林化成(株) (本社:大阪市北区) 入社
- 2004年 1月 林化成(株) 取締役就任
- 2010年 2月 (株)ボナック 代表取締役就任 (現任)
- 2012年 1月 林化成(株) 常務取締役 (2013年6月末退任)

◆起業に至った動機

核酸医薬は、従前、標的とし難かった疾患をも標的とできる可能性を秘めており、当社では、核酸医薬品の実現化を目指し、事業を展開しております。創業前、林化成(株)の4代目候補として新規事業を立ち上げ、核酸医薬研究用試薬の販売等を行っていましたが、その後、核酸医薬に関する欧米の特許が成立し、これが自由な核酸医薬の研究・開発の壁となりました。この状況から、特許の壁を打破することが肝要と考え、核酸医薬事業推進の要となる独自の革新的な技術が開発できる、より専門性が高い技術集団の構築を目指し、起業を決意しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2010年 2月 (株)ボナックを設立 (福岡県久留米市)
- 2011年 7月 核酸医薬に関するプラットフォーム特許を出願
- 2012年 4月 核酸医薬に関するプラットフォーム特許 (nkRNA®, PnkRNA®) 国内成立
その後2013年7~9月に海外においても成立 (nkRNA®: 米国、PnkRNA®: 米国・欧州)
- 2012年 7月 特許設立に伴う営業強化のため、東京支店を開設 (東京都中央区)
- 2012年12月 東京医科大学 (東京都新宿区) に先端医療寄附講座を開設

- 2013年 2月 バイオ研究強化のため、沖縄バイオ研究所を開設 (沖縄県うるま市)
- 2013年 4月 東京大学生産技術研究所 (東京都目黒区) に炎症・免疫制御学社会連携研究部門 (寄附講座) を開設
- 2013年 6月 東京支店を移転 (東京都千代田区)
- 2013年 8月 経済産業省「次世代医薬品創出基盤技術開発」により事業採択

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

【核酸医薬開発・支援事業】

①核酸医薬品の自社での研究開発、②他社との共同研究開発、③他社の研究開発支援 (プラットフォームの提供) を主な内容としております。

研究初期では、アカデミアで発見される最新の医薬シーズを当社のプラットフォームに組み合わせる事で、核酸医薬に適した多数のパイプライン開発候補を生み出しております。

パイプライン候補は、希少性疾患・難治性疾患を中心に構成されております。

【核酸原薬製造販売事業】

核酸医薬原薬及び核酸原薬の主原料 (特許出願済) の製造販売に係るライセンス事業を主な内容としております。

主たる提携先は化学会社であり、スケールメリットを生かした大幅なコストダウンを目指すべく、協業体制を敷いております。

上記事業を円滑に展開し、また、持続的な企業となるべく、新規プラットフォームの開発等、化学技術の基盤強化に日々努めております。

My Entrepreneurship

当社は世界中の人々の健康のために、信頼される核酸医薬のプラットフォームを提供するベンチャーを目指しております。

私が高校生の時に、祖父が肺炎を患った後、希少性疾患である肺線維症となり、有効な医薬品がなかったため、病に苦しむ祖父のみならず、看護をする家族一同が非常に辛い思いを抱いたという経験をしました。

この経験から、希少性疾患・難治性疾患の治療薬開発の必要性を

認識し、現在、難病で苦しむ人々のQOL向上を目標に掲げております。

核酸医薬品開発の特徴である「医薬品の標的探索期間の短さ」という利点も踏まえ、早期の核酸医薬品の実現化に向け、積極的に開発を進めております。

Challenging Spirit部門



ライフメディアプラットフォーム事業 インターネットを通じて、生活機会の最大化を目指す

ひら お じょう
平尾 丈

1982年生まれ

会社名: 株式会社じげん

設立年月: 2006年6月

所在地: 〒107-0052 東京都港区赤坂2-17-22 赤坂ツインタワー東館5F

TEL: 03-5575-6400 FAX: 03-5575-6401

URL: <http://zigexn.co.jp/>

◆プロフィール

- 1982年 東京都生まれ
- 2004年 東京都主催 学生起業家選手権優勝
- 2005年 慶應義塾大学環境情報学部卒業 SFC AWARD受賞
- 2005年 ㈱リクルート入社
- 2005年 同社 新規事業コンテストNewRing受賞
- 2007年 当社取締役就任
- 2008年 当社代表取締役社長就任(現任)
※当時リクルートグループ会社社長最年少記録保持
- 2010年 MBOを実施し、当社筆頭株主となる
- 2012年 孫正義の後継者プログラム「ソフトバンクアカデミア」に外部生として合格

◆起業に至った動機

【シリアルアントレプレナーを目指す】

親族が事業を営んでいたこともあり、事業を興す・起業と言う選択肢は身近なものでした。

また年齢を重ねるにつれて世の不条理を感じる事が多く、その不条理への解決策として私自身が事業を興し、現在のビジネス・環境にイノベーションを起こすことを目標と捉え、学生時代から2度の起業を経験。

その後より事業構築の経験を積み、自身の成長を促すため株式会社リクルートに入社。その経験を経て主力事業であるライフメディアプラットフォーム事業を創造。3度目の起業となります。

◆会社の沿革と事業の変遷

【沿革】

- 2006年 6月 東京都渋谷区恵比寿にて設立。
- 2008年 3月 ライフメディアプラットフォーム事業を開始
(現在15以上のサービスを展開中)

My Entrepreneurship

【OVER The DIMENSION !】

当社では「生活機会の最大化を目指し、インターネットを通じて宇宙(せかい)をつなぐ『場』を提供することで、社会との調和を図り、共に持続的発展を追求していく。」と言う基本理念に沿い、情報の非対称性をなくし、より生活者の意思決定を最適なカタチにナビゲートする役割を担うべきサービスを構築できました。今後は既存の展開領域・事業に捉われず、全包围全中の経営を持って、日本を代表する経営者・

- 2009年 9月 ㈱じげんに商号変更
- 2012年 2月 ㈱にじげんを設立。
- 2012年 2月 本社を東京都港区赤坂に移転。
- 2013年 1月 海外戦略子会社としてZIGExN VeNtura Co.,Ltdを設立。
- 2013年11月22日 東証マザーズ上場
- 【受賞歴】
- Deloitte Technology Fast50 Japan2013
※3期連続受賞中
- Deloitte Technology Fast500 Asia Pacific 2012
※2期連続受賞中
- Great Place To Work® Institute Japan「働きがいのある会社」ランキング2013 ※2期連続受賞中
- 2013 Red Herring Asia TOP100

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

【日本最大級のライフメディアプラットフォーム事業を運営】

複数の情報メディアの保持する案件情報(※1)を統合し、ユーザーが情報を一括して検索～閲覧～応募～問合せを一気通貫で行うことができるライフメディアプラットフォーム事業を運営しております。現在は求人・住まい・自動車・旅行領域等で展開を行っており、大規模な情報プラットフォームとなっております。

運営事業の特徴は複数の情報メディアの保持する案件情報を集約し、展開領域において網羅性の高い情報プラットフォームを構築している点です。ユーザーが求める情報の選択肢を増やし、かつ一括応募を行うことができることでユーザーは利便性を感じると共に「情報」と「ユーザー」間でのマッチング精度を高めることが出来ております。

※1: 案件情報とは転職やアルバイトの際の求人情報や賃貸物件情報など、各情報メディアが保持する。ユーザーに提供している情報です。

企業として世界を目指して参る所存です。

そして私の起業理念及び当社の経営理念は「OVER the DIMENSION ~次元を超えよ!」です。

技術革新の速いインターネットの世界にて身を置いておりますが、既存の常識や価値観に捉われず、圧倒的に突き抜けたサービス圧倒的に突き抜けた会社を創り続けること、これが自身及び当社の使命と考えております。

Challenging Spirit部門



「顔解析、アニメーション、合成」
日本発、世界No1の技術力

ふじ た じゅん いち
藤田 純一

1959年生まれ

会社名: モーションポートレート株式会社
設立年月: 2007年7月
所在地: 〒141-0022 東京都品川区東五反田1-14-10
TEL: 03-3440-7500 FAX: 03-3440-7590
URL: <http://www.motionportrait.com>

◆プロフィール

1983年 3月 東京工業大学卒業
1983年 4月 セイコーインスツル(株) 入社
1989年 8月 ソニー(株) 入社、(株)ソニー木原研究所 出向
2005年 4月 (株)ソニー木原研究所 代表取締役就任
2007年 7月 モーションポートレート(株) 代表取締役就任

◆起業に至った動機

ソニー木原研究所にて、コンピュータグラフィックス、イメージプロセッシングなどの研究・開発に従事し、2004年に社長に就任。しかし、2006年にソニー本体に吸収され、開発部門に異動となった。研究所時代に開発した技術をベースにしたビジネスを提案するものの、ソニーという大きな会社では、はじめから大きなビジネスが見えていないことには着手をせず、また、意思決定がいつ、どこでなされるのかまったく分からなかった。そのため、ソニー木原研究所時代の部下7名と自身でビジネスをすることを決意するに至った。

◆会社の沿革と事業の変遷

2007年 7月 ソニー子会社であるソネットエンタテインメント(株)の支援を受けて会社設立
2008年 6月 カンヌ国際広告祭サイバー部門にて金賞受賞
2009年 5月 Infinity Ventures Summit 2009 Spring「Launch Pad」において優勝
2009年 6月 カンヌ国際広告祭ダイレクト部門にて銀賞受賞
2009年10月 iPhoneアプリ「PhotoSpeak」を発売、スマホアプリ事業を本格的に開始
2012年10月 役職員一同、SONY及びSo-netからの転

籍及び自ら出資

2013年 3月 「ゾンビブース」がアジアスマートフォンアプリコンテスト金賞受賞
2013年 4月 スマホアプリ「俺スタンプ」の提供開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

モーションポートレート技術は、正面から撮った人物写真(portrait)の顔を様々な表情に変えられる(動かせる= motion)ようにする技術であり、コンピュータグラフィックス技術とアニメーション技術を組み合わせて開発した新しい画像処理技術である。

当社はこの技術を応用して、B2B向けに、ゲーム、広告、アミューズメント、医療、美容、教育等、様々な分野でのライセンス提供を行っているほか、B2C向けには2,000万ダウンロードを記録した「ゾンビブース」、アジアで大ヒットした「俺スタンプ」等のスマートフォン向けアプリの提供を行っている。

My Entrepreneurship

経営理念は、技術と創造性を追求し、世界を「驚きと感動」で彩ることである。

国内が閉塞感に覆われる中、日本発の技術ベンチャーとして、人のやらない困難なことに果敢に取り組み、新たな価値を創造していきたい。そのためにも、常に研究開発投資を行い、「顔解析、アニメーション、合成」の分野あるいは新規分野でナンバーワンのポジションを確保、

社員のプライドを醸成し、グローバルなビジネス、グローバルな人材を育てて行く事に注力していきたい。

Challenging Spirit部門



インターネットに“おもてなし”の心を！ Webサイト最適化の世界No.1を目指す

もり まさ ひろ
森 雅弘

1963年生まれ

会社名 株式会社ショーケース・ティービー

設立年月: 1996年2月

所在地: 〒107-0052 東京都港区赤坂3-21-13 昭栄赤坂ビル4F

TEL: 03-5575-5117 FAX: 03-5575-5118

URL: <http://www.showcase-tv.com/>

◆プロフィール

1963年 石川県生まれ
1988年 金沢大学大学院 機械工学研究科修了
1988年 (株)リクルート 入社
1996年 (有)フューチャーワークス 設立
1998年 (株)フューチャーワークス 代表取締役役に就任
2005年 (株)フューチャーワークスと(株)スマートイメージを合併し、(株)ショーケース・ティービーを設立
同社 代表取締役CEOに就任

◆起業に至った動機

社会人1年目から、ずっとコンピュータ関連の新規事業に携わってきました。そうした中でITとリわけインターネットの素晴らしさ、無限の可能性を感じていました。一方で高度な技術故にデジタルデバインド（情報格差）もどんどん拡大し、それが大きな課題になる。そして、この課題を解決することが社会的にも有意義で、大きなビジネスチャンスになり得ると考えました。複雑なことではなくシンプルにWebサイトをもっと「見やすく・わかりやすく・入力しやすく」したい。その想いで“おもてなし”の機能を提供する事業を開始しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2005年 (株)ショーケース・ティービー 営業開始
2006年 Webサイト内の誘導最適化サービス「ナビキャスト」提供開始
2008年 Web入力フォーム最適化サービス「フォームアシスト」提供開始
2010年 Web入力フォームの最適化技術が国内特許取得
2010年 「フォームアシスト」がASP・SaaS・クラウドアワード2010 グランプリを受賞
2010年 スマホ入力フォーム最適化サービス「フォームコンバータ」提供開始
2011年 スマホ表示最適化サービス「スマートフォン・コン

バータ」提供開始

2012年 スマートフォン表示変換技術が国内特許取得
2012年 Webサイト誘導最適化技術が国内特許取得
2012年 スマートフォン表示変換技術が米国特許を取得
2013年 スマートフォン表示変換技術がシンガポール特許を取得
2013年 「スマートフォン・コンバータ」がASP・SaaS・クラウドアワード2013 先進技術賞を受賞
2013年 One to Oneマーケティングツール「サイト・パーソナライザ」提供開始
2013年 サイト内比較検討ツール「ウェブクリッパー」提供開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

国内・国外において数々の特許を取得した独自のWebサイト最適化技術により、サイトをより「見やすく・わかりやすく・入力しやすく」する“おもてなし”サービスを提供。ネット通販、金融、人材サービス、不動産などの業界を中心に4,500以上（H25年10月時点）のサイトに導入されています。

また、官公庁・自治体における災害情報提供サイトを見やすくするためのプロジェクトなどにも採用されており、今後も公共サービスサイトの利便性向上にも積極的に取り組んでまいります。

< Webサイト最適化の“おもてなし”サービスの特徴 >

- 既存のWebサイト・Webシステムの資産が有効活用できる
- Web上での成約率が上がる（導入企業の93%が改善に成功）
- 導入後の運用負担（コスト・手間）を少なくすることができる
- 現状のセキュリティレベルを維持しながら導入できる
- 導入効果を正確に分析し改善を繰り返すことができる

My Entrepreneurship

「インターネットはもっと人にやさしくなる」—私たちはそう信じています。

シンプルにWebサイトを「見やすく・わかりやすく・入力しやすく」することを実現したいと考えています。

インターネット、とりわけWebサイトの利便性を追求していく中で、当社が常に心がけ、最も大切にしているのが、システムの視点ではなく人の視点から見た“使いやすさ”です。私たちショーケース・ティービー

は、“豊かなネット社会を創る”ことを経営理念に掲げています。

すでに存在するWebサイトやコンテンツを最大限に有効活用しながら、“おもてなし”の機能を自動的に提供する“Webサイト最適化サービス”の世界No.1を目指しています。常に価値とパフォーマンスの高いサービスを開発・提供することをお客様とともに成長し続けてまいります。

Challenging Spirit部門



200件の国際特許技術 “見えないドットコード” で 世界展開する、先進の知財メーカー

よし だ けん じ
吉田 健治

1954年生まれ

会社名: グリッドマーク株式会社

設立年月: 2004年4月

所在地: 〒101-0041 東京都千代田区神田須田町二丁目19番地

TEL: 03-5207-6641 FAX: 03-5207-6642

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

◆プロフィール

1977年 東京理科大学工学部建築学科卒業
1979年 ㈱日本科学技術研修所入社
1984年 大成建設㈱入社
1993年 東京造形大学造形学部デザイン学科助教授就任
1994年 デジタルハリウッド株式会社創立
1995年 ㈱デジタルスケープ創立 (2005年旧ヘラクレス上場)
1996年 ポリゴンマジック㈱創立
1996年 ㈱アイ・エム・ジェイ創立 (2001年旧ヘラクレス上場)
2000年 法政大学情報科学部教授就任
2004年 グリッドマーク㈱創立
2013年 国立大学法人電気通信大学産学連携センター特任教授就任

◆起業に至った動機

大成建設㈱にてCGIによる景観シミュレーションの研究 (工学博士取得) に携わり、ITが世界を変えると確信。1992年に㈱ビジュアルサイエンス研究所を設立。以降、デジタルハリウッド㈱、㈱デジタルスケープ (旧ヘラクレス上場)、㈱IMJ (旧ヘラクレス上場) 等のITベンチャー企業を設立する。また、法政大学教授としてデジタルコンテンツの実践教育と画像処理の研究に携わり、誰もが簡単に情報サービスを利用するための自動認識技術として、紙とデジタルを繋ぐ“見えないドットコード” GridOutputを発明。2004年に当社を設立した。

◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 4月 東京都千代田区に当社設立
2004年 5月 ㈱ビジュアルサイエンス研究所よりGridOutputの独占販売権を取得
2007年 12月 ㈱ビジュアルサイエンス研究所を合併
2009年 7月 事業部門を分社してグリッドマーク㈱を設立。当社の商号をGMホールディングス㈱に変更

2009年 11月 「東京都ベンチャー技術大賞2009」奨励賞受賞
2010年 10月 日本公文教育研究会の「E-Pencil」に採用
2012年 2月 「第4回ものづくり日本大賞」優秀賞受賞
2012年 4月 ECC、こども英会話のミネルヴァの教材に採用
2012年 9月 「平成24年度東京都トライアル発注認定制度」認定
2012年 11月 「平成24年度関東地方発明表彰」文部科学大臣発明奨励賞受賞
2013年 5月 「平成25年度全国発明表彰」発明賞受賞
2013年 7月 子会社のグリッドマーク㈱、㈱デジタルアミューズを合併。当社の商号をグリッドマーク㈱に変更

◆事業概要 (製品・サービス・技術の内容と特徴)

- 極小のドットパターンを写真・文字・イラストに重ねて印刷し、紙面に情報 (2mm角で約300兆のコード) を埋め込む“見えないドットコード” GridOutputを用いた音声ペンやスキャナー、次世代ペン型マウス、電子玩具、ゲーム機、スマホ用レンズ等の製造・販売事業を展開。
- 200件の国際特許技術であるGridOutputを活用した知的財産事業を展開。
- 先進の2次元コード技術として教育、観光、通販、広告、ゲーム、セキュリティ等の様々な分野で活用。
- 音声ペンでイラストをタッチして音声再生、スキャナーでカタログをタッチして商品購入、スマホで広告を撮影してweb閲覧、次世代ペン型マウスで文字や絵を描くなど、紙とデジタルを繋ぐ様々な使い方が可能。
- 2010年の公文「E-Pencil」への採用を契機として、当社音声ペンが教育会社に続々と採用。
- 中国 (国家プロジェクト採用)、韓国 (年間30万台契約)、イスラエル (ゲーム玩具受注)、ドイツ、イタリア、香港で大型案件が進行。

My Entrepreneurship

「0から1を創る: 真似をせず常に新しい商品・サービスを新規開拓する」、「スピードが命: 小さくても早く一歩を踏み出すことで先の景色が見えてくる」、「解決できない問題はない: 諦めなければ必ず解決の糸口が見える」、「夢を想い続ける: 深く想い続ければ真実が見え実現に近づく」、「自らの使命: 社会の一助となる」をいつも肝に命じている。
①音声ペン事業に関して: 侵害品・類似品の市場規模が全世界で1000億円に達している。海外マーケティングを強化し200件の特許

による知財戦略で市場を獲得する。

- ②次世代マウス事業に関して: 従来のマウス機能にタブレット、ジョイスティック、自動認識を組み込んだ廉価なインターフェイスデバイスを世界展開する。
- ③インターネットメディア事業に関して: スマホのカメラで“見えないドットコード” GridOutputを読み取る技術を開発し、紙とwebサービスを繋ぐ、新たなプラットフォームを構築する。



EY Entrepreneur Of The Year™ 2013 Japan

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan ENTREPRENEUR FACT BOOK

発行：

新日本有限責任監査法人

EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー運営事務局

〒100-0011 千代田区内幸町 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。

EYについて

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

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバルネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。詳しくは、ey.com をご覧ください。

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、EYメンバーファームです。全国に拠点を持つ日本最大級の監査法人業界のリーダーです。監査および保証業務をはじめ、各種財務アドバイザリーの分野で高品質なサービスを提供しています。EYグローバルネットワークを通じ、日本を取り巻く経済活動の基盤に信頼をもたらし、より良い社会の構築に貢献します。詳しくは、shinnihon.or.jp をご覧ください。

© 2013 Ernst & Young ShinNihon LLC.

All Rights Reserved.

本書は一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務及びその他の専門的なアドバイスを行うものではありません。

新日本有限責任監査法人及び他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。