



EY Entrepreneur
Of The Year™

2014 Japan

Entrepreneur Fact Book

Dynamic the most exc
making dynamic **leaders**



Building a better
working world

新日本有限責任監査法人



新日本有限責任監査法人
理事長 英 公一

ご挨拶

1986年 EYにより創設された EY Entrepreneur Of the Yearに
日本が参画してから早いもので14年が経過いたしました。
毎年多くの起業家の皆様にご参加いただけること、
そして、素晴らしい起業家の方々を世界に紹介できることを
非常に喜ばしく、また誇らしく思います。

日本経済を活性化するため、
イノベーションを起こすことのできる起業家が
社会から求められています。
また、数々の起業家の方々のサクセスストーリーに触れる機会を創出し、
アントレプレナーシップ(起業家精神)を育む文化を醸成すると共に、
新たな起業家を生み出すことも
社会の要請するところであると感じております。

EY/新日本有限責任監査法人は、
起業家の皆様がマーケットリーダーになる過程を支援して参ります。
優れた起業家の方々の功績を称え、
世界のより多くの方々にご紹介させていただくこの機会を活用し、
皆様には新たなチャンスを生みだすきっかけとしていただければ
幸いに存じます。

英 公 一





EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパンの活動に寄せて

クオンタムリープ株式会社
代表取締役 ファウンダー&CEO

出井 伸之

敬愛する椎名武雄先輩の後を継ぎ、今回より審査委員長を拝命することになった。
私はいくつかのグローバル企業の社外取締役やアドバイザーを務めている。
海外出張も多く、1年の4分の1程度は海外で過ごしている。
海外のシニアビジネスマンは「日本の若手企業は元気なのか？」という質問をよく私に投げかける。
日本の戦後の成長期のイメージが強く印象に残っているからだろう。
かつては「21世紀は日本の世紀になる」、「JAPAN AS No.1」と言われた時期が確かにあった。
しかしながら、日本は21世紀に入り存在感が薄くなってしまったというのが現実だ。
日本の成長戦略といわれるが、新しい変化を起こす新しい企業なしに、
過去の企業の成長を求めるのは無理な話だ。
変化の加速する今の日本・世界において、21世紀のチェンジエージェントとなるような
新しい企業が日本から出てくることを世界は待っている。
このEYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパンの審査会で、
そのような起業家たちに出会えることを楽しみにしている。

審査委員長・審査委員・アドバイザー

(敬称略50音順)

審査委員長	出井 伸之				
審査委員	飯塚 哲哉 鈴木 幸一	大橋 正昭 行方 國雄	尾崎 一法	金井 一頼	佐々木 啓介
アドバイザー	荒井 寿光	石川 康晴	石黒 不二代	椎名 武雄	松田 修一



EY Entrepreneur Of The Year 2014 Japan

INDEX

▶ National Entrepreneur Of The Year 部門

- | | | |
|----|-------|------------------------|
| 10 | 左右田 稔 | 東建コーポレーション株式会社 |
| 11 | 田畑 利彦 | ジーライオングループ(株式会社クインオート) |

▶ Accelerating 部門

- | | | |
|----|--------|-------------------------|
| 13 | 青木 信博 | 株式会社青木商店 |
| 14 | 石出 和博 | ハウジングオペレーションアーキテクト株式会社 |
| 15 | 宇佐美 進典 | 株式会社VOYAGE GROUP |
| 16 | 小澤 洋介 | 株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング |
| 17 | 河南 雅成 | 株式会社ジーンテクノサイエンス |
| 18 | 櫻井 英治 | 株式会社エラン |
| 19 | 佐瀬 守男 | 株式会社ホットランド |
| 20 | 佐野 健一 | 株式会社ビジョン |
| 21 | 辻 保彦 | 辻製油株式会社 |
| 22 | 中村 俊郎 | 中村ブレイス株式会社 |
| 23 | 中村 紀子 | 株式会社ポピンズ |
| 24 | 平川 昌紀 | 株式会社きちり |
| 25 | 本田 謙 | 株式会社フリークアウト |
| 26 | 宮沢 文彦 | 株式会社ボルテックス |
| 27 | 山本 正登 | 株式会社ケミカル山本 |

▶ Challenging Spirit 部門

- | | | |
|----|--------|---------------------|
| 29 | 磯野 謙 | 自然電力株式会社 |
| 30 | 猪野 栄一 | 株式会社オブティ |
| 31 | 森 敬太 | サンバイオ株式会社 |
| 32 | 鈴木 堅之 | 株式会社TESS |
| 33 | 須田 健太郎 | 株式会社フリープラス |
| 34 | 高松 宏幸 | 株式会社浜松ファーマリサーチ |
| 35 | 田中 俊彦 | 株式会社アイモバイル |
| 36 | 谷口 恒 | 株式会社ZMP |
| 37 | 時津 孝康 | 株式会社ホープ |
| 38 | 永井 健一 | 株式会社グリーンペプタイド |
| 39 | 中石 真一路 | ユニバーサル・サウンドデザイン株式会社 |
| 40 | 中村 創一郎 | 株式会社Looop |
| 41 | 元榮 太一郎 | 弁護士ドットコム株式会社 |
| 42 | 山下 智弘 | リノベる株式会社 |
| 43 | 山中 和也 | 株式会社ナビバード |
| 44 | 吉田 浩一郎 | 株式会社クラウドワークス |
| 45 | 吉田 大介 | 株式会社エーアイ |



Finalists

EY Entrepreneur Of the Year 2014 候補者

ナショナル アントレプレナー・ オブ・ザ・イヤー部門



左右田 稔

東建コーポレーション株式会社
土地と建物と人の調和を目指す
東建コーポレーション



田畑 利彦

ジーライオングループ
(株式会社クインオート)
丹波篠山から世界を目指すマルチブ
ランドに展開する自動車流通グループ

National Entrepreneur Of the Year

アクセラレーティング 部門



青木 信博

株式会社青木商店
“フルーツ文化創造企業”として
世界中の人々に果物の美味しさと
健康を届けます。



石出 和博

ハウジングオペレーション
アーキテクト株式会社
「森を建てよう」日本の美しい環境創り
に貢献。「建築家が創るHOPデザイン」



宇佐美 進典

株式会社 VOYAGE GROUP
挑戦し続けるインターネット領域
に特化した事業開発会社を目指
す



小澤 洋介

株式会社ジャパン・ティッシュ・
エンジニアリング
新産業「再生医療」を創出するバ
イオベンチャー生活機会の最大
化を目指す



辻 保彦

辻製油株式会社
地域資源の活用と地域産業との
共生。技術力を具現化した事業戦
略スキームの確立



中村 俊郎

中村ブレイス株式会社
義肢・装具作りを通じて、世界中
の人々に希望と喜びを届けたい。



中村 紀子

株式会社ボビンス
「働く女性を最高水準の育児と介
護サービスで支援する」



平川 昌紀

株式会社きちり
外食産業の新スタンダードの創
造～プラットフォーム戦略が生み
出すイノベーション～

チャレンジング・ スピリット部門



磯野 謙

自然電力株式会社
再生可能エネルギーを軸とした
グローバルインフラ企業を目指す



猪野 栄一

株式会社オブティ
常識にとらわれない思考を基に、
日本の技術を世界に知らしめる
企業となる



森 敬太

サンバイオ株式会社
世界初の再生細胞薬の製品化で
脳を再生する!



鈴木 堅之

株式会社 TESS
ニューロモジュレーションによる、
障害者も健常者も共に希望を見
出せる社会の実現



永井 健一

株式会社グリーンベプタイド
一人一人に最適なクオリティ・オ
ブ・ライフの高いがん治療をがん
免疫療法で実現



中石 真一路

ユニバーサル・サウンドデザイン
株式会社
日本のリスニングテクノロジーを通じコ
ミュニケーションのリアリティーを目指す



中村 創一郎

株式会社 Looop
「自然エネルギーをあなたのそば
に」誰もが自然エネルギーを身
近に感じる社会を目指して



元榮 太一郎

弁護士ドットコム株式会社
インターネットを通じて専門家と
相談者を繋ぐリーガルテックベン
チャー



河南 雅成

株式会社ジーンテクノサイエンス

ゼロからはじまる、無限の創業力。



櫻井 英治

株式会社エラン

「手ぶらで入院・手ぶらで退院」を可能にする日用品レンタル「CSセット」を全国展開



佐瀬 守男

株式会社ホットランド

世界的な“和のファストフード”を築き、日本の良き食文化を世界に広げることを目指す



佐野 健一

株式会社ビジョン

「グローバルWiFi@」を世界のサービスへ。世の中の情報通信産業革命に貢献します



本田 謙

株式会社フリークアウト

データ解析技術と広告インフラで、最先端のマーケティングテクノロジーを提供する



宮沢 文彦

株式会社ボルテックス

1等地を1棟ではなく、1フロアで。



山本 正登

株式会社ケミカル山本

“ステンレスにより耐食性と輝きを” 業界のバイオニアとして研究開発型を継続する

Accelerating



須田 健太郎

株式会社フリープラス

訪日観光事業で、日本のファンを世界に。日本を元気に。



高松 宏幸

株式会社浜松ファーマリサーチ

オンリーワンの技術力と大学を超える研究力。新規医薬品の効率的な開発に貢献します。



田中 俊彦

株式会社アイモバイル

国内最大シェアのアドネットワークを運営するIT界のイノベーションカンパニー



谷口 恒

株式会社ZMP

Robot of Everything ロボット技術をあらゆる分野に世界展開する



時津 孝康

株式会社ホープ

自治体プラットフォームビジネスを自治体を通じた世の中への新たな価値提供を実現する



山下 智弘

リノベる株式会社

中古マンション探しからリノベーション・ローン組みまでの全工程をワンストップで提供



山中 和也

株式会社ナビバード

海外ユーザーの視点に立った最強のグローバルECサイトを提供します



吉田 浩一郎

株式会社クラウドワークス

21世紀の「働く」を支えるプラットフォームを作る



吉田 大介

株式会社エーアイ

音声技術で拓く21世紀の文化。音声合成専門メーカーとして世の中に寄与する

Challenging Spirit



National Entrepreneur Of the Year

ナショナル・アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー部門

東証一部上場およびそれに準ずる企業の起業家で、
ビジネスリーダーとして
様々な分野で活躍されている起業家が対象

例えば、

企業活動を海外展開し、グローバルな影響力を
有する起業家

ビジネスモデルの競争優位性や、
技術マーケティング力および
社会の影響力など国内外で注目される起業家

相当の規模(例えば売上高数百億円以上)で
活動を展開し、業界を牽引している起業家

土地と建物と人の調和を目指す東建コーポレーション

左右田 稔

東建コーポレーション株式会社

〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内2丁目1番33号
<http://www.token.co.jp/>



Minoru Soda

My Entrepreneurship

当社は、創業以来、
常に「ベンチャー企業」を標榜してきています。
「ベンチャー企業」である以上、何事にも果敢に挑戦し、
前進を続けるチャレンジ精神を持ち続けていきたい。
無から有を創り出す努力が必要であると考えます。

▶ 起業に至った動機

少年時代に両親が建てたマイホームを見て「住宅を建てる会社のオーナーになりたい」との夢を抱きました。

柔道に打ち込んだ学生時代でしたが、大学を中退して企業家を目指した私は水道工事業を始めました。しかし、オイルショックによる不景気で仕事量が減り、そこに追い討ちをかけるように会社の財産である建設機械が盗難にあいました。そのときに「これをプラス思考に替えてチャンスとする」「商売を確実にするには元請けをやる」と考え、当時の時代背景を熟考し、自らが営業マンとして活動し生まれたのが東建コーポレーションであります。

▶ 事業の概要について

当社は創業来、遊休地の所有者が高い節税効果と長期に渡り安定的な収入を得られる賃貸建物の建築による「土地の有効活用」を企画提案し、その工事を請負う建設事業と、その賃貸建物のオーナー様に代わって、入居者様を斡旋、建物管理等を請負う不動産賃貸事業を独自で生み出し、そして展開しております。建設事業においては、オーナー様、入居者様の双方から支持される外観と居住性、そして耐震性の高い良質な賃貸建物建築に拘り、また、不動産賃貸事業においては、賃貸建物に空室が発生した際の家賃保証システムの提供等、オーナー様の賃貸建物経営を一貫してサポートできる独自のシステムを確立してまいりました。創業当時は、このような建設事業と不動産賃貸事業が融合したビジネスモデルはなく、当社は業界の先駆的な存在でありました。

▶ 今後のビジョンについて

当社のビジネスモデルは、人間が生きていくうえでの根幹となる「衣食住」の「住」の分野であります。

国内人口減少が進むなか、新設住宅着工戸数は高度成長期のときのように大きな増加は見込めませんが、この分野には派生するビジネスも多く、いまだ大きな可能性を秘めた分野であると考えております。当社はベンチャー企業の精神を忘れず、更なる成長の可能性を模索し、そして実践して参ります。

1947年10月、愛知県岡崎市生まれ。
1967年4月に天理高校を経て東海大学政治経済学部入学。1968年8月、実業家を目指して大学を中退。1970年1月、鉄骨溶接業「左右田企工」創業。1972年4月、水道工事業「左右田管工」に転業。1974年9月、建設業「東名商事」に転業。1976年7月、株式会社東名商事(現、東建コーポレーション株式会社)法人設立。





Toshihiko Tabata

1966年、兵庫県篠山市生まれ。1986年に弱冠20歳で現グループの中心会社である有限会社クインオート(2004年に株式会社に改組)を設立し、中古車整備・販売業を創業。現在では、マルチブランドに展開する輸入車・国産車正規ディーラー事業と中古車流通の核となる中古車オークション事業を中心として、43社のグループ企業を有する「ジーライオングループ」の代表として、国内外にて事業展開を行っています。



丹波篠山から世界を目指すマルチブランドに展開する
自動車流通グループ

田畑 利彦

ジーライオングループ(株式会社クインオート)

〒669-2202 兵庫県篠山市東吹336番地1

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

My Entrepreneurship

「ピンチは最大のチャンス」を座右の銘とし、
いかなる危機を迎えようが、どうしたらプラスにできるか、
チャンスに繋がられるかを常に考え行動しています。

▶ 起業に至った動機

19歳の時に父親が手がけていた中古車販売会社が倒産しました。倒産をきっかけとした世間からの冷たい仕打ちや家族の苦労を目の当たりにし、また幼い頃から抱き続けた中古車屋に対するコンプレックスへの反発心から、「車業界のナンバーワンを目指す」ことを心に決め、中古車整備・販売店を創業しました。信用・看板・資金など何もないマイナスの状況で事業を立ち上げましたが、商品・サービスの高品質を売りにした販売店を目指して仕事に邁進しました。

▶ 事業の概要について

ジーライオングループ43社により、以下の事業を展開しています。

- (1) 中古車小売事業(関西、山陰で8店舗)
- (2) 輸入車・国産車正規ディーラー事業(関西を中心に全国で、BMW、Audi、キャデラック、クライスラー、フォード、マセラッティ、スズキ等合計14ブランド53店舗)
- (3) 中古車卸売事業
- (4) 中古車オークション事業(関西・関東2ヶ所の中古車オークション会場にて、年間約60万台の取り扱い)
- (5) その他中古車関連事業(中古車買取FC事業、自動車販売店向けポータルサイト事業等)
- (6) 海外自動車関連事業(ミャンマーにて自動車整備事業、モンゴルにてトヨタ車販売事業、タイを拠点とした中古車貿易事業)
- (7) その他事業(飲食事業、自動車整備専門学校の経営、2014年末には大阪市にクラシックカー博物館をオープン予定)

▶ 今後のビジョンについて

輸入車正規ディーラーをはじめとする店舗事業において、取り扱いブランドを積極的に増やすマルチブランド化を更に進め、各ブランド内また出店エリア内でのナンバーワンを目指すと共に、中古車オークション事業等における既存の経営基盤にWEBシステムを融合させたボーダーレス展開を実現し、国内にとどまらず海外マーケットまでダイレクトに繋がる、業界オンリーワンの存在となることを目指します。

Accelerating

アクセラレーティング部門

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

例えば、

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



Nobuhiro Aoki

1947年(昭和22年)福島県郡山市生まれ。学生時代はソフトテニスでインターハイ全国大会出場、東北大学に進学、卒業後果物販売会社で修業を積み1972年(昭和47年)3月に有限会社青木商店に専務取締役として入社。3代目経営者として「フルーツ文化創造企業」を掲げ、フルーツの美味しさと健康を広めることで社会に貢献したいという思いのもと、事業展開中。座右の銘は“和を以って貴しと為す”



“フルーツ文化創造企業”として
世界中の人々に果物の美味しさと健康を届けます。

青木 信博

株式会社青木商店

〒963-8052 福島県郡山市八山田五丁目405番地
<http://aoki-group.com>

My Entrepreneurship

当社はフルーツの持つ本当の美味しさと
栄養を世に広めることで、
世界中の豊かな食生活と健康に寄与することが
社会貢献と考えております。

▶ 起業に至った動機

昭和40年頃、消費者の購買行動が変化し、消費者のニーズが素材販売から調理済食材販売に変わっていきました。その様な中で、素材販売を続けた果物の消費量は年々減少、さらに大型ショッピングセンターで熟度管理せず売場に並んだことで果物の本当の美味しさが消費者に伝わっていませんでした。当社はその味覚価値の差に対し、プロが選んだ本当に美味しい果物をジュースやタルトで提供すれば、果物がもっと身近になり、結果的に消費量増加につながり、またフルーツの本当の美味しさと健康を世に広めることで、社会貢献できると考えました。

▶ 事業の概要について

当社は多くの人にフルーツの美味しさと健康をお届けすることを使命と考え3事業体制で運営しております。(1)フルーツバー事業部:当社の中核をなす事業で、ジュースに最適なフルーツを仕入れ、追熟管理を徹底し、それを生もしくは自社工場で冷凍加工し全国の店舗に配送、バイオーダーでフレッシュなジュースをお客様に提供しております。(2)ルヴェルジェ事業部:カフェ及びフルーツタルトを販売する事業で一般のケーキと違いタルトに最適なフルーツを仕入れ、全て手作業で作っております。果物屋のノウハウを生かしたフルーツの味が引き立つ、フルーツが主役のタルトが大きな特徴です。(3)フルーツショップ事業:当社の原点ともいえる事業で、熟度管理技術者の目利きにより、主に贈答用の高級フルーツを販売しております。

▶ 今後のビジョンについて

当社は2024年に創業100周年を迎えます。100周年に当たり長期経営計画である「100年目の果実プロジェクト」を策定致しました。これは人類の健康と明るい未来のために必要な存在となるべく、国内1260店舗・海外1000店舗出店を目標に、SPA戦略としてのフルーツ産地開発、多店舗展開対応の為の加工拠点整備を行います。そして、海外出店強化により日本産高品質フルーツのグローバルスタンダード化を目指します。

『森を建てよう』日本の美しい環境創りに貢献。
『建築家が創る HOPデザイン』

石出 和博

ハウジングオペレーションアーキテクト株式会社
〒064-0824 北海道札幌市中央区北4条西21丁目2-1 フジタビル
<http://www.hophouse.co.jp>

My Entrepreneurship

HOPの理念は「人を幸せにする人が幸せになる」です。
家は住む人の人生の表現の場であり
人生観そのもののほすです。
家づくりの事業はその幸せ創りの拡大と信じています。

▶ 起業に至った動機

ビール会社勤務時代26歳の時、北海道中堅青年海外派遣事業でアメリカに研修で渡るチャンスを得る。

当時のアメリカの豊かな生活と整備された環境に驚きと憧れを抱いた。そんな研修の合間、建築設計事務所の社長宅にお世話になる機会を得る。その社長の事務所入口のホールに掲げられていた日本の五重塔の写真を見せられ、日本の伝統、木組みの素晴らしさは世界一と聞かされた。その感動的な出来事が私の運命を大きく変えることになった。その後大学で建築を学び直し宮大工の会社に就職、古建築を学び独立を決意する。

▶ 事業の概要について

当社は、「森を建てよう」を旗印にし、木材の確保から製材加工プレカットまでの流通ネットワークを確立し、注文住宅の設計・施工を事業としており、北海道全域及び首都圏を中心に事業活動を行っている。当社の最大の特徴はそれまで使われてこなかった北海道のカラマツ人工林を活用する特殊技術を開発し、原木の確保から製材、流通、設計、建築までを網羅した独自の住宅供給システム(HOP)を確立した。当社で供給する住宅で使用する木材が全て国産材を使用している点にあるとともに、優れたデザインを中心に置き、工法の革新、職人および伝統技術を見直し、全てにおいて本物で美しい日本の住まいづくりを実践している。そして木材資源を利用する一方で植樹(森をつくる)事業を展開し、美しい環境の保全の為に資源循環型社会の構築を目指している。

▶ 今後のビジョンについて

住宅の設計、建築だけに止まらず、新しい住文化や住生活の提案、さらには環境保全のための取り組みを実践し、美しい日本の住まいと環境づくりのために、住宅産業のあり方を率先して具現化することを基本理念としている。お客様の人生観を形にし、お客様の幸せを形にする、その喜びの拡大の輪が次のお客様を生み出す。HOPは人を幸せにする人が幸せになる。という企業理念を元にこの供給システムを全国に広げていきたい。



Kazuhiro Ishide

1946年北海道芦別市生まれ。大手ビール会社に入社、中堅青年海外派遣事業の研修で渡米した米国の建築に刺激を受け、日本の伝統建築を学ぼうと帰国。1973年藤田工務店入社、宮大工の技術を学ぶ。1989年一級建築士事務所アトリエアム(株)を設立し伝統住宅、茶室など多数の作品を発表。1996年林野庁の支援を受け国産木材を活用した産地直送の住宅供給システム、HOPハウジングオペレーションアーキテクト(株)を設立。



HOPの家
森を建てよう。



Shinsuke Usami

1972年愛知県生まれ。早稲田大学卒業後、コンサルティング会社に入社し、1999年、アクシブドットコム(現VOYAGE GROUP)を創業。以来、メディア事業やアドテクノロジー事業などインターネット領域において幅広く事業を展開。2005年から2010年までサイバーエージェントの取締役を務める。現在は国内だけではなく、中国・韓国・シンガポール・フィリピン・アメリカに拠点を展開。



挑戦し続ける
インターネット領域に特化した事業開発会社を目指す

宇佐美 進典

株式会社 VOYAGE GROUP

〒150-0045 東京都渋谷区神泉町8-16 渋谷ファーストプレイス1,6,7,8階
<http://voyagegroup.com/>

My Entrepreneurship

創業以来、挑戦し続けてきたからこそ今がある。
現状に満足することなく、
これからも挑戦し続けていきたい。

▶ 起業に至った動機

学生時代から漠然と起業を志していた。新卒ではまずコンサルティングファームに就職をし、その後、ベンチャーに転職した際に、インターネットの可能性を知り、具体的にインターネット領域での起業を考えるようになった。そして1999年10月、意気投合した仲間と共に「世界を変えるようなスゴイことをやっこう」という志を持って、VOYAGE GROUPの前身となる株式会社アクシブドットコムを起業した。この想いは今でも変わらず「360°スゴイ」という経営理念として掲げている。

▶ 事業の概要について

現在の主要事業は、ポイントサイト「ECナビ」やポイント交換プラットフォーム「PeX」などのポイントを活用したオンラインメディアを企画・運営するメディア事業と、インターネット媒体社に対して広告収益の最大化を支援するための広告配信プラットフォーム「Fluct」を運営するアドテクノロジー事業の2つ。その他に、グローバルリサーチ事業等を展開しており、中国、シンガポール、米国等に拠点を置いている。

メディア事業においては、自社ポイントユーザーは660万人を超え、また主要なポイント事業社ともポイント連携を図るなど独自のポイント経済圏を構築している。アドテクノロジー事業においては最適な広告配信アルゴリズムを開発し、5000サイト以上に対して月間で200億インプレッション以上の広告を配信している。

▶ 今後のビジョンについて

VOYAGE GROUPは人を軸にした事業開発会社であり、仲間の成長が事業の成長に、事業の成長が会社の成長に、会社の成長がスゴイことの実現に繋がる、そんな会社になりたいと強く思っている。今後も、市場環境の変化をリスクではなくチャンスと捉え、確率ではなく可能性を信じて、インターネット領域に特化した事業開発会社として、グループ丸となって世界を変えるようなスゴイ事業を生み出し続けていきたい。

新産業「再生医療」を創出するバイオベンチャー

小澤 洋介

株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング

〒443-0022 愛知県蒲郡市三谷北通6-209-1

<http://www.jp-tec.co.jp/>



Yosuke Ozawa

1964年、愛知県生まれ。1988年に早稲田大学大学院理工学研究科修了後、財団法人SRIインターナショナル(スタンフォード研究所)で経営コンサルタントを務める。1995年に米国イリノイ大学大学院でMBAを取得。1996年、実父の小澤秀雄が創業した株式会社ニデックへ入社。2004年、株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング(略称J-TEC)への転籍の命を受け、代表取締役社長に就任。

My Entrepreneurship

再生医療における製品化、事業化にとどまらず、産業化に取り組んでいる。
再生医療製品は承認された前例がないため、サイエンスと気概の双方をもって規制当局と交渉した。

▶ 起業に至った動機

1994年、元親会社ニデックの新規事業創出プロジェクトとして、社員2名が数百の事業機会を探索した。最終候補として、健康産業、農業、IT、エネルギー、水、医療レーザー、ティッシュ・エンジニアリング(組織工学)が抽出された。この中で、日本では誰も手がけていなかった「ティッシュ・エンジニアリングを用いた再生医療事業」が選出された。

当初は一事業部として再生医療を展開する予定であったが、あまりにも事業が複雑であったため、INAXと富山化学工業に資本と経営への参画を依頼し、ベンチャーとして起業した。

▶ 事業の概要について

当社は、メーカー型のバイオベンチャーとして、日本で唯一、再生医療等製品を商用生産できるQMS適合施設を持ち、薬事法の適用を受ける「再生医療製品事業」と、薬事法の適用を受けない「研究開発支援事業」を展開している。

■再生医療製品事業

自家培養技術を利用した再生医療等製品(自家培養表皮、自家培養軟骨、自家培養角膜上皮*)を開発し、医療機関向けに製造販売している。当社の再生医療等製品は、患者さまご本人の細胞を培養し、患者さまご本人に移植する自家移植を対象としている。

※自家培養角膜上皮は、現時点では薬事法未承認につき、製造販売していない。

■研究開発支援事業

高度な培養技術を水平展開し、研究用ヒト培養組織ラボサイトシリーズを開発、製造、販売している。

▶ 今後のビジョンについて

中期目標として、黒字化を掲げる。厚生労働省から承認を取得した自社製品を保有し、メーカー型バイオベンチャーとして日本初のビジネスモデルを確立し、日本の経済・医療に貢献することを証明する。

日本のみならず海外においても、数十年後には「再生医療があたりまえの医療」となるよう、つまり産業として成立するよう社業発展に取り組みたい。





Masanari Kawaminami

1983年に三谷産業(株)入社。2000年に相模化成工業(株)へ出向、常務取締役就任。2002年にケミカル事業部ファインケミカル営業部長。2002年に(株)免疫生物研究所入社し、2003年に同社取締役就任。2004年に当社代表取締役就任し現在に至る。



ゼロからはじまる、無限の創薬力。

河南 雅成

株式会社ジーンテクノサイエンス

〒060-0002 北海道札幌市中央区北2条西9丁目1番地
www.g-gts.com

My Entrepreneurship

創薬は投資対効果が良いとは言えない事業ですが、日本から世界に発信できる薬作りに拘ることが、この分野に新たな挑戦者を生み出す事に繋がると信じ、私は活動しています。

▶ 起業に至った動機

商社勤務時代に医薬品製造会社立て直しの為出向し、1年目は銀行相手に再建計画を推し進め、2年目は事業の再構築を行いました。この製造会社での2年間で、自らバイオ医薬を突き詰めたいとの思いの切っ掛けとなり、バイオベンチャーに転職という起業に向けた第一歩を踏み出しました。ここで事業開発や資金調達を担当し、更にIPOの一端を担うことができました。そして、2004年に当社の代表となり、独自のビジネスモデルを構築し、「バイオ医薬品を患者の元へ」との思いを乗せ、ジーンテクノサイエンスは船出したのです。

▶ 事業の概要について

当社は、アンメットな希少疾患や難治性疾患に対する画期的な新規医薬品を創出すべく、バイオ新薬の研究開発を進めております。また、バイオ後続品(バイオ医薬品のジェネリック)の開発も手掛け、2013年には国内初のバイオ後続品G-CSF製剤が上市できました。高価なバイオ医薬品の薬価を引き下げること、患者の経済的負担の軽減と医療、財政への貢献を目指しております。

複数品目の開発を平行してスピーディーに進めるため、当社の持つバイオ医薬品の開発ノウハウを生かして開発計画を立案した上で、社外の最適な試験受託企業や製造受託企業を選定し積極的に活用するファブレス型のビジネスモデルを採用している点が当社の特徴です。

▶ 今後のビジョンについて

当社は「大学発ベンチャーであることの公共性に準じ、利益の追求に留まらず、希少疾患や難治性疾患を対象とする医薬品開発により、人々のクオリティ・オブ・ライフを向上させ、社会に貢献する」ことをビジョンとして掲げています。この理念に基づき、大学の研究現場に地道に蓄えられている医薬品に通じる研究成果を埋もれさせることなく掘り起し、事業化に向けてけん引したいと考えています。

「手ぶらで入院・手ぶらで退院」を可能にする
日用品レンタル「CSセット」を全国展開

櫻井 英治

株式会社エラン

〒390-0826 長野県松本市出川町15番12号
<http://www.kkelan.com/>



Hideharu Sakurai

オートバイレーサーを目指し、時間に自由度がある寝具販売業の仕事をしながらレース活動に注力。

レース成績が向上してきた矢先に父親が病気で倒れ、親戚や家族からの強い反対により、レーサーの夢・目標を断念。突然に、夢・目標を失い、その気持ちを紛らわすためにも仕事に猛烈に集中したところ、営業成績が大幅向上。

次第に仕事を楽しくなり、次の夢・目標として、会社経営者になることを決め、1995年に当社を創業。

My Entrepreneurship

『情熱を持った行動を通じて、
心豊かな生活環境の実現に貢献！』
人それぞれ幸せを感じたり想うことは違いますが、
それぞれに合う幸せを提供する会社を目指しています。

▶ 起業に至った動機

寝具販売会社で勤務していた際、営業成績の向上とともに仕事が楽しくなり、自ら企業の経営に携わりたと思ったのが起業の動機です。

当時の寝具販売業は必ずしも社会的にイメージが良くありませんでしたが、「仕事に自信、誇り、夢を持って働きたい」、「お客様の為に情熱を注ぎ、お客様の心を豊かにしたい」という想いを実現できるような寝具販売会社にしたいと思い、当社を創業しました。なお、当社の社名、「ELAN(エラン)」は、情熱や情愛などの意味を持つフランス語です。

▶ 事業の概要について

病院に入院される方や、介護施設等に入所される方(以下、「利用者」)に向けて、「CS(ケア・サポート)セット」を展開しています。

利用者が自分で衣類・タオル類や日常生活用品を用意する代わりに、当社が衣類・タオル類の貸与と日常生活用品の販売を組み合わせ、CSセットのサービス名で提供する月額制のサービスです。これにより、「手ぶらで入院・手ぶらで退院」が可能となります。利用者だけでなく、利用者のご家族にもご好評頂いております。

提携施設における継続率が非常に高いことから、提携施設数の増加に伴い、収益が積みあがっていくストック型のビジネスモデルです。

また、CSセットの利用者とそのご家族だけでなく、病院等、リネンサプライ業者等にもメリットを提供できるWin-Win-Winのビジネスです。

▶ 今後のビジョンについて

今後わが国は、3世帯に1世帯は単身世帯となり、入院や施設入所時に、身の回りのことを気軽にお願いできる人がいない方の増加が見込まれます。安心して快適に入院・入所して頂くためにも、「CSセット」を全国の病院に広げていきます。日本中の病院で「CSセット」が提供されることを目指し全国展開します。

また、「CSセット」ご利用者やそのご家族もしくは取引先の病院等に向けての新規サービスなどを検討しております。





Morio Sase

昭和37年、群馬県桐生市生まれ。
専門学校を卒業後、和食メニューによるファ
ストフードを開発すべく、焼きそばとおむす
びの専門店「ホットランド」を創業。その後た
こ焼きの持つ魅力に気付き、試行錯誤の末、
現在の「築地銀だこ」の元となるたこ焼きの
製法を確立。1991年に法人化以降、代表取締
役社長。



株式会社 **ホットランド**

世界的な“和のファストフード”を築き、
日本の良き食文化を世界に広げることを目指す

佐瀬 守男

株式会社ホットランド

〒104-0041 東京都中央区新富1-9-6 新富1丁目ビル4階
<http://www.hotland.co.jp/>

My Entrepreneurship

“ファストフードの常識を超える！”

日本人の身近な食べ物であるたこ焼きを、
日本、そして世界に通じるファストフードに育て上げ、
“共食文化”を世界に広げていく

▶ 起業に至った動機

私が学生の頃は、ファストフードといえばハンバーガーやフライドチキンなどを扱うブランドが殆どでした。当時彼らは日本で急速に展開を進めており、私もこれに大変強い興味と憧れを持っていたのですが、同時に「ハンバーガーも本国では庶民食なのに、なぜ日本には日本食のファストフードがないのか？」という疑問を持つようになりました。そして、我々が日頃親しんでいる庶民的なメニューこそ、日本で受け入れられ、世界に通用するものであると考えるに至り、世界的な“和のファストフード”というコンセプトを掲げ、起業を決意しました。

▶ 事業の概要について

当社は、“銀だこスタイル”と呼ばれる独自の経営スタイルを強みとし、たこ焼きの「築地銀だこ」を中核に、たい焼きの「銀のあん」、天ぷらの「日本橋からり」、「やきとりのほっと屋」など多数のフードブランドを展開しております。

“銀だこスタイル”とは、私が創業以来持つ「飲食業の産業化」という理想を形にした経営スタイルのことです。これは、原材料の調達・加工、調理機械の開発・製造など、店舗の「川上」にあたる部分から自社で積極的に関与し、「強い単品力」「幅広い客層」「実演販売」などをコンセプトとする店舗を開発、そして「川下」にある「お客様の笑顔」に徹底的に責任を持つという姿勢を指します。

全業態、このスタイルによって競争力を強化し、国内外のお客様に感動をお届けすることが、会社の使命と考えております。

▶ 今後のビジョンについて

随分と時間が掛かってしまいましたが、創業時に掲げた“和のファストフード”コンセプトは、近年ようやく完成形に近付いてきたと考えています。長年の念願だった海外進出も、アジア諸国を中心に、子会社による直営事業、そして現地パートナー企業によるFC展開事業と多角化が進み、成功を収めています。今後は、このコンセプトを武器とした、世界への更なる躍進を目指し、北米や欧州での事業展開を図ってゆきたいと考えています。

「グローバル WiFi®」を世界のサービスへ
世の中の情報通信産業革命に貢献します

佐野 健一

株式会社ビジョン

〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー5階
<http://www.vision-net.co.jp/>



Kenichi Sano

1969年 鹿児島生まれ
1987年 私立鹿児島商工高等学校卒業
1990年 株式会社光通信に入社、すぐにトップ営業マンになる。その後、営業マネージャー、関西・名古屋の事業部総責任者、直販事業部長、テレマーケティング事業部長、OA機器事業部長等を歴任。当時の全ての部署の責任者を担当した。
1995年 富士市に有限会社ビジョン設立
1996年 株式会社ビジョンへ改組

My Entrepreneurship

「やりたい事、やれる事、やらなきゃいけない事」が
起業家精神の中心軸
お客様の困っている事を改善できるのか？
そこに大義があるのか？
やる人達が誇りを持ってやれるのか？
日本一、世界一を目指せるのか？

▶ 起業に至った動機

私の父は工務店を、母は居酒屋を経営しており、母の居酒屋には父の工務店の職人や経営者の方々がよく飲みに来ていました。その様子を見ながら、彼らは仕事に誇りを持っていて輝いているような印象を受け、「自分で何かをやっている人は輝いている。自分も将来は何かの社長をやりたい」と自然と思うようになりました。

そして、学生時代のサッカー経験、「いつかは起業する」という志のもと入社した光通信での経験から“一番”の価値は私にとって大きく、ある日“日本一の富士山”を見てインスピレーションを受け、起業を決意しました。

▶ 事業の概要について

ビジョンは創業以来19年間、情報通信サービスのディストリビューターとして活動してまいりました。更に、これまでの通信におけるノウハウやニーズ吸収力を活かし、通信事業免許を取得、自社開発のモバイルWi-Fiルーターレンタルサービスを開始。2012年からは海外向けWi-Fiルーターレンタルサービス「グローバルWiFi®」を自社ブランドで展開しております。「グローバルWiFi®」事業

“世界中いつでもどこでも快適なモバイルインターネット環境”をご提供する、海外向けモバイルWi-Fiルーターレンタルサービス。業界最多の世界200以上の国と地域でご利用いただけます。料金は定額制。人気渡航先のアメリカ（ハワイ含む）や韓国などの高速通信規格4G LTEを始め、高速・高品質のサービスを行っております。

▶ 今後のビジョンについて

自社ブランド「グローバルWiFi®」を、海外に行く全ての方にとって当たり前のサービスにしていきたいと思っています。世界マーケットを視野に入れ、【日本⇒世界】だけでなく【世界⇒日本】の訪日される方、【世界⇄世界】を行き来する方が、いつでもどこでも自国にいるときと同じようにインターネットを楽しめる環境を提供し、ボーダレスな世界を作ること、世界規模での情報通信産業革命に貢献してまいります。





Yasuhiko Tsuji

1943年 三重県松阪市出身
基幹事業となる植物油の製造販売に加え、新たに天然乳化剤レシチンの開発に着手。
従来からの企業間取引事業に加え、新たに個人向商品の開発と販売を展開。
「地域資源の活用と地域産業との共生」を唱え、地元農産物を使った地域特産品の開発や地元雇用の促進となる植物工場を建設。バイオマス事業による地場産業復興とCO₂削減に貢献。地元人材育成を目的として大学内に共同研究室を開設。



地域資源の活用と地域産業との共生
技術力を具現化した事業戦略スキームの確立

辻 保彦

辻製油株式会社

〒515-2314 三重県松阪市嬉野新屋庄町565-1

<http://www.tsuji-seiyu.co.jp/>

My Entrepreneurship

創造型研究開発に特化し育んだ

“研究開発力・独自技術・知財戦略”を経営資源と位置づけ、
その知識をもとに地域資源を活用し
付加価値を作り出す地域産業活性化への貢献

▶ 起業に至った動機

海外原料の輸入に押されていた市場環境から、事業基盤の安定化を図るため基幹事業となる製油事業の技術力をいかした機能性事業を新たに確立し、従来の企業間取引事業に加え原料メーカーの優位性を生かした個人向商品の開発と販売に着手した。

地元社会への感謝と利益還元を主旨とし、食の安心・安全と地域経済の振興が相互に連動し向上する施策として地域資源の活用に着目し、培った確かな研究開発力と卓越したネットワークにより産・学・官・民が一体となる地元根ざした事業創造に携わるリーディングカンパニーとして精励していく。

▶ 事業の概要について

基幹事業となる植物油(コーン油)の生産量は国内トップクラス。第二の柱として開発に着手した天然乳化剤レシチンにおいて高純度の粉末レシチンの工業的精製に日本で初めて成功し、取り扱い多彩なレシチンは日本で唯一、世界でも有数の製品アイテム数と生産量を誇るレシチンメーカーとして研究と開発に取り組む。

創造型研究開発により育まれた技術と知財を重要な経営資源と位置づけ、その優位性を基盤とした「ブランド体系化戦略」及び毎年度重点目標として掲げる「知的財産推進計画」によって競合先との差別化を図る。

副産物等の未利用資源を有効活用し、付加価値が高い機能性素材の開発を重点化するとともに、地域資源の安定確保を図るため、地域農家と連携した天然素材の生産など、地域経済との共生と発展に寄与する施策を実施。

▶ 今後のビジョンについて

社会貢献型事業であるコミュニティ・ビジネスを経営戦略の中心に位置づけ、地域社会発展を支えるプラットフォームとして産・学・官・民による連携活動のもと地域社会内にある経営資源を活用し、地域全体で新たな事業モデルを創造していく。

研究開発力を生かした知的財産戦略、独自技術を使ったオンリーワン商品の開発は鋭意推進しつつ、海外戦略に主眼を置いた先進的施設園芸技術の海外展開等各種施策にも取り組んでいく。

義肢・装具作りを通じて、
世界中の人々に希望と喜びを届けたい。

中村 俊郎

中村ブレイス株式会社
〒694-0305 島根県大田市大森町ハ132
<http://www.nakamura-brace.co.jp/>

My Entrepreneurship

社は『THINK』を心がけ、
常に広い視野で「ものづくり」を考え、
「人を支えるものづくり」、
「人に喜びを与えるものづくり」を追求する。

▶ 起業に至った動機

地元の高卒卒業後、病院勤めの姉の紹介で、京都の義肢製作所に就職。これが、義肢装具作りのスタートとなりました。当時、義肢装具製作の仕事は珍しく、教科書もなく先輩の仕事を目で見て覚えるという状況でした。そうした中で、いつか世界の最先端技術を学びたいと思うようになり、23歳の時にアメリカへ渡り、義肢装具製作会社で働き始めました。仕事をしながら、カリフォルニア大学(UCLA)メディカルスクールに通い、更には全米一を誇るランチョー・ロス・アミゴス病院で、当時の最先端のリハビリ技術の研修も行いました二年後に帰国し、故郷から世界に向けた仕事を目指して自宅前の10坪の納屋を改装し、たった一人で中村ブレイスを創業いたしました。

▶ 事業の概要について

当社は義肢装具を製作販売しております。当社では高品質な素材であるシリコンゴムを独自に加工。33年前に世界で初めてシリコンゴム製の足底装具を開発し、日本を含め欧米9か国で特許を取得いたしました。近年ではメディカルアート研究所を創設し、シリコンゴムの成形技術を応用した、リアルな乳癌術後用人工乳房の開発、さらには指紋やしわ、血管までも描く手・足・耳などの身体のあらゆる部分の欠損や損傷を補正する人工補正具、かぶれにくく皮膚に優しい人工肛門用ストーマ装具等を開発・製作し、多くの患者様から評価を得ています。

▶ 今後のビジョンについて

当社では患者さんに喜ばれるものづくりを常に念頭に置き、業務に取り組んでいます。その一方で発展途上国への技術支援協力などの国際交流を永年に渡って行っています。また、本社のある世界遺産石見銀山の町並み保存にも数十年前から当社独自に取り組んでいます。喜ばれるものづくりを成長させ、国際交流の発展と、地域の活性化を更に促進していきます。これからも地域や全国からのIターン若者たちと夢を追う会社に行きたいと考えております。



Toshiro Nakamura

1948年2月島根県大森町生まれ。66年島根県立大田高校卒業後、京都市大井義肢製作所に入社、71年近畿大学短期大学部商経科卒業、72年モダン・オーソペディック社(米国カリフォルニア州)入社、カリフォルニア大学(UCLA)メディカルスクール、ランチョーロスアミゴス病院で義肢装具を学び、日本で初めての米国公認装具士補に認定される。74年島根県大森町にて1人で中村ブレイスを創業、現在に至る。





Noriko Nakamura

1985年、日本で初めての女性管理職の協会「JAFE」を設立し代表となる。1987年、働く女性の育児と仕事の両立を応援するためにポピンズを設立。ナニー（教育ベビーシッター）サービスをスタートさせ、その後、株式会社で初の認可保育所を横浜で開設。以後、企業内保育所からインターナショナルプリスクールなど全国140カ所に開設。また、働く女性の要望に応え、高齢者の在宅ケアサービスを開始。他教育研修事業などを展開している。



「働く女性を最高水準の育児と介護サービスで支援する」

中村 紀子

株式会社ポピンズ (Poppins Corporation)

〒150-0012 東京都渋谷区広尾5-6-6 広尾プラザ5F

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

My Entrepreneurship

- (1) 意志ある所に道は開ける
- (2) チャンスは貯蓄できない
- (3) 起業の理念は社会の必要性に応え、
時代の変革期にタイムリーであること
- (4) 夢は見るものでなく実現するもの

▶ 起業に至った動機

出産を機にテレビ局のアナウンサーを辞め、娘の育児に専念。3年後仕事を再開し頼ったのがベビーシッターだったが適任者が見つからず、5人交代させた。転機となったのは1985年に成立した男女雇用機会均等法。当時司会を務めていた経営者の勉強会をヒントに女性管理職300人を集めキャリアアップを応援する場として、JAFEを立ち上げた。勉強会を催す一方で痛感したのが、仕事と家庭とを両立しようとするための育児支援の不足。自らの経験から、働く女性を育児で支援するジャフィー・サービスを設立、これがポピンズの前身となった。

▶ 事業の概要について

(1) 「ナニーサービス」では、ご家庭のご要望に基づき、お子様に最適なナニーを派遣、業界初のクラウド化のマッチングシステムで当日オーダーに100%応えるサービスを可能とする(2) 「ナーサリースクール」は、教育(エデュケーション)と保育(ケア)を融合させた「エデュケア」を実践する0歳児からの保育施設であり、全国140カ所に開設。保育士にはイギリスのノーランド大、ハーバード大、スタンフォード大等への幼児教育研修を実施し、保育者をグローバル時代にふさわしい幼児教育者に育成(3) ポピンズVIPケアは、介護保険では対応できないご要望をオーダーメイドで提供する高齢者在宅ケアサービス(4) ポピンズ国際乳幼児教育研究所は、国、自治体、大学、企業、幼稚園等から受託する幅広い調査研究や研修事業のほか、国際乳幼児教育シンポジウムの開催等行っている。

▶ 今後のビジョンについて

今年10月に邸宅型デイサービス(通所介護)を芦屋の住宅街にて始めた。東京や名古屋でも邸宅型デイサービスを展開する方針で、保育所との併設も視野にいれている。日本の働く女性を育児と介護サービスで支援する一方、ISO9001を取得、ハワイ以外に、質の高い保育サービスをアジア地区、欧米へと広げていきたい。ハーバード大学教育大学院にはポピンズフェロウシップが始まっており、来年から「脳科学から見た幼児教育」の共同研究がスタート。グローバル化の中で幼児教育の質と国際性を高め社会に貢献していきたい。

外食産業の新スタンダードの創造
～プラットフォーム戦略が生み出すイノベーション～

平川 昌紀

株式会社きちり

〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町二丁目3番13号
<http://www.kichiri.co.jp/>



Masanori Hirakawa

1969年、大阪府出身。大学在学中に飲食事業にて起業することを決意。28歳の時に、個人にて飲食事業をスタートする。その後、「株式会社きちり」を設立し、代表取締役社長に就任。モダンジャパニーズダイニング「KICHIRI」や、ハンバーグ専門店「いしがやまハンバーグ」などの業態を成功させ、昨今では強いブランド・コンテンツを持っている異業種企業とのコラボレーション事業も手掛ける。

My Entrepreneurship

人にしか創り出せない価値を提供することでの
「おもてなしブランドNo.1」構築と、
飲食事業に必要な不可欠なインフラ提供による
「外食産業の新スタンダードの創造」。

▶ 起業に至った動機

創業のきっかけは大学時代に会った2冊の本に遡ります。日本マクドナルドを創業された故藤田氏の「ユダヤの商法」、ナポレオン・ヒルの「思考は現実化する」という本に出会い、移り変わりの早い飲食業界において新スタンダードを創ること以外食ビジネスのイノベーターになれるのではないかと、また、確固たる願望を持つこと、決断、信念が成功の扉を開けるとの考えに啓発され、外食における日本のリーディングカンパニーになるべく、起業を決意しました。

▶ 事業の概要について

当社は二つの事業軸を持っております。

一つ目である「自社ブランド展開事業」は、おもてなし（お客様への接し方といった「振舞い」、店舗内装やBGMといった「設え」、身だしなみなどの「装い」）を付加価値として提供することでお客様満足を追求していく、高付加価値戦略に基づいた直営店舗展開です。もう一つの事業である「プラットフォームシェアリング事業」は、当社の飲食店舗展開という実業の中で培われた、ITやクラウドを駆使して合理的かつ効率的に構築された本部機能を活用する事業です。成長過程の外食同業他社に当社プラットフォームを提供するのが『クラウドサービス展開型』、優れたブランド・コンテンツを持っている異業種とコラボレーションして新しいビジネスを創出するのが『ブランド・コンテンツ活用型』です。

▶ 今後のビジョンについて

国内における「おもてなしブランドNo.1」構築と、当社独自の「おもてなし」を強みとした全米飲食店展開も併せて計画しております。

また、合理的・効率的なチェーン展開を可能としてきたプラットフォーム（インフラ）を一個人が飲食店舗を始めたいというニーズにも応えられるような汎用性の高いプラットフォームに進化させ、飲食業界全体に提供していくことで、業界全体としての底上げを成し得たいと考えています。



K
KICHIRI & Co.



Yuzuru Honda

大学在学中より、プロの音楽作家としてCM音楽などを手掛け、卒業後は、生物化学の研究員として3年間渡米。米国滞在中にSEO対策ソフト開発などのネットビジネスを始め、帰国後、2005年にコンテンツマッチ広告事業を展開するプレイナーを創業。Yahoo!JAPANへのM&A後、ITベンチャーへのエンジェル投資や、講演活動を経て、2010年にフリーアウトを設立。設立から3年9ヶ月で、マザーズ市場へ上場。



データ解析技術と広告インフラで、
最先端のマーケティングテクノロジーを提供する

本田 謙

株式会社フリーアウト

〒106-0032 東京都港区六本木6-3-1 六本木ヒルズクロスポイント5F
<https://www.fout.co.jp/>

My Entrepreneurship

技術会社が出来た社会貢献はイノベーションです。
競争の中でこそイノベーションが生まれるのなら、
ニッチは狙わず、最も競争の激しい分野で勝つことが
使命だと考えます。

▶ 起業に至った動機

父も祖父も自ら会社を興し、いずれの会社も後継者に受け継がれ存続しています。起業家一家の育ちと言えるのですが、私自身の技術者としての起業は30歳過ぎで、以前は音楽作家だったり、米国や筑波のバイオ研究所で研究員勤務をしていました。現在当社ではテクノロジーとサイエンスを駆使しながらも、広告を見た消費者の共感や感動を最大化させるアートな側面をもつ事業を展開しています。技術と科学によって、アートな課題を解決するミッションは自分の人生を準えているようで、事業家としての器が如何に重要かを実感しています。

▶ 事業の概要について

フリーアウトは、広告取引の新しい仕組みであるRTB(リアルタイム入札)を日本で初めて事業化させた、マーケティングテクノロジーカンパニーです。広告枠取引をRTB化し、広告表示機会発生の都度、大規模なデータ解析結果に基づいて広告枠の自動買付意思決定を行なうDSP(デマンドサイドプラットフォーム)のサービスにより、「最適な人に、最適な瞬間に、最適なメッセージを」届けることが可能となりました。我々は、DSP事業にとどまらず、「人に人らしい仕事を」というミッションのもと、当社のテクノロジーを通して、「人が、人らしく、人にしかできない」仕事に専念出来る、創造的な世界を目指しています。

▶ 今後のビジョンについて

“消費者がどのように商品を知り購買に至るのか正確に知りたい”、“消費者一人ひとりとの全ての接点を把握して、最適なコミュニケーションを図りたい”という、マーケターの究極の理想を実現するマーケティング・プラットフォームの構築を続けてまいります。日本から世界に出て成功したマーケティングテクノロジー企業はありません。その最初の企業になるべく、当社の強みである技術力を圧倒的なレベルにまで高めていきます。

1等地を1棟ではなく、1フロアで。

宮沢 文彦

株式会社ボルテックス

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル9F
<http://www.vortex-net.com/>



Fumihiko Miyazawa

1989年、早稲田大学商学部を卒業。1989年、ユニバーサル証券株式会社（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）入社。1995年、株式会社レーサムリサーチに入社（現株式会社レーサム）し、営業部長として活躍。不動産投資コンサルティングを行う。1999年、事業系区分所有不動産に特化した独自のビジネスモデルを具現化すべく、株式会社ボルテックスを起業。新たな価値観を世に問い続けている。

My Entrepreneurship

世の中の「価値観」と「判断基準」を正しい方向へ。
「既成概念にとらわれず、物事の本質を見極める」

▶ 起業に至った動機

証券業界、投資用不動産業界に身を置き感じていたのは、営利企業として販売する売りやすい商品が必ずしも顧客利益につながらないといった矛盾や、大手顧客が優遇され、小口の投資家が蔑ろにされるというアンフェアな状況。

資産運用の提案を業とすることと、顧客利益を両立するために起業し、強く持ち続けた思いは、「フェア」であること。

売りやすさに甘え顧客に迎合することなく、常に本質的に価値ある商品を提供することが顧客利益に資するとの信念を持ち続けることで、現在の独自のポジションを築くことができたと感じています。

▶ 事業の概要について

主に首都圏のオフィスビルをフロア毎（区分オフィス）に提供する独自のビジネスモデルを展開しております。仕入れから、権利関係の整備、長期修繕計画の立案などを独自のノウハウで行い、長期に保有していただける優良な資産として仕上げた区分所有オフィスをオリジナルの商品としてご提供しています。また、購入時のお客様のファイナンスアレンジ、販売後の物件管理やリーシングといったアフターフォロー、空室ヘッジプログラムや設備メンテナンスといったオリジナルなシステムのご提供、出口戦略実行まで、総合的なサービスをワンストップで提供しております。

▶ 今後のビジョンについて

世の中に新たな価値観をご提案し続けたいと考えています。例えば、現在、ほとんど事務所を賃借するしかない中小企業。当社の区分所有オフィスは「1フロアの自社ビル」を保有するという新たな戦略を実現するソリューションとなります。個人が持ち家を選ぶように、企業も事務所を持つことが当たり前になる…世の中の常識を変えてゆくことができる、イノベーターでありたいと願っています。





Masato Yamamoto

三菱重工業を定年退職後の一研究職から身を起こし、自分なりにやり残し、衛生や環境問題となっていたステンレス酸洗作業の改善と云う難問をテーマに、虎の子の退職金を資本に改造した自宅の一室からのスタート。遂には国家褒章や園遊会の栄にも浴したことは、岩崎弥太郎氏のDNA精神を引き継いで努力した一言に尽きる。“業界が熱望する商品は自ずと売れる”が実感。常にパイオニア精神を忘れずに研究開発に励んでいます。



“ステンレスにより耐食性と輝きを”
業界のパイオニアとして研究開発型を継続する

山本 正登

株式会社ケミカル山本

〒731-5121 広島県広島市佐伯区五日市町美鈴園17-5
<http://www.chemical-y.co.jp>

My Entrepreneurship

業界や人が困っている難問に挑戦し、
アイデアを特許化して良い製品をつくれば、
自ずと売れて利益を生み出す。
この精神の継続こそが事業発展と
社会貢献への源泉である。

▶ 起業に至った動機

約100年前にドイツから導入されたステンレス鋼はさび難く、地肌はきれいでも溶接などの熱加工を施すと、真っ黒に焼けて醜く腐食の原因にもなる為、有史以来“硝フッ酸”と呼ばれる劇毒物が唯一特効薬かの如く使用され、作業者の安全衛生や廃液、排水に伴う公害問題が大きな社会問題となっていた。これに着目して起業化し、困難を極め難渋したが、“おれがやらねば誰がやる”の固い決意で努力した結果、「中性塩電解焼け取り法」と云う画期的手法を開発、普及を図り、今では女性向きの軽作業と高く評価されるに至った。

▶ 事業の概要について

“ステンレスにより耐食性と輝きを”をモットーに、中性塩電解焼け取り法のパイオニアの当社は、次の様な従来には無かった全く新規な製品を研究開発、製造、販売しています。(1)ステンレスの溶接焼け、さび取りと超強力型不動態化処理を目的とする電解研磨用資材(電源器、電解液、電極、モップ)。超強力型不動態化処理法は、ステンレスの耐塩素孔食性と耐応力腐食割れ性を著しく向上させる最新の特許技術です(2)ステンレス、鉄、アルミニウム、銅・真鍮、チタンなど実用金属のさび、汚れ取り洗浄剤(3)ステンレスのSUS304とSUS316の判別やマンガン含有の有無を非破壊的に判定する材種判別キット(4)ステンレスの不動態皮膜の有無、厚さ、緻密さ及び酸に対する耐食性の見える化を実現した不動態化度簡易判別装置。

▶ 今後のビジョンについて

中性塩電解法はその後ステンレス表面の耐食性を飛躍的に改善する表面改質法の発明にもつながったが、これが国の「戦略的基盤技術高度化支援事業」に取り上げられ、中小企業発の産学官連携研究テーマとしてスタートした。本研究の成果をベースに従来のステンレス溶接焼け取りに加え、ステンレス表面改質及びステンレス製品のメンテナンス事業を展開、更に溶接焼け取りは東南アジアを皮切りに海外展開を図り、全世界制覇を目指す。

A person is shown in silhouette, rappelling down a rope. The background is a bright sunset or sunrise over a mountain range, with the sun low on the horizon, creating a strong lens flare effect. The person's body is angled diagonally across the frame, with their arms and legs extended. The rope is visible as a thin line extending from the top right towards the person's feet.

Challenging Spirit

チャレンジング・スピリット部門

スタートアップ段階の企業(事業)の
経営に携わっている起業家が対象

例えば、

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

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

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



Ken Isono

大学卒業後、株式会社リクルートにて、広告営業を担当。その後、風力発電事業会社に転職し、全国の風力発電所の開発・建設・メンテナンス事業に従事。2011年6月自然電力(株)を設立し、代表取締役役に就任。主に事業開発/新規事業を担当。自然電力ファーム株式会社代表取締役も兼務。
慶應義塾大学環境情報学部卒業、コロンビアビジネススクール・ロンドンビジネススクールMBA。



再生可能エネルギーを軸とした
グローバルインフラ企業を目指す

磯野 謙

自然電力株式会社

〒113-0024 東京都文京区本郷4-9-22 本郷フジビル3F
<http://shizenenergy.net/>

My Entrepreneurship

事業推進のためには多くの困難があります。
それを突破するのは覚悟だと思っています。
本当に社会に必要なものは何か。
未来に対しての覚悟を持って、会社を経営しています。

▶ 起業に至った動機

学生時代に世界中を旅をして、地球環境問題に関心を持ちました。2006年にリクルートを退職し、風力発電事業に出会い、売上を上げれば上げる程環境問題に貢献できる社会的価値と経済的価値の大きさに心を打たれ、風力発電事業会社に入社しました。その当時数多くの風力発電所建設に関わりましたが、2000年代は日本で再生可能エネルギーが大きく成長しませんでした。しかし2011年3月11日から大きく変わる可能性が出てきました。政府や電力会社のせいにはせず、自分たちでできることを進めたいと思い、創業に至りました。

▶ 事業の概要について

再生可能エネルギーによる発電所を建設するために必要な機能をすべてカバーするモデルです。現在は主に太陽光発電と風力発電に特化しており、事業開発(土地探し、許認可取得等)→ファイナンス→設計→建設→保守運営するための機能をすべて持つグループ会社に保有するフルターンキーモデルを全国に展開しています。

▶ 今後のビジョンについて

「エネルギーから世界を変える」というビジョンを掲げ、再生可能エネルギーを通して、社会の問題を解決し、そして世界を良くしていくというのが弊社のビジョンです。また、事業コンセプトはグローバルかつローカルです。

事業の一部は不動産業+建設業であり、ローカルな業界です。一方エンジニアリングやファイナンスはドイツのjuwiとの合併会社をすることにより、再生可能エネルギーのグローバルノウハウを導入しました。



常識にとらわれない思考を基に、
日本の技術を世界に知らしめる企業となる

猪野 栄一

株式会社オプティ

〒510-8121 三重県三重郡川越町高松85-1

<http://opty.co.jp/>



Eiichi Ino

1959年横浜生まれ。中学から始めたハンドボールで中央大学入学から6ヵ月後に日本代表に。大学4年の1月から3月まで開催されたワールドカップ出場のため、大学の卒業を諦め本田技研工業に入社。尊敬する本田宗一郎を超えたいという思いだけで2年足らずで本田技研を退職。中央大学の体育授業のアルバイト等を経て1986年9月に株式会社オプティを企業。オリジナルTシャツのショップとしてスタートし、現在に至る。

My Entrepreneurship

常識にとらわれない思考を基に、
顧客第一主義を貫き、健全で恵み豊かな社会を構築。
現代および次世代の人々が
より良い生活が享受できるようにする

▶ 起業に至った動機

本田技研工業に幹部候補生として入社したのが1982年4月。本田宗一郎に憧れ本田宗一郎を超える経営者になりたいと考え入社したものの、この会社に居たのでは本田宗一郎を超えることは出来ないと考え2年たたない短期間で本田技研工業を退職。アルバイトで母校の中央大学および神奈川県内の学校の体育の授業を担当しながら起業を計画。オリジナルプリントTシャツの製造販売を1986年からスタート。40歳で化学の勉強を始め、これまでに環境関連の特許を3件取得。やれば「出来る！」を実践しています。

▶ 事業の概要について

尿素水とは、純尿素と純水を混合させることにより簡単に作れる水溶液です。純水は、イオン交換樹脂などを通すことで簡単に作ることができます。しかし、尿素に関しては純粋な尿素は存在しておらず、その尿素の中に含まれている「トリウレット」という不純物を取り除く必要があります。弊社で開発した尿素水は、「尿素水からこのトリウレットを除去する方法」として2013年11月に特許登録(特許第5409948号)されました。尿素水に含まれているトリウレットによりマフラーの閉塞や、尿素水のデリバリーパイプやフィルターの詰まりが起こっており、社会問題になりつつあります。今後日本だけでなく、世界中のトラックやバス、乗用車、船舶、発電機、農機具、建機、重機等にも順次搭載され、大きな市場へと広がっていきます。

▶ 今後のビジョンについて

ディーゼルエンジンは、世界的に規制が進められています。欧米においても既に尿素SCRシステムの導入は行われ、米は日本の市場の5倍、欧州は10倍程度の市場が形成されています。欧米も日本と同様、尿素水に含まれているトリウレットによりマフラーのトラブルが起こっています。こうした問題を解決している尿素水は弊社の尿素水以外存在しません。今後は、世界唯一の技術で世界に進出します。



エコツァー ライト

JIS K2247

AUS 32

Eco² Light



OPTY 株式会社 オプティ



Keita Mori

東京大学卒業後、麒麟麦酒(株)にて生産管理、研究開発に従事。カリフォルニア大学バークレー校MBA取得後、米国サンフランシスコ・ベイエリアのインフォマティクス関連ベンチャー企業に新製品開発責任者として参画。2001年に再生細胞薬ベンチャーのSanBio, Inc. を共同設立、2013年にサンバイオ株式会社を共同設立、現在サンバイオ株式会社代表取締役社長として世界初再生細胞薬の製品化を目指す。



世界初の再生細胞薬の製品化で脳を再生する！

森 敬太

サンバイオ株式会社

〒104-0044 東京都中央区明石町8-1 聖路加タワー28階
www.sanbio.jp

My Entrepreneurship

1人でやれることは限られている。
大勢の力を結集させて
今までにないものを創り出そう！

▶ 起業に至った動機

2001年、私は東京大学卒業後に入った麒麟ビールを退職し、起業を目指して渡米、ベンチャー企業に参画していました。大学時代の友人の川西徹は根っからのアントレプレナーで、東京大学卒業後ボストンコンサルティンググループを経て医療情報ベンチャーのケアネット社を創業、数年で会社を成長させ、2社目の創業を狙っていました。脳を再生する神経幹細胞を発見した岡野栄之教授は成果を社会に役立てたいと強く思っていました。このような状況の中でそれぞれ思いを募らせ、サンバイオを創業するに至りました。

▶ 事業の概要について

再生細胞薬事業

病気・事故等で失われた機能を「再生」する効能を持った「細胞」医薬品、すなわち再生細胞薬の研究開発を行っており、脳梗塞など脳神経疾患のアンメット・メディカル・ニーズ（既存の医薬では治療できない疾患）を対象とした治療薬の実現を目指しております。脳梗塞、外傷性脳損傷、パーキンソン病、脊髄損傷、アルツハイマー病等、既存の医療・医薬品では対処できない多くの脳神経疾患に対して、脳神経機能の再生を促す全く新しい治療薬として期待されます。製品開発に成功すれば再生細胞薬という新たな医薬品の分野を切り拓くことにも貢献できるものと考えております。

▶ 今後のビジョンについて

現在世界中の脳梗塞の患者の方々が歩けない、動けない、しゃべれないといった重篤な症状を抱えて生きていくことを強いられています。一日も早く再生細胞薬を製品化し、多くの患者の方々が元気で生きていけるよう貢献したい。北米、日本のみならず、欧州、アジア、全世界へ、そして脳梗塞のみならず、パーキンソン病、アルツハイマー病といった脳疾患全般に拡大して、Amgen, Genentechを超える世界一のバイオ企業を創り上げたい。

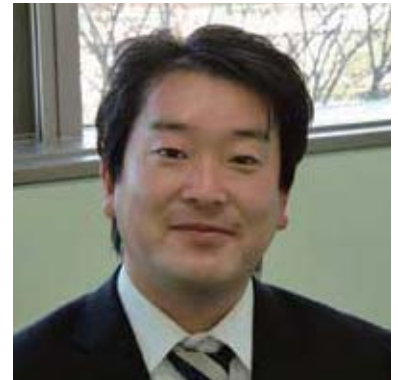


ニューロモジュレーションによる、
障害者も健常者も共に希望を見出せる社会の実現

鈴木 堅之

株式会社 TESS

〒980-0845 宮城県仙台市青葉区荒巻字青葉6-6-40
http://www.h-tess.com



Kenji Suzuki

1974年 静岡県生まれ
小学校教員として障害児教育に携わる中で、
東北大学のニューロモジュレーション技術を
知り、同大の半田康延教授と医療機器メー
カーで開発・営業に携わる
2008年 株式会社TESS設立
「みやぎ優れMONO」(2010)、「東北アントレ
プレナー」大賞(2012)、「日本クリエイション
賞」(2013)、「Japan Venture
Awards2014」経済産業大臣賞を受賞

My Entrepreneurship

自分の足で再び歩くことをあきらめかけた人たちに
希望を与える乗り物「足こぎ車いす」。
私たちの思いを乗せて「魔法の車いす」は
今、世界へ羽ばたこうとしています。

▶ 起業に至った動機

足こぎ車いすはニューロモジュレーション(神経を調整して機能を回復させる)技術の
成果として誕生。「これでリハビリが変わる!」初めて足こぎ車いすを見た時の強い衝撃
は今でも忘れることが出来ない。

しかし2005年、当時足こぎ車いすの開発を担っていた会社が、事業撤退を決定。「患者
さんに希望をもたらすこの技術を埋もれさせてはいけない」とそれまで勤めていた小学
校教員を辞め、リーマンショック直後の2008年「資金無」「販路無」「人脈無」の状況の
中、東北大学発の研究開発型ベンチャー株式会社TESSを起業。

▶ 事業の概要について

足こぎ車いすは人間がもともと備えている反射の原理を応用した新感覚の移動機
器です。片足を少しでも動かせる方であれば、両足でペダルを漕いで移動することが可
能となります。「自力では立てない人」や「歩行が難しい人」が「訓練なし」でも両足でペ
ダルを漕ぐことができるその理由は、人間に誰にでも備わっている力「歩行反射」を導
き出すことができるからです。

「歩行反射」は、「神経」⇒「筋肉」⇒「関節」の順番で、自然に右足を出せば左足が出る
という仕組みの為、乗り続けることで歩行のバランスが整い、トレーニング機器や福祉機
器しても高い効果が期待されています。

足こぎ車いすは、「苦しく、辛いリハビリを耐えた方だけが生活を取り戻すことができ
る」という社会のイメージを一新するでしょう。

▶ 今後のビジョンについて

今後予測される(1)高齢化社会の到来(2)障害受傷後存命期間の長期化(3)脳血管
障害患者数の増加。これらの環境から、杖→車いす→ベッド→寝たきり、といった流れは、世
界共通の課題であると考えます。

そのため、足こぎ車いすの市場は世界中に存在します。

本製品は今までにない「移動機能」に「身体機能の回復」を付加した全く新しいコンセプト
を有し、医療福祉分野へ、地域を問わず浸透していくと考えます。





Kentaro Suda

1985年 クアラルンプール生まれ。客家人(華僑)の母と日本人の父を持つハーフ。
1988年にインドネシア ジャカルタに移り住み、その後、1995年に大阪に移り住む。
2005年大学を3年生で中退後、2006年にベンチャー企業に入社。2007年に株式会社フリープラスを設立。代表取締役役に就任。



 FREEPLUS

訪日観光事業で、日本のファンを世界に。
日本を元気に。

須田 健太郎

株式会社フリープラス

〒530-0004 大阪市北区堂島浜1-4-19 マニユライフプレイス堂島 2F
<http://www.freeplus.co.jp/>

My Entrepreneurship

人生に残る思い出をプレゼントする。
外国人にサービスを提供し、
世界一のサービス企業となる。
日本の観光立国を牽引し、
日本の元気の源になることが私達の使命です。

▶ 起業に至った動機

未来に対して夢や希望を抱くこと無く、20歳を迎えました。
成人式の夜、“成人式は1度。人生も1度。”だと気がつきます。
多くの思い出は脳に蓄積されますが、死ぬと体は朽ち果てます。データベースである脳が腐れば再生不可能であり、人生の終わり。思考すらできない暗闇の世界が、怖くなりました。
ただ生まれて死ぬのは嫌だ。地球に価値のある人生を過ごしたい。そう考え、自分が死んでも幸せな人々を生み出して行く“世界企業”を創り、死にたいと思いました。
21歳で大学中退、22歳で会社を設立しました。

▶ 事業の概要について

訪日旅行事業

外国人観光客の受入に特化した B to B の旅行事業です。海外の旅行会社に対して、日本ツアーの提案を行います。海外の旅行会社はそのツアーに参加をしたいお客様を集客します。当社は、そのツアーに必要な、宿泊施設、移動手段、飲食店、ツアーガイドなどの手配を行い、旅程管理からトラブルの対応まで、日本国内におけるオペレーションを行っております。

現在、アジアを中心に15カ国200社以上の旅行会社と取引をしております。

インターネットメディア事業

47都道府県の自治体が、世界に7カ国語で観光情報を発信するWEBサイト“JAPAN TIMELINE”を運営しております。SEOサービスも国内法人向けに提供をしています。

▶ 今後のビジョンについて

2010年に訪日旅行業に参入。旅行会社がやりたくてこの事業を始めたわけではありません。当社の理念と使命を達成するための手段が事業であり、この市場を圧倒的に獲得するために最初に参入すべき領域を考えた結果、訪日旅行業でした。

外国人観光客受入人数を最大化した後、ホテル、バス、飲食店、小売り等の業態に進出。航空事業を手がけ、地方に外国人観光客を送客します。観光立国を支える企業となるのです。

オンリーワンの技術力と大学を超える研究力
新規医薬品の効率的な開発に貢献します。

高松 宏幸

株式会社浜松ファーマリサーチ

〒431-2103 静岡県浜松市北区新都田一丁目3-7

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



Hiroyuki Takamatsu

1965年大阪市生まれ。

広島大学医学部総合薬学科卒業後、大手製薬企業に就職し、新規医薬品開発に従事。

在職中、浜松医科大学研究生、(財)先端医学薬学研究センター副主任研究員、金沢大学大学院医学系研究科協力研究員などを兼任。

2005年に在職企業合併を機に起業を決意。

2005年11月に浜松医科大学発ベンチャー企業として、浜松ファーマリサーチ設立。

理化学研究所客員研究員、日本薬理学会学術評議員。

My Entrepreneurship

「画期的新薬の開発には、臨床予測性の高い
病態モデルの開発が不可欠である」との基本理念に基づき、
受託試験事業をグローバルに展開することで、
世界の創薬に貢献する。

▶ 起業に至った動機

製薬企業の研究員として新規医薬品開発に従事していた際に、効率的に新薬を開発するには、臨床予測性の高い病態モデルが必要であることを痛感しました。

当時から、前臨床試験と臨床試験の乖離が問題視されていたため、ヒトに最も近い動物種であるサルを用いて、MRIやCTのような画像診断技術を駆使した評価系を構築することで、外挿性を高めてまいりました。

研究成果及び受託試験体制が整ったことで、自分のセンスを世界の製薬企業に問いたいと想い、最先端のイメージング技術と、優れた医科大学のある浜松で起業いたしました。

▶ 事業の概要について

製薬企業から新規医薬品候補物質の薬効薬理試験の委託を受け、主に霊長類(サル)を用いた前臨床試験を実施しています。

具体的には、様々なサルの病態モデルを作製し、イメージング技術等を活用した試験データを高い信頼性のもと提供しております。

最もヒトに近い動物種を用いて、ヒトと同様の検査手法にて解析することにより、臨床予測性の高い前臨床試験結果が得られると確信しております。

霊長類を用いた薬効薬理試験が実施可能な研究機関は極めて少なく、如何に臨床に近い病態モデルの開発ができるかが大きなポイントとなります。

当社では、霊長類のハンドリング技術に長けた優秀な薬理研究者を多数有しており、この分野に特化した当社のビジネスモデルが高い競争力を生み出しております。

▶ 今後のビジョンについて

これまで築いてきた信頼性の高い病態モデルと業界でのトップブランドを堅持し、新規病態モデル(婦人科領域やiPS活用の癌領域等)の研究開発を加速させ、世界の製薬企業から数多くの薬効薬理試験を獲得してまいります。

一般顧客向けとしては、薬効薬理試験で培ったMRIやCTによる高度な画像診断技術を応用し、愛玩動物専門の高度先端検診センターを開設することで、ペットとの共生を図り地域に貢献してまいります。





Toshihiko Tanaka

1979年、京都生まれ。21歳で上京しインターネット広告代理店に入社。培ったノウハウを生かし26歳でインターネット広告代理店を設立。翌年2007年、モバイルのアドネットワーク構想を実現させるため株式会社アイモバイルを設立する。

国内最大シェアのアドネットワークを運営する
IT界のイノベーションカンパニー

田中 俊彦

株式会社アイモバイル

〒150-0031 東京都渋谷区桜ヶ丘町22-14 N.E.Sビル N棟2階
<http://www.i-mobile.co.jp/>

My Entrepreneurship

来るモバイルインターネット革命を予想し起業。
日本最大級のアドネットワークを構築し
日本のIT企業として世界へ挑戦し
日本を中心に世界に貢献できる企業体を目指す。

▶ 起業に至った動機

21歳で上京。インターネット広告代理店に入社。インターネット市場がブロードバンド化によって、爆発的に拡大し誰もが自由に情報網を使えるようになっていた時代にインターネット業界にサラリーマンとして身を置き、その大きな波を肌で感じてました。

今後はモバイルにも大きな波が来ると考えている中、在籍していた会社で社長の座を用意されましたが、このチャンスを逃してはいけなと、来るべき時代に備えた準備として、培ったノウハウを生かし26歳でインターネット広告代理店を設立。翌年、モバイルのアドネットワーク構想を考えていた際に、現CTOである野口と出会い共同で創業、株式会社アイモバイルを設立しました。

▶ 事業の概要について

国内最大級のアドネットワークを運営。約1,000社の広告主と約13万のメディアをオンライン上でマッチさせ一括で広告配信を行うことができるアドネットワークを運営し、2014年9月現在、809億回の広告配信を行っています。配信先を全て開示し、配信状況や効果状況を確認し、メディア単位で入札が行えるシステムをいち早く構築したことで、広告主の広告効果最大化、メディアの広告収益最大化を実現している。アドネットワークを基盤とし、アフィリエイト事業、広告代理店事業、デジタル著作権事業も行っており、広告主やメディアが様々な場面で活用いただける事業を行っています。

▶ 今後のビジョンについて

日本で成功してきたアドネットワーク事業を世界で事業展開することを視野に入れていれ、日本のITベンチャー企業として各国で当社サービスを展開し成長し続けます。また、クライアントが望むサービスをいち早く察知し、今後の成長を考えた上でいち早く対応する事で、マーケットを取るという創造性とスピード感の強みを活かし、アドネットワーク以外の主力事業の創造も行い、多くの人々が満足するサービスを提供しつづけます。



Robot of Everything ロボット技術を
あらゆる分野に世界展開する

谷口 恒

株式会社 ZMP

〒112-0002 東京都文京区小石川五丁目41番10号 住友不動産小石川ビル
<http://www.zmp.co.jp/>



Hisashi Taniguchi

大学を卒業後、3年間メーカーで車のアンチロックブレーキの開発エンジニア、専門商社で海外のレーザ機器を国内に販売しマネージメント、技術営業を学ぶ。

その後インターネット上でのコンテンツ流通の新しい仕組みを開発する会社を創業。インターネットバブルの崩壊に遭遇したが幸運にも文部科学省傘下の研究所で人型ロボットと巡り合う。アメリカをキャッチアップする業界ではなく日本の強みを活かしたロボット専業会社を起業。

My Entrepreneurship

グローバルな総合ロボット会社として
エンジニアの半数は海外採用を維持し、
2020年には売上1千億円、
2千人以上の雇用を創出する。

▶ 起業に至った動機

エンジニアと営業を経験し、自分は幅広い技術の目利きを強みとした新製品の企画プロデュースが天職と信じています。ロボット技術はポストITと考え、バーチャルではなくリアルにモノを動かす技術であり、それが大きく世界を変えていきます。

年齢を重ねるにつれ累積経験値が高まり、将来技術の予測、事業性が見極めが益々強化され世界中から多くの優秀な仲間や企業が集い共に仕事ができるようになりました。私の使命はこのチャンスを生かして世界NO.1の総合ロボット会社にし、平和で幸せな社会の実現に貢献したいと思っています。

▶ 事業の概要について

主な事業は、自動車メーカー、部品メーカー、大学等研究機関向けの自動運転、先進運転支援技術の研究開発用ツールの開発、製造、販売。車両を必要とするユーザに対してはRoboCarシリーズを提供。車両をユーザが用意する場合は、それに搭載するセンサシステムを提供。

センサシステムをユーザが用意する場合は、そのソフトウェアを提供する、三つの形態になります。

注力分野は、従来の車載カメラを圧倒する独自のカメラモジュールで、世界トップの画像素子メーカー及び画像処理プロセッサメーカーと共同開発をし2015年に製品化します。もう一つは自動運転を掌る独自の人工知能を搭載した車載用メインコンピュータIZAC(Intel ZMP Autonomous Computer)で、インテルと共同開発をし2015年にサンプル出荷予定。

▶ 今後のビジョンについて

Robot of Everything 2014年初から本格的に自動車で培った自律移動技術(A地点からB地点に自動で移動する技術)を汎用化して物流、土木・建築、農業分野に展開してきました。物流に関しては独自の台車ロボット「CarriRo」を開発し、2015年から出荷開始します。土木・建築、農業分野はそれぞれのグローバル企業と提携し、2016年以降に順次量産品に搭載される見込みです。





Takayasu Tokitsu

1981年、福岡県生まれ。福岡大学在学中に有限会社ホープ・キャピタルを設立、代表取締役社長に就任。自治体の広報紙やホームページ等の有料広告事業を中心に収益化をはかる新たなビジネスモデルを展開する。2009年に株式会社ホープへ組織変更。拠点である九州のみならず、全国の自治体の「財源確保」を支援し、地域経済の活性化を目指す。



自治体プラットフォームビジネスを
自治体を通じた世の中への新たな価値提供を実現する

時津 孝康

株式会社ホープ

〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院一丁目14番5号 MG薬院ビル
<http://www.zaigenkakuho.com>

My Entrepreneurship

今の日本において最も革新を起こすべきファクター＝「行政」
自治体ビジネスを通じて世の中へ革新的なメスを入れ、
新たな価値を創造することで、
人々の生活・社会をより良くしていきたい

▶ 起業に至った動機

経営者の家系で育ち、起業というものが縁遠い存在ではありませんでした。大学在学中、自治体の利用されない土地がフットサル場に生まれ変わるのを間近で見て、自治体の有する資産の中に事業として活用が可能な未利用資源が存在することに気づきました。当時の私は、これからの日本において大きな変化が起きるであろうマーケットが自治体であり、彼らの抱える課題を解決することがビジネスにつながると瞬間的に確信し、その事業化を実現させることを目的として、今の事業を開始しました。

▶ 事業の概要について

当社は、地方公共団体等の自主財源確保を支え、自治体を通じて地域経済を活性化することを理念に、自治体の各種メディアや役所等庁舎内外の未利用スペースを広告枠として活用することを行政に提案、企業等に提供するというビジネスモデルを展開しています。このモデルには、他のメディアとの比較において、次のような特徴があります。

- ・媒体の公共性を利用したブランディング効果をもたらす
- ・セグメンテーションされたエンドユーザーの存在により、目的別にターゲットを絞った広告の訴求が行える
- ・メディア4マス媒体等よりも比較的安価である
- ・モノ・カネ・情報のそれぞれに行政・市民・企業の三者間における好循環を醸成し、ひいては雇用の創出(ヒト)にもつながり、結果として経済資源の流動化を現出させ、地域経済の活性化に寄与できる

▶ 今後のビジョンについて

私が実現したいのは、「自治体を通じた世の中への新たな価値提供」であり、それは広告事業を皮切りとして、様々なドメインへ広がられると考えています。つまりは、広告事業に限定せず、自治体ビジネスを展開することをミッションと捉え、そのパイオニアとなるべくポジショニングを図っていきたいと考えています。自治体・市民・企業三者間の解消すべき情報の非対称性を抽出し、そのソリューションをサービスとして展開させることで、経済活動の円滑化を促進し、世の中へ新たな価値を提供することが使命であると考えています。

一人一人に最適なクオリティ・オブ・ライフの高いがん治療を
がん免疫療法で実現

永井 健一

株式会社グリーンペプタイド

〒839-0864 福岡県久留米市百年公園1-1

www.green-peptide.co.jp



Kenichi Nagai

10年近くを米国系投資銀行で過ごした後、10年前にバイオベンチャーの世界に飛び込みました。投資銀行では、世界で金融をうまく活用しながら圧倒的なスピードで成長する企業を数多く見ました。サイエンスともの作りがブレンドする長期のビジネスサイクルを特徴とし、かつ黎明期にあった日本の創薬ベンチャーのフィールドで、同じことを実現し、世界の医療にインパクトを与えてみたいと思いました。その挑戦を本格化させます。

My Entrepreneurship

成功と失敗の大きな振れ幅が織り込まれた事業構想を、
失敗を恐れずに描き、
縮小均衡に抗ってその振れ幅を押し広げ続けること

▶ 起業に至った動機

久留米大学の伊東恭悟教授らが創成し育てて来た当社のがん治療ワクチンは、他に類を見ない新しいアプローチを取り入れているため、周囲の理解を十分に得られず、資金も尽きて、開発を進め全国のがん患者さんに保険医療で提供したいという夢も風前の灯火になったこともありました。それまで臨床試験に参加して下さったがん患者さんご家族の想いも詰まったこの医薬品候補を薬として世に出すために、ライセンスアウトを進め、ベンチャー企業における「死の谷」を乗り越え、現在第3相臨床試験を進めるに至っています。

▶ 事業の概要について

手術、放射線療法、化学療法剤を経て他に打つ手が無くなったがん患者さんにとっての「第4の治療」となりうる新規作用メカニズムのがん免疫療法治療薬を開発しています。がん免疫療法は、免疫系にがんを攻撃させるように仕向ける治療薬であり、近年顕著な開発成功事例が出て世界のメガファーマも最も注目する開発領域の一つです。その中でも当社の開発品は、免疫系が以前にがんを攻撃した記憶(免疫メモリー)に注目し、その記憶を呼び覚ますことによってより強い免疫反応をより早く起こし、より高い生存期間延長効果を引き出そうとするもので、元々生体内にあるものを用いるので安全性が高く、世界のがん患者さんの治療ライフを変えるインパクトをもつことが期待されます。最初の開発品は承認申請に向けて第3相臨床試験を国内で実施中です。

▶ 今後のビジョンについて

世界のがん患者さんの治療ライフを変えるインパクトをもつ新しいアプローチの治療薬シーズを、次々と世界に向けて他社に先駆けて出していきます。自前主義では世界の開発競争に勝てないため、会社の境界線を緩やかにし、試験受託機関や開発コンサルタント等の外部の開発リソースとの連携を進める拡張組織/バーチャル・カンパニーを活用して、圧倒的なスピードで開発を進める組織体制を構築します。





Shinichiro Nakaishi

1973年東京都生まれ、熊本県育ち。慶應義塾大学SFC研究所 所員(訪問)。
デジタルハリウッド卒業後、12年間にわたりプロジェクトマネージャーとしてwebサービス開発に従事。
2011年11月NPO法人JUSDA設立に参画、約3年に亘る研究の末スピーカーシステムによる聴覚障害者の支援技術の開発に成功、卓上型会話支援機器「COMUOON」を世に送り出す。
2012年4月ユニバーサル・サウンドデザイン株式会社を設立。

日本のリスニングテクノロジーを通じ
コミュニケーションのバリアフリーを目指す

中石 真一路

ユニバーサル・サウンドデザイン株式会社

〒105-0022 東京都港区海岸1-7-8 東京都立産業貿易センター浜松町館6階
<http://u-s-d.co.jp/>

My Entrepreneurship

Universal Sound Design. ～音のユニバーサルデザイン～
日本の音響テクノロジーを通じ、
聴覚に障害もつ人と健聴者との
「音声コミュニケーションをリデザイン」することで、
人と人をつなぐ

▶ 起業に至った動機

実の父や、祖母が難聴であったため前職で難聴の聴こえに関する研究を行い、事業化の提案を行うものの「なぜレコード会社が難聴者のための製品をつくるのか?」とまったく理解を得られず起業を決意し在職中にNPO法人にてスピーカーによる難聴者支援の研究をスタートする。約3年にわたる研究の末、「スピーカーシステムによる聴覚障害者の支援技術の開発」に成功、コミュニケーション・サポートシステム「COMUOON」を発表する。「働くとは人の重きを取り除くために力を尽くす事である」を理念としている。

▶ 事業の概要について

究極の明瞭度を実現した音響技術で難聴者支援機器を開発するハードベンチャー
日本の音響技術を結集し、究極の明瞭度を実現する「COMUOONリスニングエンジン」を活用した製品の企画開発・販売を行っております。
難聴におけるコミュニケーションの問題に対し、聞く側だけでなく話す側でも支援しようというアイデアから生まれた。コミュニケーション・サポートシステム「COMUOON」(コムユニ)優しく清潔感のあるフォルムは、必要に迫られて使う補正器具ではなく、むしろ積極的に使ってみたくなるような魅力をもつ製品として高い評価を受け、2014年グッドデザインベスト100を受賞。

▶ 今後のビジョンについて

13年12月COMUOONの発表を期に「スピーカーシステムによる難聴者支援」のパイオニアとして、聴こえに関するノウハウと技術力を武器に、より難聴者の聴こえを最適なカタチにする役割を担うべく製品の研究開発を進めています。
今後は国内の医療機器や教育機関での実績を武器に「日本の技術で世界の難聴者を救う企業」として世界展開を進めてまいります。
「聴覚障害者の雇用と様々な仕事にチャレンジできる会社となること」も当社の責務と考え、常識や価値観に捉われず、ユニバーサルカンパニーとして挑戦し続けていきたいと考えております。



UNIVERSAL SOUND DESIGN®

「自然エネルギーをあなたのそばに」
誰もが自然エネルギーを身近に感じる社会を目指して

中村 創一郎

株式会社 Looop

〒113-0033 東京都文京区本郷4-1-4 常和本郷ビル
<http://looop.co.jp>



Soichiro Nakamura

1978年京都府生まれ。学生時代より中国に留学、在学中はチャイナドレス、カシミア等のネット販売を行う。その後、北京のコンサルティングファームを経て、上海にてレアメタル調達、販売に携わる。2011年4月東日本大震災の被災地に入り、独立型の太陽光発電システムを無償で設置。この活動を契機に再生エネルギー事業をスタート。同年、株式会社Looopを設立、代表取締役社長に就任。

My Entrepreneurship

自然エネルギーを中心とした
世界一の電力会社を目指します。

▶ 起業に至った動機

起業のきっかけは、東日本大震災です。電力供給がとまっていた石巻・気仙沼に、ビジネスパートナーからもらった太陽光パネルを設置し、自然エネルギーで被災地の電力をまかしました。大自然の力を目の当たりにしたとき、自然エネルギーの偉大さ、その可能性を実感しました。この自然エネルギーの力を、世界中の人々のためにうまく使いたい。起業しなければいけない。大げさではなく天命だと思いました。

▶ 事業の概要について

太陽光発電所の開発、設計、販売、設置、保守、運営等のトータルサービスを原料調達から一気通貫で提供します。自分で作れる「MY発電所キット」を主力製品とし、メガソーラーキット、高圧キット、営農との共存を可能とするソーラシェア等のラインナップを有しています。自社部材を使い自社発電所を建設、売電事業を行い、その収益で研究開発の促進、及びキャッシュ・フローの安定を図っているのも特徴のひとつです。発電所監視・保守管理・損害保険のサービスをトータルで提供する「まもる一歩」を手掛け、更に風力発電システムの開発を進めているほか、地熱発電やバイオマス発電の事業化、特定規模電気事業(PPS)の開始、海外市場への展開等も検討しています。

▶ 今後のビジョンについて

自然エネルギー発電所の設置を加速するとともに、電力小売事業に参入、世界一の自然エネルギー専門の電力会社を目指します。売電によって得られる収益を用いてR&DやM&Aを加速し、2020年までに水素事業、2030年までに海洋事業(ギガフロート上で太陽光発電所を設置)、2050年までに宇宙事業(極限空間においてもエネルギーを潤沢に供給し、快適な生活空間を確保できる技術を獲得)の展開を考えています。





Taichiro Motoe

1975年、アメリカ イリノイ州生まれ。
慶應義塾大学法学部法律学科卒業後、司法試験合格。
2001年、アンダーソン・毛利・友常法律事務所に入所し、M&A・ファイナンスなど企業法務を専門とする。
2005年、弁護士ドットコム株式会社・弁護士法人法律事務所オーセンスを設立。
日本初の法律相談ポータルサイト「弁護士ドットコム」を運営。
現在はコメンテーターとして、めざましテレビなど多数のメディアに出演。



インターネットを通じて専門家と相談者を繋ぐ
リーガルテックベンチャー

元 榮 太一郎

弁護士ドットコム株式会社

〒106-0032 東京都港区六本木2-4-5 興和六本木ビル1階
<http://www.bengo4.com/>

My Entrepreneurship

「専門家をもっと身近に」を理念とし、
一度きりの人生を悔いのないようチャレンジを忘れず、
人々が安心して暮らせる社会創造を目指して参ります。

▶ 起業に至った動機

アンダーソン・毛利・友常法律事務所に勤務していた時に、上場ベンチャー企業のM&A案件に携わり、勢いがある、世の中にインパクトを与える仕事に生きがいを感じている彼らの姿に刺激を受け、新しい価値を創造する事に憧れを感じていました。
起業のアイデアは、「引越比較ドットコム」という引越業者の見積もり比較サイトを見た際、「サービスの比較」という切り口では、弁護士業界においても適用できると確信したのが始まりでした。

▶ 事業の概要について

法律相談ポータルサイト「弁護士ドットコム」を運営。「弁護士ドットコム」上では、ユーザーが抱える法的トラブルに弁護士が回答する「みんなの法律相談」や、地域や得意分野等から弁護士を探せる「弁護士検索」、弁護士の経歴や料金表などを掲載した「弁護士プロフィール」を提供し、ユーザーに対して法律や弁護士に関する情報を提供するとともに、弁護士に対してはマーケティングツールとして顧客獲得のための「場」を提供しています。月間サイト訪問者数661万人、登録弁護士は7000名強と全弁護士の5人に1人の割合を占めております。

また、話題の出来事を弁護士が法的観点から解説するニュースメディア「弁護士ドットコムニュース」、税務相談ポータルサイト「税理士ドットコム」を運営しています。

▶ 今後のビジョンについて

「専門家をもっと身近に」の理念のもと、弁護士の業務支援サービスを提供していくとともに、弁護士へのアクセス環境を整備し、法律で解決可能な事案があることを多くの方々に知ってもらい、皆さんがより良い人生を歩むための一助になればと考えております。また他専門家市場においても、弁護士ドットコムのノウハウを元に当社が専門家アクセスのインフラ整備を担うことによって、より良い社会を築いて参りたいと考えております。

中古マンション探しからリノベーション・ローン組みまでの
全工程をワンストップで提供

山下 智弘

リノベル株式会社

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷2-9-6 パルビゾン3番館201
<http://www.renoveru.jp/>



Tomohiro Yamashita

1974年奈良県生まれ。高校、大学とラグビーで活躍。関西選抜に選ばれ、専門誌の表紙に登場したこともあるほどの実力だった。大学卒業後、ゼネコン、デザイン事務所、家具工房などを経て、2010年にネットを使いリノベーションのワンストップサービスを展開する「リノベル株式会社」を設立し社長に就任、現在に至る。リノベーション住宅推進協議会理事も務める。

My Entrepreneurship

“自分らしい家に住んで、自分らしく生きたい”
こんな思いをカタチにしようとする人を
全力でサポートし、
世界中に人生を本気で楽しめる
カッコイイ人を生み出す。

▶ 起業に至った動機

地上げを担当していた当時、地上げは立ち退く人にとってもお金や新しい家が手に入るため良いことだと信じていました。しかし、一人の人に出会い考えが変わりました。地上げで幸せになる人もいれば、そうでない人もいることに気づき、家づくりとはなんなのかについて真剣に考えるようになりました。古くても思い出の詰まった家で暮らす選択肢はないのか、海外では内装をなぜ自由に換えられるのか、逆になぜ日本は自由に換えられないのか。これをきっかけに生まれたのが、中古物件を買い、自由に中身を作り替える「リノベル。」です。

▶ 事業の概要について

「リノベル。」は、中古マンションを購入してリノベーションする家づくりのお手伝いをしています。

この家づくりでは、通常(1)物件セレクト(不動産)、(2)デザイン(設計事務所・工務店)、(3)ローンセレクト(銀行)という3つのバリューチェーンが分断されています。それを「リノベル。」は、不動産会社、施工会社、銀行、その他ビジネスパートナーと提携し、「住」のプラットフォームとなることで、お客様に全工程をワンストップでお手伝いしています。

また、もう一つの特徴が集客の核となるWEBサイトです。3つのバリューチェーンに対応するコンテンツを揃えており、お客様がWEB上で自分らしい空間のイメージやリノベーション費用のシミュレーションを行うことができます。WEBサイトからの集客は全社の95%を占めております。

▶ 今後のビジョンについて

「リノベル。」のプラットフォームをより充実したものにすべく、業務提携の拡大、ポータルサイトの強化、ショールームの拡大等に力を入れて参ります。国策としても中古住宅流通、リフォーム市場の拡大を重点施策として掲げている中、日本のリノベーション市場を活性化し、市場の拡大に貢献することが私たちの使命だと考えております。なお、海外進出の準備も進めており、日本を代表する企業として世界を目指していきます。



選ぶ・つくる・住む・つながる
リノベル。



Kazuya Yamanaka

1963年、大阪府高槻市生まれ。1989年、立命館大学経営学部卒業。同年にマツダ株式会社入社、海外営業配属。1991年よりオーストラリア駐在。1993年にアメリカン・エクスプレス・インターナショナル入社。1995年に株式会社千趣会入社。2000年に社内ベンチャー制度に提案した海外向けEC事業が採択、2001年に海外向けEC事業事業責任者に任命。2004年に有限会社ナビバード設立。



海外ユーザーの視点に立った
最強のグローバルECサイトを提供します

山中 和也

株式会社ナビバード

〒541-0056 大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-19
<http://www.navibird.co.jp>

My Entrepreneurship

ブルーオーシャン、或いは存在しなかった市場を
「創造する」その力や信念が起業家精神の理念。
海外向けEC分野で当社事業が
インフラ的な機能になるよう貢献し続けます。

▶ 起業に至った動機

海外生活を通して、海外には日本のように優れたモノがないことを実感しました。海外在留邦人の生活支援が起業した理由です。また海外在留邦人のみではなく、海外のローカルの消費者にも日本の優れた商品をお届けしたいと願って創業しました。創業当時、周囲からは「そのような市場はない」と冷やかかされたが、「ゼロからの市場を作り上げるのがベンチャーの使命」という考えに基づいて事業に取り組んでいます。今では国策のCool Japanにも合致する事業となり、今後はより積極的に事業拡大に向けて進んでまいります。

▶ 事業の概要について

(1) 海外向けEC事業

国内で流通しているファッション、生活雑貨、コスメ、工芸品、食品等を仕入れて海外消費者へ販売し直接お届け。次のECサイトを管理運営。/JSHOPPERS.com ファッション、生活雑貨、コスメ等を販売/JCRAFTS.com 伝統工芸品等を販売/JAPANSQUARE.com 食品、工芸品を販売し、地域情報も発信。JR西日本とアライアンス

(2) 海外転送事業(発送代行)

海外のユーザーが注文した国内ネット通販の商品を海外へ転送。/楽天、リクルートで正式採用。サイトイメージ(左)

(3) 当社の会員

会員数:約60万人、会員平均年齢29歳、比率(%) : 男性:女性=30%:70%

▶ 今後のビジョンについて

(1) 提携の強化

JSHOPPERSのプラットフォームをパートナー企業や組織・団体へ提供します。共同運営や地域行政・団体からサイト運営を受託しサポートする形を増やしていきます。

(2) 新規会員数の獲得

2015年度末までに新規会員数40万人を獲得して100万人を達成します!

(3) 国内営業の強化

企業の海外駐在員やその家族の福利厚生として当社サービスを使用していただくように国内企業へ営業を強化します。

21世紀の「働く」を支えるプラットフォームを作る

吉田 浩一郎

株式会社クラウドワークス

〒150-0041 東京都渋谷区神南一丁目18番2号 フレーム神南坂3階
http://crowdworks.jp/



Koichiro Yoshida

1974年兵庫県神戸市生まれ。東京学芸大学卒業後、パオニア、リードエグジジビジョンジャパンなどを経て、ドリコム執行役員として東証マザーズ上場を経験した後に独立。事業をベトナムへ展開し、日本とベトナムを行き来する中でインターネットを活用した時間と場所にこだわらない働き方に着目、2011年11月に株式会社クラウドワークスを創業。著書に『クラウドソーシングでビジネスはこう変わる(ダイヤモンド社)』など。

My Entrepreneurship

事業テーマは「“働く”を通して人々に笑顔を」。
クラウドソーシングサービスを通じて
個人の力を最大限に活性化し、
社会発展と個人の幸せに貢献することを目指す。

▶ 起業に至った動機

ITによってあらゆる資産の最適化が急速に進む現代のビジネスで残された課題は、「個人」というリソースの最適化にあると考えています。私はかつてIT企業に身を置く中で、会社や人事制度の枠組みにストレスを感じるエンジニアやクリエイターの姿を多く目にしてきました。その後、独立・起業して事業に取り組むなかで、インターネットを通じた非対面での仕事の受発注に大きな可能性を感じ、フリーランスをはじめとした個人と企業をつなぐ「お仕事マッチング」の場として、「クラウドワークス」を起業しました。

▶ 事業の概要について

クラウドワークスは、「21世紀のワークスタイルを提供する」をミッションとして展開する日本最大級のクラウドソーシング(インターネットを通じたお仕事マッチング)サービスです。「地域活性化」「女性の新しい働き方を支援する」「海外展開」という3つのテーマで事業を展開しており、2012年3月のサービス開始以来、登録された仕事の予算総額は160億円を突破。利用クライアントは上場企業を始めとする42,000社に加えて、経済産業省、総務省、国土交通省、外務省など政府4省を筆頭に約20の都道府県・地方自治体なども活用。サービスの登録会員は188業種・23万人に達しており、ITビジネスからモノづくりまで、在宅での仕事が可能な大半の職務領域をカバーする、日本を代表するクラウドソーシングサービスに成長しています。

▶ 今後のビジョンについて

国内外での事業拡大を見据えた展開として、2014年9月にはMIT メディアラボ所長の伊藤穰一氏と「クラウドソーシング」の名付け親でもある米WIRED誌のコントリビューティング・エディター、ジェフ・ハウ氏をアドバイザーとして招聘。また、国内では全国40超のNPO等と連携し、地方でのクラウドソーシング活用促進を目指したアドバイザー制度「クラウドワークス・アンバサダー」の取り組みを開始しました。





Daisuke Yoshida

1952年兵庫県生まれ。1977年同志社大学工学部卒業後、大真空、東洋ハイテックで新規営業に従事。1986年TIS(株)で技術系、医療系、ビジネス系のマーケティング、営業に従事、1999年(株)国際電気通信基礎技術研究所(ATR)で成果展開業務(広報・企画・営業担当)に従事。コーパスベース音声合成システム事業の可能性に着目し、実現を図るがATR内での事業化は断念し2003年(株)エーアイを起業。



音声技術で拓く21世紀の文化
音声合成専門メーカーとして世の中に寄与する

吉田 大介

株式会社エーアイ

〒113-0024 東京都文京区西片1-15-15 KDX春日ビル10F
<http://www.ai-j.jp>

My Entrepreneurship

「音声技術で拓く21世紀の文化」の理念のもと、
音声合成技術により社会への貢献と
新しい文化の創造をコツコツ実現する。
技術開発会社として世界一の音声合成企業となる。

▶ 起業に至った動機

ATRに在職中コーパスベース音声合成技術に出会い、その可能性に魅せられました。TEXTは音声に変換できる。当時は未完成でしたが、色々な人の声を作ることができる可能性があり、この技術は世の中に役立ち、新しい生活文化を創れると直感しました。特に色々な人の声を簡単に作成できるようになると、タレントの声だけでなく、子供の声(七五三で写真だけでなく声を残す等)、祖父母の声等、誰でも声を残すことができ、世界が広がるように感じました。その夢を実現するためATR内での事業活動は断念し起業しました。

▶ 事業の概要について

弊社事業は、独自のコーパスベース日本語音声合成AITalk®のライセンス提供を中心に、Custom音声辞書作成サービス、WebAPIサービスです。

(1)AITalk®ライセンス事業: Server版、SDK(ライブラリ提供)及び音声ファイル作成パッケージ「声の職人」(日本語)、「AITalk International®2013」(外国語)の提供。Windows、Linux、iOS、Andoridの環境に対応。特にiOS、Android等の組込み用コーパスベース音声合成エンジンは他に類を見ない。

(2)Custom音声辞書作成サービス: 約200~600文章の読上げでCustom Voice®合成用の音声辞書作成サービス。

(3)WebAPIサービス: 日本語AITalk® WebAPIサービスと多言語サービス「マルチリンガルWebAPIサービス」を提供。

▶ 今後のビジョンについて

世界中にはたくさんの言語があります。Custom Voice®の作成できる音声合成は弊社独自のAITalk®が先行しています。このCustom Voice®の多言語化を実施します。多言語Custom Voice®により現在日本国内で行っている事業の海外展開を図ります。また、国内では個人向けCustom Voice®サービスの低価格化(現在40万円)を実現し、広く普及していきます。



EY Entrepreneur Of The Year Japan

歴代ファイナリスト

EY Entrepreneur Of The

歴代ファイナリスト

2013

■ 石川 康晴 氏
株式会社クロスカンパニー

□ 星野 佳路 氏
株式会社星野リゾート

□ 平尾 丈 氏
株式会社じげん

■ 杉山 仁朗 氏
富士特殊紙業株式会社

谷口 義晴 氏
日本セラミック株式会社

藤尾 益雄 氏
株式会社神明

水野 泰三 氏
株式会社アルペン

池田 元英 氏
株式会社エナリス

武永 修一 氏
株式会社オークファン

吉松 徹郎 氏
株式会社アイスタイル

渡邊 幸義 氏
株式会社アイエスエフネット

石見 陽 氏
メドピア株式会社

及川 智正 氏
株式会社農業総合研究所

菊池 誠晃 氏
株式会社リアルワールド

Year Japan

2012

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

栗田 貴也 氏
株式会社トリドール

真田 哲弥 氏
KLab 株式会社

丹下 大 氏
株式会社 SHIFT

ハリー・A・ヒル 氏
株式会社オークローンマーケティング

細野 昭雄 氏
株式会社アイ・オー・データ機器

山本 強氏 氏
地盤ネット株式会社

米山 久氏 氏
株式会社エー・ピーカンパニー

2011

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

出雲 充 氏
株式会社ユーグレナ

楠本修二郎 氏
カフェ・カンパニー株式会社

田中 英成 氏
株式会社メニコン

長久 厚 氏
ラクオリア創薬株式会社

長谷川 敦弥 氏
株式会社ウイングル

2010

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

2009

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

池田 裕二 氏
イマジニアリング株式会社

黒田 俊明 氏
株式会社ナガオカ

似鳥 昭雄 氏
株式会社ニトリ

松谷 貴司 氏
マニー株式会社

三村 等 氏
株式会社ナガオカ

矢崎 雄一郎 氏
テラ株式会社

2008

- 石橋 博良 氏
株式会社ウェザーニューズ
- 石黒 不二代 氏
ネットイヤーグループ株式会社
- 中山 廣男 氏
テフコ青森株式会社
- 深田 智之 氏
株式会社くつろぎ宿
- 福田 章一 氏
株式会社ウェルシィ
- 宮澤 栄一 氏
株式会社デジタルハーツ
- 松下 喜彦 氏
- 西村 登 氏
オリエンタルシステム株式会社

■ 印は 各年日本代表 □ 印は大賞受賞者 ■ 印は特別賞 □ 審査員特別賞 氏名50音順
※会社名は受賞時のものを掲載

2007

■ 隣 良郎 氏
株式会社エヌ・ピー・シー

□ 浅野 邦子 氏
株式会社箱一

兼元 謙任 氏
株式会社オウケイウェイヴ

木南 陽介 氏
株式会社リサイクルワン

菅原 雅史 氏
インスパック株式会社

瀬戸 欣哉 氏
株式会社 MonotaRO

村井 哲之 氏
株式会社コスト削減総合研究所

山田 慶太 氏
アサカ理研工業株式会社

2006

■ 鈴木 清幸 氏
株式会社アドバンスト・メディア

小方 功 氏
株式会社ラクーン

笠原 健治 氏
株式会社ミクシィ

鎌田 雅彦 氏
SBS ホールディングス株式会社

坂巻 千弘 氏
株式会社バリオセキュア・ネットワークス

佐藤 英児 氏
株式会社プロデュース

高島 宏平 氏
オイシックス株式会社

松田 正男 氏
株式会社拓人

松藤 展和 氏
アップコン株式会社

三本 守 氏
株式会社タケエイ

森 正文 氏
株式会社一休

吉原 直樹 氏
株式会社アルテサロンホールディングス

渡辺 忠一 氏
フロンティア・ラボ株式会社

2005

■ 杉本 哲哉 氏
株式会社マクロミル

梶本 修身 氏
株式会社総合医科学研究所

小森 伸昭 氏
アニコムインターナショナル株式会社

高橋 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

■ 坂本 孝 氏
ブックオフコーポレーション株式会社

江尻 義久 氏
株式会社ハニーズ

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

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



EY Entrepreneur Of The Year Japan

歴代ファイナリスト

2003

■ 石川 光久 氏
株式会社プロダクション・アイジー

安達 一彦 氏
株式会社インテリジェントウェイブ

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
株式会社オフトラン

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

2001

■ 飯塚 哲哉 氏
ザインエレクトロニクス株式会社

石橋 博良 氏
株式会社ウェザーニューズ

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

2002

■ 新藤 次郎 氏
株式会社セラーテムテクノロジー

進藤 晶弘 氏
株式会社メガフュージョン

鳥谷 浩志 氏
ラティス・テクノロジー株式会社

中島 武 氏
際コーポレーション株式会社

中富 一郎 氏
ナノキャリア株式会社

堀 主知 ロバート 氏
株式会社サイバード

山本 雪雄 氏
エム・アンド・エス・ファインテック株式会社

横石 知二 氏
株式会社いりどり



■ 印は 各年日本代表 □ 印は大賞受賞者 ■ 印は特別賞 □ 審査員特別賞 氏名50音順
※会社名は受賞時のものを掲載

Messages

過年度受賞者より



EY Entrepreneur Of The Year Japan 2013 日本代表を逃して

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan
アクセラレーティング部門 大賞

星野リゾート 代表

星野 佳路

多くの方々にお薦めいただき、EOY Japan 2013の候補になることができました。このような機会を与えていただいた皆さんに深く感謝いたします。日本で観光産業が注目される中、星野リゾートをアクセラレーティング部門の大賞に選んでいただいたことは大変名誉なことです。しかし正直に申し上げますと、日本代表選出において敗退したことについては、悔しさ一杯であります。子供のころから負けず嫌いで、大学まで体育会出身の私の中では、競争と名のつくものについては、企業経営からスキー場でのトランプ遊びまで負けることは許されません。保育園の運動会の親の部門でも超本気で戦い、周りから大人気ないと言われながらも2年連続優勝したこ

とにプライドを感じております。経営者人生においても同じ姿勢で取り組んできており、ここまで成長することができた事実に対して一定の満足と自信を持っていたのだと思います。しかし、昨年の EOY Japan 2013日本代表選出における敗退は私の闘争心に再び火をつけてくれました。よく考えてみると、日本国内で少々成功した程度のことで自分の中に甘えがあったのかもしれない。日本のホテル運営会社が世界で展開する、こういう初心に戻り頑張らないといけな。EOY Japan 2013の結果は、そういうことに気づく機会を与えていただきました。「いつか必ずリベンジしに戻ってくる」ことを誓って皆様への感謝のご挨拶に変えさせていただきます。





平尾丈



**EY Entrepreneur
Of The Year™**

2014 Japan

**EY Entrepreneur Of The Year 2014 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

www.shinnihon.or.jp/eoy/

許可無く本誌掲載の記事の複写等を行うことを禁止します。

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

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ち、より良い社会の構築に貢献します。詳しくは、www.shinnihon.or.jp をご覧ください。

© 2014 Ernst & Young ShinNihon LLC.
All Rights Reserved.

ED 0115

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