

EY Innovative Startup 2018 Factbook

ホットトレンド 10分野

表彰企業 21社

The logo for EY (Ernst & Young) is displayed, consisting of the letters 'EY' in a bold, black, sans-serif font.

Building a better
working world

EY Innovative Startup 2018 winners

イノベーションを通じて社会に新たな価値を提供する

EY Innovative Startupは、今後著しい成長が見込めるホットトレンド分野において、イノベーションを起こそうとするスタートアップを表彰する制度です。成長性、革新性、社会性の3つの観点から審査し、2018年2月27日に表彰企業を発表しました。本誌は表彰企業21社を紹介するため、24hour IT Peopleの特集ページなどを編集したものです。

EY新日本有限責任監査法人 EY Innovative Startup 運営事務局



Inbound

2020年に向け訪日外国人の増加が見込まれる注目分野。

株式会社ポケットメニュー

02



Health Care

高齢化社会やストレス社会を背景に世界規模での市場拡大に期待。

WHITE CROSS株式会社

03

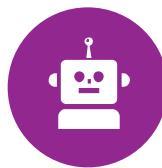


AI

どの領域で今後活用されるか、アプリケーションや他分野との融合に注目。

株式会社アラヤ

04



Robot, VR

精度の向上、技術の多様化によって市場規模拡大中。

Idein株式会社

05

AI inside株式会社

06

株式会社Studio Ousia

07

TELEXISTENCE株式会社

08

HoloEyes株式会社

09

21 社

スタートアップ



Enterprise

新サービスが続々と登場し事業運営に改革をもたらす。

株式会社社空 10

BizteX株式会社 11

株式会社リフカム 12



Food Tech

SF世界のような技術が食の未来を変える可能性を秘める。

株式会社コンプ 13

株式会社ポケットマルシェ 14



Construction

レガシーな業界でスタートアップがテクノロジーを用いた変革を起こす。

CONCORE'S株式会社 15

ユニオンテック株式会社 16



Logistics & Energy

IT活用により新たな形のビジネスチャンスへの取り組みが加速。

株式会社Shippio 17

株式会社souco 18

株式会社Hacobu 19



Child Rearing

社会環境の変化によって新たなニーズや成長ビジネスが発生。

株式会社コズレ 20

株式会社ママスクエア 21



Electronic Commerce

Live配信等での販売方法の多様化やCtoCの活況で盛り上がり。

Cansell株式会社 22

世界中の人々と素晴らしい食文化の「架け橋」になる 株式会社ポケットメニュー

pocket-concierge.jp



オンライン予約サービス「Pocket Concierge」を運営。厳選されたハイクオリティなレストランの予約から決済までが、同サービス上で可能。東京、横浜、京都、大阪などを中心に、ミシュランガイドで星を獲得したレストランを含む計600のレストランを掲載し、英語、中国語での予約もできる。予約困難なレストランの空席検索や、ウェイティング機能もあり、言語の壁や不便さなどを感じることなく、日本が持つ最高の食文化が体験できるサービスを提供している。



Q&A with



代表取締役
戸門 慶

今後の事業展開・目標は?

インバウンドユーザーに関しては平均月次10パーセント以上の成長をしている為、引き続きオリンピックイヤーの2020年まで同様の成長を目指す事で、レストランの課題(ドタキャンやノーショウ、マナーの問題、等)とユーザーの課題(言語、決済、等)を解決していきます。

起業のきっかけは?

和食の料理人をしておりました、飲食業界で働いていた時に感じた課題を解決したいと思い起業しました。

ソリューション開発において苦労した点は?

私自身が料理人でしたので、当初エンジニアの採用とコミュニケーションに苦労しました。

チームの一番の強みは?

各自プロフェッショナルなメンバーが集まってますが食に対して貪欲です。

歯科医療の社会的価値向上

WHITE CROSS株式会社

corp.whitecross.co.jp

WHITE CROSS

歯科医院は小規模な経営体であり日本全国に散らばっているため、プロフェッショナル向けの情報砂漠地帯が生じている。WHITE CROSSは、歯科医療専門のICT Platformを構築し、歯科医師向けの「WHITE CROSS」、歯科衛生士・歯科助手など向けの「d.Style」という2つのウェブメディアを主軸に、マーケティング支援・歯科イベントのライブ配信・人材事業などを提供。歯科医療におけるソリューション開発に取り組んでいる。

同メディアの特徴は、情報の高い信頼性。医療従事者のみ閲覧可能で、専門コンテンツは全て臨床経験のある歯科医師が監修しており、2016年3月にオープン以降、12,000名以上の歯科医療従事者に利用されている。

情報のハブとして、答えを見つけ出せるコミュニティへ。WHITE CROSSが提供するサービスは、歯科医院で働く人々を支援し、医療の質を高め、人々の健康を高めることで、歯科医療の社会的価値向上を目指している。

全国の歯科医師が登録する
国内最大級の歯科医療従事者
向け情報サイト



歯科専用

医師確認を行っている。患者さんが一切参加しない、歯科医療従事者専門のサイト



信頼性

臨床経験のある歯科医師数名が監修し、現場目線で歯科医院に必要な情報を掲載



無料

会員登録無料。ほとんどの基本サービスも無料

Q&A with



代表取締役
赤司 征大

▶ 今後の事業展開・目標は?

日本社会において歯科医療の価値が見直されようとしている中、社会が求める歯科医療と現実とのギャップに新たな市場が生まれています。そのギャップを埋めるように様々なテクノロジーを適切な順番で組み合わせていく結果、歯科医療市場全体を前進させ得る事業を順次創生していきます。その結果、歯科医療人のみならず、国家・国民にとっての歯科医療の価値の向上につなげていきます。

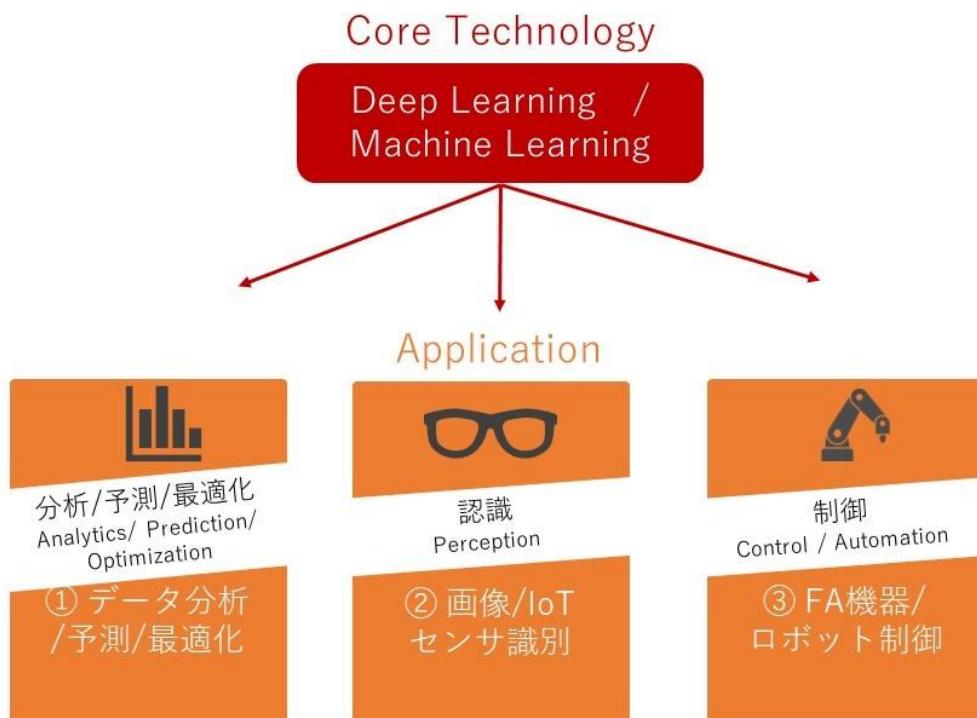
▶ 起業のきっかけは?

医療×テクノロジーの時代に、歯科ベンチャーだから生み出せる社会的価値を見出して起業しました。

▶ チームの一番の強みは?

ひたむきで真面目なことです。様々なバックグラウンドのメンバーが集まり、楽しみながら力を発揮しています。

最先端のDeep Learningやその他の機械学習アルゴリズムを駆使し、予測モデルの構築やビッグデータの解析を行っている。まだ人類にとって未解決である“意識とは何か”を解明し、人工知能に応用することで世界初の汎用人工知能(強い人工知能)の開発を目指している。



Q&A with



代表取締役
金井 良太

➡ 今後の事業展開・目標は?

ディープラーニングを代表とするAI技術は、画像認識などで高い性能を誇り、現在あらゆる場面で応用が試されています。しかし、計算が重たく時間がかかるというコストが現在普及に向けた障壁となっており、アラヤではこの課題を解決すべく計算コストを著しく低減する技術を開発いたしました。これをスマートフォン・IoTデバイス・ドローンなどあらゆるモノに埋め込み、これから高度高齢化社会においてAIによる自動化を推し進めています。

➡ 起業のきっかけは?

未来のテクノロジーを作って世界を変えたかったから。

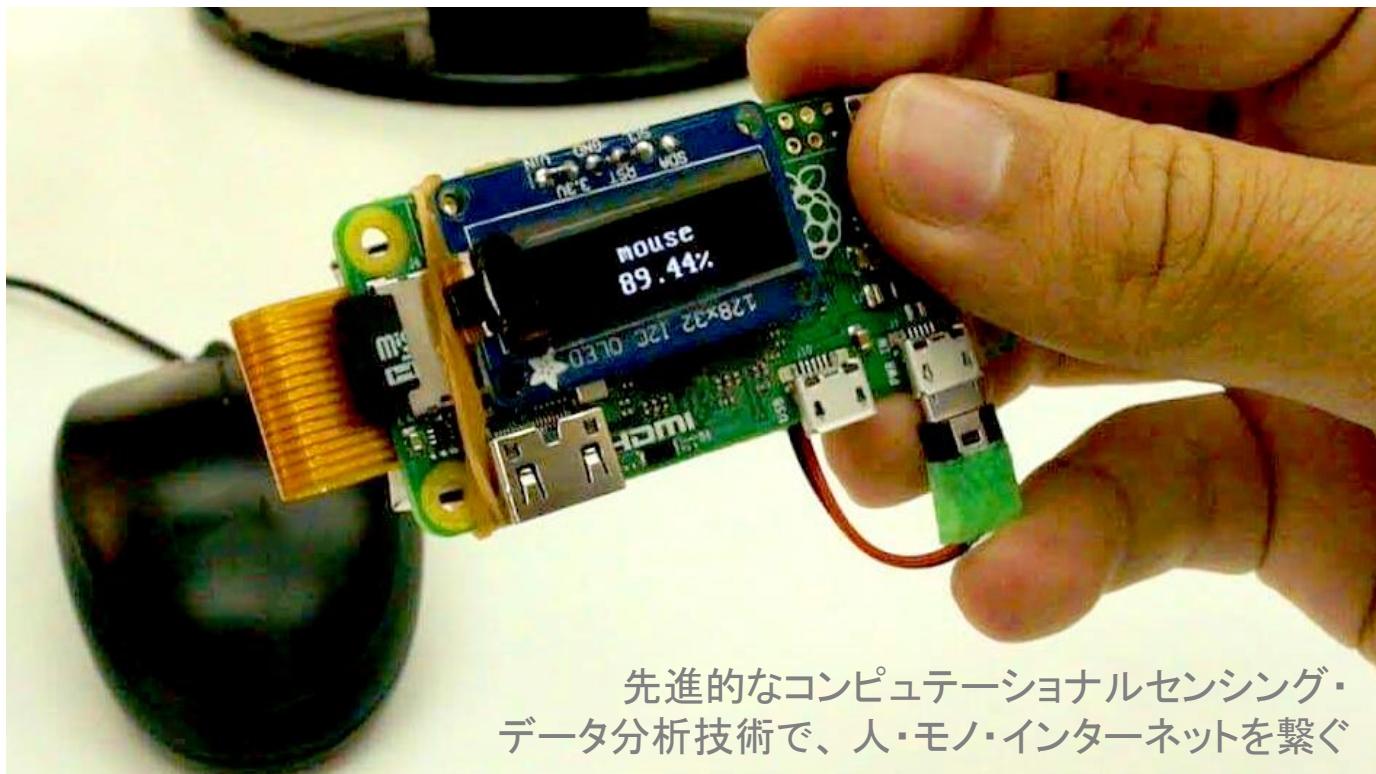
➡ ソリューション開発において苦労した点は?

現在アラヤの強みとなっているソリューションは情報理論の観点からディープラーニングを超高速化する技術。この技術を結晶化させていくために一つ一つのプロセスを最適化していく地道な部分。



Ideinは、近年進歩の著しいパターン認識や信号処理の技術をセンシングへ応用し、実世界のあらゆる事象をソフトウェアで扱えるようにする事を目指して2015年に設立されました。機械学習モデルの開発や応用アプリケーションの開発、推論の高速化等に取組んでいます。高速化技術を用いて市販されている安価なコンピュータ上で学習済みモデルの推論を動かすことができます。

エッジで計算することで必要なときに必要なデータだけを取り出せるのでデータ通信、プライバシー、大規模データ処理の問題を気にせずセンシングを行えます。これらの技術で高度なセンシング技術を、より手軽に、より安価に利用出来るような未来をIdeinは作っていきます。また、一般家庭でも手軽にこれらの高度なセンシング技術が利用できるようにするための自社製品・サービスの開発も行っています。



Q&A with

代表取締役 CEO
中村 晃一

→ 今後の事業展開・目標は?

深層学習技術は非常に画期的な技術ですが、現状ではハードウェア製品に組み込む事が非常に難しいです。Ideinは最適化コンパイラなどの研究を行っており、従来サーバーで動かされていたような高精度なモデルを、安価なデバイスでも実用的な速度で実行出来るように自動で変換する技術を保有しています。深層学習技術の実用化の障壁を取り除くべくこの技術を世界中の人々に届けたいと思います。

働き方改革の新たな可能性 AI inside株式会社

inside.ai



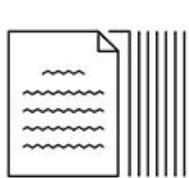
口座振替依頼書や、各種申込書など、手書き書類は数多く存在する。AI inside が提供するDX Suite(クラウド / オンプレミス)は、人工知能が代替し文字認識、データ化し、これまで人が手入力で行なっていたデータ化業務を自動化することできる。



DX Suite は、個人情報が記載された書類であっても、個人情報でない形に匿名化して通信する特許を取得 / 活用しており、金融法人にも提供中。データ化後、様々なRPAツールと連携可能で、業務の効率化に大きく貢献する。

DX Suiteは、デジタルトランスフォーメーションを加速化し、生産性向上に繋がるAI-OCRアプリケーション。

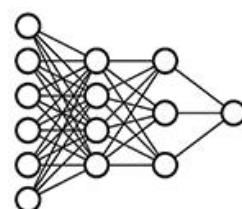
DX Suiteの仕組みと優位性



手書き文書を
DX Suiteで
一括読み込み



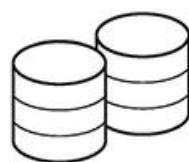
AI太郎



ディープラーニング



AI太郎



デジタルデータ

OCRに当社独自のAI技術を導入し、様々なユーザーが記入する
手書き文字を高精度でデジタルデータ化

Q&A with



代表取締役社長
CEO
渡久地 択

➡ 今後の事業展開・目標は?

生産年齢が減少する日本において、劇的な生産性向上は達成しなければならない課題です。従来技術では、手書き文字をデータ化することは困難で、入力センターでデータ化するという方法で実現されてきました。我々はこれを業界で初めてブレイクスルーし、顧客との対話を通じて「現場で使える」アプリケーションに落とし込み、導入いただいた実績においてNo.1です。今後はOCRのみならず、さらに生産性を高めるプラットフォームを目指します。

➡ 起業のきっかけは?

生産年齢人口が減少する日本においてAIで貢献できることとして、データ化生産性向上に行き当りました。

何でも答えられる、“賢い”AI 株式会社Studio Ousia

ousia.jp



サポートデスクやチャットボット、社内FAQなどに利用できる人工知能を使った高性能な質問応答システム「QA Engine」を提供。「QA Engine」は人工知能の国際コンペティションで連続優勝、人間にも勝利した高精度な質問応答システム。

株式会社Studio Ousiaは、機械が人間のようにテキストから自律的に学習でき、従来解けなかった様々な問題を解くことができる、自然言語処理による新しい可能性を追求し、技術開発及び迅速な実用化を積極的に推進している。

QA Engineによるヘルプデスクや社内FAQの効率化



専用の支援ツールによる
機械学習データの作成

ボタン1つで
機械学習を実行

ヘルプデスクの自動化・
ナレッジシェア



代表取締役 CEO
渡邊 安弘



代表取締役 CTO
山田 育矢

→ 今後の事業展開・目標は?

渡邊・山田 テキストの意味理解や質問への自動応答など、自然言語処理へのニーズや期待が高まっているものの、開発において高度な専門性が必要であり、また、その実用化が難しい領域であります。弊社は、先端的な技術開発力を用いて迅速にアプリケーションとして実用化していくことで、世界中の様々なニーズや期待に応えていきます。

→ 起業のきっかけは?

渡邊 代表取締役CTO 山田と再会がきっかけ。コンピュータサイエンスでグローバルに戦える企業をつくりたかった。

山田 起業した会社((株)ニューロン)を売却し、新しいテーマが無いかと探して、自然言語処理に興味を持った。

→ ソリューション開発において苦労した点は?

渡邊 リソースの確保と優先順位決め。

山田 先端的な研究と製品開発を並列で行うことに特に苦労した。

→ チームの一番の強みは?

渡邊 とにかく優秀で働き者。

山田 先端技術の研究と製品への実装を並行して、高速に実用化できる点。

地球、宇宙の隅々まで行ける拡張存在 TELEXISTENCE株式会社

tx-inc.com



TELEXISTENCE inc.

テレイグジスタンス(Telexistence/遠隔存在)とは、TELEXISTENCE株式会社の創業者の一人で会長でもある東京大学名誉教授 舘暉氏が1980年に世界で初めて提唱した、人間が、自分自身が現存する場所とは異なった場所に実質的に存在し、その場所で自在に行動するという人間の存在拡張の概念であり、また、それを可能とするための技術体系。

人間そのものをユビキタス化し、地球上、宇宙の隅々まで人間活動を低成本で拡張することで、人々が移動や輸送に関して経済的・時間的な制約なく、人間生活や生産活動が行える世界。TELEXISTENCE株式会社はこの技術の実用化を実現し、人間の移動と能力電送に革命を起こし、個人、企業、社会の生産性の飛躍的な向上に取り組んでいる。



触覚伝送技術を活用した
空間を超える遠隔操作ロボット

Q&A with



Co-Founder, CEO

富岡 仁

➡ 今後の事業展開・目標は?

弊社技術の特徴は、遠方にいるロボットを自分の義体とし、無線通信を通じて視覚・聴覚・触覚や身体能力を伝送することにあります。この遠隔存在技術を通じ、トラベル(宇宙含め)、コマース、就労を軸に事業を展開する予定です。

特に就労については、インターネットが通じる環境であれば、労働者がどこにいても遠隔からオフラインの労働に従事できる点に成長性、革新性、社会性があります。つまり、リアルな世界の膨大な”労働”を、物理的な制約なく且つ最低限のマージナルコストで、人々がどこからでも従事できるようにすることで、オフラインのクラウドソーシングプラットフォームを構築し、主に人口減少が持続する日本を含めた先進国との社会、企業、個人の活動に寄与する事業を展開します。

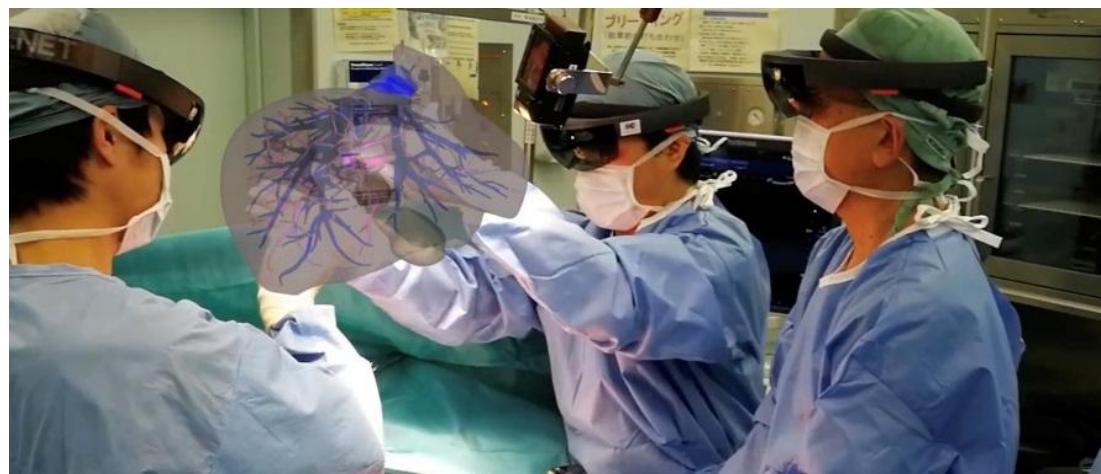
VR/MRサービスによる医療技術の底上げ

HoloEyes株式会社

holoeyes.jp



医療、医療教育に向けてVRやMRを使ったコミュニケーションサービスを提供。患者個別のCTスキャンのデータからVR/MRアプリを提供している。MRアプリでは術中にガイドとなるデータを表示をし、VRアプリでは3次元の形状と動きを記録し、手術の経験をデジタル化をし、手術記録の3D VRによるライブラリを提供し、医療を提供する人、受ける人、学ぶ人の間のコミュニケーションを円滑にしている。



医療分野に3次元による
コミュニケーションの変革を
もたらします

Q&A with



Co-Founder
代表取締役 CEO
谷口 直嗣

► 今後の事業展開・目標は?

国内では教育、研修においてはVRで解剖や手技を学ぶことが当たり前になる世界を作り、3D VRで見る、記録するという新しいマーケットを作ります。海外では教育向けパッケージの販売を足がかりにして現地との関係性を作った後、VR/MRアプリ構築サービス、ライブラリ閲覧サービスの展開を図ります。

► 起業のきっかけは?

共同創業者のCOO 杉本 真樹とTwitterを通じて出会ったこと。

► ソリューション開発において苦労した点は?

既存の保険制度の枠をベースとしないビジネスモデル作り。

経済的な成長と幸せな働き方の両立

株式会社空

sora.flights



AIを活用した市場データ分析と販売料金決定サービスを、ホテルや旅館など宿泊施設へ提供中。「MagicPrice」は、宿泊施設の推奨販売料金を提示し、料金設定を効率化するホテルの料金設定エージェント。予約データ分析から料金の推奨、そして旅行予約サイトへの料金反映までワンストップで行う。

「ホテル番付」は、ホテルマーケティングを楽にする、ホテルの市場分析エージェント。ユーザーは気になるホテルや旅館を選ぶだけの操作で、「ホテル番付」がその施設の販売料金、販売状況などをユーザーに代わって常にチェック。必要なタイミングで必要な情報をユーザーにお届けする。2017年8月のリリース後、1000件以上の宿泊施設に導入されている。

世界中の価格を最適化し、売り手も買い手も嬉しい世界を作る



Q&A with



CEO
松村 大貴

➡ 今後の事業展開・目標は?

私たちは「世界中の価格を最適化し、売り手も買い手も嬉しい世界を作る」ことをミッションにしています。

宿泊施設だけでなく、さまざまな業界において価格決定は重要視されている一方で、ソリューションが未だ不十分な状況です。私たちは、データ分析技術をベースにこの“価格決定”的課題を解決していくことに、大きな事業チャンスがあると確信しています。価格の改善に取り組む企業の皆さんからのご相談をお待ちしています。

➡ 起業のきっかけは?

限りある人生の時間を何にかけるかを考えたら、自然と起業の道に。

人間をルーティーンワークから解放する BizteX株式会社

biztex.co.jp

BizteX

BizteX株式会社は、「Technologyで新しいWorkstyleを創る」をビジョンとし、日本で初めてとなる“クラウドRPA”「BizteX cobit」を提供している。「BizteX cobit」は長時間労働是正のソリューションとなるサービスで、ワンクリックで人間の代わりに仕事をすることができるデジタルロボット。データが構造化されており、業務フローが存在していれば、WebサイトやWebシステム、Excel / CSVなどを使った業務の自動化が可能になり、ある導入企業では月100時間の労働時間削減に貢献している。クラウドでサービスを提供することで、コストを削減しつつ即日導入を実現、常に最新の機能を利用することができる。

人間をルーティーンワークから解放し、付加価値が高く創造的な仕事へのシフトを実現するクラウドソリューションを提供していくことで、人間の生産性や創造性向上を支援している。

RPA:
Robotic Process
Automation
(ロボティックプロセス
オートメーション)の略
称で、オフィス業務の
効率化のために、主に
パソコン作業における
プロセスを素早く簡素
化・自動化させる取り
組み。ロボットと呼ばれる
ソフトウェアが人力で
行っていた作業を代行
することで定型業務の
時間短縮が見込める。



Q&A with



代表取締役
嶋田 光敏

➡ 今後の事業展開・目標は?

2017年7月にサービスリリースして多くの企業様にご利用頂いています。今後、APIの提供、画像認識、多言語化対応などを行い、紙に申込書の入力作業の自動化、生産性高く働く先進国、賃金上昇している新興国などへも展開して、人間の生産性や創造性向上を支援します。また、その先にはお客様が作ったロボットを自由に売買できるロボットマーケットプレイスも展開していきます。それにより、ロボットを作らずとも買えば自動化できるという世界を作っていきます。

➡ 起業のきっかけは?

2017年、共同創業者兼CTO 袖山 剛と出会い、一緒に仲間が集まり事業が立ち上ったことが運命的であった。

採用を仲間あつめに 株式会社リフカム

jp.refcome.com

Refcome

リファラル採用を活性化するクラウド「Refcome」を展開。採用を「人事だけ」ではなく「社員みんな」が行うものに。「採ること」ばかりではなく「入りたい会社創り」を考えるように。リファラル採用を切り口として、採用の概念を「仲間集め」に変革し、ミスマッチや労働環境の改善など、あらゆる課題の解決を目指す。



リファラル採用*を活性化させる 新しい仕組み 「Refcome(リフカム)」

* 人材募集の際、社員を通して、知人・友人の紹介・推薦を受け、採用選考を行う手法の事



代表取締役
清水 努

今後の事業展開・目標は?

HR Techを大別すると、人を探るための採用領域と、社内活性を実現するエンゲージメント領域の2つがあると考えます。Refcomeは、その両方を実現するサービスとして成長してまいります。リファラル採用に取り組む会社様が、社員にとって紹介したい会社創りにまで取り組み、人も集まれば、定着もする会社創りを支援してまいります。

起業のきっかけは?

Sansanにて、新しい市場を作る。世界を変えるプロダクトを生み出すといった経験をしたこと。

ソリューション開発において苦労した点は?

ビジネスモデルとビジョンの実現の両方を同じ方向に向けること。

簡単に、当たり前に、健康に 株式会社コンプ

www.comp.jp

COMP

「必要な栄養素のすべてを、ひとつに。」ヒトの健康に欠かせない必須栄養素[†]を理想的なバランスで配合した完全バランス栄養食「COMP」を開発。『厚生労働省 日本人の食事摂取基準』を基づき、2016年4月に誕生した日本初の完全栄養食品。パウダー・グミ・ドリンクなど、様々な形で理想の栄養バランスを摂取することができ、カロリーも自由に調整できる。必要な栄養素のすべてを、必要なカロリーに合わせて、好きな時に、好きなだけとることができる。栄養バランスを意識することなく、当たり前に健康を維持することができる。



[†]必須栄養素：必須アミノ酸、必須脂肪酸、ビタミン、ミネラル、食物繊維、カロリー

Q&A with



代表取締役 CEO

鈴木 優太

➡ 今後の事業展開・目標は？

「栄養は難しい」という常識を、私たちは打破します。私たちは、栄養バランスを考えなくても健康でいられる、そんな世界を作ります。

➡ 起業のきっかけは？

仕事や趣味に没頭しながら健康維持できる食品が欲しくて、自分で作った。

➡ ソリューション開発において苦労した点は？

栄養を保持しつつ、味を保つ方法を探すのが難しかった。愚直なトライアンドエラーで、少しずつ改良していった。

➡ チームの一番の強みは？

専門能力をそれぞれ持った集団であること。

新しい食べるの常識をつくる 株式会社ポケットマルシェ

poke-m.com

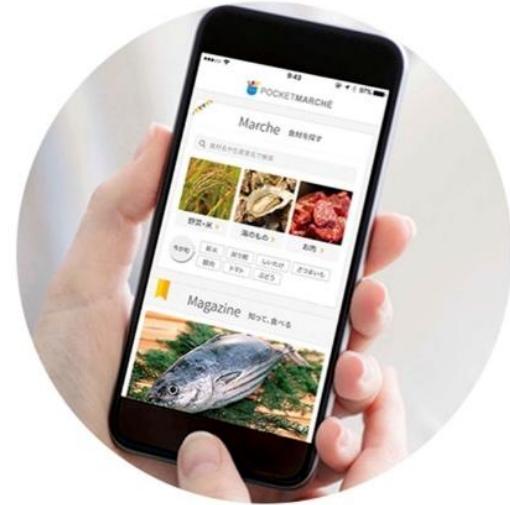


全国の農家・漁師と会話しながら食材を買える
スマホアプリ・Webサービス「ポケットマルシェ」
を運営。スマホひとつで、旬の食べものを直接
農家・漁師から購入できる。

これまで、あらゆるモノの流通は、仲介業者を通して効率的に、合理的に行われてきた。一方で近年、インターネットの出現により、N対N、CtoCの取引が実現されてきていることは、AirbnbやUberの例をあげるまでもなく自明である。

一人ひとりの生産者が手のひらのスマホから瞬時に商品を出品するポケットマルシェの売り場は、仲介業者を介在するよりはるかに多様性に富む。さらに、つくり手とのダイレクトのつながりは、それを食べる消費者に商品以上の価値を提供する。

食べ物の裏側に目を向け、想像してみると。ポケットマルシェが提供する生産者とのダイレクトのつながりは、旬の味わい方や生産者の思い、現場のストーリーを知って食べる豊かさなど、「食べる」という行為にさまざまな価値をもたらす。



出店者は農家・漁師のみ



全国600人の農家漁師がスマホから
出品。旬な食材を直送。

生産者一消費者の
コミュニケーション



通な食べ方や、食べた感想などを
直接やりとりできる

Q&A with



代表取締役社長
高橋 博之

➡ 今後の事業展開・目標は?

食べ物について背景を知り、買い、食べ、生産者と会話を楽しむ。食べ物そのものの美味しさだけでなく、その体験全体としての価値を追求し、プロダクトに織り込みます。利便性を高めるだけでなく、エンターテイメント化、SNS化を進める。川上(一次生産)10兆円、末端100兆円の食の市場において、単なる食のECとはまた別の、新しい分野として食のダイレクト流通の実現を目指します。

➡ 起業のきっかけは?

東日本大震災の被災地で現地の生産者と出会い、効率化された流通による生産者と消費者の分断を感じたこと。

建設産業が新しい価値創造できるインフラをつくる CONCORE'S株式会社

concores.co.jp

CONCORE'S

建築・土木の生産支援クラウド「Photoruption(フォトラクション)」を提供中。「Photoruption」は図面や写真など建設業が扱うデータを一元管理できるクラウドサービスで、データ同士を紐付けたり、新しい情報を付加しながら業務を効率化することができる。大規模建築から改修工事まで幅広く使われており、人手不足に悩まされる建設現場の生産性向上に大きく貢献している。

現在は、2次元図面に記載された情報を読み取り、解釈することの出来る人工知能を搭載したクラウド型のAIエンジン「aoz cloud(アオズクラウド)」を、2018年実用化に向けて大学および事業会社と共同で開発中。

「建設産業が新しい価値創造できるインフラをつくる」を事業ミッションとし、テクノロジーの力で生産性と利益率を他産業並の数値まで持っていくことで、より魅力ある産業に変革させる。



代表取締役CEO
中島 貴春

→ 今後の事業展開・目標は?

国内だけでも70兆円ある建設産業の生産ツールとして「Photoruption」をデファクトスタンダードにするまで成長させていきます。「Photoruption」に溜まったデータベースと人工知能を用いる事で産業のオートメーション化を促進し、最終的にはインターネット時代に最適化された建設生産手法を確立して行きます。

→ 起業のきっかけは?

趣味で開発していたプロダクトが評価され、話しているうちに自分の力でやってみようと思った。

→ ソリューション開発において苦労した点は?

業務で活用するソリューションだが、求められる内容が多くMVPが大きく、技術的にも難しい内容が多いため、開発に時間がかかる。

発注者と職人の距離を縮める ユニオンテック株式会社

www.union-tec.jp



オフィスやショップを中心にプランディング・設計デザイン・施工をトータルでプロデュースを行う空間創造事業ブランド「UT SPACE」と建設業界で抱える課題を解決し、業界の活性化を目指すオンラインプラットフォーム事業「TEAM SUSTINA」を展開。

2018年3月に腕利き職人だけの工事マッチングアプリ「CraftBank」をリリースした。

今日明日の職人を探して
直接依頼できるアプリ



Q&A with



代表取締役社長
大川 祐介

→ 今後の事業展開・目標は?

市場規模50兆円強の巨大市場ながらも、未だに建設業界は非効率で従事者が働きづらい構造になっています。20年建設業界に従事した当社だからこそ、背景や課題を熟知しているのが強みであります。当社ならではのサービスをITに介して「職人の見える化」「企業の見える化」を実現させ、正常な請負構造にしていきます。最終的には業界全体の見られ方が変わり、価値を高められる社会的意義のあるサービスを提供していきます。

→ 起業のきっかけは?

18歳からクロス職人として建設業界に入り、もっと成長したい、もっと稼ぎたいという想いで20歳に独立。

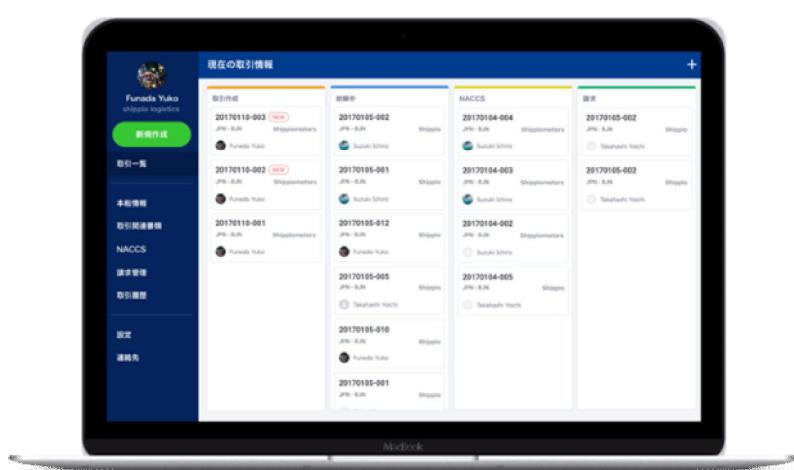
グローバルトレーディングをもっと身近に

株式会社Shippio

shippio.io

Shippio

専門的かつ煩雑な輸出入の手続きを一元管理、自動化できるサービス「Shippio」を提供。テクノロジーとデータを最大限活用することで、グローバルトレーディングのネットワーク化を実現。プロセスを可視化しシンプルにすることで、10倍効率的にグローバルトレーディングが行えるサービスを提供している。経済の要であるグローバルトレーディングの根幹を支えるアジアと日本を代表する企業を目指す。



貿易取引をより正確に、より楽に



煩雑な通関書類を
すべて自動作成



取引情報を一元管理し、
オンライン完結



NACCS申請ファイルも
簡単に作成

Q&A with



代表取締役
Co-Founder & CEO
佐藤 孝徳

➡ 今後の事業展開・目標は?

日本の貿易輸出入総額は約150兆円、また世界の貿易量も増加傾向にあります。これまで長い間、国際貿易・国際物流はIT化に苦労をしてきましたが様々なインフラが整ってきたことでいよいよこの巨大な市場も動き出しつつあります。島国日本にとって輸出入は生命線である一方で、人口減少に伴う物流業界の人手不足問題等の課題も徐々に表面化してきています。我々の事業は大きなマーケットの大きな課題を解決する一助になるものと信じています。

➡ 起業のきっかけは?

中国駐在。大胆にスピーディに挑戦していく彼の地の同世代と過ごしているうちに。

➡ ソリューション開発において苦労した点は?

サプライチェーンが長く、関係者が複雑に絡み合うアナログな国際物流の世界をどうシンプルにソフトウェアに落とし込んでいくか。これは今も毎日試行錯誤を続けながら開発・改善を進めています。

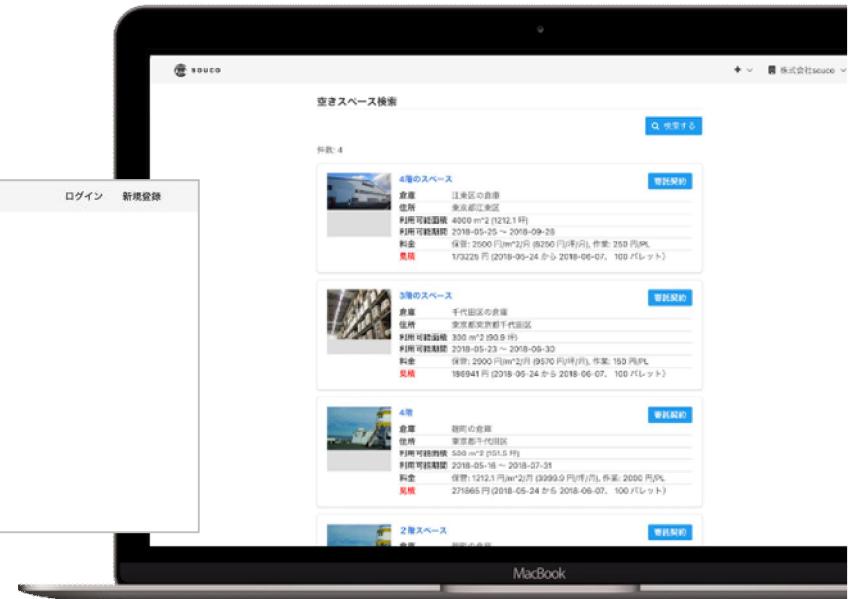
物流のリソース調達をもっと簡単に
株式会社SOUCO
corporate.souco.space



空きスペースと使いたい企業をマッチングするサービス「SOUCO」を提供。必要な時に、必要なだけ倉庫を借りられる同サービスは、外部倉庫の短期利用を可能とした。契約、保険、決済などは全て「SOUCO」を通して行い、スムーズに利用を開始できる。

Logistics as a Serviceを目指し、物流、特に倉庫に関わるリソース調達を簡単に、必要に応じて調達できる仕組みを整え、波動の多い業界をよりスムーズに改善する。

必要な時に、必要なだけ
倉庫を借りられる
物流網のマーケットプレイス



Q&A with



代表取締役
中原 久根人

▶ 今後の事業展開・目標は?

SOUCOでは、物流施設の空きスペース情報の集約化と、短期少スペース利用促進のための決済、保険、定形契約フォーマットを提供し、全国に眠る余剰物流資産の流動化を促進しています。利用者は、空間を季節や目的に応じて、立地戦略を含め柔軟に物流施設の調達可能になり、空間という切り口から物流コスト、オペレーションの最適化に寄与しております。

提供者側は、既にグローバル大手と提携済みであり、今後は海外進出も検討中です。

▶ 起業のきっかけは?

前職で不動産を取り扱っている際に、知人が物流で大変困っていたことがきっかけです。

▶ ソリューション開発において苦労した点は?

契約形態が特殊なため契約フォーマットを各社と共通化すること、また保険や決済ソリューションを付加する部分に当初多くの時間を割きました。

「運ぶ」を最適化する 株式会社Hacobu

www.hacobu.jp

Hacobu

「運ぶを最適化する」というミッションのもと、企業間物流において幅広く残っているアナログな業務を、手軽かつ一気通貫でオンライン化できるクラウド物流情報プラットフォーム「MOVO(ムーボ)」を提供。

電話やFAXで行われているトラックを探す(車両調達)業務を、自社車両ネットワーク内での受発注をオンライン化する「MOVO Connect」、登録済みの300社超の運送会社ネットワークを外部から提供する「ムーボ配送依頼サービス」でサポートする。



また、物流業界で最高精度を持つGPSセンサー「ムーボ・スティック」およびスマホアプリ「ムーボ・アップ」で車両動態の見える化を実現。更に、物流拠点でのトラック待機問題を抜本的に解決する納品車両・バース管理ソリューションも提供している。

フェイスブックのIDを交換するように、物流に関わる荷主・物流事業者・ドライバー等がMOVOの上で繋がる世界。それによって、物流に関わる情報を皆が共有し、コミュニケーションが大幅に効率化される。それだけでなく、車両等の物流資産のシェアリングや、データ蓄積、機械学習においてPDCAを回していくことによる業務効率化を通じて、2027年にドライバーが24万人不足すると言われる物流危機を突破する。

Q&A with



代表取締役 CEO
佐々木 太郎

► 今後の事業展開・目標は?

既に、各業界(流通・製造業・物流)の日本トップクラスと個別企業だけでなく、業界全体の物流最適化に向けたプロジェクトを進めており、本年内に、それらを本格的な立ち上げ、弊社ソリューションを活用していただくことで、収益化を目指していきます。企業とトラックの積載率が5割を切っていると言われる物流業界の効率化に貢献し、様々な企業の物流データを蓄積するプラットフォームとなり、物流システムの全体最適を目指します。

► 起業のきっかけは?

コンサル先が物流子会社を持つ卸会社で、BtoB物流のアナログなところをみたこと。

ママパパが子どもと向きあう時間を増やす 株式会社コズレ

www.cozre.co.jp



「子育ての喜びをもっと大きく！」をスローガンに、妊娠中及び未就学児のママパパに子育て情報を提供するWebメディア「cozre」を運営。月間300万人利用されている。その特徴は、必要な子育て情報をママパパにリコメンドすること、情報の提供者が多様であること、の2つ。

子どもの状況は月齢によって大きく異なるため、必要とする情報も時期によって異なる。「cozre」は子どもの生年月日等の個人情報に基づいて、ママパパが今知るべき情報を最適なタイミングでリコメンドして発信している。

発信する情報は子育て従事者から提供されており、その顔触れは一般のママパパ、医師・保育士などの専門家、ベビー用品メーカーなどの企業と多岐にわたる。また、行政からの情報発信の支援にも取り組んでいる。



COZRE マガジン

Q&A with



代表取締役 CEO
田中 穣二郎

➡ 今後の事業展開・目標は?

今まで以上に、ママパパの子育てに寄り添うサービスへの進化を目指します。より幅広い子育ての課題に対して、より最適なタイミングで、より有益な情報や機会を提供していくことが目標です。

この目標に向かって、子育てにまつわるビッグデータを集積し、分析し、行政・事業法人と協力しながら、この目標に向けて邁進していきます。

➡ 起業のきっかけは?

2012年末に海外の派遣留学先でビジネススクール同期 現 取締役 松本大希とスカイプで意気投合したことがきっかけです。

➡ ソリューション開発において苦労した点は?

目に見えているニーズや流行っているニーズではなく、本質的なマーケットニーズを見極め続けることと、それを組織の目標として共有し設定し続けていくことが大変苦労しましたし、今も苦労をしています。

➡ 今後チームに入ってほしい人はどんな人ですか?

「誠実さ」と「率直さ」、「筋を通すこと」を大切にする方。

母親が子供のそばで安心して働ける世の中 株式会社ママスクエア

mamasquare.co.jp



ママスクエアは、「子どものそばで働く世の中をあたりまえに」を企業理念に、保育園でもない在宅勤務でもない、ママと子どもが離れずに働くことができる、日本初のキッズスペース付きワーキングスペース「ママスクエア」を運営している。保育園の待機児童問題が解消されない中、子育て期の母親は社会復帰ができずに困っているケースが多くある。就職活動するには子どもの預け先が決まっていることが条件、預け先を決めるには仕事が決まっていなければ…この狭間にあって、仕事か子育てか?を二者択一せざるを得ないケースだ。

ママスクエアの事業モデルであれば、「働きたくても働けない」母親たちに働く場と子どもの預け先を同時に提供できる。ママスクエアは、オフィス機能を持つ[ワーキングスペース]と子どもを預ける[キッズスペース]からなっている。ワーキングスペースでは、BPO(アウトソーシング)を中心とした仕事に従事する。母親たちが働いている間、子どもたちは隣のスペースで専任のキッズサポートスタッフと安全に過ごすことができる。店舗によっては、親子で利用できる[カフェスペース]も併設している。ママスクエアは、企業が抱える人手不足などの課題解決策としてこのモデルを提供している。

[仕事×働き手(ママ)×場所]をユニットとして捉え、子どもを預けながら働く場所を創出できるのが最大の特徴。

現在、関東・関西・九州において20か所を展開している(2018年5月末現在)。今後4年間で約100拠点の出店を目指している。全国に拠点が増えることで、ママスクエアモデルが新しい働き方として定着するのが狙い。



Q&A with



代表取締役
藤代 聰

◆ 今後の事業展開・目標は?

4年で100拠点の展開を目指します。内訳イメージは、47都道府県に1拠点づつ。さらに、関東・名古屋・大阪・広島・福岡・仙台・札幌には、それぞれ複数の拠点を設置。最終的には全100拠点スケールすることが目標です。

◆ 起業のきっかけは?

子カフェ運営を通じて主婦達の優秀かつ実直な仕事ぶりを知り、カフェからオフィスに転向。

楽しいことを純粋に楽しめる世の中
Cansell株式会社
cansell.jp



宿泊予約の権利を売買できるWebサービス「Cansell(キャンセル)」を提供。「Cansell(キャンセル)」は宿泊予約の権利売買サービスで、2016年9月15日のプレビュー版が公開されて以降、高級リゾートホテルからビジネスホテルまで様々なホテルの宿泊予約権利が売買されている。

出品は全て審査性となっており、安全な取引を実現。予約した値段より高い値段では売れないよう制限をかけ、高額転売問題への対策も行っている。このサービスによって予約者はキャンセル料を減らすことができ、新しい予約者は普段よりも安い値段で宿泊することができる。

宿泊予約をキャンセルする際に発生する「キャンセル料」。それを支払う際に消費者が感じる痛みをサービスとして解決し、消費者側、宿泊施設側双方にとって利益となるサービスを追求している。



Q&A with



代表取締役
山下 恭平

▶ 今後の事業展開・目標は?

宿泊業界において、権利の二次流通を当たり前にしていきたいです。その他にも、様々な課題が業界には多くあるので、それらも解決して業界発展に貢献できるようにしていきたいです。将来的には飛行機やレストランなど、様々なジャンルにも展開し、あらゆるキャンセルの流通を実現します。

▶ 起業のきっかけは?

好奇心。

▶ ソリューション開発において苦労した点は?

業界事情などを把握して、それをサービスに落とし込む点。

At EY, we have long recognized the potential of entrepreneurs. Over the past three decades, we have been working with entrepreneurs, adapting our experience, industry capabilities and resources for entrepreneurs of fast-growth companies. We work with a range of businesses, from those receiving their first venture funding through to large mid-cap companies, whose value may be measured in billions of dollars.



See you there in 2019!





株式会社アラヤ



AI inside株式会社



HoloEyes株式会社



株式会社空



株式会社コンプ



株式会社ポケットマルシェ



株式会社Shippio



株式会社SOUKO



株式会社ママスクエア



Cansell株式会社

EYについて

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

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

EY Japanについて

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

© 2018 Ernst & Young ShinNihon LLC. All Rights Reserved.

ED None

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

お問合せ

EY新日本有限責任監査法人

EY Innovative Startup 運営事務局

BD-One@jp.ey.com

03 3503 1504