



**EY Entrepreneur
Of The Year™**

2021 Japan

**EY アントレプレナー・
オブ・ザ・イヤー 2021
ジャパン**

**東海・北陸地区
受賞者プロフィール**

EY

Building a better
working world

INDEX

Accelerating 部門

浅井 孝行 氏 アサヒサンクリーン株式会社

河田 敏勝 氏 河田フェザー株式会社

服部 雄太 氏 GOOD AID株式会社

森藤 正浩 氏 正栄産業株式会社

Challenging Spirit 部門

秋田 利明 氏 株式会社iCorNet研究所

黒崎 康滋 氏 株式会社黒崎鮮魚

高橋 亮祐 氏 株式会社Acompany

西田 宏平 氏 株式会社TOWING

宮地 誠 氏 株式会社Happy Quality



Accelerating 部門

東海・北陸地区アントレプレナー賞

- ▶ 事業を成功に導き、注目度が高まっている、あるいは注目されている存在
- ▶ 革新的な技術やビジネスモデルによって事業を展開している
- ▶ 著しい成長をとげた、あるいは成長途上であり、今後さらなる成長が期待される
- ▶ 海外でも事業を展開し、更なる拡大を予定している



もう一度届けたい"おうちでお風呂"のしあわせ 訪問入浴介護のリーディングカンパニー

浅井 孝行 氏

アサヒサンクリーン株式会社 代表取締役社長

<https://www.asahi-sun-clean.co.jp>

静岡県静岡市葵区本通十丁目8番地の1

プロフィール

1968年 愛知県岩倉市 生まれ
1992年 東山株式会社 入社
2000年 株式会社ラ・プラス(元親会社) 転籍
2018年 アサヒサンクリーン株式会社 常務取締役 就任
2019年 同社 事業統括本部長 就任
2021年 同社 代表取締役社長 就任

1994年 4月 東北支店開設
2006年 4月 東山グループ入り
2008年 4月 静岡支店開設
2010年 3月 京都支店・大阪支店・広島支店・福岡支店
開設
2012年 4月 静岡県静岡市に本社移転
2020年 7月 千葉支店・埼玉支店開設

起業に至った経緯

アサヒサンクリーンの前身は、1973年6月に創業された寝具の丸洗い乾燥消毒衛生加工業でした。1974年11月に、東京都北区にアサヒサンクリーン株式会社を設立。初代社長は、寝具の受け渡しの際にご自宅へお伺いするうちに、ご本人・ご家族様の力だけでは清潔を保てない状態を余儀なくされている寝たきりの高齢者の方が数多く存在していることを知り、1977年に入浴事業を企画・開発。専用車両2台と8名の従業員で、高齢者や重度障がい者の巡回入浴サービス事業を始めました。アサヒサンクリーンとして開発した、3人一組で浴槽を持ち込むという様式が、人員基準や設備基準として介護サービスのガイドラインに採用・制定されました。

会社の沿革と事業の変遷

1973年 6月 寝具の丸洗い乾燥消毒衛生加工業を創業
1974年11月 アサヒサンクリーン株式会社を設立
1977年10月 寝たきりとなってしまった高齢者や重度障がい者向けに巡回入浴サービス事業を新設
1985年 7月 名古屋支店開設
1988年 4月 厚生省(当時)の在宅介護サービスガイドライン規定作成のための諮問委員会に委員として参画

事業概要

訪問入浴とは、ご自宅での入浴が困難な高齢者のご自宅に専用車で訪問し、浴槽を居室に持ち込んで入浴介護を行うサービスです。看護職員1名と介護職員2名の3名体制でお伺いします。浴槽は当社が持参し、お客様はお身体の負担なく入浴することができます。また、専用車に設置している瞬間給湯システムによって、いつでもお好みの湯温でかけ流しの清潔なお湯に入ることができます。また、そのお湯にはマイクロバブルが含まれており、不要な皮脂膜だけを優しく洗い流します。どのような疾患の方でも気兼ねなく入浴できることに加えて、同行している看護職員が入浴前後に身体状況の確認、健康チェックを行います。わたしたちアサヒサンクリーンは1977年、その時代の先を行く訪問入浴介護を事業化しました。わたしたちはこれからも「お風呂でゆっくり温まりたい」というお客様の願いに寄り添い、お応えしていきます。



いつもの安心を、ずっと。
アサヒサンクリーン



創業130年、至高至善の羽毛素材メーカーとして、 安心・安全で高品質な羽毛を届ける

河田 敏勝 氏

河田フェザー株式会社 代表取締役

<https://kwd.jp>

三重県多気郡明和町山大淀3255番地

プロフィール

1960年 名古屋市生まれ
1983年 早稲田大学工業経営学科 卒業
2007年 河田フェザー株式会社 代表取締役就任
2008年 三重大学医学系研究科博士課程入学
2008年 国際羽毛協会 副会長就任(現任)
2017年 一社)日本羽毛製品協同組合 理事長就任(現任)
2017年 一社)日本寝具寝装品協会 副会長就任(現任)
2019年 三重大学 博士(医学)取得

起業に至った経緯

1891年に羽毛商として創業した国内唯一の羽毛の素材メーカーです。5代目の河田敏勝は、国内ダウンジャケット市場の創出、羽毛ふとん市場の拡大、国際的な品質基準の策定などの活動を通じて、業界をけん引してきました。1991年には、100周年事業として名古屋から世界最大の24時間稼働可能な全自動羽毛精製ラインを有する工場を三重県明和町に移設。そして、河田は自ら世界中の良質な羽毛を選び抜き、徹底的に不純物を取り除き、他社が真似できない最高品質の羽毛を精製しています。現在は日本初の羽毛の循環社会を構築しながら、環境保全及び障がい者雇用も積極的に行い、今後は良質な羽毛の「再循環」を目指します。

会社の沿革と事業の変遷

1891年 初代 河田寅吉が羽毛商として「河田商店」を創業
1949年 名古屋市へ移転
1963年 4代目 河田和成が法人に改組
1977年 日本国内で最初のスキー、タウンユースダウンウェア生産開始
1986年 名古屋市港区内に流通センター新築
1991年 三重県多気郡明和町に明和工場新築

1999年 蘇州河田羽絨制品有限公司本社工場完成稼働
2007年 河田寝装株式会社設立稼働
2010年 株式会社DMS設立、河田フェザー販売株式会
社設立
2012年 河田ホールディングス株式会社設立稼働
2018年 河田フェザー株式会社名古屋支店開設

事業概要

当社代表の河田は、高品質でキレイな羽毛を極めるという使命を持ち、羽毛の特性を理解し、各加工工程の理論を独自で創り、その理論に沿ってゼロから機械設計を行いました。その結果、他社が追いつけないほどの世界最高レベルの機械設備と加工技術を生み出しました。そして、羽毛製品を安心して使っていただきたいという思いで世界中から良質の原料を仕入れ、三重県の伊勢明和町でしか得られない大量かつ還元力の強い超軟水で羽毛に付着したアカやホコリなどを徹底的に取り除き、洗浄・回復加工をすることで、高品質で安全・安心な羽毛を提供しています。また、次世代に良質な羽毛を残していくため、国内初の羽毛リサイクルの仕組みを構築しました。使用済みの羽毛製品を回収し、製品を解体して羽毛を取り出した後、当社独自の技術で適正な処理をすることにより羽毛本来の機能を回復させます。回収した羽毛ふとんの解体作業などを障がい者支援団体に依頼することで障がい者の就労支援も行っており、ゴミの減量による二酸化炭素の削減に加え社会福祉にも貢献しています。

事業内容

- ・羽毛原料の仕入れ、精製加工、販売
- ・精製羽毛の加工・販売
- ・リサイクル羽毛の仕入れ、精製加工、販売
- ・羽毛ふとんの縫製、製造(OEM)





処方箋なしで病院の薬が買えるセルフケア薬局 もっと健康が身近になる社会を目指す

服部 雄太 氏

GOOD AID株式会社 代表取締役薬剤師

<https://good-aid.com/>

愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12 グローバルゲート11階

プロフィール

1986年 愛知県一宮市生まれ

2009年 4年制薬学部卒業

2009年 外資系企業医療機器メーカー、大手調剤薬局
でキャリアを積む

2016年 GOOD AID株式会社を設立

2020年 セルフケア薬局株式会社 代表取締役薬剤師
に就任

2020年 一般社団法人日本零売薬局協会 理事長就任

起業に至った経緯

【薬局からヘルスケアの新たな未来を切り開きたい】

現在の調剤薬局は医療機関の処方箋の受け皿としか認知されておらず、薬剤師は誰にとってもやりがいのある仕事とはいえなくなっています。処方箋の薬を早く正確に出すだけでなく、地域の健康情報拠点「街の保健室」になって、地域医療へ貢献するような新しい薬局のかたちを目指していきたいと考えたのが創業のきっかけです。軽度な健康課題のファーストコンタクトを「まず薬局」という動線づくりをしていき3つの課題を解決していきたい。

- ①地域住民の新しい医療サービスによる利便性向上
- ②セルフメディケーション、プライマリ・ケア浸透による医療費の削減
- ③薬剤師の役割拡大

会社の沿革と事業の変遷

2016年3月 GOOD AID株式会社を創業

2017年4月 訪問看護事業を開始し、在宅医療の取り組みを推進

2020年3月 零売薬局チェーン「セルフケア薬局」の代表取締役就任

2020年7月 金融機関系ファンドから増資引受

2021年2月 日本初の駅ナカで処方せんなしでも病院の薬が買えるセルフケア薬局を出店

2021年5月 JR東日本スタートアップ株式会社と資本業務提携発表

事業概要

【薬局のあり方を変え続けるヘルスケアプラットフォームになる】

薬局を主要事業とする会社であり、零売薬局を軸に展開する。

＜零売薬局について＞

零売薬局とは、処方箋なしで医療用医薬品を販売する薬局のことである。薬局が医療用医薬品を販売するには本来は処方箋が必要であるが、医療用医薬品約15,000種類のうち、制度で認められた約7,300種類は処方箋なしでも薬剤師が対面販売可能である。

零売薬局の顧客にとってのメリット

1. 所要時間の短さ

10分以内で医療サービスを提供できる。忙しいなど何らかの事情で医療機関受診できない方の新たな医療の選択肢である。

2. 価格の安さ

テクニカルフィーが多い医療機関代、薬代よりも、全額自己負担である薬代のみのほうが安くなる場合がある。

3. 営業時間が長い

土日祝日夜間も営業しており、医療機関と比べて時間が長い。勤務終わりなど時間がない人にとって零売薬局の利用価値は大きい。

＜OMOプラットフォーム構想＞

薬局を起点としたOMOプラットフォームを将来的に形成していきたい。地域住民が健康に関する悩みが発生した場合、すぐに医療機関に赴くのではなく、まずは来局し、薬剤師と相談した上で適切な医療機関や提携フィットネス、その他健康サービス、オンライン診療などの活用をレコメンドする。薬局からはじまる『セルフケア・OMOプラットフォーム』の実現を目指す。

GOOD AID
Always with you



地域の楽しい生活文化の向上と、事業の多角化を通じて一生のお付き合いを

森藤 正浩 氏

正栄産業株式会社 代表取締役社長

<http://sho-ei.net>

富山県富山市二口町5丁目10-6

プロフィール

1970年 岡山県赤磐市生まれ
大学卒業後、2年間、建築関連会社にて勤務
1997年 正栄産業株式会社 創業
1998年 当社設立 代表取締役社長就任(現在)
2012年 正栄ウェルフェア株式会社設立

起業に至った経緯

起業そのものに興味があり、トヨタやパナソニックにはなれないが、建築だったらすべてのものに必要なものであり、建築と何かを組み合わせればどんな事業にも広げることができると思い、建築事業を始めることとした。また学生時代の設計事務所でのアルバイト経験から、住宅業界は地元工務店や設計事務所のような下請けによって成り立っているという実情を知り、中小企業でも参入余地があると見込んだ。さらに大手の家はどれも似たようなものばかりで、住む人の要望を反映していないと感じ、自らハウスメーカーになって住む人に喜ばれる家を建てたいと思い、大手商社の内定を断り、起業を決意した。

会社の沿革と事業の変遷

1997年 創業
1998年 設立
2000年 一級建築士事務所 登録
2002年 飲食事業に進出
2007年 インテリア事業(アクタス富山店)に進出
2012年 正栄ウェルフェア株式会社 設立(介護事業進出)
2014年 東京事務所 開設
2020年 MUJI HOUSE 提携

事業概要

【建築業】

注文住宅・商業施設・店舗・オフィスの新築・リフォームの設計・施工。主に注文住宅の設計・施工を行う。住宅に対する顧客のニーズを徹底的に引き出して、そのニーズに合致した住宅を一軒一軒オーダーメイドで創り上げていくことが当社の事業スタイル。これはハウスメーカーの下請け工事を行っていた創業後の数年間に、施主から仕様変更の要望があっても、ハウスメーカーが仕様変更を好まない、あるいは仕様変更費用が多額になるため、結果として施主が住宅に満足できないケースに接してきた経験に即したものである。

【飲食事業】

居酒屋やカフェの運営。店舗設計のノウハウを吸収するため2002年、自ら飲食事業を開始。現在は「楽しい生活文化を生み出すエンジンになろう」というグループビジョンを体現し、有名建築家設計のダイニングカフェやイタリアンレストラン、0歳の赤ちゃんから親子でくつろげるテーマにしたカフェなど居心地の良さを追求した店舗を運営。

【インテリア事業】

インテリアショップACTUSの運営。当社で住宅を建築した顧客の囲い込みとインテリアに興味のある来店客を住宅建築受注に結びつける。

【介護事業】

機能訓練専門デイサービス・介護サービス付き有料老人ホームの運営。住宅が完成してからでもできる限り長く信頼関係を構築。

SHOEI group



Challenging Spirit 部門

東海・北陸地区アントレプレナー賞

- ▶ 創業(または事業開始)からおおよそ7年以内の企業のアントレプレナー
- ▶ 革新的な技術やビジネスモデルを有している
- ▶ 今後、著しい成長が見込まれる
- ▶ 今後、海外への展開も期待されるアントレプレナー



重症心不全と致死的不整脈に治療革命を起こす アカデミア発医療系ベンチャー企業

秋田 利明 氏

株式会社iCorNet研究所 代表取締役

<https://www.icornet.jp>

愛知県名古屋市千種区千種2-22-8

名古屋医工連携インキュベータ施設205

プロフィール

1982年 名古屋大学医学部卒業

1992年～1994年 米国エモリー大学留学

1994年 名古屋大学大学院医学研究科修了

2001年～2007年
名古屋大学医学部附属病院胸部外科講師

2007年～2016年
金沢医科大学心臓血管外科主任教授

2016年9月～ 名古屋大学大学院医学研究科特任教授

2016年12月 株式会社iCorNet研究所をトレストック社と
共に創業、代表取締役に就任

起業に至った経緯

私は心臓外科医で、重症心不全や致死的不整脈で苦しみ亡くなっていく患者を数多く経験し、これらの患者を救うことができる新しい治療法の開発に10年余り取り組んできました。金沢医科大学心臓血管外科教授時代に、経済産業省やAMEDの大型補助金を獲得し、非臨床試験を済ませ、臨床研究に入れる段階まで来ました。いざ臨床試験(First in Human study)の段階になり、日本の大手企業に共同研究・事業化を持ちかけても、重症心不全に対する全くの新規植え込み型治療機器開発ということで、どの企業からも敬遠されてしまいました。VCから出資して頂き、自ら起業するしかないという覚悟を決め、今日に至っています。

会社の沿革と事業の変遷

- 2016年12月 株式会社iCorNet研究所を株式会社トレストックと共に創業
- 2018年2月 ニッセイ・キャピタルより1.5億円の出資受入
- 2018年7月 名古屋医工連携インキュベータ施設に入居、設計・製造設備を構築し、12月に高度管理医療機器製造業を登録
- 2018年12月 臨床研究法の下での「拡張型心筋症に対するテ일러メイド方式心臓形状矯正ネット」の臨床試験を全国5大学で開始

2021年3月 シリーズBにて2.1億円の増資し、治験実施体制を整える

2021年7月 臨床研究3例の評価を終了し、PMDA探索的治験プロトコル相談を実施、名古屋大学IRB申請中。2021年内の治験開始を予定

事業概要

循環器領域の新規植え込み型医療機器の開発と販売
製品パイプライン

- 重症心不全に対するテ일러メイド方式心臓サポートネット
- 致死的不整脈に対する除細動機能付き心臓ネット事業ステージ
 - テ일러メイド方式心臓サポートネット
 - First in Human試験である臨床研究3例が終了
2021年後半に探索的治験を開始予定
 - 高度管理医療機器製造業登録済(233BZ200222)
 - 除細動機能付き心臓ネット
 - 非臨床POCの確立: 導電性繊維電極を用いた心臓ネットは、従来の植え込み型除細動装置の除細動エネルギー(800V 35J)のわずか1～2%の無痛性レベルでの通電(45V 0.6J)で除細動が可能であることを大型動物で証明

解説: 拡張型心筋症は指定難病57で、2018年現在約2万人が中等度以上の心不全症状を有して難病指定を受けている。末期心不全では心臓移植が唯一の治療法であるが、ドナー不足により年60例未満にしか適応されない。本開発機器は末期心不全になる前に装着することにより、大幅に心機能と運動耐容能を改善することが臨床研究で示された。先駆け審査指定制度の選定品目に指定され、2024年度の承認、上市を目指す。導電性繊維電極心臓ネットは、植え込み型除細動治療にパラダイムシフトをもたらし、世界で数十万人の患者に無痛性除細動という福音をもたらす。





富山の良きものを集めた店で、 地産地消に貢献する

黒崎 康滋 氏

株式会社黒崎鮮魚 代表取締役
<https://www.kurosakiya.co.jp/>
富山県富山市寺島624-3

プロフィール

1977年 富山県富山市生まれ
1995年 富山県立富山高校卒業
1998年 父がくも膜下出血で倒れる
2000年 慶應義塾大学商学部卒業
2001年 黒崎鮮魚店を継ぐ
2015年 株式会社黒崎鮮魚へ法人成し、代表取締役就任

起業に至った経緯

大学在学中に父がくも膜下出血で倒れ、卒業後家業を継ぐことになりました。その当時、複数の大型スーパーが出店競争を繰り広げ、小規模スーパーのテナントである黒崎鮮魚店は個人商店の魚屋さんと同様に集客力の低下に喘いでいました。まずは実家の生活を成り立たせるために必死になって魚の扱い方、鮮魚流通業界の仕組みについて勉強しました。このままでは立ち行かなくなると思い、顧客をスーパーと業務店卸の間にある顧客と位置づけ、高品質で低価格に提供できるように努力を重ねました。正しいものを売り、顧客を儲けさせること、供給業者である1次生産者も儲けさせることで地産地消に貢献したいと考えています。

会社の沿革と事業の変遷

1950年 祖父が個人商店黒崎鮮魚店を開業
1990年 父が小規模スーパーのテナント鮮魚店として出店
2001年 急遽、家業を継ぐ
2015年 株式会社黒崎鮮魚へ法人成
2019年 小規模スーパー「黒崎屋」を開業

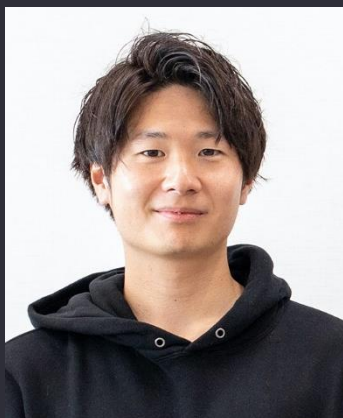
事業概要

鮮魚・精肉・青果の生鮮三品を取り扱う小規模スーパー「黒崎屋」を運営しています。来店顧客の構成は15%が飲食店で、85%が一般客です。鮮魚に関しては「富山湾の縮図」の様な売場づくりをしています。鮮魚の流通は、その日に何が獲れるか分からない、品質も価格も上下が激しいという特徴があります。飲食店は店頭で品定めをし、一般客は同じ品質の刺身、焼魚等を買って旬を感じることが出来るという全国的にも珍しい店となっています。一般的には、飲食店は鮮魚卸へ注文して配達してもらう、一般客は決まりきったものが並ぶスーパーで購入するという形です。

また、わざわざ早朝に来店しなくてもスマートフォンやパソコンから売り場をチェックして購入できるサービスも提供しています。売場のショーケースをLive配信することで、何がいくらで売っているのかを確認することが出来ます。ネット上で発注、決済をすることも出来ます。

青果は農家が直接出荷する委託販売形式を取っています。事前に飲食店からの注文が入ることや、価格競争に陥りがちな他の直売所とは異なり品質競争を促すことで、農家の所得向上と地産地消に貢献しています。





データ活用社会を実現する秘密計算で プライバシー保護とデータ活用を両立します

高橋 亮祐 氏

株式会社Acompany 代表取締役

<https://acompany.tech/>

愛知県名古屋市中村区名駅1丁目1-3 JRゲートタワー27階

名古屋大学オープンイノベーション拠点

プロフィール

名古屋大学在学中にエンジニアとして活動を始め、個人でのwebアプリケーション開発や複数のベンチャーでのインターンを経て、2018年6月に株式会社Acompany創業。デジタルキー管理システムの開発、デジタルアセット管理プロジェクトへの参画などの開発実績や、総務省・NICT起業家万博2位入賞を始めとし、複数のビジネスプランコンテストでの入賞歴あり。

2019年 名古屋大学工学部物理工学科卒業

起業に至った経緯

大学在学中にエンジニアとして活動しつつ、Acompany創業。「テクノロジーで世の中に変革をもたらす」という自身の思いと強く合致したブロックチェーン事業に取り組み、製造業のサプライチェーンデータをブロックチェーンで管理するアイデアで、愛知県のアクセラレーションプログラムにも採択。大手企業にヒアリングする中で「データ活用はしたいが、外部に提供したくない」という声を多数聞き、ブロックチェーンを利用する以前の大きな課題に直面する。この課題を解決するために秘密計算のコア技術開発に事業をピボット。秘密計算エンジンを開発・リリースし、複数社との実証実験にも成功。最前線で秘密計算の社会実装に取り組んでいる。

会社の沿革と事業の変遷

2018年6月 株式会社Acompany創業

2019年10月 Aichi Open innovation Accelerator
プログラムに採択

2020年11月 CNBベンチャー大賞 中部経済産業局長賞、
NICT賞、なごのキャンパス賞を受賞

2021年1月 内閣府アクセラレーションプログラムに採択

2021年1月 経済産業省「J-Startupプログラム」の地域
型プログラム「J-Startup CENTRAL」に採択

2021年3月 総務省及び国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)全国アクセラレータプログラムの「起業家万博」審査委員特別賞及び協賛企業特別賞(5社)を受賞

事業概要

秘密計算システムの設計・開発・販売、データセキュリティに関する教育コンテンツ提供・コンサル業務

Acompanyは秘密計算技術を中心とした、データセキュリティに関連するプロダクトやコンサルティング開発を提供します。秘密計算とは、データを秘匿化(内容がわからない無意味化された状態)したまま、統計分析や機械学習などを用いた計算を可能にする技術です。秘密計算技術を用いることで、プライバシーに配慮したデータ活用や、外部に詳細を公開したくないようなデータを安全に活用することが可能になります。企業のデータには、顧客の個人情報や機密情報などを含むため社外に出すことができず、有効活用ができていないケースが多くあります。

Acompanyは、そのような活用されていないデータを、秘密計算を用いて利活用することで、今までにない価値を創っていきます。

【提供するプロダクト: QuickMPC】

手軽に、高速で、安全な、秘密計算システムを実現するための秘密計算エンジンです。専門的な知識や技術力を必要とせず、秘密計算システムを開発することができ、環境や分析手法にとらわれない、汎用的で高性能なデータ保護と活用を両立したデータ分析を実現します。

【参考: 秘密計算 技術概要&ユースケース紹介動画】

<https://www.youtube.com/watch?v=2x3r16J5buA>





高効率かつ持続可能な畑で、宇宙農業実現と地球農業発展を目指す

西田 宏平 氏

株式会社TOWING 代表取締役

<https://towing.co.jp/>

愛知県名古屋市南区前浜通7-1-2

プロフィール

2016年3月 名古屋大学理学部地球惑星科学科 卒業

2018年3月 名古屋大学大学院環境学研究科 修了

2018年4月 株式会社デンソー入社

2020年2月 株式会社TOWING設立 代表取締役CEO
就任(現任)

2020年10月 株式会社デンソー 退職

起業に至った経緯

少年時代に読んだ漫画『宇宙兄弟』に影響され、宇宙に携わる仕事がしたいと考えていました。また、名古屋大学進学後に独り暮らしを経験し、実家で食べていた祖母が育てる畑直送野菜の素晴らしさを痛感し、農業にも興味を持つようになりました。たまたま、同大学で宇宙と農業どちらにも関係する技術と出会ったことがきっかけで、宇宙農業実現と地球農業発展を目指して、少年時代から宇宙の夢を共有していた弟の亮也と共に起業しました。当初は副業ベースでの起業でしたが、良い縁をいただいたおかげで、独立して構想していた地球と宇宙でプロジェクトを進めています。

会社の沿革と事業の変遷

2020年2月 株式会社TOWINGを設立

2020年9月 JAXA主催のSPACE FOODSPHEREに
参画

2021年3月 『宙農園』プロトタイプ1号栽培開始

2021年3月 ENEOS Accelerator Programに採択

2021年6月 『宙農園』プロトタイプ2号栽培開始

2021年7月 三菱UFJ銀行主催ビジネスコンテストRise
Up Festaにて最優秀賞受賞

事業概要

有機肥料を活用した高効率栽培を可能とする高機能ソイル栽培システム『宙農園』の開発、販売、運用支援を行います。土づくりには通常、3～5年程時間がかかりますが、高機能ソイルを活用すれば1カ月で超良質な畑を展開可能です。隔離土耕栽培とすることで、設置場所の地面状態の影響を最小限にすることもできます。また、高機能ソイルは耐病性も向上する為、農家の方が土壌消毒等の土壌メンテナンスにかけている時間と労力を削減できます。さらに、ソイル核に植物炭を活用することで、炭素を土壌として農地に固定できる為、カーボンマイナスを実現し、低環境負荷な農業を実現できます。現在は、家庭菜園や屋上菜園向けに小規模ユニットのビジネスを展開しています。また、月面や火星の基地内での栽培を想定したユニットの開発も行っており、月や火星の土を材料に多孔体を生成して高機能ソイル化するプロジェクトを実施しており、既に成分を似せた疑似土での実証は成功しています。今後、地球ではビニールハウス内での栽培ユニットを開発し、作物栽培から販路設計までを行う農園運営や、それらの農園パートナー展開を実施する予定です。農園パートナーには、苗や肥料の供給や農園長の派遣等を行う栽培サポートや、栽培した作物の買取サポートを行う予定です。宇宙では栽培品目の拡大や栽培効率向上を目指して、システム開発を行います。





生産から流通まで、世界のスタンダードをつくる

宮地 誠 氏

株式会社Happy Quality 代表取締役

<https://happy-quality.jp/>

静岡県浜松市南区飯田町1567-1

プロフィール

1974年 静岡県浜松市生まれ
1994年 浜松青果株式会社入社
2014年 浜松青果株式会社退社
2015年 株式会社Happy Quality設立
2017年 一般社団法人弥設立
2018年 アグリエア株式会社(静岡大学ベンチャー)設立

起業に至った経緯

21年にわたって卸売市場の競り人を務め、マーケットのプロとして農産物流通に関与。現在の農業界は、農家の高齢化が進行し、就農人口が減少。不耕作となるハウスや畑が増える状況。それに伴い卸売市場の取扱額が次第に減少していくことに強い危機感を覚え、農業の衰退を食い止め、未来に農業を残したいという思いから、卸売業者の目線での「生産から流通の構築」を目指し、起業。農業界での技術の発展に伴い、「作れば売れる」時代はとうに過ぎ、今の世の中にあった変化が求められている。初心、信念を崩すことなく挑戦を続け、未来の新しい農業の形をしっかりと見据え、農業・流通業界の変革と意識改革に挑戦していきたいと考えている。

会社の沿革と事業の変遷

2015年 静岡県袋井市に株式会社Happy Quality設立
2018年 静岡大学発ベンチャーのアグリエア株式会社を設立。静岡大学峰野研究室とAI灌水システムの研究開発を開始
2020年 名古屋大学助教戸田陽介氏、胡瓜AIに精通した小池誠氏を招聘し、農業 x AI技術集団を組成
2020年 浜松磐田信用金庫VC「やらまいかファンド」、SONY、一般社団法人ベンチャー投資育成研究会、出資受入

2020年 アグリエア株式会社の全株式を取得、100%子会社化

2020年 独自ブランドトマト「Hapitoma」が機能性表示食品に受理

2021年 静岡県浜松市に本社移転
(浜松市ファンドサポート事業活用)

事業概要

アグリテックベンチャーとして現代のマーケットニーズを捉えた高付加価値・高機能性農作物の栽培手法の研究開発及び卸売販売を行う。主力事業は、高糖度トマト栽培技術のFC展開と高糖度トマトの卸売販売。AIがしおれを検知し適切と判断したタイミングで最低限の水を自動で与え、糖度を高めるAI灌水システムを開発。高可販果率や周年栽培を可能にした。他にも、気孔開度を見ることで光合成の状況を予測するモデルやデジタルツイン技術を用いた遠隔栽培指導モデル(仮想空間上での栽培環境の再現)を研究している。

仕入れたトマトは1粒ごとに近赤外センサー選果機を通して、糖度別・リコピン別に全量選果する。独自ブランドトマト『Hapitoma』(ハピトマ)は、年間平均糖度8度以上を達成。生鮮トマトにおいて業界初のダブル成分(GABA・リコピン)で機能性表示食品に受理される。

今後、FC農家に技術提供を推進するとともに、FC農家が生産した高糖度トマトを全量買取り、市場やスーパー等のバイヤーからの要望に基づき、値決め販売を行うことで無在庫かつ全量売切のビジネスモデルを構築した。当社が高単価で仕入れ、生産者の販売・在庫のリスクを背負うことで「儲かる農業」を実現し、FC農家の新規参入を促進する。



HAPPY QUALITY
JAPAN

歴代受賞者 紹介

部門別、氏名50音順
会社名、役職は受賞時のものを掲載

2020 Accelerating部門

明田 篤 氏

トピラシステムズ株式会社
代表取締役社長

2019 Accelerating部門

小野田 成良 氏

株式会社ヘリオス・ホールディングス
代表取締役

Challenging Spirit部門

丹羽 優喜 氏

グランドグリーン株式会社
代表取締役

2018 Exceptional Growth部門

松浦 信男 氏

万協製薬株式会社
代表取締役社長

Startup部門

松下 健 氏

株式会社オブティマインド
代表取締役社長

2017 Accelerating部門

本多 孝充 氏

本多プラス株式会社 代表取締役社長

Challenging Spirit部門

河野 雅一 氏

株式会社プロドローン 代表取締役社長

2016 Accelerating部門

石川 伸 氏

株式会社おとうふ工房いしかわ 代表取締役

棚橋 一成 氏

株式会社タナック 代表取締役

Challenging Spirit部門

小清水 丈久 氏

株式会社寿美家和久 代表取締役社長

歴代受賞者 紹介

部門別、氏名50音順
会社名、役職は受賞時のものを掲載

2015

Accelerating部門

筒井 宣政 氏

株式会社東海メディカルプロダクツ
会長

能作 克治 氏

株式会社能作
代表取締役

Challenging Spirit部門

青木 隆幸 氏

SORABITO株式会社
代表取締役

2014

National Entrepreneur of the Year部門

左右田 稔 氏

東建コーポレーション株式会社
代表取締役社長兼会長

Accelerating部門

小澤 洋介 氏

株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング
代表取締役社長

辻 保彦 氏

辻製油株式会社
代表取締役社長

Challenging Spirit部門

猪野 栄一 氏

株式会社オブティ
代表取締役

高松 宏幸 氏

株式会社浜松ファーマリサーチ
代表取締役

歴代受賞者 紹介

部門別、氏名50音順
会社名、役職は受賞時のものを掲載

2013 National Entrepreneur of the Year部門

水野 泰三 氏

株式会社アルペン
代表取締役社長

Accelerating部門

岡田 賛三 氏

飛騨産業株式会社
代表取締役社長

杉山 仁朗 氏

富士特殊紙業株式会社
代表取締役社長

近藤 典彦 氏

会宝産業株式会社
代表取締役社長

2012 National Entrepreneur of the Year部門

ハリー・A・ヒル 氏

株式会社オークローンマーケティング
代表取締役社長

細野 昭雄 氏

株式会社アイ・オー・データ機器
代表取締役社長

Accelerating部門

野田 泰義 氏

KTX株式会社
代表取締役社長

Challenging Spirit部門

丹野 博 氏

株式会社キュービクス
代表取締役社長

林 高生 氏

株式会社エイチーム
代表取締役社長

地区審査委員 紹介

鬼頭 雅弘 氏(審査委員長)

国立大学法人東海国立大学機構 名古屋大学
学術研究・産学官連携推進本部 知財・技術移転部門
部門長、教授

一ノ瀬 宏昭 氏

経済産業省 中部経済産業局 地域経済部長

小澤 洋介 氏

株式会社ニデック 取締役
株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング
元代表取締役 社長執行役員

兼松 啓子 氏

公益財団法人あいち産業振興機構 理事長

木村 雅和 氏

国立大学法人静岡大学
イノベーション社会連携推進機構 副機構長
電子工学研究所 教授
はままつ次世代光・健康医療 産業創出拠点 拠点長

笹岡 健治 氏

独立行政法人中小企業基盤整備機構
中部本部 本部長

佐々木 康夫 氏

フルサト・マルカホールディングス株式会社 社外監査役
(2021/10/1就任予定)
プライムアースEVエナジー株式会社 元代表取締役副社長

柴田 修司 氏

独立行政法人中小企業基盤整備機構
北陸本部 本部長

高松 明 氏

大阪大学ベンチャーキャピタル株式会社 社外監査役
モビルス株式会社 社外監査役
株式会社名古屋証券取引所 元常務取締役

武市 祥司 氏

学校法人金沢工業大学 教授
ビジネスアーキテクト専攻主任
地域共創イノベーション研究所 所長
大同工業株式会社 取締役監査等委員(社外)

藤井 敏夫 氏

公益財団法人あいち産業振興機構 元理事長
株式会社SYSホールディングス 社外取締役
メタルニクス株式会社 技術顧問

藤田 豪 氏

株式会社MTG Ventures 代表取締役
ジャフコグループ株式会社 中部支社 元支社長

牧野 隆広 氏

株式会社ミライプロジェクト 代表取締役

佐藤 直樹 氏

ジャフコグループ株式会社 パートナー
(推薦部会代表)

地区推薦部会 紹介

名古屋地区

天野 裕士 氏
東京海上日動火災保険株式会社

石橋 誠剛 氏
東海東京証券株式会社

大澤 誠 氏
株式会社名古屋証券取引所

小野 晃司 氏
みずほ証券株式会社

川 正明 氏
株式会社SBI証券

佐藤 直樹 氏(北陸地区兼任)
株式会社ジャフコ

田村 剛 氏
野村證券株式会社

成川 総一 氏
三重県中小企業家同友会

松田 智 氏
SMBC日興証券株式会社

水谷 久和 氏
名古屋中小企業投資育成株式会社

諸田 英樹 氏
大和証券株式会社

渡邊 治之 氏
愛知県

地区推薦部会 紹介

静岡地区

朝比奈 知 氏
元 公益財団法人静岡県産業振興財団

石田 豪志 氏
公益財団法人静岡県産業振興財団

大谷 篤 氏
大和証券株式会社

蔭山 義人 氏
株式会社静岡銀行

河村 雅彦 氏
株式会社静岡新聞社

平尾 恒二 氏
野村證券株式会社

北陸地区

甲斐 誠 氏
名古屋中小企業投資育成株式会社

加藤 健 氏
公益財団法人富山県新世紀産業機構

草野 広道 氏
SMBC日興証券株式会社

近藤 哲司 氏
岡三証券株式会社

島 直敬 氏
宝印刷株式会社

宮野 雅明 氏
株式会社北國銀行

村木 佑介 氏
三菱UFJキャピタル株式会社

山田 純史 氏
株式会社名古屋証券取引所

後援団体

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中部本部

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 北陸本部

公益財団法人 あいち産業振興機構

公益財団法人 岐阜県産業経済振興センター

公益財団法人 三重県産業支援センター

公益財団法人 静岡県産業振興財団

公益財団法人 ふくい産業支援センター

公益財団法人 石川県産業創出支援機構

公益財団法人 富山県新世紀産業機構

名古屋商工会議所

EY | Building a better working world

EYは、「Building a better working world(より良い社会の構築を目指して)」をパーパスとしています。クライアント、人々、そして社会のために長期的価値を創出し、資本市場における信頼の構築に貢献します。

150カ国以上に展開するEYのチームは、データとテクノロジーの実現により信頼を提供し、クライアントの成長、変革および事業を支援します。

アシュアランス、コンサルティング、法務、ストラテジー、税務およびトランザクションの全サービスを通して、世界が直面する複雑な問題に対し優れた課題提起(better question)をすることで、新たな解決策を導きます。

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。EYによる個人情報の取得・利用の方法や、データ保護に関する法令により個人情報の主体が有する権利については、ey.com/privacyをご確認ください。EYのメンバーファームは、現地の法令により禁止されている場合、法務サービスを提供することはありません。EYについて詳しくは、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ストラテジー・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ey.com/ja_jpをご覧ください。

© 2021 EY Japan Co., Ltd.
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 Japan株式会社および他の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。

ey.com/ja_jp

