



EOY JAPAN 2008

Entrepreneur Fact Book

Open to the World



ENTREPRENEUR
OF THE YEAR JAPAN
2008

“Open to the World”

「日本のアントレプレナーを世界へ」

21世紀の日本経済の旗手として、新しい価値の創造と構造変革をもたらす

アントレプレナー（起業家）への社会的期待が高まっています。

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

私たちは、自らリスクを背負いながらも、新たな事業領域に挑戦する

アントレプレナーを、社会に大きく貢献する人物として称え

新しいビジネスリーダーの輩出に寄与できますよう

EOY JAPAN（アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパン）を

推進して参ります。

EOY JAPANは、“Open to the World”をテーマに

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。







ENTREPRENEUR
OF THE YEAR® JAPAN

CONTENTS

EOY JAPAN 2008

ENTREPRENEUR FACT BOOK

EOY JAPAN — 日本のアントレプレナーを世界へ	4-5
-----------------------------	-----

●EOY JAPAN プログラムの概要6-11

EOY History	6-7
-------------	-----

EOY JAPAN プログラムの紹介	8
--------------------	---

EOY JAPAN 2008 スケジュール／運営体制	9
----------------------------	---

EOY JAPAN 歴代ファイナリスト	10-11
---------------------	-------

レポート World EOY 2008 — 第8回世界大会	12-13
--------------------------------------	-------

スポンサー・協力団体	14
------------	----

●EOY JAPAN 2008 セミファイナリスト プロフィール ..15-39

インデックス	15-17
--------	-------

プロフィール	18-39
--------	-------



21世紀は、起業家の時代であるといえます。起業家がイノベーションを通じて難しい問題の解決をはかったり、生活の質の向上に寄与しています。

今、こうした起業家が世界中に登場し、力を競う時代が到来しています。世界的規模で起業家活動（entrepreneurship）の意義を明確にするために、EOYを顕彰する制度ができています。

多くの起業家がEOY JAPANに応募されることを期待します。世界を見据えたEOY JAPANは、わが国において多くの起業家表彰制度のトップに位置するものであり、わが国の起業家の水準を引き上げる役割を果たしています。

今年も皆さんの積極的な挑戦をお待ちしています。

EOY JAPAN 代表世話人
清成 忠男

法政大学 学事顧問

日本ベンチャー学会 特別顧問



いつの時代にも、イノベーションを牽引するのは、新たな技術や市場に挑戦することをいとわない起業家です。世界43カ国を代表する起業家がモナコに集い、事業の独自性、新規性、国際性、変化対応力、さらに社会貢献等で厳正な審査が行われ、World EOYの優勝者が決定されます。日本代表を2001年から送り出して8年になります。2009年の日本代表を決定する『EOY JAPAN 2008』が来ました。代表選定の母集団であ

るセミファイナリストは、本年度を含め累計で、323名になります。新規性の高い技術で事業を立ち上げ、既得権益が確立している市場に挑戦し、世界に躍進する起業家の方々と出会うのが、審査委員全員の最大の楽しみです。今年度は、2008年セミファイナリストから選ばれたファイナリストに加えて、過去のファイナリストで再挑戦する方々から『日本代表』が選ばれます。起業家は、世界を目指して何回も挑戦しましょう。

日本を固めて世界に躍進し、世界に貢献する日本代表を送り出そう！！

**EOY JAPAN 2008 審査委員長
松田 修一**

早稲田大学ビジネススクール 教授
日本ベンチャー学会 会長

EOY JAPAN——プログラムの概要

世界に広がる起業家のための表彰制度 アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー

EOY = Entrepreneur Of The Year®は、
新たな事業領域に挑戦する起業家の努力と功績を称え
る国際的な表彰制度です。
活躍する起業家の姿をロールモデルとして紹介し、
後に続くアントレプレナーの輩出を支援するため、
グローバルな活動を続けています。

日本では、2001年よりEOY JAPANとしてスタートし、
全国から選ばれた素晴らしい起業家を毎年多数紹介し
てきました。
これからも、優れた起業家の皆様のアントレプレナー
シップを称え、
共感を呼ぶロールモデルとしてご紹介してゆきます。



EOY Story

■EOYのはじまり

EOY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EOY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アントレプレナーを表彰・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
1989年 マイケル・デル
1992年 ハワード・シュルツ
1997年 ジェフ・ベゾス
2005年 ウェイン・ハイゼンガ

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
ハイゼンガ・ホールディングス

History of EOY

■世界各国へ拡大

全米に定着したEOY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21年目の今年は、約43カ国で開催されるまでになりました。

世界各地で多くのアントレプレナーが表彰され、EOYによるビジネスリーダーの輪が広がっています。

●開催国数の推移



World EOY

WEOY=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WEOYには、世界各地でEOY各国代表に選出された受賞者が参加し、その努力と功績が称えられます。さらに、参加起業家の中から"The best of best"として、その年の世界を代表する起業家"World Entrepreneur of the Year"が選出・表彰されます。



●WEOY受賞者

2001年	パオロ・デラ・ボルタ氏 サエズ・ゲッターズ	(イタリア代表)
2002年	ステファン・ヴィールズマイヤー氏 ブレイン・ラボ	(ドイツ代表)
2003年	ナラヤナ・ムルティ氏 インフォシス・テクノロジーズ	(インド代表)
2004年	トニー・タン・カクティオン氏 ジョリビー・フード・コーポレーション	(フィリピン代表)
2005年	ウェイン・ハイゼンガ氏 ハイゼンガ・ホールディングス	(アメリカ代表)
2006年	ビル・リンチ氏 インベリアル・ホールディングス	(南アフリカ代表)
2007年	ギー・ラリバーデ氏 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)

世界の開催国

アイルランド、アメリカ、イギリス、イスラエル、イタリア、インド、インドネシア、ウクライナ、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、ギリシャ、シンガポール、スイス、スウェーデン、スペイン、スロバキア、台湾、中国、チェコ、中東、チリ、デンマーク、ドイツ、トルコ、日本、ニュージーランド、ノルウェー、ハンガリー、フィンランド、フィリピン、ブラジル、フランス、ベルギー、ポーランド、ポルトガル、マレーシア、南アフリカ、モザンビーク、ロシア

EOY JAPAN 2008——プログラムの概要

EOY JAPAN プログラムの紹介

2001年、EOYの理念に共鳴する多くの個人・団体・企業の賛同を得て、日本におけるEOYプログラムがスタートしました。

『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したい』

『成功した起業家をロールモデルとして紹介し、後進の起業家輩出に寄与したい』

という目的のもと、本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。

- EOYの特徴
 - 企業表彰ではなく、起業家精神を持ったリーダーの表彰であること
 - 国際的であること
 - 参加型でヒューマンタッチな活動であること
 - 勝手格付けでなく、自薦・他薦を問わない公募型の選考であること
- 審査基準
 - 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の創造性・革新性を評価します。
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)
日本代表選考に当たっては、World EOY大会参加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。
- 実行委員会
 - 代表世話人
アントレプレナーを応援する財界・学会の方々に、EOYの運営をご支援頂いています。
 - 審査委員・アドバイザー
過年度受賞者をはじめとする事業経験豊富で起業に理解の深い審査委員と、産・学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及び日本代表の審査・選考をご支援頂いています。
 - 推薦部会
趣旨に賛同する個人のボランティア・メンバーに、候補者の発掘と推薦、書類選考までをご支援頂いています。



EOY JAPAN 2008 スケジュール

4月 エントリー受付開始

5月 ◆World EOY開催

EOY JAPAN 2007 日本代表 隣 良郎氏 出席

7月 書類選考

◆関西社行会

8月 ◆東北地区大会

◆セミファイナリスト選考会
オンサイト・インタビュー

9月 ◆審査委員会

10月 ◆EOY JAPAN 2008 アワード レセプション:

ファイナリスト・日本代表の選考ならびに表彰

2009年 5月 ◆World EOY 第9回世界大会開催
EOY JAPAN 2008 日本代表の参加

World EOY 第8回世界大会開催

5月29日～6月1日 於: モナコ公国モンテカルロ



トロフィーを手にする、EOY JAPAN 2007

隣 良郎氏 (株式会社エヌ・ビー・シー)

運営体制

■ 世話人・審査委員・アドバイザー

●代表世話人: 清成 忠男

●審査委員長: 松田 修一

●審査委員: 一柳 良雄 ウィリアム・サイトウ 大谷 清
木村 政雄 國光 浩三 高橋 巖 田村真理子
成井 弦

●アドバイザー: 飯塚 哲哉 金島 秀人 小門 裕幸
寺本 振透 野口 正一

敬称略50音順

■ 推薦部会

●東京推薦部会 座長: 渡瀬ひろみ

青木 常子	青山 悠爾	浅田 博	阿部 馨督	猪狩 惇夫	池内 由里
上田 敬	内田 研一	宇野令一郎	小田部耕一	勝尾 修	菊池 德行
木原 輝明	木村 乃	清田 寛道	鈴木 智博	齊藤 成人	佐藤 栄司
須賀 宏典	高橋 正和	豊田 雅広	中井 規子	中川 幸	中島 睦
樋口 天平	藤村 雄志	南 健	三宅 綾	森 茂樹	藪崎 忠敏

●関西推薦部会 地域プロデューサー: 角谷 禎和 中村 亮太

安藤 政秀	細川 正直	杉本 浩	大平 昌幸
増田 浩平	杉浦 佳浩	中林 策	岡 岳秋
大谷 康弘			

●東北推薦部会 高橋 四郎 川村 志厚 阿部 寛 小峰 敏
大粒来好彦 尾形 克彦 有倉 大輔

敬称略

EOY JAPAN——プログラムの概要

EOY JAPAN 歴代ファイナリスト

● 印は各年日本代表

氏名50音順

※会社名は受賞時のものを掲載

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
インスベック株式会社
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ト・メディア
高島 宏平氏
オイシックス株式会社

松田 正男 氏
株式会社拓人
松藤 展和 氏
アップコン株式会社
三本 守 氏
株式会社タケエイ
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



History of EOY JAPAN

EOY JAPAN 歴代ファイナリスト

2004年

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

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



2003年

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

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



2002年

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



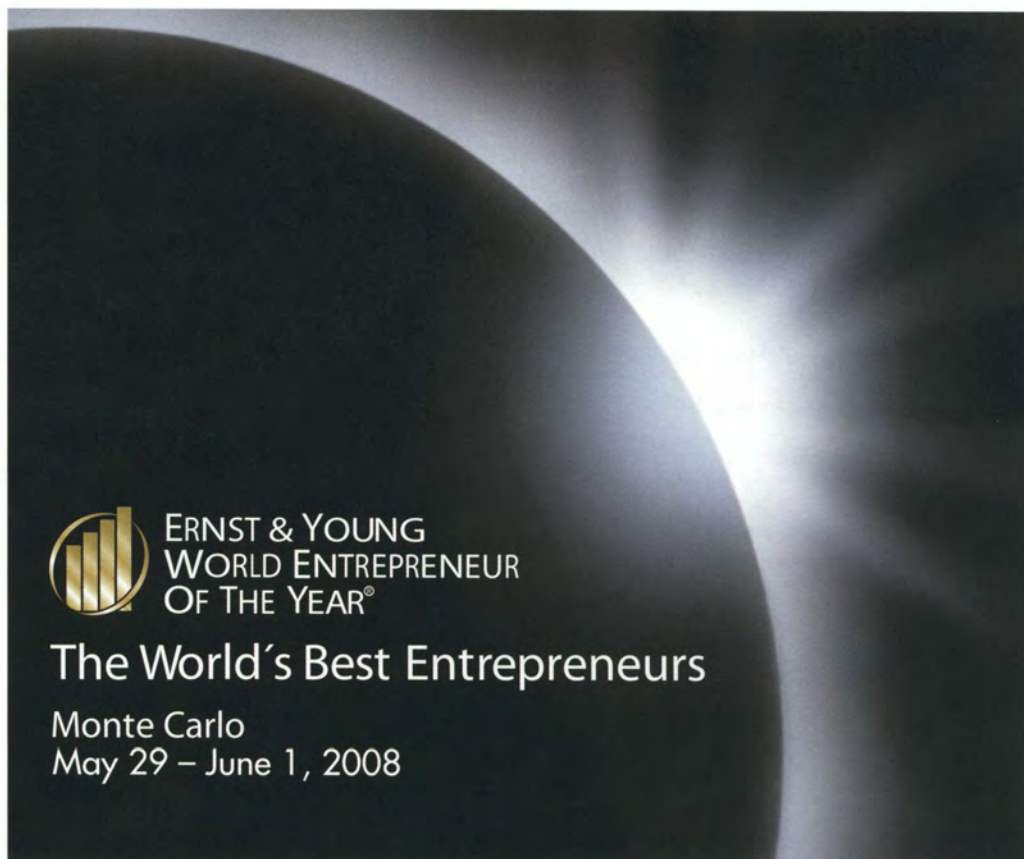
2001年

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



World EOY 2008



World EOY 第8回世界大会にて世界各国代表の起業家と
中列右から5人目が日本代表の隣氏（株式会社エヌ・ビー・シー）



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隣氏

世界約43カ国で展開するEOYプログラムの集大成とも言えるWorld EOY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World EOYには、EOY JAPAN 2007日本代表の隣良郎氏が
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WEOY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。

開催スケジュールとプログラム

5月29日(木)

19:00～20:30 歓迎レセプション…各国代表の紹介



5月30日(金)

8:00～12:00 審査員と各国代表アントレプレナーの個別ミーティング
12:00～14:00 交流レセプションとランチビュッフェ
14:00～18:15 審査員と各国代表アントレプレナーの個別ミーティング
18:30～19:30 審査委員と各国代表の顔合わせ



5月31日(土)

9:00～12:00 審査委員会
19:00～20:00 正装カクテルレセプション
20:00～24:00 WEOY表彰式
・正装ディナー
・WEOY発表
・祝賀会



6月1日(日)

解散



■ 主催



■ 共催

日本ベンチャー学会

日本ベンチャー学会
<http://www.venture-ac.ne.jp>

■ 特別共催

新日本有限責任監査法人

新日本有限責任監査法人
<http://www.shinnihon.or.jp>



アーンスト アンド ヤング
<http://www.ey.com>

■ 協賛



ジャスダック証券取引所



高木証券

■ 特別後援



大阪産業創造館

■ 後援



■ 協力

モジュール株式会社

有限会社セブンディ

ダイヤモンド経営者倶楽部

株式会社ネオジャパン

EOY JAPAN 2008 起業家プロフィール

INDEX

【グロース部門】

岩本 哲夫	株式会社アイル	18
石田 誠	株式会社アップガレージ	19
福田 章一	株式会社ウェルシィ	20
吉田 邦夫	AJI株式会社	21
諸藤 周平	株式会社エス・エム・エス	22
山本 貴士	株式会社エムビーエス	23
端木 正和	株式会社サーチナ	24
重永 忠	株式会社生活の木	25
濱田 晴夫	株式会社ダイマジック	26
高橋 和志	株式会社高橋工業	27
宮澤 栄一	株式会社デジタルハーツ	28
中山 廣男	テフコ青森株式会社	29
北角 浩一	株式会社日本一ソフトウェア	30
石黒 不二代	ネットイヤーグループ株式会社	31

【スタートアップ部門】

松下 喜彦 西村 登	オリエンタルシステム株式会社	32
深田 智之	株式会社くつろぎ宿	33
谷口 浩	South Pacific Free Bird 株式会社	34
石川 明彦	ディー・クルー・テクノロジー株式会社	35
荻原 国啓	株式会社ピースマインド	36
山村 博文	株式会社ビジネスインテリジェンス	37
山口 絵理子	株式会社マザーハウス	38
出口 治明 岩瀬 大輔	ライフネット生命保険株式会社	39

EOY JAPAN 2008 セミファイナリスト

2008
セミファイナリスト
グロース部門
全14名のご紹介



岩本 哲夫
株式会社アイル

デジタルビジネスデザインの概念を軸にシステム、人材、Web戦略を統合した「CROSS-OVERマネージメント」により企業をサポート



石田 誠
株式会社アップガレージ

日本最大級の中古カー＆バイク用品チェーン「アップガレージ」の全国展開でリユース業界のデファクトスタンダードを目指す



福田 章一
株式会社ウエルシィ

地下水飲料化プラント「地下水膜ろ過システム」で地下水を身近に。人と環境の健全な関係を構築する地球環境向上企業



吉田 邦夫
AJI株式会社

WLPレベルの高精度部品実装の実現と光学部品を製造。優れた「マーケティング力とネットワーク力」でファブレス・企画設計に特化した技術者集団



諸藤 周平
株式会社エス・エム・エス

高齢・高度情報化社会において 介護・医療・アクティブシニア分野における 需要と供給の最適な情報インフラストラクチャーを創造し続ける



山本 貴士
株式会社エムビーエス

あるものを守り、これからつくるものを強くする。外壁補修工法「ホームメイキャップ」を外壁リフォームの新たなスタンダードへ



端木 正和
株式会社サーチナ

文化を超えた相互理解の実現を目標に、中国情報を体系化し、日本語で伝える「サーチナ」を運営



重永 忠
株式会社生活の本

ハーバライフを普及するLOHAS企業の先駆者的存在。人と環境の調和をモットーにスローライフを提唱する「文化創造型企業」



濱田 晴夫
株式会社ダイマジック

多様化するユーザーニーズに応える音楽再生技術「EUPHONY」が耳から感性を育てる本格的なサウンドを届ける



高橋 和志
株式会社高橋工業

造船技術を建築へ応用し曲面を駆使した新築建築物を一貫施工。漁業の町からアートを武器に世界中の街を彩る



宮澤 栄一
株式会社デジタルハーツ

ソフトウェアのデバッグサービスを提供。製品の安心・安全に付加価値をつけ「Checked by Japan」が新たなステータスとなることを目指して



中山 廣男
テフコ青森株式会社

「テフコミラー」で腕時計の文字盤製造に革命を起こし、高級腕時計製造でトップシェア誇る。さらに有名ブランドロゴ製造にも技術を用いる



北角 浩一
株式会社日本一ソフトウェア

ユーザーが遊んで楽しい商品づくりを第一に、まじめにコソコソと世界に通用するゲームソフト制作に取り組む



石黒 不二代
ネットイヤーグループ株式会社

ビジネス戦略、情報デザイン、テクノロジーの領域を融合し、PCやモバイルのウェブを中核に据えた総合的なマーケティングを支援

2008
セミファイナリスト
スタートアップ部門
全10名のご紹介



松下 喜彦
西村 登

オリエンタルシステム株式会社
中古商用车販売ネットワークサイト「JATクラブ」を運営。世界の物流と環境資源を考えた中古商用车リユースを国内外で展開



深田 智之

株式会社くつろぎ宿
会津東山の老舗3旅館の同時一体再生を手がける。「人と地域」へのこだわりの具現化をテーマに地域の活性化や地場産品のブランド化に貢献



谷口 浩

South Pacific Free Bird 株式会社
ホームステイ留学ができる格安英語学校を南太平洋のフィジーで運営。地元の空き教室利用や教師を雇用し経済活性化も促進



石川 明彦

ディー・クルー・テクノロジーズ株式会社
アナログ回路設計とファームウェア設計に特化した少数精鋭の匠の集団。技術とところを融合した、新しい付加価値の創造に挑戦



荻原 国啓

株式会社ピースマインド
国内最大規模のネットワークと企業・個人向けのメンタルヘルスサービスにより、社会の調和をリードする人と組織の成長パートナー



山村 博文

株式会社ビジネスインテリジェンス
社長さん、あなたの右腕「番頭さん」を派遣します。専門的知識、経験を有する「実現型・解決型のスペシャリスト」が企業をサポート



山口 絵理子

株式会社マザーハウス
ジュートやレザー製バッグの生産を通じた社会貢献という発想。「メイド・イン・バングラデシュ」を世界に通用するブランドへ



出口 治明
岩瀬 大輔

ライフネット生命保険株式会社
74年ぶりの独立系生保は業界初のインターネット生命保険。正直に経営し、わかりやすく、安くて便利な生命保険を創り続けます



グロース部門



システム・人材・WEB戦略を統合した「CROSS-OVERマネージメント」で企業力アップを支援

いわもと てつ お
岩本 哲夫

1955年生まれ

会社名: 株式会社アイル

設立年月: 1991年2月

所在地: 〒530-0002 大阪市北区曽根崎新地2-1-23 / 〒105-0004 東京都港区新橋1-9-6

TEL: [大阪] 06-4798-1170 / [東京] 03-3569-3270

FAX: [大阪] 06-4798-1171 / [東京] 03-3569-3275

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

◆プロフィール

1955年 大阪府生まれ
1979年 日本大学卒業
1979年 ㈱大塚商会入社
1990年 同社退社
1991年 ㈱アイル設立 代表取締役社長 就任

◆起業に至った動機

大塚商会に入社した際、パソコンについては全くの素人でしたが、厳しい現場にやりがいを感じ、徹底的に勉強したことでトップセールスとなりました。すぐにマネージャーとして部下を指導するようになりましたが、その後独立への思いが湧き上がってきました。

当時の業界はユーザー目線の意識が低く、真に中小企業の立場に立ってシステム構築の相談に乗るような会社はなかったので、そこにビジネスチャンスを見出し起業しました。

「信頼する部下たちと仕事を続けていきたい。そして、お客様が本当に求めるコンピューター会社を創りたい。」という思いでの起業でした。

部下との関係もお客様との関係も、「人と人との絆」で成り立ちます。創業からのこの思いを持ち続ける事で、信頼される会社であり続けたいと思っています。

◆会社の沿革と事業の変遷

1991年 ㈱アイル設立(大阪本社)
1996年 パソコンスクール事業開始
1998年 自社オリジナル販売管理ソフト「STAND-売」リリース
2000年 求職情報サイト「@ばる」をオープン
2001年 東京本社を開設
2001年 「アイルキャリアアカレージ」東京新橋校オープン
2004年 自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」リリース

2004年 戦略的Webマーケティング「Webドクター」サービスリリース
2007年 大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場上場
2007年 ITお悩み解決支援サービス「テクニカルドクター」開始
2008年 名古屋支店を開設
2008年 モバイル求人サイト「バイト@ばる」をオープン

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

1. 基幹業務システムを提供するシステムソリューション
中堅・中小企業における業務管理システムのコンサルティング、基幹業務パッケージソフトウェア(「アラジンオフィス」)の開発・販売・運用保守サービス。セキュリティ・バックアップ対策など企業のITに関する課題を解決する「テクニカルドクター」サービスも提供。
2. 人材の採用・教育支援を行う人材ソリューション
派遣業界向け求人・求職サイト「派遣@ばる」、モバイル求人サイト「バイト@ばる」の運営、コンサルティング。ビジネススクール「アイルキャリアアカレージ」の運営。
3. Web活用によるマーケティング支援を行うWebソリューション
Webサイト制作のみならず、事業分析、戦略策定、ログ解析、更新・改良を行うコンサルティングサービス。

これらのサービスを複数組み合わせ、顧客ニーズに合わせて最適な提案を行う戦略を「CROSS-OVER マネージメント」と称し、企業力アップのためのソリューションを実践。システム・Web・人材の視点から企業経営全体を俯瞰したトータルソリューションを強みとしています。

My Entrepreneurship

創業以来、業界の枠にとらわれない柔軟な発想によるサービスを提供してきました。

それは「お客様が『本当に求めるサービス』を提供する企業を創りたい」という創業からの想いが根底にあるからであり、我々の使命だと思っています。

当たり前の事を当たり前に正しく行わなければ、マネーゲームの会社ばかりになってしまいます。

ビジネスはHeart to Heart の信頼がないと成り立たないと私は考えます。信頼関係を築いた上で、企業にとって実践的かつ効果的なソリューションの提供と高付加価値な提案を行い、オンリーワン企業アイルとしての存在価値を高めていきたいと思っています。

「企業＝人」という経営理念のもと、社員教育には力を入れ、「一人で見える夢はただの夢だが、皆で見る夢は現実になる」と伝えてきました。企業が願う「成長」という夢を実現できるよう、

社員一丸となり今後もお客様が本当に求めるサービスを提供していきます。

グロース部門

日本最大級の中古カー&バイク用品チェーン
「アップガレージ」を全国展開

いし だ まこと
石田 誠

1960年生まれ

会 社 名: 株式会社アップガレージ

設立年月: 1999年4月

所 在 地: 〒153-0042 東京都目黒区青葉台3-17-13 鉄信ビル4F

TEL: 03-5457-1616 FAX: 03-5457-1617

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

◆プロフィール

1960年 5月9日 神奈川県川崎市生まれ
1980年 4月 早稲田大学入学
1983年 2月 (株オートフリーク(中古車販売、整備)設立
1999年 4月 (株アップガレージ設立

◆起業に至った動機

83年大学在学中に兄と始めた中古車販売は、時代の波に乗り順調に業績を伸ばしておりましたが、95年を境に大変厳しい局面に入りました。90年代半ばからの景気後退や、自動車業界を支えていた若年層の減少と彼らのクルマに対するモチベーションの低下、そして、トヨタや日産等の完成メーカーの中古車市場への本格的な参入等が主な理由であり、当時の私は中古車ビジネスの将来性に疑問を抱いておりました。

新規事業を検討した結果、折からの景気後退と消費のダウンサイズ、環境にも優しいリユースビジネスに注目しました。その中でも特にカー用品は自動車販売とスキルの共有するものがあるため、カー用品に的を絞り市場規模を調査しました。当時の新品カー用品業界は年間2兆円の規模があるのに対して、中古マーケットはほとんど確立されておらず、一部の自動車解体業者が細々と扱っているような状態であることがわかり、ここにビジネスチャンスがあると感じ起業しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1998年 9月 (株オートフリークの中古カー用品販売部門が独立し、創業
1999年 4月 (株アップガレージ設立、「アップガレージ町田店」(現町田本店)に名称変更
2000年 4月 中古カー用品の買取・査定・在庫管理システム完成

2000年10月 フランチャイズ店出店開始
2000年11月 二輪パーツ部門として前述町田店内に「アップガレージライダーズ」オープン
2004年 3月 東証マザーズ上場、ECサイト開設
2005年 6月 中古タイヤ・ホイール専門店「アップガレージホイールズ」オープン
2005年 6月 本社を東京都町田市から東京都目黒区へ移転
2007年 4月 法人向け会員サイト「卸売りサイト」開設
2008年 5月 買取査定専門ダイヤル「アップガレージ買取取りホットライン」開設
2009年 9月 アップガレージ町田本店 創業10周年

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- 中古カー&バイク用品(アフターパーツ)売買直営店舗展開
- 上記にかかるFC本部
- システムソリューションサービス
- 自動車関連新規事業企画、立案

アップガレージでは、主に中古カー用品・中古バイク用品の買取販売を行っています。お客様より買取した商品は、状態・動作確認やクリーニングを施し、良質なリユース品としてお求めやすい価格で販売しています。全ての商品に保証制度を導入、また店舗に併設のビットでは、取り付け・交換作業を行い、お客様のニーズにお応えしています。(※一部商品・店舗を除く)。

アップガレージでは一人ひとりのお客様と時間をかけて向き合うことを大切にしています。一つひとつ違う中古品の特徴や保証などをお客様が納得ゆくまでご説明し、中古品にありがちな不安を、安心と信頼に変えています。

My Entrepreneurship

大学在学中から自動車販売会社を設立して15年程経過した時、自動車ビジネスで新たなビジネスモデルの確立に取り組んでおりました。クルマの売却や廃車の折に発生する中古カー用品に着目し、商品化して売買するビジネスモデルを確立しました。

江戸時代のような完全な循環型社会を目指すという観点からも、リサイクルの前にリユースであり、これからの環境問題を真剣に取り組まなければならないこれからの社会には、大きなビジネスチャンスがある

と思いました。

今後はカー用品だけでなくあらゆる消費材でのリユースが活発に行われる可能性が高く、これまでのノウハウでリユース業界のデファクトスタンダードを目指します。

グロース部門



地下水飲料化プラント「地下水膜ろ過システム」で
地下水利用を身近にする地球環境向上企業

ふく だ しょう いち
福田 章一

1939年生まれ

会社名: 株式会社ウェルシイ

設立年月: 1985年11月

所在地: 〒102-0083 東京都千代田区麹町4-8-1 麹町クリスタルシティ東館11F

TEL: 03-3262-2431 FAX: 03-3262-2455

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

◆プロフィール

1939年 9月 愛媛県新居浜市生まれ(現在69歳)
1955年 4月 中萩中学卒業後、新居浜市役所に就職
1958年10月 航空自衛隊入隊
(最先端技術である「空対空ミサイル」の技術
を学ぶ、教官にも抜擢される)
(在勤中に1960年3月静岡県立浜松北高校
(定時制)卒業)
1962年 航空自衛隊除隊
1962年 3月 東京浅草の電器店に転職
1980年 フクダ電気工事創業
1985年11月 ㈱ウェルシイ設立、代表取締役社長就任。
現在に至る

◆起業に至った動機

中学卒業後、農業、市役所の勤務を経て19歳で航空自衛隊に入隊。この時期に最先端の機械と電気技術を学ぶ機会を得ました。その経験を活かし22歳で東京の電気店に就職しましたが、中学時代に聞いた恩師の「鶏口たるも牛後となるなかれ」の印象が強く、いつか独立をしたいと考えておりました。その後、電気製品の無店舗販売や修理業として独立をしました。当時の弊社節電機器のご導入先から「電気代は安くなったが、ガスや水道代金は安くないものか」との間合せから、調査をしたところ上水道は官が独占し、その技術革新が電気業界のように進んでいないことを知り、この業界なら工夫をすれば自分でも成功出来るのではないかと思います第2創業として地下水飲料化事業に着手しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1985年11月 東京都東村山市に㈱ウェルシイ設立。立ち上げから10年程度は、節電機器の製造販売、家電販売・同修理、電話販売などを手掛ける
1995年 節電機器納入担当者からの言葉をもとに水道代金を節減出来る「地下水膜ろ過システム」の開発を開始
1996年 3月 三菱レイコンとの業務提携開始
1997年 7月 地下水飲料化プラント「地下水膜ろ過システム」1号機を大手スーパー店舗に納入

この事業を第2創業事業として強化
1999年 4月 本社を日本橋茅場町に移転
2002年11月 厚生労働省指定水質検査機関としての認定を受ける
2005年 9月 「第3回勇氣ある経営大賞」(東商主催)優秀賞受賞
2006年 3月 本社を千代田区麹町に移転。「平成17年度ニュービジネス大賞」最優秀賞並びに経済産業大臣賞受賞。総額2.5億円の増資実施、資本金3億2500万円に
2006年 6月 簡易型浄水装置e-cube(イーキューブ)の開発と販売強化
2007年 3月 環境省の報告書の中で環境配慮型製品としての評価を受ける
2008年 7月 四川省安県秀水鎮に「地下水膜ろ過システム」(時間4トン処理)を無償提供

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

弊社が提供する地下水飲料化装置「地下水膜ろ過システム」は、地下水を中空糸膜を組み込んだシステムでろ過し、飲料水として提供する分散型の民営自家用水道で、自家発電の水道版といえます。

弊社は、井戸掘削からプラントの設計・施工、そしてメンテナンスまで一貫して行います。

常時使用により、水道料金を削減する「経済面」の効果を生む一方、大震災発生時の水ライフライン寸断時など非常時にも、自己水源の飲料水を確保出来るため「防災面」で貢献します。

ユーザーの中には、企業の社会的責任(CSR)の一環で、同装置から供給される飲料水を、自治体などと協定を結び災害時に近隣住民に無償配布することを宣言する先が増えており、全国に防災セーフティネットワークの輪が広がっています。

現在は病院、全国展開のスーパー・百貨店、JR施設、ホテルなど全国41都道府県で700を超える施設に導入されています。08年7月には、中国四川大地震の被災地に「地下水膜ろ過システム」1台を無償提供するなど、国際的な活動にも力を入れています。

My Entrepreneurship

私の起業家精神と企業経営に強く影響を与えたのは次の3点です。

- ① 身体が弱く、生まれて1歳にも満たなかった私を引き取り、育ててくれた養父母から学んだ「人への思いやり」「感謝の気持ち」「物事に果敢に挑戦する姿勢」。これらが、起業後の苦難を乗り越えさせ、すばらしい人々との出会いを可能にしてくれました。
- ② 中卒で電気の知識などなかった私が、自衛隊勤務時代に「空対空ミサイル」のコースに配属され、短期間に米国からの最新鋭の電気制御技術を習得できたこと。これにより、目標設定と勉強の大

切さと、高度な技術の活用的重要性を学び、第2創業事業となった地下水飲料化プラントの開発とビジネスモデルの構築に活かされました。

- ③ 「鶏口たるも牛後となるなかれ」という中学の恩師の教え。これが、独立起業の大きなきっかけとなりました。

私は、全社員が物心両面で豊かになることを望み、社員と共に会社を大きくすべく、第3創業事業を開発してゆきます。また、将来は世界に目を向け、貧困地域の子供たちが勉強出来るような支援をしてゆきたいと思います。

グロース部門

優れたマーケティング力、ネットワーク力で躍進を
続ける、ファブレス・企画設計に特化した技術者集団

よし だ くに お
吉田 邦夫

1956年生まれ

会社名: **AJI株式会社**

設立年月: 1998年7月

所在地: 〒231-0001 神奈川県横浜市中区新港2-2-1横浜ワールドポーターズ6F

TEL: 045-222-2985 FAX: 045-222-2986

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

◆プロフィール

1977年 呉工業高等専門学校機械工学科卒業。日本ビクター(株)入社 生産技術研究所にて設計、営業、製造課長を兼務し、FAビジネスを立ち上げる。

1998年 アデプトジャパンを設立し、代表取締役就任
当初はUSAアデプト社で製造したロボットを販売していたが2002年に独自に開発したマイクロ組立装置を商品化し2003年より販売開始。HDD業界、IT業界のネットワークでナノテクベンチャーとして世界に展開中。

日本ビクター時代とアデプトUSAの関係から世界各社にネットワークがあり、新事業の展開に役立っている。

◆起業に至った動機

日本ビクターに20年勤務していた当時は、技術や生産から営業・マーケティングを経験し、欧米の大手メーカーと仕事する機会にも恵まれた。しかし一方で大企業での仕事に限界を感じていた。当時工場用ロボットの製造販売を行う米国のAdept Technology社が、日本法人の適任を探しており、誘いがあった。そこで98年に自らも出資し、Adept社の日本法人の社長を引き受けた。しかし、Adept社の低迷や販売先となる日本の工場のアジアシフトもあり、Adept社の事業には限界がはじめていた。03年にMEMS関連装置開発を横浜市の助成金で始めたところ、手ごたえがあった。そこで05年に投資し、市場規模が大きく成長市場である半導体関連のビジネス、その中でも大手が取り組んでこなかったニッチを攻める決断をし、Adept社日本法人の株式を全て自分で買い取る形でAJI社を起業した。

◆会社の沿革と事業の変遷

1998年 アメリカのロボットメーカAdept Technology Inc.の日本での販売を目的にJVを設立

2002年 独自開発のMEMS用高精度マイクロ組立装置の商品化

2003年 Adept Technologyとの資本提携解消

2006年 オリジナルと資本提携・台湾、USAに販売拠点設立・ロボットの販売中止

2007年 USAにR&D センター開設 半導体ビジネスに特化

2008年 九州TEC開設し製造能力強化

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- ・WLP対応高精度実装装置、研究開発用実装装置の販売
- ・プロセス開発(製品設計から量産までをサポート、サンプル製作含む)

WLPに最適の高精度・高速実装装置を実現。ハンドリングも実装もすべて同じプラットフォームで対応することで、より効率向上した生産を可能にしている。

<応用分野>

Wafer レベルの高精度部品実装とWaferレベルでの光学部品製造、検査・切断用のステージやMEMSなどのWafer上への高精度実装へのアプリケーションを展開中。

当社の強みはマーケティング力と国内外の大学と共同研究を行う技術者集団としての開発能力。大手会社とタイアップすることで、その製造技術、品質保証能力及びアフターフォローを活用している。

既に海外の顧客より受注しており、特にMWC6000は初年度30台販売予定。またアメリカ・台湾・ヨーロッパで販売を強化する予定。

Waferレベルのパッケージに必要な関連技術も開発中。またWaferレベルのレンズ金型の製造技術や超精密加工サービスも展開中。

My Entrepreneurship

大手企業の中で企業内ベンチャーで活動をしてきたが限界を感じて独立創業した。新しい技術を実現化するために海外も含めたネットワークでスピード感のある開発を行ってきた。特にグローバルな視点で新規性の高いニーズを具体化し、一社だけでなく多くのパートナーをコーディネートして世界初の製品を開発してきている。常にニーズの高く新しい技術にチャレンジして製品化ニーズの高い市場で独占的にビジネスを展開している。またIPも積極的に活用して大手企業と対等に交

渉してベンチャー企業の強みであるスピードと技術レベルの高さでどんどん進化している。しかし経営的には確実に収益を上げながら展開しており「リアリティとイノベーション」を両立したバランス感覚を持つ。今後も世界市場を視野にどんどん積極的に世界初の具現化を継続する。

グロース部門



介護・医療・アクティブシニアの情報インフラを構築し、 高齢社会への貢献を目指す

もろ ふじ しょう へい
諸藤 周平

1977年生まれ

会社名: **株式会社エス・エム・エス**

設立年月: 2003年4月

所在地: 〒108-6317 東京都港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館17F

TEL: 03-5730-0528 FAX: 03-5730-0540

URL: <http://www.bm-sms.co.jp/>

◆プロフィール

2000年 3月 九州大学経済学部経済工学科卒業
2000年 4月 (株)キーエンス入社
2001年 9月 (株)ゴールドクレスト入社
2002年 8月 (合)エス・エム・エス設立
2003年 4月 (株)エス・エム・エス設立
代表取締役社長就任(現任)

◆起業に至った動機

学生であった2000年当時、介護保険制度施行に先立つ議論が活発になされていた。日本における超高齢化を見据えて国の保険制度が作られ、結果として巨大な市場が生まれることに強い関心を持つと同時に、その分野でビジネスを行うことに漠然と興味を持っていた。自分自身が社会に対してどう貢献するかを考え、一度きりの人生、チャレンジしたいと起業を決意する。独立を前提に就職して営業力や経営管理を学び、同僚であった田口氏(現:顧問)と高齢者住宅の流通を行う合資会社を経て、介護の人材紹介業を行う(株)エス・エム・エスを設立、起業に至った。

◆会社の沿革と事業の変遷

2003年 4月 (株)エス・エム・エスを設立
2003年 7月 ケアマネジャーに特化した人材紹介サイト「ケア人材バンク」にて、人材紹介事業を開始(厚生労働省大臣許可13-ユ-190019)
2003年 7月 介護福祉系新卒学生向け就職情報サイト「ケアガク」運営開始
2003年11月 介護・医療分野に特化した資格講座情報サイト「シカトル」運営開始
2004年 3月 介護福祉職に特化した求人・転職情報サイト「カイゴジョブ」運営開始
2005年 9月 看護師・准看護師に特化した人材紹介サイト「ナース人材バンク」を運営開始、医療分

野へ進出

2005年12月 ソネット・エムスリー(株)と資本業務提携。
2006年 7月 高齢者向け住宅情報サイト「介護の家探し」を運営開始し、アクティブシニア分野へ進出
2006年 7月 介護事業者向けのポータルサイト「カイボケビズ」を運営開始
2006年 7月 看護師・准看護師に特化した求人・転職情報サイト「m3.com Nurse カンゴジョブ」を運営開始
2006年 8月 医師に特化した人材紹介サイト「ドクターキャリアエージェント」を運営開始
2006年 9月 ケアマネジャー会員限定のコミュニティサイト「ケアマネドットコム」を運営開始
2007年 4月 薬剤師に特化した人材紹介サイト「ファーマ人材バンク」を運営開始
2008年 3月 東京証券取引所マザーズに上場
2008年 7月 アクティブシニアの海外滞在情報ポータルサイト「オトナクラス」運営開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は「高齢社会に適した情報インフラを構築することで価値を創造し社会に貢献し続ける」という企業理念のもと、介護・医療・アクティブシニア分野において、主に人材紹介事業、メディア事業(ネット求人広告、資格講座情報)などを展開しています。

常に高い利便性を提供することを目指しており、現在、介護・医療・アクティブシニア分野に特化した人材紹介、求人情報、従事者コミュニティサイトなど計17のwebサイトを運営(平成20年9月末時点)しています。

以上のサービスを通じて、昨年のみで年間450万件に上るサイト訪問数、10万件を超えるサービス利用、実際の転職者数は5千名に上るほか、クライアントとしてサービスを提供する医療機関、介護施設は5千を超えています。

My Entrepreneurship

株式会社エス・エム・エスは「高齢社会に適した情報インフラを構築することで価値を創造し社会に貢献し続ける」という企業理念のもと、高齢社会において求められる「介護」「医療」「アクティブシニア」の3分野において、主に人材紹介事業、メディア事業(ネット求人広告、資格講座情報)などを展開しています。

高齢化が進む日本社会の中で、当該3分野では人々から必要とされる情報が分散しているなど、情報の非対称性が高い状況にあります。

当社ではそこで求められる様々な情報を収集、整理、伝達する情報インフラを構築することで、今後50年、100年と価値を創造し、社会に貢献し続けたいと考えています。

また、情報インフラの性質上、市場のプレーヤーは上位の数社に収斂すると考えており、今後も当該分野での先行者としての地位を強固にしつつ、若い社員たちの成長と共に会社としても着実な成長を実現していきたいと考えています。

グロース部門



やまもと たかし
山本 貴士

1972年生まれ

会社名: 株式会社エムビーエス

設立年月: 1997年6月

所在地: 〒755-0067 山口県宇部市小串74-3

TEL: 0836-37-6585 FAX: 0836-37-6586

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

◆プロフィール

1972年 7月 山口県宇部市で生まれる
1991年 4月 株ヤナセに入社
1992年 12月 同社退社
1993年 1月 足場業を個人創業
1997年 6月 南アクアビギ(現: 株エムビーエス)を設立、代表取締役社長
2001年 7月 株エムビーエスに組織変更、代表取締役社長に就任(現任)

◆起業に至った動機

小学生時代、親父の内装工事業が経営不振に陥り、親父の悔しい思いをいつか事業でリベンジしたいと強く思いました。家計を助けるため高校を中退し、一時はサラリーマンとなるも退職。19才で故郷の山口県で専職に就き、仲間を増やし、私を模索し試行錯誤する中、新築の外装が2、3年で劣化している状況を見て、色・柄を元に戻せないかと考え、劣化した塗装面を削り、色を蘇らし、透明なコーティング材を塗布する手法「コートポリッシング」を考えつきました。これが、現在の「ホームメイキャップ事業」の原点となりました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1993年 1月 山本貴士氏が足場業を個人創業
1997年 6月 山口県宇部市宮地町において南エム・ビー・エスを設立
2001年 7月 株エムビーエスに組織変更
2002年 5月 本社を山口県宇部市神原町に移転
2002年 9月 LIQUID PLASTICS Limited (英国) と特殊機能性塗料の取引を開始
2004年 5月 福岡県福岡市中央区に福岡支店を開設
2004年 7月 山口県宇部市あすびあにホームメイキャップ研究所を開設
2004年 10月 東京都渋谷区に東京支店開設準備室を開設
2005年 4月 福岡証券取引所「Q-Board」に株式上場
2006年 1月 LIQUID PLASTICS Limited と日本国内における総販売代理店契約を締結
2006年 2月 東京都台東区に東京支店開設準備室を東京支店として開設
2006年 4月 福岡県福岡市博多区に福岡支店を移転
2006年 7月 本社及びホームメイキャップ研究所を山口県宇部市小串に移転

My Entrepreneurship

私はこれまで、建設業界での「新たな常識づくり」を基本理念とし、志やビジョンの達成に具体的な期限を付け、その実現に向け邁進してきました。このような一般的で凡事となる思考や行動を繰り返し徹底してきたことが、株式上場を5年前から予告し社員全員で実現したことや、国土交通省NETIS登録等の技術開発、営業面における特異なチャネルづくり等、計画的に事業体質を強化・促進させることに繋がったものと考えます。今後も最大限の社会貢献を図るため、更なるビックビ

あるものを守り、これから作るものを強くする。「ホームメイキャップ」を外壁リフォームの新たなスタンダードへ

2007年 12月 極東建設グループと資本・業務提携契約締結
2008年 2月 「スケルトン耐震防災コーティング」をNETISに登録

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

住宅及び諸建造物の外装・内装リフォーム全般、その他リフォームに関するコンサルティング、機能性塗料の開発及び販売を行う。

【主要特許】

・外壁コーティング[クリア/カラー]、CP処理: 特許3185772
・スケルトン耐震防災コーティング、特願: 2008-163593

【コア技術: ホームメイキャップ工法】

ホームメイキャップ工法とは、弊社独自の施工技術により、劣化した建物の外壁の美観を再現し環境への耐性を強化するサービスを総称するもので一般住宅から鉄道道路などまで幅広く対応が可能。

【施工タイプ】

- ① クリアコーティング施工
弊社独自のCP(コートポリッシング)処理工法により磁器タイルや窯業サイディング等の複雑な形状や色彩の外壁を蘇生させるための施工。
- ② カラーコーティング施工
外壁の亀裂や爆裂の補修などの補修に対応。
- ③ スケルトン防災コーティング施工
透明な塗装接着剤シート工法で、土木・建築におけるあらゆるコンクリート建造物の表面に対して透明特殊コーティング材によりガラス連続組織シートを含浸・接着して耐震補強及びはく落防止を行う。
- ④ 応用/特殊施工
止水や防水処理、看板や外溝へのクリア/カラーコーティング施工の応用施工

【ホームメイキャップ事業の特徴】

- ① 英国LPL社との共同開発により、日本には従来ない極めて優れた機能を持つ外装補修材・コーティング材を使用。
- ② 徹底した研修制度と独自の資格認定制度により、施工技術と接客マナー等を兼ね備えたホームメイキャップマスターを体系的に育成するシステムを構築。
- ③ 足場設置・撤去から、左官、防水・止水、塗装、シーリングに至るまで、外装の補修に関する全ての工程をワンストップで実施する完全責任施工体制を構築。

ビジネスの戦略を遂行します。そのためには広域的な展開を図るためのスタッフや組織機能を充足させるような主体的に成長が可能な経営組織を構築します。このためには、経営幹部陣や一人でも多くの社員を私の分身として、私と同じ判断基準で事業を推進する人材を育成するための関わり方を積極的に行い、チャレンジングな姿勢を持つ企業組織に変革させます。アントレプレナーにとっては、戦略に合わせた人材の育成力こそが事業の盛衰を決めるものと考え、この能力を形成することに研鑽し、私自身がもっと強い自己変革を起こし、果てしない夢を実現し続けます。

グロース部門



写真：今 和明

文化を超えた相互理解の実現を目標に、中国情報を 体系化し、日本語で伝える「サーチナ」を運営

もと き まさ かず
端 木 正 和

1971年生まれ

会社名：株式会社サーチナ

設立年月：1999年9月

所在地：〒103-0027 東京都中央区日本橋1丁目3番11号浅野ビルディング7F

TEL：03-3548-9155 FAX：03-3548-9156

URL：http://searchina.net/

◆プロフィール

- 1971年12月 中国福建省に生まれる。幼少時から歴史書を好む
- 1989年 4月 父親が他界し、自力で大学進学したい一心で就学生として来日
- 1991年 4月 亜細亜大学法学部入学。バイトに励む毎日
- 1995年 4月 ㈱エステファーに入社。特に人生の目標はなかった
- 1996年 4月 ㈱黄河に入社。故宫博物院の展覧会など企画職を経験
- 1998年 6月 「中国情報局」(現：「サーチナ」)開設。中国情報の体系化を提唱
- 1998年10月 日中の壁を取り払いたいとの想いから、食品販売(SOHO)をしながら起業
- 1999年 4月 学習院大学大学院入学、電子商取引専攻
- 1999年 9月 ㈱サーチナ設立 代表取締役社長 就任

◆起業に至った動機

父親が早くに亡くなり自費で大学進学したかった私は、17歳で中国の福建省から来日し、大学卒業後は日本の企業に就職しました。進学や就職を通じて感じたのは、日中間には大きな壁があることでした。「日本と中国の間の壁を取り払いたい」「本当の中国の姿を伝えたい」との想いが芽生え、98年に個人サイト「中国情報局」を作りました。サイトを充実させていく過程で仲間に出会い、NHKに取材を受けたことでサイトが注目されるようになりました。日中が友好な関係を保つための一つとして、分散している中国情報を体系化し、共有することが必要だと気付きました。「自己満足の「作品」ではなく市場価値ある「商品」を」これを具現化するために99年9月「中国情報局」を法人化し、㈱サーチナを設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1998年 6月 「中国情報局」(現：「サーチナ」)開設
- 1999年 9月 ㈱サーチナ設立
- 2000年 2月 「中国株速報」(現：「サーチナFINANCE」)開設、ASPサービス開始

- 2001年 9月 中国版会社情報「中国企業情報」出版
- 2002年 9月 上海にリサーチ会社「新泰商務諮詢(上海)有限公司」設立
- 2004年 4月 「中国消費者の生活実態～サーチナ中国白書～」を刊行
- 2005年 9月 経済産業省から『中国企業の与信管理FS調査』大型案件を受注
- 2006年 2月 野村総合研究所と「中国市場での企業ブランド戦略」を共同出版
- 2007年 3月 中日新聞事業促進協会より促進中日新聞交流突出貢献賞を受賞
- 2007年10月 「中国網」と2008年北京オリンピック日本語公認サイトをスタート

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

中国情報の専門ポータルサイトとして日本最大規模の「サーチナ」(8月末現在、ユニークユーザー(UU)^{*1}が約357万人/月、ページビュー(PV)^{*2}が約5500万PV/月)を運営。中国の経済や金融、IT、社会、政治などのニュースのほか、エンターテインメントニュースや中国現地写真を多数掲載。中国株情報ベンダーとしては日本最大手で、関連システムを日本の中国株取扱い証券各社や、インターネットポータルサイトなどにASPとして提供。自社モニター(8月末現在、中国全土33万人超)に立脚したりサーチ・プロモーションなどの関連サービスも展開し、野村総合研究所(NRI)との共同調査による「中国市場でのブランド戦略」などの書籍を出版。

07年3月には中日新聞事業促進協会より「促進中日新聞交流突出貢献賞」を受賞、同年12月には上海万博運営委員会より「優秀組織奨励」を受賞した。「優秀組織奨励」を受賞した海外企業は当社が唯一。

※1 UUについて：ページを閲覧した、重複のない「人」の数。

※2 PVについて：累計のアクセス数で、ウェブサイトがどのくらい閲覧されているかを測るための最も一般的な指標

My Entrepreneurship

日本に来て20年近くになりました。「情報の体系化による異文化の相互理解」は私の起業の原点でありましたが、それを支える2つの言葉がありました。私の最も好きな日本語で、「一所懸命」と「繊細」です。「一所懸命」とは中世の武士が所領を命懸けで守ったことに由来するそうです。日本人は努力することに命を懸けるのかと、現代の中国文化にはなかった教風に圧倒され、幾度も考えさせられました。「繊細」とは、日本人の性格を最も表す言葉ではないかと常に思っています。

この二つの精神がなければ、「Made in Japan」の名を世界にとどめさせることはなかったと思います。製造業と同様に正確さと緻密さを求められる情報サービス業にとって、「一所懸命」と「繊細」は最も必要な要素だと思っています。この2つの言葉の素直らしさを、さらに世の中に広めたいと思っています。それが私の事業です。

グロース部門



「ハーバルライフ」の伝道師、LOHAS企業の先駆者として未来を牽引する社会貢献志向型カンパニー

しげ なが ただし
重永 忠

1961年生まれ

会社名：株式会社生活の木

設立年月：1967年12月

所在地：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-3-8

TEL：03-3409-1928 FAX：03-3409-1902

URL：http://www.treeoflife.co.jp

◆プロフィール

- 1961年 東京都渋谷区神宮前に生まれる
- 1978年 陶光に従事
- 1983年 東京経済大学 経営学部を卒業
- 1983年 (株)セブンイレブン・ジャパン 入社
- 1986年 同社退社
- 1986年 (有)陶光(現株生活の木) 帰社
- 1987年 経済産業省 中小企業大学校・経営コース卒業(1年コース)
- 1993年 (株)生活の木 取締役 就任
- 2000年 同社 代表取締役 就任

◆起業に至った動機

音楽バンド活動に夢中になっていた当時、楽器を買うことを目的として家業を手伝っていたが、先代がアメリカから持ち帰った「ハーブ」に出会って、その面白さにのめり込んでいった。自分の人生理念(自然に生きる、健康に生きる、楽しく生きる)と、事業面の経営理念(自然・健康・楽しさの提供)が全く一致していると感じ「ハーブ」という言葉を誰も知らない時代に、今後日本に自然志向、健康ブームが来ると信じ、事業に専念、専業する決意をした。これには小学生の時に大病を患った際、漢方薬治療を受けた結果完治した経験があり、無意識の中で「自然の恵み」への敬意と感謝があったのかも知れない。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1955年 現在の生活の木 原宿表参道本店と同じ場所に、先代が陶器店「陶光」を開業
- 1978年 ハーブの素材輸入をスタート
- 1978年 ハーブの用途開発 本格開始
- 1985年 アロマセラピーの提案を開始
- 1986年 生活の木に商号変更
- 1995年 スリランカにアーユルヴェーダ・ネイチャーリゾ

ート「Hotel TREE OF LIFE」をオープン

- 1996年 埼玉県飯能市にハーブガーデン「ハーバルライフ・カレッジ」(現「薬香草園」)をオープン
- 2000年 店舗展開を全国規模に拡大、出店を加速化/商品開発の分野を拡大
- 2001年 スクール事業の本格開始
- 2003年 複数業態での店舗開発、出店を開始
- 2004年 原宿表参道本店ビルをReborn竣工
- 2006年 ツアー事業を開始
- 2007年 海外への出店開始(台湾より)
- 2008年 岐阜県瑞浪市の商品本部(生産・物流・オペレーションセンター)を拡張移転リニューアル

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は1977年より日本で初めてハーブ・アロマセラピー関連商品の開発・販売を手がけたメーカーかつ小売事業者である。ハーブを使った用途開発、商品開発をすすめて、ハーブティー、アロマオイルなど、今では日本でもメジャーになっているアイテムの商品化に成功。ハーブ・アロマ専門店「HERB GALLERY 生活の木」、ハーブティー専門店「bonne herbes」等80店舗以上の直営店を展開している。日本の生活にハーブ・アロマセラピー文化を根付かせるべく、様々な商品開発・OEM供給等をも手がけている。

現在はハーブを活用した代替医療や自然健康法なども提案するなど、ハーブ・アロマセラピーのスクールなど、ハーブ文化の普及に取り組んでいる。

近時のトピックとしては、シアバターの原材料となるシアの木の出産地であるガーナに出向き、シアバター石鹸の作り方を指導し、現地での産業化に成功、ガーナ経済の活性化に役立っている。全社ぐるみで、社会的貢献活動に取り組んでおり、「LOHAS」企業の代表として取り上げられることも多い。

My Entrepreneurship

【ミッションステートメント】

- ・植物の自然の恵みを最大限に活用し、心身ともなる豊かな暮らしを提供する。
 - ・自然の恵みが朽ち果てること無いように、育み続ける。
 - ・自らの好きなことで世の中に貢献できる、そんな活躍の場創りを続けていく。
- 【こだわり・経営姿勢】
- ・どこも取り組んでいない分野に対して全員が真剣に、そして楽しみながら取り組む。
 - ・自分達で考え自分達で開発したことを自分達で実践する「オール自前主義」。

- ・開発こそ生活の木の命である。(文化の開発・コトの開発・場の開発・商品開発)
 - ・とにかく初めてやることにこだわる。
 - ・ハーブ、アロマセラピーを提供するための全ての機能を社内に構築していく「一環流通体制」をとる。
- 【わが起業・事業の存在価値】
- ・「わが本業の世界を社員全員が極めながら楽しみながら繰り広げていき、その活動の成果が社会貢献、環境貢献へと繋がっていく」という流れをつくることを、真の「Entrepreneurship」と考えています。
 - ・事業を通じて社会変革をしていくことを、真の「Entrepreneurship」と考えています。

グロース部門



多様化するユーザーニーズに応える音楽再生技術
「EUPHONY」が感性を磨くサウンドを提供

はま だ はれ お
濱田 晴夫

1954年生まれ

会社名: 株式会社ダイマジック

設立年月: 1999年6月

所在地: 〒101-0022 東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフト秋葉原ビル12F

TEL: 03-5297-3838 FAX: 03-5297-0585

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

◆プロフィール

- 1977年 東京電機大学卒業
- 1983年 東京電機大学大学院博士課程修了
- 1988年 サザンブトン大学(英)客員教授
- 1996年 4月 東京電機大学工学部教授就任
- 1997年 4月 Adaptive Audio Limited(英) Director就任
- 1999年 3月 DiMAGIC, INC.(米)設立 Director就任(現任)
- 1999年 6月 株式会社ダイマジック設立 代表取締役就任(現任)
- 2000年 4月 東京電機大学情報環境学部教授就任(現任)

◆起業に至った動機

創業の経緯は、東京電機大学で教授をしている当時、研究メンバーの「こんな音を世の中に広めたい」という純粋な想いが先にあり、それを実現するための手段・受け皿として、「会社」という形態をとることが最もニーズに合致した、という非常に自然発生的なものでした。

当時、パソコン内蔵スピーカーの平板な音楽を聴く学生を見て「感性が鈍る」という強烈な危機を抱いていました。「もっと心地よく人に優しい音の響きを皆に聴いてもらいたい。人がもっと感性豊かな人生を送れる社会にしたい。高度なデジタル信号処理技術を駆使すれば、昨今の新しい受聴環境でも可能な筈。何とか実用化したい。」との想いで社名を(DiMAGIC(Digital Innovation and Magic))として創業しました。これからも創業時の想いは変わりません。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1999年 6月 東京都千代田区神田小川町に株式会社ダイマジックを設立(資本金1,500万円)
- 2000年 6月 アメリカ合衆国における営業活動に向けDiMAGIC, INC.(現連結子会社)の株式取得
- 2001年 3月 2スピーカー構成による仮想5.1チャンネル再生が可能な小型スピーカーシステム「beat shock」
- 2002年 3月 「BEAT FORCE」を発売
- 2002年 3月 株式会社ケンウッドが3Dサラウンド着信音・ツインスピーカー搭載携帯電話(J-K51)に仮想音源技術「DVX」を採用
- 2003年 3月 株式会社ワンゴ・株式会社CELLと連携し、3D着信音・着メロの配信サービスを実施
- 2003年 12月 ヤマハ株式が携帯電話向け半導体に仮想音源技術「DVX」を採用

- 2004年 4月 プロ用サラウンド信号処理ツール「EST-PRO」
- 「Virtualizer」をリリース
- 2005年 2月 KDDI株式会社サイトとして「マジック★サウンド」を開始
- 2006年 4月 全日本空輸株式が機内用エンターテインメントサービスとしてヘッドホン総合音響再生技術「EUPHONY(ユーフォニー)」を採用
- 2006年 5月 トヨタ自動車株式およびダイハツ工業株式が純正カーナビゲーション(販売店オプション)に「EUPHONY Automobile」技術(アルパイン株式と共同開発)を採用
- 2006年 8月 KDDI株式がau携帯電話のWIN端末標準機能として帯域拡大技術「DBEX」を採用
- 韓国ソウル市に支社を開設
- 2007年 8月 オリジナルイメージング社製 ICレコーダー「Voice-TrekDS-60」に最新音響技術「EUPHONY Mobile, DVM」が搭載
- 2007年 10月 ヤマハ社製デジタル・サウンド・プロセッサ「YSP-4000」「YSP-500」にEUPHONYが搭載
- 2007年 11月 世界屈指の環境を誇るスタジオの完成披露、新製品発表会を実施
- 2008年 4月 ANA国内線プレミアムクラス機内用エンターテインメントのヘッドフォンを提供
- 2008年 8月 音響製品ブランド「KEPLER」誕生、3-ch Surround Speaker「DK-SBR510」を販売開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は、東京電機大学TLO機関公認の第1号ベンチャー企業で、20年以上にわたる研究成果をベースに新しい音響技術の研究・開発・商品化に取り組んでいます。

当社では、音楽を楽しむ環境に対応し、音のクオリティ、機能、使いやすさを向上させ、多様化するユーザーニーズに対応し、独自の信号処理技術の用途開発と実用化を行っています。特に、音の総合的な再生技術「EUPHONY(ユーフォニー)」は、「美しい音の響きを楽しむ」という基本コンセプトのもと、4つの最新音響技術を駆使して実現した画期的な音場再生方式です。目的に対応して個々の基幹要素技術を自由に組み合わせ提供のしくみや、より高品質の再生技術として提供するしくみなど、様々なユーザーニーズに対応できることが大きな特徴です。

My Entrepreneurship

「高度なデジタル信号処理技術を駆使しながら、人に優しく使い勝手の優れた技術や製品を創り出すこと、そして新しい産業分野を開拓し、社会に寄与すること」を企業理念として1999年にTLO承認ベンチャーとして設立致しました。当社は、小型スピーカーやイヤホン・ヘッドホンという一般の民生用再生機器で高音質なサラウンドサウンドを提供し、さらに圧縮オーディオ信号に対して帯域拡大を可能にする等、お客様の要望に立脚した研究開発の成果を基礎に多数の優良特許、ソフト

ウェア著作権を保有していることが特徴です。現在、デジタルサウンド・クリエーション技術、収音技術等に加え、クリエーション・収音・配信・信号処理・再生機器まで一貫した総合的な技術サービスを特徴とする業態として新しい事業の開拓に邁進し、常にお客様の満足度を最大にするという技術開発型グローバル企業を目指しており、あくまでもお客様の満足が我々の原動力となっております。

グロース部門



曲面を駆使した斬新な建築物を一貫施工。 漁業の町からアートを武器に世界中の街を彩る

たか はし かず し
高橋 和志

1957年生まれ

会社名: 株式会社高橋工業

設立年月: 1985年6月

所在地: 〒988-0247 宮城県気仙沼市波路上内沼38-4

TEL: 0226-27-3943 FAX: 0226-27-4613

URL: http://www.takahashikogyo.com

◆プロフィール

- 1957年 1月 宮城県生まれ
- 1979年 3月 長崎造船大学船舶工学科卒業
- 1982年 3月 同大学大学院修士課程修了(工学修士)(専攻: 船舶流体力学)
- 1982年 4月 家業の株式会社高橋造船鉄工所(気仙沼市)に入社
- 1985年 3月 同事業所廃止により退職
- 1985年 6月 高橋工業設立 代表取締役就任(現任)
- 1997年 4月 本吉・唐桑商工会理事就任(現任)
- 2000年 4月 (社)気仙沼法人会理事就任(現任)
- 2002年 4月 宮城県漁協大谷・本吉支所(組織改編)運営管理委員就任(現任)
- 2006年 4月 気仙沼・本吉異業種交流会 リアス・アクティブ21会長就任(現任)

◆起業に至った動機

私の家系は代々続く船大工で、時代の変遷とともに木船、鉄船、鋼船建造と日本の漁船漁業の隆盛の一翼を担ってきました。しかし200海里規制や、第二次オイルショックなど漁船漁業を取り巻く環境が厳しさを増し、取引船主の相次ぐ倒産により85年に家業の高橋造船鉄工所も廃業に至りました。幼少の頃から祖父や父に教わった造船技術が私の代で絶えることの無念さと、次世代への継承をすべく一念発起し、実弟と協力して85年に高橋工業を設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1985年 6月 船舶造修工事及び鋼構造工事を目的として、資本金300万円で(有)高橋工業を設立
- 1989年 10月 気仙沼市波路上内沼に新工場を建設
- 1991年 3月 陸上部門進出のため工場増設及び加工設備増設
- 1996年 12月 気仙沼工場に本店移転
- 1997年 1月 資本金を1000万円に増資

My Entrepreneurship

造船技術と建築の融合をテーマに建築分野での施工実績を積み重ねてきました。今日、建築専門雑誌などを通じて広く紹介される様になり、建築に携わる関係者からデザイン性が高く難しい仕事は気仙沼の高橋工業に相談すれば何とかなるだろうとの評価を頂いています。今後も、お客様のご期待に応えながら、造船技術で七つの大陸を航海して行きたいと思っています。

持続的に事業を行うためには、ものづくりの後継者となる、技術者・

2000年 7月 株式会社に組織変更し、資本金を1500万円に増資

2001年 1月 国際標準規格(ISO9001)認証取得

2001年 10月 国土交通大臣鋼構造物製作工場認定(Mグレード)

2007年 5月 東京都港区に銀座事務所を開設

2008年 2月 資本金を2000万円に増資する

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は、造船業時代に培った独自技術の特化して建築分野では主に複雑な曲面鋼板構造物・立体意匠構造物などを設計から製作・施工まで一貫して行っています。

造船の独自技術を大きく四つに分類しています。

1. 設計技術: 要求性能を満足させるための最適三次元船型の設計・開発。
2. 現図展開技術: 完全展開が不可能な船体曲面外板を二次平面に近似展開する手法。
3. 鋳鉄技術: 鉄の収縮特性を利用し、鋼板を火炎と水で任意の三次元曲面に加工成形。
4. 溶接技術: 船体曲面形状に合わせた全姿勢で連続溶接を行う。

建築分野ではものづくりの思考パターンは平面的(二次元的)に捉えるのに対して、造船では立体的(三次元的)に考えます。船大工は、家も建てますが、家大工は、船を造れません。これらの温故知新の造船技術を応用し、異業種の建築に融合することにより独創性に満ちた作品を創出しています。

技能者の人材育成が大切だと考えています。ものづくりは人づくりなので、育成には社内外の理解と協力を得ながら時間をかけ、地道に正面から社員と向き合い指導をして行きたいと思っています。人間ですから仕事を好きにならなければ、技術に対する向上心が育まれません。経営者としては、社員が満足感が得られる仕事を創出し、全員で思いを共有しながら、ものづくりに取組むことが人材育成に必要な原点だと思います。これからも、気仙沼からの造船技術の発信を通じて社会の発展と、子供たちが将来の夢や希望を實踐できる地域社会の実現に貢献したいと思います。

グロース部門



ソフトウェア製品へのデバッグサービスを提供「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ新たな安全基準へ

みや ざわ えい いち
宮澤 栄一

1972年生まれ

会社名: 株式会社デジタルハーツ

設立年月: 2001年4月

所在地: 〒151-0073 東京都渋谷区笹塚1-64-8 笹塚サウスビル3F

TEL: 03-3379-2053 FAX: 03-3379-2054

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

◆プロフィール

- 1972年 栃木県に生まれる
- 1991年 (有)宮澤商事入社 家業に従事
- 1996年 同社退職
大手音楽事務所で作詞家として働く
- 1998年 個人事業主としてゲームソフトメーカーでデバッグの仕事に従事
- 2001年 (有)デジタルハーツを設立 同社 代表取締役役に就任
- 2003年 株デジタルハーツに組織変更

◆起業に至った動機

両親が2回事業で清算をしていたため、絶対に起業家だけにはなりたくないと思っていました。大手音楽事務所で作詞家をやっていましたが、作詞家だけでは生活できず、個人事業主としてゲームソフトメーカーでデバッグの仕事をするようになったことがデバッグに関わるきっかけです。個人事業主は雇用条件が良くないため後輩たちは不安定な生活を余儀なくされていましたが、慕ってくれる後輩たちを放っておけないという思いが湧いてきたこと、周りの人からの支援もあり、自分のためだけでなく人のために生きてみようと思ったことで起業を決意しました。当時デバッグにより見つけられたバグは、開発者により修正された時点で蓄積されずに捨てられるものでした。デバッグのノウハウを皆で共有することにより、効率的にバグが見つかることを発見し、デバッグがビジネスになると思ったことがきっかけです。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2001年 (有)デジタルハーツを設立
コンシューマゲーム及びパチンコを対象としたデバッグサービスの提供を開始
事業規模の拡大に伴い本社移転
- 2002年 PCソフトウェアを対象としたデバッグサービスの提供を開始
一般労働者派遣事業の許可を取得
- 2003年 パチスロを対象としたデバッグサービスの提供を開始

- 2004年 携帯アプリケーションを対象としたデバッグサービスの提供を開始
株式会社に組織変更
コンピュータエンタテインメント協会の正会員となる
- 2005年 事業規模の拡大に伴い本社移転。大阪営業所を開設。名古屋営業所を開設
- 2006年 秋葉原営業所開設。渋谷営業所を開設
- 2007年 横浜営業所を開設
Xbox 360®認定テストベンダー (AXTP) を日本企業として初めて受ける
プライバシーマークを取得
[認定番号: 第A822640 (01) 号]
- 2008年 東京証券取引所 マザーズ市場に上場
札幌営業所を開設。事業規模の拡大に伴い名古屋営業所移転
不具合情報のポータルサイト“fuguai.com”を開設

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は、あらゆる製品の不具合を見つける専門の会社です。事業は主にソフトウェアの開発会社に対して「デバッグサービス」を提供するサービスを行っております。ソフトウェアには、仕様の設計ミスや製作過程におけるプログラミングミス等により不具合が発生する可能性があるため、ソフトウェア開発会社は品質保持、品質向上の観点からこれらの不具合を発売前に検出、除去する必要があります。当社は、ソフトウェアの動作テストを通じて不具合を抽出、報告するサービスを提供しており、これを「デバッグサービス」と呼んでおります。当社は、総計22万件(平成20年3月31日現在)を超える不具合事例をデバッグ対象分野ごとにデータベース化しており、これらの蓄積された不具合事例に基づき専門教育を受けたテスターが、エンドユーザーの視点からサービスを提供することを特徴としております。

My Entrepreneurship

「Made in Japan」から「Checked by Japan」への構想の下、私自身、3年前に海外諸国を歴訪して改めて感じた日本人特有の「気になってしまう性格」というナショナルリティに根ざした新たな産業・ビジネスを提案・展開して行くリーディングカンパニーとして「製品の不具合検出・デバッグサービス」を事業の柱に、消費者様に製品の安全と安心を届けて行くことが我々の使命と感じております。私たちは従来のテスト方法だけでなく、過去7年間で蓄積した22万件の不具合情報から「能動

的デバッグ」という独自のチェック方法を考案し、限られた開発期間の中で、より効率的で深いチェックを行うことにより、発売前の製品の完成度を高め、その結果数々のメーカー様からの信頼を得てきました。

今後ともあらゆる製品の不具合に対して真正面から取り組み、作る側と使う側、メーカー様と消費者を繋ぐ「あってはならないものを見つける、なくてはならない会社」として、そして「フリーター層を社会に貢献する技術者に育てる会社」として、持てる力を存分に発揮し、世界に羽ばたいて参りたいと思います。

グロース部門

「テフコミラー」で腕時計文字盤製造に革命を起こす。
さらにブランドロゴ製造にも技術を応用



なか やま ひろ お
中山 廣男

1939年生まれ

会社名：テフコ青森株式会社

設立年月：1988年10月

所在地：〒036-8326 青森県弘前市藤野1-2-2

TEL：0172-37-2244

FAX：0172-37-0105

URL：準備中

◆プロフィール

1939年 2月 青森県黒石市生まれ
1961年 神奈川大学法学部貿易学科卒業
1961年 伊藤忠商事㈱入社
1971年 ㈱旺電舎入社(電気成型メーカー)
1988年 テフコ青森(株)(製造)、テフコインターナショナル(株)(販売拠点)設立
2004年 電着バラ文字発明に対し文部科学大臣賞を受賞
2006年 電着バラ文字の研究開発に対し、黄綬褒章受章

◆起業に至った動機

87年頃大手時計メーカー開発管理者から以下の要望があった。当時我が国はバブルに狂乱し、きつい・汚い・危険の3Kというおもしろい言葉が流行し若者は楽をして収入を得ることだけ考えていた。時計文字盤を製造する重要な工程は、植字という作業で視力の良い若い人が必要とされている。植字とは、足の付いた時字部品を微細な穴に挿入し、裏からかしめるという高い熟練度を要求される工程である。この方法はスイスで生まれ、きつい作業であることから若い人々から敬遠され日本の技術が中国等新興国へ移転し、空洞化が進んで困っている。日本が生き残るためには代替え技術の開発が急務であると力説された。電着技術(メッキ技術)を利用し、接着剤の付いたバラ文字を可能にしたらワンタッチで貼れること、5分から30秒に短縮できるはずと卓上の計算で開発をスタートしたのが88年5月であった。

◆会社の沿革と事業の変遷

1988年 シチズン時計㈱と完成組立委託生産契約締結後生産開始。電着による「バラ文字」の研究開発スタート
1989年 電着バラ文字の製造方法特許2件出願。電着による時計文字盤用接着式バラ文字の試作品完成
1990年 時計文字盤用植字を転写式接着バラ文字シール

(貼時字)化し、又社名・ブランドロゴをバラ文字シール化し「テフコミラー」と命名し量産販売開始
1994年 電着バラ文字製造方法に関する特許2件登録
1997年 電着バラ文字製造方法に関する海外2件の出願6カ国で登録
2002年 超平滑超鏡面バラロゴを「テフコSミラー」と命名し発売
2006年 「明日の日本を支える元気なモノ作り中小企業300社」に認定、経済産業大臣賞を受賞
2007年 特許活用優良企業に認定され経済産業大臣賞を受賞
ダイヤモンドカットバラロゴ製品及び製造方法に関し5カ国特許出願
ダイヤモンドカットバラロゴを「テフコDミラー」と命名し発売

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

電気分解形成法による転写方法「テフコミラー」は、腕時計文字盤の製造において大幅な省力化、低コストでありながら文字盤の自由自在なデザインを可能にした。さらに電気分解形成法を応用しフィルム状銘板の開発・製造、国内や海外の有名メーカーのブランドロゴの製造などを手がける。

- (1) Tefco mirror (PAT) (ニッケル)：電着バラ文字、時計文字盤用貼時字、家電製品用社名Brand 自動車内装用加飾ブランドロゴ等
- (2) Tefco S mirror (ステンレス)：超平滑・超鏡面のバラ文字。用途は上記と同様。
- (3) Tefco D mirror (PAT・P) (アルミニウム)：バラ文字にしたアルミニウム素材を機械的にダイヤモンドカット
上記3点の製品は特許でおさえており、他社では真似ができない特徴を持っている。

My Entrepreneurship

私の発明、開発に対する哲学は次の4つです。

- ・発明や開発、改良は常に常識の裏側に潜んでいる。
- ・不良の山に宝が眠っている。
- ・満足した時にはその技術はストップする。
- ・難産で生まれた製品程光り輝く。

これらは経験から感じ得たものです。創業からの5年間は生産品の9割以上が不良品で赤字も膨らみ苦境に立たされることもありましたが、今日に至るのは私の研究哲学に賛同して下さった皆様のおかげだと感謝しております。目下、私の夢は「人々が驚き、感動する様な美しい華飾部品の創造すること」です。また我々ベンチャー起業人の世界貢献と責任として、環境問題を考え2013年3月末日を期限としCO2排出削減90%5ヶ年計画を発表しました。これからも新たな目標に向け、研究開発に邁進してゆきます。

グロース部門



ユーザーが遊んで楽しい商品づくりを第一に、まじめに コツコツと世界に通用するゲームソフト制作に取り組む

きた ずみ こう いち
北角 浩一

1961年生まれ

会社名: 株式会社日本一ソフトウェア

設立年月: 1993年7月

所在地: 〒504-0903 岐阜県各務原市蘇原月丘町3丁目17番

TEL: 058-371-7275

FAX: 058-371-7212

URL: <http://nippon1.jp>

◆プロフィール

- 1961年 三重県津市にて誕生
- 1984年 愛知大学法経学部卒業
- 1984年 サン電子株式会社 営業課配属
- 1988年 サン電子(株)米国子会社Sun Corporation of America 出向
- 1991年 サン電子(株)SUNSOFT事業部配属
- 1991年 サン電子(株)退職
- 1991年 (有)ブリズム設立、代表取締役役に就任
- 1993年 (有)ブリズム企画設立、代表取締役役に就任

◆起業に至った動機

学校を卒業し、就職した会社でゲームソフトの営業と開発プロデューサーを担当していましたが、漠然と「自分にはサラリーマンは勤まらない」と感じていました。91年、開発スタッフから独立の意向を打ち明けられました。そして社長就任の依頼を受け、共同出資で会社を設立し、独立することになりました。

しかしゲームソフトの開発を行う中、資金面など様々な面で現実を目の当たりにすることで共同出資という意思決定のしにくい組織が問題とを感じるようになりました。そこで93年、共同出資で設立した会社の営業担当会社として、現在の会社を設立しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1991年 (有)ブリズム設立、ゲーム制作の下請け業務を開始
- 1993年 (有)ブリズム企画設立
- 1994年 (有)ブリズム企画を(有)日本一ソフトウェアに社名変更
- 1995年 PlayStation用ゲームソフト「ジグソーワールド」を発売
- 1995年 (有)日本一ソフトウェアを株式会社へ改組
- 1995年 (有)ブリズムの業務を(株)日本一ソフトウェアに統合
- 1998年 PlayStation用ゲームソフト「マール王国の人形姫」を発売
- 2001年 iモード公式サイト「ローゼンクイーンランド (現「日本一GAMES」)」配信開始

- 2003年 PlayStaion2用ゲームソフト「魔界戦記ディスガイア」を発売
- 2003年 米国カリフォルニア州に100%子会社 NIS America, Inc.を設立
- 2007年 ジャスダック証券取引所に上場
- 2007年 (有)システムブリズムを開発会社として株式の100%を取得
- 2008年 PlayStation3用ゲームソフト「魔界戦記ディスガイア3」を発売
- 2008年 米国カリフォルニア州に100%子会社 NIS Europe, Inc.を設立
- 2008年 ニンテンドーDS用ゲームソフトの販売を開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社グループは当社及び連結米子会社により構成され、家庭用ゲームソフトの企画・開発および販売事業を手がけております。

1. コンシューマ事業

当事業においてはソニーコンピュータエンタテインメント(以下「SCE社」)の家庭用ゲーム機PlayStaion2、PlayStation3、および携帯ゲーム機PlayStaionPotable向けにゲームソフトの企画・開発・販売を行っております。製品生産についてはSCE社に委託し日本市場向けの販売については同社経由でゲームソフト販売店に販売。欧米向けの製品は当社米国子会社経由にてゲームソフトメーカー経由で販売店で販売しております。

2. モバイル事業

携帯電話用コンテンツの開発・配信を行っております。NTTドコモ、KDDI (au)、ソフトバンクモバイルの3社の携帯電話事業者にコンテンツを提供しております。

3. その他

業務用ゲーム機器の企画・開発・販売および中古商品の購入・販売。当社で開発したゲームソフト関連グッズの販売を行っております。

My Entrepreneurship

独立したときのことを振り返ってみれば、「起業した」のではなく「起業しちゃった」というのが実態でした。起業したことを後悔しながらも運良く事業が長続きしました。

事業が長続きした一番の大きな理由として、やはり、多くの方に直接的、間接的にサポートしていただいたことが挙げられます。まだまだ、事業が軌道に乗らず、資金的にも苦しいとき、サポートしていただける方に理由を聞いてみたことがあります。その時に言われたのが「自分の

欲のためにではなく、純粋に頑張っているのがわかるから」という答えをいただき、嬉しかったと同時に、事業に対する責任を大きく感じさせられました。

純粋な思いが周りの協力を呼び、歓迎される形での事業の継続という夢で返すことができる今の環境を大変感謝している次第です。ゲームの仕事を通して今後も多くの夢を実現していきたいと考えております。

グロース部門



ビジネス戦略、情報デザイン、テクノロジーの領域を
融合したインターネットビジネスソリューションを提供

いし ぐろ ふ じ よ
石黒 不二代

1958年生まれ

会社名: ネットイヤーグループ株式会社

設立年月: 1999年7月

所在地: 〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー5F

TEL: 03-5728-0600 FAX: 03-5728-0601

URL: http://www.netyear.net

◆プロフィール

- 1980年 名古屋大学経済学部卒業
4大卒の女性に就職がない時代で1年間アルバイト
- 1981年 ブラザー工業入社 海外向け情報機器の企画営業とプロダクトマーケティングに従事
- 1985年 ブラザー工業にて女性で初めての海外出張
- 1987年 スワロフスキージャパンの新規事業担当のマネージャーとして入社
- 1992年 2歳になる子供を連れスタンフォード大学ビジネススクールに入学
- 1994年 シリコンバレーでハイテクに特化したコンサルティング会社、Alphametric, Inc. を起業
- 1998年 Netyear Group Inc. のMBOに参画・起業、社長就任
- 1999年 本社を日本に移転し、ネットイヤーグループ(株)設立
- 2008年 ネットイヤーグループ(株)が東京証券取引所 マザーズに上場

◆起業に至った動機

父親が会社経営をしていたゆえ影響もあった。大学卒業当時は女性には就職口がなかった。反対に大企業で活躍することが自分に課された責務であると考えたようになった。後に2歳になる子供をつれて渡米。スタンフォード大学のビジネススクールにて、そこでシリコンバレーのカルチャーに触れたとき、シリコンバレーは新しいものを作り出すことを尊び、リスクをとる人たちが尊敬される。そして「失敗が学習である」ことを学んだ。シリコンバレーでコンサルティング会社をスタンフォード大学の卒業と同時に起業した。当時大手への就職が決まっていたが本当に自分が何をしたいのかを考えることにした。

私の結論は、起業ほどリスクの少ない職業はないということに辿り着き起業を決意した。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 1998年 MBOにてISI-Dentsu of America, Inc.から独立、米国にて起業
- 1999年 日本に本社移転、ネットイヤー・ナレッジキャピタル・パートナーズを日本に設立

My Entrepreneurship

起業ほどリスクの少ない職業はない。スタンフォード大学のMBAを出て、アメリカの有名なソフトウェア会社に就職が決まっていた私は、自らのたな卸しをして、起業の道を選択した。起業すれば、私が戦う相手は、市場であり、ライバル会社だ。だから、起業は、自分を信じる限り、最もリスクの少ない職業と考えた。

大量生産・大量消費の時代を終えた今、欧米に比べ大幅に遅れをとるマーケティング技術が日本経済の復興の鍵を握る。顧客の嗜好もラ

- SIPS事業とインキュベーション事業を開始
- 2000年 ネットイヤーグループ(株)に社名変更ならびに第1回・第2回第三者割当増資を実施
- 2003年 事業方針の変換、集中と選択により、事業売却・子会社の閉鎖などでSIPS事業に特化
- 第4回第三者割当増資をソラン(株)に実施
- 2006年 インターネットの新規事業開発を中心とする子会社トリビティー(株)をソランと合併で設立
- 2006年 ウェブサイト制作・運用を事業目的とするネットイヤークラウド(株)を100%子会社として設立
- 2006年 マーケティングコンサルティングの会社である(株)電通ネットイヤーアビームを(株)電通イーマーケティングワン及びアビームコンサルティング(株)と合併で設立
- 2007年 モバイル分野のマーケティング支援やサイト構築を事業目的とするネットイヤーアビーム(株)を100%子会社として設立
- 2008年 東京証券取引所マザーズに上場

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

ネットイヤーグループは、インターネット技術を活用した戦略的なマーケティング業務支援や新規事業開発を行っており、企業のビジネスプラン構築からウェブ戦略立案、サイト設計構築、運用、CRM、効果分析、商品開発など単なるウェブ制作だけに留まらない総合的なインタラクティブ・マーケティングサービスを提供している。「高い戦略性とクリエイティブの融合」を事業コンセプトとし、クリエイティブ面でも、ニューヨークフェスティバル国際広告賞、東京インタラクティブ・アド・アワード、グッドデザイン賞受賞、カンヌ国際広告賞ノミネートなど国内外で多数受賞をしている。

顧客価値を高めるためのマーケティングサービスに特化しており、新しい技術やソフトウェアが出て、それに代替されことなく、むしろそれらを使って革新的なマーケティングサービスを提供し続けることができる持続性のあるビジネスモデルである。そして、大量生産・大量消費の時代を終えた今、欧米に比べマーケティング技術が大幅に遅れている日本経済の復興の鍵を握ると考えている。

ライフスタイルも多様化した時代に、その潜在ニーズを引き出し、ターゲット顧客との接点を創造するインターネットというメディアが企業活動全般(製品企画、宣伝、営業、販売、カスタマーサポート)に重要な役割を果たす。広告産業全盛の時代は終わる。インターネットを中心とする総合マーケティングの時代が到来する。ネットイヤーグループはこの新しいマーケティング市場でナンバーワンのポジションをとりたいと思う。

スタートアップ部門



国内最大級の中古商用車販売ネットワーク「JATクラブ」で物流と環境を考慮したリユース事業を展開

まつ した よし ひこ にし むら のぼる
松下 喜彦・西村 登

1954・1953年生まれ

会社名：オリエンタルシステム株式会社

設立年月：2004年10月

所在地：〒543-0001 大阪府大阪市天王寺区上本町5-2-4 ジェイブライド上本町ビル4F

TEL：06-4304-0419 FAX：06-4304-0418

URL：http://www.oriental-sys-corp.com

◆プロフィール

【松下 喜彦氏】

1954年 7月 大阪府生まれ

1977年 4月 大阪トヨペット(株) 入社

1981年 5月 佐川自動車工業(株) 入社

2004年10月 オリエンタルシステム(株)代表取締役 就任

◆起業に至った動機

大手運送会社にて車両販売の総責任者を務めておりました。事業は順調に業績も伸ばしていましたが、商業車はBtoBのビジネスがスタンダードであり、優れた性能を有する国産商用車でも在庫化すると価値が下がってしまいます。販売が難しい車でも活躍ができる場所を模索しておりました。現在の当社の専務西村との再会により事業構想を固め、ITを活用したBtoCビジネス、そして業界の慣習に捉われず循環型社会への貢献も視野に入れたビジネス構築を念頭に起業を致しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

2007年 2月 大阪府が『経営革新』承認

4月 九州営業所開設

5月 インターネット事業開始

8月 総売上10億円突破

9月 新株予約権付社債発行(ジャフコ1億円)

11月 インターネット事業部開設、JATクラブ運営開始

12月 全国ネットでラジオコマーシャル開始、名古屋営業所開設

2008年 1月 岡山営業所開設

3月 栃木県小山市に大型ヤード開設

4月 仙台営業所開設、異業種『新連携事業』申請

8月 三井住友海上火災保険(株)資本参加、東北地方で「JATクラブ」のTVCMの開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は「世界に於ける物流と環境保護のために」をグループスローガンに掲げ、地球資源を考え、事業のグローバル化を目指し、中古商用車の再利用やフードビジネスを通して国内のお客様だけでなく世界各国のお客様の満足度向上に日々取り組んでおります。

近年においては、国外に拠点を構える事で輸出入を円滑にし、効率よく貿易が行えるように環境整備と、インターネット事業による幅広い情報網を築くことで国際社会に貢献しております。

主にインターネットにおいては中古商用車販売ネットワークコミュニティサイト「JATクラブ」の運営に力を入れております。

中古商用車のデータバンクとしては日本最大級となる本システムは、ユーザーと事業主様を直接結びつける様にシステム形態を構築しております。

本システムを通じて高品質のサービスを提供し、中古商用車販売の持続的な発展とお客満足度向上に貢献できるものと確信しております。

My Entrepreneurship

【松下氏】

事業展望：インターネットを活用し世界で初めて中古商用車在庫情報共有により小売販売を目的とするJATクラブを運営しており、全国7ヶ所に営業所を設け自社の車両の展示販売、TVCMや新聞など様々な媒体のクロスメディアを通じた戦略的宣伝活動をしております。まだ市場が成熟しきっていない中古商用車市場のプライスリーダーを目指し、グローバルな営業活動が業界の注目を集めています。

理念：弊社は中古商用車の売買を通じて、物の大切さ、世界の環境と文化発展の為に協力し、世界に於ける物流の改善の一翼を担えればと考えております。

精神：企業の発展と今の世の中を生きるためには、明確なゴール設定をし、それに向かって突き進む信念と誇りが必要だと考えております。社員に個々に己のポジションを理解させる事で、業務を円滑にまた確実にこなす事ができます。つまり「ゴールに行き着く

ためには今何をすべきか?」を考え、行動に移すことが大切だと考えております。『知己』が私の仕事だけではなく人生のテーマなのかもしれません。

【西村氏】

理念：『二兎追うものは一兎も得ず』をモットーの一つずつビジネスを確実にこなし、信頼を損なわないようにどんな時でも冷静に取引を行うこと。『会社に何かを望む前に、会社に対し自分は何か出来るか?』を考える、そんな人材を育てていくのが経営者にとって必要だと考えます。

精神：中古商用車相場価格のプライスリーダーになり、相場の変動に対応し、それを利用することによってビジネスチャンスを見出すこと、また、世界規模でビジネスを飛躍する企業に発展するという強欲な気持ちを持ちつつ、会社経営は一人では困難だが社員一人一人の力添えで一つの大きな力となり、それを一つの大きな力にするには当社独自の経営管理システムを構築する必要があります。競合他社を協力者として迎え、視野を広く持つ事で、地球の点と点を結び、『グローバル化』という時代を同業者の皆さんと一緒に歩んで行きたいのです。

スタートアップ部門

会津東山の老舗旅館再生を通じて地域の活性化や
地場産品のブランド化に貢献ふか だ とも ゆき
深田 智之

1964年生まれ

会社名: 株式会社くつろぎ宿

設立年月: 2005年9月

所在地: 〒965-0814 福島県会津若松市東山町湯本寺屋敷43

TEL: 0242-26-0001 FAX: 0242-26-0005

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

◆プロフィール

- 1964年 東京生まれ
 1991年 東京電機大学大学院理工学研究科建設工学修士課程修了
 1991年 (株)住信基礎研究所 入社
 1996年 第一勧業銀行(現:みずほ銀行)入行
 1998年 (株)第一勧業総合研究所(現:みずほ総合研究所)転籍
 2001年 (株)リゾート・コンベンション企画 設立 代表取締役社長に就任(現任)
 2005年 (株)くつろぎ宿 設立 代表取締役社長に就任(現任)

◆起業に至った動機

シンクタンク在籍中、ハコモノ再生の先進・成功事例を早く作らなくては「日本は地方からダメになる」と痛感しました。そして自ら立ち上がりグリーンピア土佐横浪(高知県)の経営を首長から任されたことをきっかけに会社を退職、起業しました。開業以来万年赤字だった経営を2年間で黒字化。さらに体験もものでの集客、長期滞在を通じた田舎暮らし等を実現し、地域振興につながるハコモノ再生モデルを創り上げました。その経験を、東北では有数の温泉街・会津東山温泉にある老舗旅館の再生と、温泉街の面的再生を地域金融機関から求められ、老舗旅館(企業)の再生を実現することで、温泉街の活性化や地域産品のブランド化を図ることに貢献できることを証明したいです。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2005年 9月 (株)くつろぎ宿 設立
 2005年 11月 (株)千代瀧、(株)新滝、(株)不動滝旅館の3社による3旅館を統合。3つの旅館からなるくつろぎ宿が営業開始。予約(センター)・情報機能を1つに集約
 2006年 5月 川沿いの新滝に新しい源泉掛け流しの大浴場を新設

新滝と不動滝をつなげて「湯めぐり」をお客様に案内開始

- 2006年 10月 新滝東館客室 改装
 2007年 4月 新滝西館 大改装終了
 2007年 7月 千代瀧本館客室及び展望大浴場露天風呂 改装終了
 2007年 4月 新滝 職員の手づくりによる和風ダイニング「遊仙」オープン

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

くつろぎ宿は会津東山温泉の中心部において、破綻寸前だった老舗3旅館を一体的に経営しています。

日本の原風景・故郷を感じさせるサービスを目指しており、会津ならではの「空間づくり」。温泉旅館としての最高のおもてなしである「源泉掛け流しのお風呂」。さらに、伝統産業で最高の品質の商品(清酒、米、味噌、野菜、果物等)が入手できることを活かした、この地域ならではの「創作会津郷土料理」等のお食事を提供しています。

それらのこだわりと、全国でも有数の観光地に立地していることを強調したセールス・プロモーションを展開しております。

加えて、3つの旅館の湯めぐりを打ち出したことで、温泉街をそぞろ歩きする人が増え、温泉街の景観整備の機運が高まり、温泉街の復活の可能性も見出せるようになりました。

地方において、老舗企業が廃業し街並みが壊れていく事例が沢山ありますが、くつろぎ宿における3つの旅館の同時一体再生を目指す方向や取り組み方法は、広く全国の地域再生モデルになるものと自負し、そのノウハウを「くつろぎ宿事業」を通じて、惜しみなく伝えて行きたいと考えています。

My Entrepreneurship

経営が行き詰まってしまった。でも、やりようによっては回復可能な企業を再生し、広く地域の活性化にも貢献したい、との思いで起業しました。

業績が上がらないため職員が自信を喪失したり、地方経済に元気が無いので故郷に魅力を感じなくなったりする状況を打破し、むしろ各企業、各地域それぞれが本当は沢山の優れた資源が埋もれていたことを再認識できるようにすることを心がけています。

会津東山温泉においては、3つの温泉旅館を一体的に再生して、それらの旅館の存続と温泉街の活性化を図っています。短期間で大幅に企業業績を回復させ、職員の仕事への取り組み姿勢を変えることができました。

新しい物やサービスを提供することも重要ですが、既存の経営資源と地域のリソースを社会的な需要動向から見つめて、事業の軌道修正を図り成果を上げることで、一つでも多くの誇りと希望を取り戻し、人が元気になる地域づくりに貢献する企業を目指します。

スタートアップ部門



ホームステイ留学ができる格安英語学校をフィジーで運営。 さらに地元の雇用活性化も促進

たに ぐち ひろし
谷口 浩

1972年生まれ

会社名: **South Pacific Free Bird 株式会社**

設立年月: 2004年3月

所在地: 〒162-0843 東京都新宿区市谷田町 2-6-4 エアマンズビル1F

TEL: 03-5227-1157

FAX: 03-5227-1158

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

◆プロフィール

1993年 中華人民共和国 同済大学入学
1997年 同大学中退
イギリス領香港にて、建設、不動産業[Colleague Jourdain]に就職
タイ王国にて、建設業[Kensan Construction]に就職
アジア通貨危機の影響で日本に帰国
父の建設会社[ダイコー]に就職
1999年 北陸対外事業協同組合を設立 理事長に就任
2004年 同組合理事長退任
South Pacific Free Bird 株式会社設立 代表取締役社長就任

◆起業に至った動機

父親も起業家であったので起業には大きな決心はありませんでした。色々あり27才で両親とは法的にも縁を切ったのですが、サラリーマンをするよりは、起業でもするかという軽い感じで起業しました。これが2度目の起業となりますが、最初の起業は自分の得意分野(コンサルティング)を仕事にしていました。事業は上手く行っていました。病気を煩い医者から余命宣告6ヶ月をされ、それが誤診であったため大事には到りませんでしたが、自分の人生を振り返った時、今は「自分ができることを」仕事にしていることに気付き、次は自分が「やりたいことを仕事」をしようと思ったのがこの事業の起業のきっかけです。

◆会社の沿革と事業の変遷

2004年 3月 金沢市にて本社オフィスオープン
4月 フィジー共和国ナンディにサポートオフィスオープン
5月 少子化で空き教室のあった「ラトゥー ナブラ ボケーション スクール」内に英語コース開講
7月 少子化で空き教室のあった「ナマカ パブリック スクール」内に英語コース開講
10月 フィジー教育省よりフィジー初の英語コースとして認可取得
2005年 7月 本社を東京都新宿区に移転

9月 小学校に併設される語学学校「ナマカ パブリック フリー バード インスティテュート」として認可取得
2006年 3月 「フリー バード インスティテュート」を小学校から独立認可取得
6月 サポートオフィスナンディ国際空港内に移転
9月 少子化で空き教室のあった「ラウトカ フィジアン スクール」内にラウトカキャンパスオープン
2007年 5月 大阪オフィスオープン
10月 ナマカキャンパス第二校舎ビルディングオープン 創業からの申込者数が3000名を超える
11月 NPO特定非営利活動法人JAOS海外留学協議会加盟
2008年 5月 月間留学生総客数が日本国内の留学エージェンシー1800社中ナンバーワンに
10月 ラウトカ第二校舎ビルディングオープン

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

South Pacific Free Bird (以下SPFB)は南太平洋フィジー共和国で英語学校を運営、留学についてのカウンセリング、航空券、海外旅行保険の手配、ホームステイや現地でのオリエンテーションを行う会社です。

SPFBがフィジーで語学学校を始めた04年5月当時、南太平洋で一番教育レベルの高いフィジーでは教育費の高騰から少子化が進み小学校は空きの教室も目立ち、教育大学を卒業しても教師のポジションがありませんでした。SPFBはフィジー政府へ提案書を提出し、フィジーの小学校の空き教室の再利用と、フィジー政府が雇用できない教師の雇用をフィジー政府に約束し、フィジー政府から学校法人としての認可を取得、フィジーで初めての語学学校「Free Bird Institute」を設立しました。

また、フィジー政府と一緒に入国管理法の整備を行い、学生VISAの申請を簡略化を求め、入国後の学生VISA申請という特権も取得しました。

SPFBは、留学費用を格安化することで、誰でも行ける留学をプロデュースしています。

My Entrepreneurship

僕は日本の比較的裕福な家庭に生まれ、海外留学までできましたが、留学先の中国で寝食を共にしていたアフリカやアラブからの留学生たちは宗教や国籍の問題(差別)から欧米に留学できず中国にいました。世界には教育を受けたくても受けられない人たちが沢山いる。「教育とは何なのか?」と考えるようになりました。数年が経ち、起業家として成功はしていましたが病気の誤診の件があった夜、やりたいことを仕事にすると決心し、自分の使命として「教育が受けられない」問題を

解決しようと今の会社、学校を設立しました。それに注力しようと決めたその日から1日も仕事を休んでいません。僕が始めた教育の格安化(今は語学教育ですが)により、経済的な理由で教育を受けられなかった人たちが教育を受けられるようになり、ヴィザの問題から欧米に留学できないイスラム圏の学生たちがフィジーで英語を勉強しています。今後はアレルギーなどにより通学が困難な子どもたちへ環境の綺麗なフィジーのヤサワ諸島のワヤライ島に高校を設立したいと考えています。教育を受けられない理由はまだまだあるのかも知れませんが、ひとつずつ解決していこうと思います。

スタートアップ部門

アナログ回路設計とファームウェア設計に特化した 少数精鋭による匠の集団



いし かわ あき ひこ
石川 明彦

1963年生まれ

会社名: ディー・クルー・テクノロジーズ株式会社

設立年月: 2003年6月

所在地: 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜2-3-8 KDX新横浜ビル4F

TEL: 045-470-0533 FAX: 045-470-0566

URL: <http://www.d-clue.com>

◆プロフィール

1963年 東京都大田区に生まれる。
東海大学工学部電子工学科を卒業後、1986年富士通デジタル・テクノロジー株式会社に入社。

入社後すぐに富士通研究所にてプロセッサ開発に従事し、その後同社でアナログ設計に携わり、15年間アナログ技術者として従事。

その間にGaAs、バイポーラ、CMOSテクノロジーを使った通信用LSI、また、ストレージ系LSI(HDD、R/Wch LSI、DVD、MO、その他)等、アナログプロダクトの開発を主に行ってきた。

アナログ技術とファームウェア技術に特化するとともに、エンジニアが「本質で脳みそを使える」企業を実現するため、2003年に会社を設立し、同時に代表取締役役に就任。

2004年6月1日、社名をディー・クルー・テクノロジーズ株式に変更し現在に至る。

◆起業に至った動機

大手企業でアナログICの設計を15年間経験、ハード・ディスク装置(HDD)向けに磁気信号の読み出しLSIを設計していた。しかし、マネージャークラスになってくると、設計者としての本質の仕事(設計・開発)以外の業務に追われるようになる。また95年ごろから「デジタル技術の発展や研究者の専門分野の細分化で、アナログ技術者や複数の分野に詳しい技術者が少なくなった」と感じていた。「技術者が好きな分野で、仕事に集中できる環境を作りたい。優秀なエンジニアが本質で頭脳を活かせば、世界的な仕事ができる」との思いが強くなり「本質で脳みそを100%使う会社」という考え方に元同僚や他社の技術者も賛同、参加をしてくれ独立を思い立った。

◆会社の沿革と事業の変遷

2003年 6月 会社設立

2004年 6月 資本金増資とともに社名をディー・クルー・テクノロジーズ株式に変更

- 2004年 7月 世界初のWiMAX(次世代長距離無線通信規格)用パワーアンプ「DC1101」を開発
- 2006年 3月 ものづくり企業連携「PlaNet」を結成
- 2006年 11月 北米オフィスを開設
- 2006年 12月 モバイルWiMAX用パワーアンプ「DC1102」のサンプル出荷開始
- 2007年 9月 アメリカ・シカゴで開催されたWiMAX World '07に、モバイルWiMAX用パワーアンプを出展
- 2008年 2月 統合的のものづくり集団「Reach & Richness」を結成

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

ディー・クルー(D-CLUE)のDは、Design、Dream、Development、Dynamic等の語句を表しています。Clueは解決の手がかり、糸口といった意味があり、社名には「設計、開発の手がかり、糸口となり、顧客様とともに目標(夢)に向かってダイナミックに活動していく」との決意が込められています。デジタルカメラや携帯電話をはじめとするエレクトロニクス製品に必要とされる、RFを含むアナログ技術、ファームウェア技術、システム技術をコア技術とし、これらの技術を融合化して、顧客様の問題解決に挑戦し、

- (1) 最先端アナログデザインサービスとソリューションの提供
- (2) 最適なプラットフォームとシステムソリューションの提供
- (3) 高性能アナログ、RFアナログ回路の研究開発
- (4) アナログ技術、ファームウェア技術を融合したプラットフォーム製品の開発と提供

を行っています。

情報家電、自動車を中心に多くの実績がありますが、現在、無線、センサー、光を重点分野として、ボードやチップのものづくりもお引き受けしております。

My Entrepreneurship

私たちの会社は社員を50人以上にはしません。「本質で人の脳みそを活かし、本質の時間を使い、本質の価値を創造すること、どこまでできるか」が起業した発端であり、人財を大切にすることで時代を先進する技術が磨かれると考えているからです。私たちが作っているのは「コミュニケーション」のための道具です。この意味で「仁義」という言葉を会社のスピリットに掲げています。「仁義」という言葉は二人の人間の魂の「コミュニケーション」を意味しています。そして私たちの会社は、

現在の日本では希少なアナログLSI設計、ファームウェア設計に特化した「匠」の集団と自負しています。少数精鋭の専門家集団として「どこにも属さない」独立自尊の精神で、日本のものづくりの心と技を継承し、世界の人々の幸福のために役立てていきたいと強く思っています。

経営面では、人間の「意志」と「目的感」を経営の要素として明確に位置づけ、種々の「コミュニケーション」不足から生まれた「心の隙間」を埋めて行けることが私たちの会社の最大の強みだと考えています。人と心を根幹に据え、当たり前のことを当たり前のこととしてやり遂げ、自然体で100年以上続く会社にして行く所存です。

スタートアップ部門



法人向け・個人向けメンタルヘルスサービスにより 社会の調和をリードする人と組織の成長パートナー

おぎ わら くに ひろ
荻原 国啓

1977年生まれ

会社名: 株式会社ピースマインド

設立年月: 1998年9月

所在地: 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 住友生命八重洲ビル4F

TEL: 03-3242-5777 FAX: 03-3242-5775

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

◆プロフィール

1977年 英国ロンドン市にて出生
1996年 慶應義塾大学経済学部入学
1997年 在学中より人事系コンサルティング会社新規事業開発、新卒人材紹介事業立ち上げ等、HRM (Human Resource Management) 分野に幅広く従事
1998年 双子の兄弟・荻原英人(現・取締役副社長)および現・取締役の佐藤隆俊との共同プロジェクトとしてメンタルヘルス事業を創業。日本オンラインカウンセリング協会(JOCA)設立参画、有限会社設立を経て、株式会社化
2000年 慶應義塾大学経済学部卒業
現在、大手企業を中心としたEAP(従業員支援プログラム)を展開。精神保健福祉士・産業カウンセラー・心理相談員。NPO法人日本オンラインカウンセリング協会(JOCA)理事、日本ベンチャー学会正会員、EAPA(国際EAP協会、Employee Assistance Professionals Association)正会員、日本EAP協会正会員

◆起業に至った動機

起業は物心がついた時から漠然と考えており、大学時代には第二新卒者の人材紹介事業や採用支援の事業を行うなど事業家としてのノウハウを獲得することに努力しました。当時創業メンバーであり、野茂英雄投手やマック鈴木投手のメジャーリーグスपोर्टスエージェントをしていた佐藤隆俊氏と出会いました。佐藤氏から聞いた、メジャーリーガーはフィジカル以上にメンタル面の差がパフォーマンスに差を及ぼすという事実がショックを受けました。創業当時の97年頃は経済成長神話が崩壊し始めた時期で日本の自殺者が初めて3万人を超えた年でもありました。そこで我々が日本社会に今後さらに必要になっていくメンタルヘルスの分野のインフラを創っていくと考えスタートしました。

◆会社の沿革と事業の変遷

1998年 9月 会社設立「Peacemind」を開始
2001年 4月 JR東日本グループと業務提携
12月 ホテル内のカウンセリングサービスを開始
2004年 5月 百貨店内のカウンセリングサービス開始

2004年 9月 東京駅前、東急百貨店吉祥寺に直営拠点を開設
12月 米国マジェラン・ヘルス・サービス社と業務提携
2005年 4月 東急グループと業務提携、大阪東急イン、7月に福岡天神、9月に名古屋にサービス直営拠点を開設
2006年 4月 東京都職員を対象としEAPサービスを開始
立川に直営拠点を開設
2006年 9月 eラーニングサービスを開始
10月 「ピースマインドクラブ」の開始
2007年 2月 プライバシーマーク取得
2007年 4月 「健康カウンセリング24」を開始
2007年 6月 復職支援専門カウンセリングサービスを開始
2007年 7月 ピースマインド監修Eラーニング(提供:サイバックス社)が、「第4回日本e-Learning大賞」奨励賞を受賞
2008年 4月 ピースマインド総合研究所を設置
2008年 5月 「メンタルarmo(アルモ)」を提供開始
2008年 6月 横浜駅前に直営拠点を開設。累計提供企業数300社

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

当社は高度な専門性を活かしたメンタルヘルス関連サービスを先進的に提供しており、法人・組織を対象としたEAP(従業員支援/Employee Assistance Program)事業と個人を対象としたPA(個人支援)事業を行っています。

EAP事業は国内外をカバーした国内最大規模の年間200社、対象者60万人以上に提供。組織のメンタルヘルスを向上させることで組織全体の生産性を向上させる他、ワークライフバランスの支援、職場の問題の早期発見対応などを総合的にサポートします。

PA事業は民間最大級のカウンセラーネットワークを活かして全国でのカウンセリングルームの運営やオンライン・電話等による利便性の高いカウンセリングサービスを提供。個人の職場からプライベートまであらゆるテーマに対応し、個人のメンタルヘルス・パフォーマンスの向上、ワークライフバランスの支援を行っています。カウンセリングルームも全国主要ターミナル駅のビジネスホテル内や大手百貨店内に出店するなど、独自の利便性を追及しています。

My Entrepreneurship

私は「Entrepreneurship」とは社会のために大きな志をもち、価値を創造することだと思っています。日本は世界第2位の経済大国として物質的豊かさと経済発展の追求する一方で社会全体に「こころの豊かさ」を失っているという大きな自己矛盾を抱えています。日本は世界先進国で最も自殺者を産む国です。このストレスフルな社会で予防志向のメンタルヘルスが浸透し、組織・団体が正しい認識を持ち、適切な制度が浸透すれば、個人・家族、企業、取り巻く社会全体が本当の意味で

豊かになると思います。メンタルヘルスが日本社会を支えるインフラとなれば「経済的な豊かさ」と「こころの豊かさ」の調和が実現し、今後も日本は世界の中で存在感ある誇り高い国家として成長できると信じています。私は現代にこそ必要とされるメンタルヘルスのインフラを提供するパイオニアとして今後も邁進し、ピースマインドの軌跡は、日本社会の改善の軌跡だ、と言われる存在を目指します。

スタートアップ部門



社長さん、あなたの右腕「番頭さん」を派遣します。
経験豊富なアドバイザーが経営をサポート

やま むら ひろ ふみ
山村 博文

1954年生まれ

会社名：株式会社ビジネスインテリジェンス

設立年月：2002年8月

所在地：〒540-0028 大阪府大阪市中央区常盤町2-2-5 大阪柳屋ビル8F

TEL：06-6945-5851

FAX：06-6945-5854

URL：http://www.business-intel.co.jp

◆プロフィール

1976年 関西学院大学商学部卒業/信用組合 関西興銀入組
1982年 韓国初の民間銀行「株新韓銀行」設立準備員として出向
1990年 四天王寺ワッソ 事務局長就任
1991年 第一回 四天王寺ワッソ開催
1996年 関西興銀 理事就任
中小金融業界初のテレマーケティングセンター設立
2000年 関西興銀経営破綻
2002年 事業譲渡により退職
(株)ビジネスインテリジェンス設立。代表取締役就任～現在に至る

◆起業に至った動機

勤務先であった関西興銀が2000年に経営破綻、02年6月近畿産業信用組合へ事業譲渡が決まり、退職を余儀なくされた。同時に当時部下であった3名は、近畿産業信用組合からの就業依頼を断り、共に起業を決意する。自身は社員研修と営業部門のプロ、新安はITと企業分析のプロ、宮本は営業及びDBMのプロ、女性のリーダー永田は、女子研修及びマーケティング、コールセンター設立等多くの新規事業を成功させた。この内3名は韓国初の民間金融機関株新韓銀行設立の準備委員として海外経験もしてきた。こうした4名の経験を活かして、中小企業向けコンサルティング会社「(株)ビジネスインテリジェンス」を設立した。

◆会社の沿革と事業の変遷

2002年 仲間3人と(株)ビジネスインテリジェンス設立。
主に中小企業向けコンサルティングを行う。
2004年 コンサルティング契約先5社から契約解除を通知される。この失敗から「外からの意識改革ではなく、内部に改善し実行する人材が常駐すれば、成功する可能性は高い」と実感し、企業に最も適した人材を紹介し、企業改革の為の仕組みを統合した「番頭さん派遣・紹介」サービスを開始。

2006年 大阪商工会議所に将来成長が見込まれるベンチャー企業「EVEシステム支援企業」に選定される。
2007年 「番頭さん派遣・紹介」サービスがNHK教育テレビ「ビジネス未来人」で全国に紹介される。
2008年 東京支社開設
営業エリアの拡大に伴い、就業者・企業側、双方のサポートを目的とした「サポートセンター」を開設。
現在 NPO法人「中小企業経営士育成協会」を設立準備中。
中高年世代の再就職を円滑にするため、中小企業における勤務のあり方や、管理者として必要な知識を習得する為の資格試験を実施する予定。この検定を通して、より多くの中高年人材を中小企業にご紹介したい。

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

「番頭さん派遣・紹介」サービスは、弊社の担当者(番頭さん)が、企業内で実際に勤務しながら業務を行うサービスです。番頭さんは金融機関出身者、大企業出身者の中高年人材が多く、専門的知識、実務経験が豊富で、経営者のニーズに対して的確なサポートが可能です。特長は「実現型・解決型のサービス」であり、各番頭さんは具体的な改善策の検討～スケジュール～実行～改善を担当します。

本事業は、団塊世代を始めとする中高年の知識・経験を最大限に活用することにより、これらの中堅・中小企業が抱える様々な問題を解決します。すなわち「中高年世代の雇用活性化」と同時に「中堅・中小企業の成長を促進させる」という側面も併せ持っています。

また、事前研修の実施、番頭さん業務サポート窓口「番頭さんサポートセンター」の設置、番頭さん同士の定期ミーティング等独自のサービスを展開。通常、人材紹介事業を行う企業が「勤務開始後のサポート体制が少ないのに対し、弊社では勤務開始後から徹底的に番頭さんのサポートを行います。

My Entrepreneurship

順風満帆であった勤務先の突然の破綻から一念発起しましたが、金融機関勤務時代から中小企業における人材不足には危機感を感じていました。そしてコンサルティング業として起業しましたが、幾重の失敗から問題は人材不足であり、内部に改善し実行する人材が常駐すれば、企業は変えることを実感しました。

慢性的な「人材不足」に悩む中小企業、一方で、団塊の世代を中心とした大企業OBが退職の時期を迎えており第二の活躍の場を探すベテラ

ン中高年人材、この両者を結びつけることにより、中小企業の技術未来継承・経営力の強化・高齢化社会に直面する日本全体の経済力向上を図りたいと考えます。また韓国をはじめ急速に高齢化するアジア各国でも番頭さん事業の展開し、より多くの中高年人材の活躍の場を創造し経済発展に寄与してまいります。

スタートアップ部門



ビジネスを通じた社会貢献という発想。

「メイド・イン・バングラデシュ」を世界に通用するブランドへ

やま ぐち え り こ
山口 絵理子

1981年生まれ

会社名: 株式会社マザーハウス

設立年月: 2006年3月

所在地: 〒110-0013 東京都台東区入谷2-22-10 内田ビル1F

TEL: 03-3876-6286

FAX: 03-3876-6286

URL: <http://www.mother-house.jp/home.php>

◆プロフィール

- 1981年 埼玉県生まれ
- 2000年 慶應義塾大学総合政策学部入学。大学在学中、米州開発銀行でのインターンを経験
- 2004年 バングラデシュ大学院BRACに入学
- 2006年 ㈱マザーハウスを起業
「フジサンケイ女性起業家支援プロジェクト2006」最優秀賞受賞。Business Week 「Asia's Young Entrepreneur」ノミネート

◆起業に至った動機

小学校時代いじめに遭いその反動で中学時代非行に走る。社会に自らの居場所がなかったことが、よりよい社会にしていきたいという原体験となった。

大学時代に「開発学」と出会い、ワシントン国際機関でのインターンを経験。現場を知らない官僚による途上国援助に矛盾を感じ、アジア最貧国の一つ「バングラデシュ」に渡り、日本人初現地大学院に進学。

現地での2年間の生活の中で、今の政治状況の援助では到底世界が良くなることは難しいと知り、また一方で、お金持ちなんだから助けてくれるだろうと、私たち外国人を物欲しげに見つめる現地の人たちを見てきた。何か健全で持続的な方法なのかと悩んだ挙句「お客様が“かわいい”“カッコいい”と思う商品を途上国でつくる」という、ビジネスを基盤とした社会貢献のあり方を提案するマザーハウスを起業した。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2006年 3月 ㈱マザーハウス設立。バングラデシュ委託工場で生産開始。WEBショップにて販売開始
- 2006年10月 都内セレクトショップで取扱開始
- 2006年11月 委託工場でパスポート盗難にあい、生産ストップ
- 2006年12月 新規工場を見つけるものの、資金・資材を持ち逃げされる

- 2007年 1月 バングラデシュNo.1といわれるボタンナーの工場と生産委託契約を結ぶ
- 2007年 3月 新作バッグ・小物の販売を開始。高いデザイン性、ストーリー性、品質が評価され、販売が軌道に乗り始める。卸先も百貨店などに拡大
- 2008年 8月 直営第一号店を台東区入谷にオープン
- 2008年 3月 第二号店を品川区戸越、第三号店を渋谷区代官山にオープン
- 2008年 6月 バングラデシュの直営工場「マトリゴール」が稼働開始
- 2008年 9月 第四号店を小田急新宿にオープン
- 2009年 第二の生産国としてアフリカに、販売国として欧州に進出予定

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容と特徴)

- ・発展途上国におけるアパレル製品及び雑貨の企画・生産・品質指導、同商品の先進国における販売を通じた「途上国発のブランド」の創造、提唱。08年9月現在、バングラデシュの直営工場および提携工場でジュート、革、木素材のバッグ、小物を製造。日本において、都内直営店4店舗、全国の卸先10店舗以上で販売。
- ・生産から販売までを一貫して自社で行うSPAであり、お客様の喜びの声や商品に対する要望をバングラデシュに届けることで、生産者の品質向上、モチベーション向上を図っている。また、お客様にも、接客の中で生産者や生産地のことをお話することで商品とともにその背景にあるストーリーもお届けしている。
- ・ビジネスと並行し、社会貢献活動にも力を入れている。07年11月にはバングラデシュでのサイクロン被災地支援を、08年6月にはストリートチルドレンのための教育施設にスクールバッグ提供事業を行った。これらの社会貢献活動は、インスピレーションソースとなり、バッグのデザインに反映されている。

My Entrepreneurship

2006年から始まったマザーハウスの夢への挑戦。短い期間に何度も味わった裏切りや、絶望や、流した涙。しかし、理想とする社会に対する情熱は絶えることはない。いつか東京、ミラノ、パリ、ニューヨーク、颯爽と歩く女性もっているバッグの中に「Made in Bangladesh」のラベルがある、そんなワンシーンの実現に人生の全てを賭けたい。

よりよい社会に対するアクションは、日常生活のファッションの中でも実現できる。外見だけの価値で消費選択をする時代から、今後は

モノの背景を知り、内面の美しさが求められる時代となる。そんな時代に、選ばれる企業になりたい。

またその消費活動が途上国と先進国の間にある物理的、精神的な壁を自然に壊していくはずと考えている。途上国の現状を変えるのは援助でも国際機関でもなく、私たち消費者であること。そのツールと成りえるプロダクトを今後も可能性を秘めた途上国各国で作し、全世界のお客様にお届けしていきたい。

スタートアップ部門



業界初「インターネット生命保険」。正直に経営し、 わかりやすく安くて便利な生命保険を創り続けます

で ぐち はる あき いわ せ だい すけ
出口 治明・岩瀬 大輔

1948・1976年生まれ

会社名: ライフネット生命保険株式会社

設立年月: 2006年10月

所在地: 〒102-0083 東京都千代田区麹町二丁目14番地2 麹町NKビル

TEL: 03-5216-7900

FAX: 03-5216-7901

URL: <http://www.lifenet-seimei.co.jp>

◆プロフィール

- 1972年 日本生命保険相互会社 入社
- 1983年 大阪の総合企画部を経て、財務企画部を東京に設立と同時に従事
- 1992年 ロンドン事務所長、ロンドン現地法人社長、北欧政府、バルセロナ、コペンハーゲンなど、欧州の大都市に融資を行う
- 1995年 国際業務部長 就任、中国における生命保険事業の認可申請などを手掛ける
- 2006年 あすかアセットマネジメントリミテッド顧問 就任
- 2006年 ネットライフ企画株設立、代表取締役 就任
- 2008年 生命保険業免許取得に伴い、ライフネット生命保険株式に社名を変更、同社代表取締役社長に就任

◆起業に至った動機

日本生命で経営企画の仕事に従事する中、今後の少子高齢化による生命保険業界の衰退を危惧していました。85年に開始された金融制度改革の受け皿となる、財務企画専門委員会を生命保険協会内に設立、初代の委員長に就任しました。95年に国際業務部長になった私は、外国への進出に注力するも、トップが交代し、方向性の違いを感じたことから、ゼロから新しい生保を創ってみたいという気持ちが芽生えました。友人とネット生保のアイデアを打ち出しましたが、資金繰りの目処がつかず断念。しかし06年に友人の紹介であすかアセットマネジメントCEOの谷家衛氏にお会いした際、意気投合し「一緒に保険会社を創りましょう。全力で応援します」と言われ起業しました。

◆会社の沿革と事業の変遷

- 2006年 3月 出口氏、谷家衛氏と出会い起業を決意
- 2006年 4月 出口氏と岩瀬氏が顔を合わせる。出口氏の構想に岩瀬氏も賛同
- 2006年 7月 野上憲一氏(元チューリッヒ生命日本における代表者)が参加
- 2006年 8月 松本大氏(現マネックス・グループ)に事業計画をプレゼン

- 2006年10月 生命保険準備会社「ネットライフ企画株式会社」を設立
- 2007年 5月 三井物産、新生銀行、セブン&アイ・ホールディングス(現セブン&アイ・フィナンシャル・グループ)が株主に加わる
- 2007年 6月 自社ウェブサイトを開設。毎日更新の社員ブログを開始
- 2007年 9月 本社を東京都千代田区におく
- 2007年12月 80億円へ増資(資本準備金を含む)。リクルートが株主に加わる
- 2008年 3月 132億20万円へ増資(資本準備金を含む)。「ライフネット生命保険株」に商号変更
- 2008年 4月 内閣総理大臣より生命保険業免許を取得
- 2008年 5月 営業を開始

◆事業概要(製品・サービス・技術の内容及特徴)

当社の商品の特長は、「シンプルであること」を最優先に、お客さまにとって必要な保障をわかりやすい商品設計でお届けするものです。開業当初のメイン・ターゲットとしては、20代から40代の既婚者の方々を想定しています。インターネットを主な販売チャネルとすることで、24時間×365日いつでも申込み可能とすると共に、販売・事務コストを徹底して削減。これにより、死亡保険では、働き盛りの20歳~40歳で、我が国で最低水準の保険料を実現しました。

当社の唯一の「店」となるウェブサイトでは、保険商品の説明に加えて、お客様のライフステージに合わせた必要保障額の試算や、生命保険見直しシミュレーションなど、コンテンツの充実を図って生命保険の見直しをサポートし、お客様一人一人の人生の充実を応援します。

また、手続きを当社のウェブサイトで行って頂くことにより、できる限りペーパーレスな手続きを可能にしました。さらに、電話・メールによるサポートを提供し、平日は夜10時までオープン。これは業界最長水準です。

My Entrepreneurship

人間の社会は助け合いで成り立っているが、その共助の仕組みの主な担い手である保険業界が、不払い問題で国民の不信をかっている現状に強い危機感を覚えた。今こそ生命保険の原点に立ち返り、ネット生保を立ち上げ「正直に経営しわかりやすく安くて便利な商品サービスを提供する」ことを通じて、共助の仕組みを蘇らせたい、それが起業の理念である。世帯の平均年収はこの10年で15%減少している。今こそ、低廉な生命保険が求められている。インターネットは日進月歩の進化

を遂げており、これまでセールスパーソンが果たしてきた機能を十分代替できるレベルに達している。ネットで買われる生命保険は、5年後には100万件に達する可能性があり、当社は74年ぶりに設立された独立系生保として、その先頭に立ちたい。「セールスなくして生保は売れない」と言われているが、当社は、この常識に挑戦し、インターネットで販売するプル型の新しい生保のビジネスモデルを打ち建てたい。



ENTREPRENEUR
OF THE YEAR JAPAN
INSTITUTE JAPAN

EOY JAPAN 2008

ENTREPRENEUR FACT BOOK

発行：

EOYインスティテュートジャパン運営事務局

〒100-0011

千代田区内幸町二丁目2番3号 日比谷国際ビル

新日本有限責任監査法人内

TEL：03-3503-1004 FAX：03-3503-1869

URL：<http://www.eoy.ne.jp>

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。



ENTREPRENEUR
OF THE YEAR JAPAN
2008