

ISICO

あなたのビジネスをインターネット上でサポート

DGnet URL ● <http://www.isico.or.jp>

vol.79

革新的ベンチャービジネスプラン コンテストいしかわ2014



02 巻頭特集

10人の起業家が 独自のアイデア競う

革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ

ページ

06 — 目指せ！石川発の人気商品
ヒットのタマゴ
吉市醤油店

08 — 産学官連携の最前線
トライアングル
津田駒工業(株)

09 — ネットによる販路開拓
サイトにかかる情熱
輪島漆器大雅堂(株)

10 — 制度を活用した取り組み
FROM・ユーザーズ
(株)ホクチン

11 — これから注目したい
ISICO編集部が発見！
巽の丘高等学校 茶へ部

12 — ISICOからのお知らせ
イシコトピックス

今年で8回目を迎えた「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」。114人の応募者から選ばれた10人の起業家が事業計画を競った。
【表紙撮影／黒川博司】



巻頭特集

10人の起業家が独自のアイデア競う

革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ

ISICOは11月19日、県地場産業振興センターで「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」を開催し、最優秀起業家賞1人、優秀起業家賞5人を決定した。このコンテストは将来有望な起業家の発掘を目的とした事業で、8回目を迎える今回は、スタートアップ資金補助金の総額を1,000万円に倍増し、支援対象も6人に増やした。当日は過去最多となる県内外の114人の応募者の中から1次・2次審査を突破した10人が、練り上げた事業計画を発表。(株)アイ・オー・データ機器の細野昭雄社長をはじめ起業家や経営コンサルタント、金融機関の融資担当者らが審査し、ISICO理事長の谷本正憲知事が受賞者に表彰状を手渡した。ここでは、受賞者の提案内容を紹介する。

★最優秀 起業家賞

世界最小のマイクロタグを事業化

金岡 久夫 (株)フェニックスソリューション

見事、最優秀起業家賞を獲得した金岡久夫さんが提案したのは、世界最小のマイクロタグを活用した事業である。

「OCA」と名付けられたこのマイクロタグは縦0.46ミリ、横0.48ミリ、厚さ0.15ミリという小ささで、情報を記録するICチップと無線通信のアンテナを世界で初めて一体化することに成功した。ICチップには512ビットの容量がある。商品などに埋め込んだり、貼り付けたりすれば、履歴管理や真贋判定、盗難防止といった幅広い用途に活用できる。

例えば、OCAをいち早く採用したオーストラリアの会社では、車両情報を書き込んだOCAを塗料に混ぜて車体に吹き付け、車の盗難防止に役立てている。この会社では従来、盗難防止用にマイクロフィルムを貼り付けていたが、これでは情報を確認する際、塗料を

はがし、顕微鏡を使う必要があった。OCAならば、アンテナをかざすだけで瞬時に情報を読み込める。

また、OCA入りのピアスを実験用マウスに付ければ、研究履歴の管理や個体の識別が容易になる。また、試験管に取り付ければ、一本一本に入っている試薬の情報を管理することが可能になる。現在は100本の試験管のデータを一度に読み込むためのアンテナを石川県工業試験場と共同で開発中だ。

用途として有望なのが物流会社における荷物の管理だ。従来、荷物の管理に使われているバーコードは、表示位置が限定されていたが、OCAはどこに貼ってあっても読み込みが可能で、より便利になる。金岡さんは「世界市場に向けてチャレンジ精神を忘れることなく、努力したい」と意欲を燃やしている。



月産500万個からスタートし、初年度は7,200万円の営業利益を見込む金岡久夫さん

高校生のアイデアをビジネスに

南手 英克 パトリ合同会社

南手英克さんは、企業が抱える課題を高校生の力を借りて解決するビジネスプランを披露した。仕組みは次の通りだ。まずは企業や自治体が課題を提示し、これを解決するための企画を募るコンテストを開催。高校生は自由な発想で考え出したアイデアをネットで投稿する。優れたアイデアには企業が企画料を支払うほか、実際に事業化する場合に南手さんが仲介して知的財産権の調整を図る。

企業にとっては、若い感性を生かしたアイデアを得られるほか、コンテストそのものが宣伝になる。高校生にとっても、リアルなビジネス体験が得られ、進路選びにも役立つ。有能な人材を確保したい企業と、自分に合った会社を探したい高校生にとって、マッチングの場にもなる。今春から金沢商業高校で試行が始まっており、既に6件を受注。南手さんは「若者の可能性を広げ、企業も発展するビジネスモデル」と手応えを感じている。

「企業は高校生と組まない手はない。高校生にチャンス」と力強く訴えた南手英克さん



障がいのある人の就職、定着をサポート

奥山 純一 ヴィスト(株)

精神障がいのある方に、対人スキルやビジネスマナー、パソコンなどの訓練を実施し、就職を支援する奥山純一さん。平成24年7月の会社設立以降、2年間で23人が就職するなど、高い実績を誇っている。そんな奥山さんが提案したのは、精神障がいのある方が、幸せに長期就労できるようにするための新たな訓練コースの開設だ。

きっかけは精神障がいのある人が、せっかく就職しても、長続きせず辞めてしまう場合があったことである。原因は仕事内容のミスマッチや体力不足、社内の人間関係などさまざまだが、奥山さんは「自分はどんな仕事に興味があるのか」「どんな時に体調を崩すのか」など、もっと自己理解を深められれば、長く働き続けられると分析。新コースでは、企業から受託したさまざまな作業や農作業に実際取り組んでもらうことで、自分自身の関心や適性、体調に関する気づきの機会を増やし、継続的な勤務を後押しする考えだ。

精神障がいのある人の働く希望をつくることをビジョンに掲げる奥山純一さん



出張FABで伝統工芸にイノベーションを

竹田 太志 (株)C8LINK(クリパリンク)

竹田太志さんが手がけているのは、3Dプリンターやレーザーカッターといったデジタル工作機を車に積み、ものづくりに活用したい人のもとへと出向く「出張FAB」である。コンテストでは、この出張FABと石川の伝統工芸とのコラボレーションについて提案した。

伝統工芸品の製造にデジタル工作機を活用するメリットのひとつは、これまでにない形状やデザインの提案が可能になることだ。また、デザインや製造のスピードアップ、コストダウンにもつながる。3DCGなど新しい技術が求められるので、業界内に若手を呼び込むことにもつながる。

竹田さんは、まずは漆器での活用を想定し、石川県内の漆器業界への売り込みに注力する。将来的には「FABLAB(ファブラボ)」と呼ばれるデジタル工作機を常設した店舗の開設も視野に入れている。

「デジタル工作機を活用し、伝統工芸産業を盛り上げていきたい」と話す竹田太志さん



事業に共感してくれる仲間集めを橋渡し

清水 巧 (株)Combinator(コンビネーター)

清水巧さんが発表したのは、企業がプロジェクト単位で協力者を募集できるウェブサービスだ。ユーザーは今の会社に勤めながら他社のプロジェクトに参画することが可能で、その結果、社外の知見を吸収し、新たな成長の機会を得ることができる。企業にとっては、事業活動に共感してくれた、意欲的な人材に手伝ってもらえる点がメリットだ。

今年6月から試験サービスの提供を開始。135社が利用し、224人のユーザーとの出会いにつながっている。企業とユーザーの思いが一致すれば、就職、転職につながるケースもある。「既存の求人サイトの場合、求職者は知名度や給与体系でしか判断しないのでベンチャー企業には人が集まりにくい、事業に共感してくれる人が応募してこないといった課題がある」と清水さん。転職を前提としなくても他社の事業に気軽にかかわることができる仕組みを作り、日本を元気にすることを目指している。

石川県出身で約1年前に東京で起業した清水巧さん



脳のリズムを整え、心と行動の成長を促す

長尾 紀久子 (株)金沢適応カウンセリング&研究センター

臨床心理士の資格を持つ長尾紀久子さんが提供するの、心理学と脳科学を組み合わせた心理カウンセリングに加えて社会適応技能トレーニングを施し、人の心と行動を成長させるサービスだ。トレーニング前後の変化を科学的に評価する点が強みで、最新の脳機能測定装置を含む複数の測定方法を利用すると同時に、世界中から優秀な研究者が集まるボストン大学数学研究室においてデータ解析を行う。

用意しているのは、就職や結婚など、人生の一大イベントを無事に迎えるための「プレミアムコース」と、普段の仕事やスポーツの成績を上げるための「お手軽コース」。いずれも脳内でリラックス時に出るアルファ波など脳波のリズムを合わせることが基本で、利用者が自分の意思でそれらを整えられるように指導する。長尾さんは「プラス思考で毎日幸せな生活を送れる人を増やしたい」と将来の全国展開を視野に入れている。



「人間の限らない成長の可能性を開拓したい」と話す長尾紀久子さん

公共工事の
情報共有システム
を開発
年間利用実績は10倍以上に

「ビジネスモデルをブラッシュアップすることで、自分の考えや問題点を整理できるの、コンテストに出場するだけでも意義がある」と話す百成公鋭社長

ISICOでは平成19年に「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいわかわ」を初開催して以降、最優秀起業家賞と優秀起業家賞に合わせて35人を選び、継続的な支援を行ってきた。ところで、読者の皆さんにとっては、厳しい審査を勝ち抜いた受賞者たちが果たしてどのように成長したのか、気になるところだろう。そこで今回は記念すべき第1回のコンテストで優秀起業家賞に選ばれたアイサスの百成公鋭社長のその後についてレポートする。

ローコストで導入可能 電子納品にも対応

百成社長が提案したのは、「information bridge (インフォメーション・ブリッジ)」と名付けた土木・建設工事向けの情報共有システムである。

これは土木・建設工事の施工中に発生する書類や図面、写真をサーバーに登録し、受注企業と工事の発注者の間で情報を共有するためのシステムだ。

従来は紙の書類で行っていたやり取りがインターネット上で可能になるため、企業にとっては何度も発注者の元へ足を運ぶ手間が省け、事務作業やコストの軽減、納期の短縮につながる。工事完了後に書

ファイナリストと発表テーマ



北郷 奈緒子・井堂 明子 (写真右)

日本に点在する価値に光をあてる
中小企業簡単グローバル化パック



綿崎 春光

(株) グリーン

感染性廃棄物を院内で処理する
エコ・グリーン計画



加藤 真一

加藤鉄工所

省資源に役立つ、微小径エンドミル向けの
新しい高精度再研磨技術及び応用ビジネス



畑野 義和

(株) セサミ・リモート

スマホでパーキングゲートを開閉する
次世代の駐車場オペレーションサービスの展開



（株）アイサス代表取締役
百成公鋭

類や図面、写真をデジタルデータで納める電子納品にも対応可能だ。

また、公共工事では現在、入札や納品などの事務手続きを電子化するCALS/ECの導入が進められており、こうした需要にも対応する。

システムは、顧客がインターネットを通じて利用するASP形式によって提供し、バージョンアップやサーバーの保守などはアイサスが担当する。そのため利用者は初期投資が不要で、低額の利用料でシステムの導入が可能になる。

外部評価がアップ ISICOの経営支援も力に

コンテスト出場時は会社設立2年目で、年間利用数は約200件にとどまっていた。現在では、石川県が発注する工事の90%以上、国土交通省北陸地方整備局が発注する工事の50～60%で使われ、年間2千数百件の利用実績を誇る。

これ以外にも、金沢市や小松市、岡山県や長野県のほか、中部地方整備局や近畿地方整備局などが発注する工事で利用が進んでいる。

利用数が伸びるとともに、システム開発費の回収も進み、平成24年には単年度黒字に転換、平成25年には過去の累積損失を一掃した。今期も黒字決算を見込んでいる。

今でこそ北陸でトップシェアを誇るまでに成長したとはいえ、当初は後発企業の一つに過ぎなかった。創業間もない頃には経営コンサルタントや大学教授に、「大手企業が既に進出している分野で売れるわけがない」と言われたこともあった。

しかし、百成社長は成長の余地が残されていると確信していた。というのも既存のシステムは使い勝手が悪かったからだ。百成社長は建設会社の出身で、システムには利用者が感じていた不便を解消できるような工夫を随所に盛り込んでいた。「この点を高く評価してくれたのが、ISICOのコンテストでした。もし、この時くじけていたら今はなかった」と百成社長は当時を振り返る。

コンテストで優秀起業家賞を獲得したことによって、外部から高い評価が得られるようになったほか、社員の自信にもつながった。

企業経営の経験がなかった百成社



利用者目線で使い勝手を向上させた「information bridge」のインターフェース

（株）アイサス

金沢市諸江町中丁171-1 梅信ビル3F
TEL.076-208-3420

- 代表者 百成 公鋭
 - 設立 平成17年10月
 - 資本金 5,100万円
 - 従業員数 13名
 - 業務内容 ASPサービス事業、CALS/EC支援事業
- <http://www.i-sus.com/>

長にとって、ISICOに相談したことで、中小企業診断士などの専門家から、事業計画書の作成をはじめ、経営の基礎について指導を受けられたことは大きなメリットとなった。こうした指導によって、創業当時の苦境を乗り越え、確実に成長することができた。

岡山に支店開設へ 四国・九州でも拡販

ユーザーにとって使い勝手に優れた点が認められ、「information bridge」は国土交通省の新技術情報提供システム（NETIS）に、同様のシステムとしては唯一、登録されている。

今年10月には、災害時の道路や河川の状況や資機材の情報を、自治体や建設・土木企業、地域住民が共有できる「災害情報管理機能」の提供を開始。どの自治体も関心が高く、百成社長は今後の拡販に手応えを感じている。

平成28年には既に同社のシステムが採用されている岡山県に支店を開設する予定で、百成社長はここを足がかりに中国、四国、九州へ販路を広げる青写真を描いている。