

かわさき起業家
オーディション

ビジネス・
アイデアシーズ市場

50回記念報告書

挑 戦 者 た ち の 軌 跡

2007年10月

財団法人 川崎市産業振興財団

はじめにー

「イノベーション都市川崎と起業家オーディション」

川崎市産業振興財団 理事長 君嶋 武胤

2007年10月12日、「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」の第50回最終選考会に立ち会えたことは、嬉しい限りです。このオーディションに挑戦してこられた1,200名を超える勇気ある起業家の方々には敬意を表します。また、ご協力いただいている審査員、協賛企業、かわさき診断士クラブやかわさき技術士クラブ、毎回感動的な話をしてくださった50名の基調講演者、関係行政機関の皆様に深く感謝する次第です。

このオーディションの企画は、2001年4月、川崎市産業振興財団に設置された中小企業サポートセンターのスタートとともに始まります。時は不況の真只中、全国的にも川崎市においても企業の廃業率が開業率を大きく上回っていました。開業率を引き上げる方策の一つとして案出されたものが、この起業家オーディションでした。起業家オーディションはすでにいくつかの自治体で開かれていましたが、年に1、2回がほとんどでした。川崎市においては、ビジネスアイデアをいつでも受付ける形をとり、公開の最終選考会を年に10回ほども開くという「過激な」方針でスタートしました。このオーディションを始める時期に、私は財団を所管する経済局長であり、今正直に言えば、50回も続けられるとの確たる展望を持っていたわけではなく、ともかく始めてみようという気持ちでした。

始めてみると、まさに「老若男女」から、モノづくりに限らず幅広い分野でのビジネスアイデアが集まってきます。書類審査、面接審査、公開の最終選考会と続く一連の仕事は、10名の審査員や担当のスタッフの肩に重くのしかかりますが、選定されたビジネスプランを聞く側にとっては、元気の出る時間が待ち受けています。出来ない理由を述べ合う会議に辟易している者にとって「どうしたらこのビジネスはできるようになるのか」満載のプレゼンテーションを聞いていると夢がふくらみ、不思議な力が湧いてくるのです。

川崎市産業振興会館の建つこの地は、1908年1月に横浜精糖（後の明治製糖）工場が操業開始した工業都市川崎の発祥の地です。それから100年が経ちました。この間紆余曲折は多々ありましたが、川崎市は、技術革新の先導役の企業が集積する都市であり続けました。その契機となった場所に起業家オーディションが根付くことには、何かの縁を感じざるを得ません。川崎市は今、全国的レベルでもイノベーション都市としての様相を強めています。このイノベーション都市としての力を強める役割の一端を「かわさき起業家オーディション」が果たしていきたい。そのためには、50回の蓄積を振り返り、さらなる工夫を重ねていくことが必要だと思います。このオーディションを契機に元気な企業が続々生まれ育つことを期待し、皆様の一層のご支援ご協力をお願いする次第です。

目 次

はじめに	1
かわさき起業家オーディションとは	4
第1編 アンケート調査結果と提言	
「ビジネス・アイデアシーズ市場」から世界企業を	9
オーディション参加企業の事業展開調査報告	12
～アンケート調査の結果から～	
かわさき起業家オーディション受賞企業の追跡調査	20
第2編 かわさき起業家オーディション実施の記録	
審査員座談会「ビジネスのシーズ（種）を育てよう」	33
かわさき起業家大賞受賞者インタビュー	41
第12回 株式会社伊吹電子 代表取締役 松田 正雄 氏	
第39回 株式会社日本ビューテック 代表取締役社長 松波 登 氏	
第44回 株式会社イスマンジェイ 代表取締役社長 渡邊 敏幸 氏	
第46回 株式会社ハッピーストライク 代表取締役 半谷 桜子 氏	
第47回 株式会社ジナリス 代表取締役 西 達也 氏	
受賞者一覧	56
歴代審査員一覧	69
最終選考会講演者一覧	70
付 録	
応募要項	73
応募申込書	75
アンケート調査用紙	77

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」とは

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」は、新規創業や新分野進出の支援を通じて産業の活性化を図り、ひいては雇用を創出することを目的として実施している事業です。2001年11月に第1回最終選考会を開催以来、2007年10月の第50回最終選考会までに、応募者は学生を含め1,217名に達し、受賞者も363名を数えています。

1. 応募の方法と内容

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」では、年間を通じて、創業・新分野進出を目指す方々の具体的なビジネスプランの申込を受け付けています。応募資格に、個人、法人、国籍、住所地などの制限は設けておりません。応募者は、所定の応募申込書に必要事項を記入の上、応募費用 2,000 円（学生は無料）を添えて事務局に申し込みます。応募申込書は、川崎市産業振興財団のホームページからダウンロードするか、市内各区役所・支所・出張所、図書館、市民会館などに設置してあります。

応募申込書には、ビジネス・アイデアのタイトルや動機、略歴に加え、以下の項目について記載いただきます。（（付録）応募申込書 75 ページ参照）

記載項目	記載内容
ビジネス・アイデアの概要について	ビジネスアイデアの概要を解り易くかつ簡素に記入。 説明資料として図面、パンフレット、写真等での補足説明が必要な場合は、A4用紙で2枚程度の資料添付可。
1 新規性・独創性について	他にない新しさ・独創性について、どこが新しいか、どこが違うのかを解り易く記入。 特許や実用新案権についても、申し込まれたアイデアに関係する特許権や実用新案権等を保有しているものであれば公開・出願番号等。 今後出願等を予定しているものであれば、その旨を記載。
2 優位性・将来性について	どこがいいのか、なぜそれがいいのか、どんなメリットがあり、それが将来にわたって継続するのか等を記載。
3 社会性について	アイデア等が社会・経済にどのように貢献するか、それは社会的に有用なものかを記載。
4 市場性について	期待できるターゲットや市場規模（具体的な数値で）と市場での競争力を、需要の動向や価格設定の観点から比較した他商品との競争力などを具体的に記載。
5 実現可能性について	事業実施スケジュール、実施場所、実施時期、実施体制や従業員規模、ビジネスパートナーの有無や具体的な相手先など。 想定されるリスクとその管理方法などを記載。
6 収支計画 ※について	3年間分の損益計算書と貸借対照表を作成。 売上高・売上原価については算定根拠を明確にし、事業の収支状況を数値で説明。
7 資金計画 ※	3年間分の資金需要とその調達方法を現実的に検証の上、記載。

※「収支計画」と「資金計画」について、記載方法が苦手な方や馴染みがなくご心配な方は
川崎市産業振興財団の窓口相談（無料）で中小企業診断士等の助言を受けることができます。
（要予約）

2. 審査の方法と過程

年数回開催される審査会（平成 19 年度は 6 回開催の予定）は、公的技術支援機関や金融機関の出身者、知財や都市計画の専門家、発明家、ベンチャー企業創業者、インキュベーション施設マネージャーなどで構成されている審査員により、回次毎に順位を決めるのではなく、絶対評価としての審査を行います。

審査方法は、第 1 次書類審査、第 2 次面接審査、最終選考会（プレゼンテーション）の 3 段階からなります。全ての審査段階において、審査員全員が厳正に審査します。



① 第1次書類審査

10名の審査員が1案件毎に、応募申込書に記載された7項目（新規性・独創性、優位性・将来性、社会性、市場性、実現可能性、収支計画、資金計画）について、それぞれ5点満点（得点5点の非常に優れているとの評価から1点の不合格まで）の評価をします。評点の合計を審査委員数で除して平均点を集計し、審査員が案件毎に記載したコメントを参考に、書類だけで審査を行い、合格点に達したビジネス・アイデアが第2次審査へ進む案件として選考されます。

また、残念ながら第2次審査へ選定されなかったアイデアに対しても希望があれば、財団マネージャーによる相談をお受けし、申し込まれたビジネス・アイデアをブラッシュアップして、再チャレンジすることもできます。

② 第2次面接審査

第1次審査通過者に対して、1件ごとの面接による審査を行います。

審査時間は1件30分間で、最初の10分間でアイデアのポイントや応募申込書の記載内容の補足説明を行い、残りの時間の範囲内で審査員からの質問等に回答・説明をします。全ての面接が終了した後に各審査員による評点を合計、平均して評点上位者を最終選考会の発表者として選考します。

なお、高得点の上位者が多数選考された場合は、最終選考会の時間的な制約から次回以降の最終選考会へ持ち越しをお願いする場合があります。

③ 最終選考会

観客や審査員、支援機関等を前にして、15 分間のプレゼンテーションを行います。最終選考会によって、「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」の主催者賞と関係団体賞の各賞受賞者が決定します。なお、各賞の受賞者の選考は、各回毎に既定の枠数を埋めるものではなく、絶対評価によって決定します。従って、大賞受賞者や優秀賞受賞者が毎回必ず選考されるとは限らず、複数の受賞者が決まる場合や受賞者がいない回次もあります。

3. 各賞と特典

最終選考会にて優秀な評価を得た案件は、下記の本賞及び副賞が授与されます。

賞の名称		対象	特典
主 催 者 賞	かわさき起業家大賞 (川崎市長賞)	極めて高い成長性・収益性が見込める優秀なプラン	● KSP 投資ファンド ・ かわさき起業家大賞受賞者は、KSP 投資ファンドの投資案件として規定に従った検討がなされ、投資の道が開かれる。
	かわさき起業家優秀賞	成長性・収益性が見込める優秀なプラン	● 川崎市制度融資の利用 ・ 融資審査を満たす場合、川崎市制度融資の利用が優先的にできる。但しこの融資は川崎市信用保証協会の信用保証（一般保証枠）を利用するものである。 ・ 制度融資の利用は、川崎市内で、開業または新分野進出することが前提。 ・ 利用できる融資の種類は次のいずれか。 ①開業支援資金（限度額 2,000 万円） ②女性起業家支援資金（ " 2,000 万円） ③新分野進出支援資金（ " 3,000 万円）
	かわさき起業家賞	ビジネス・アイデアの実現・成長が見込めるプラン	
	かわさきビジネス・アイデアシーズ賞	起業家精神にあふれる優れたプラン	

関係団体賞	日本起業家協会賞 (日本起業家協会)	起業家予備軍・起業家からの将来性のあるビジネス・アイデア	●賞金 10 万円
	かわしん賞 (川崎信用金庫)	新規事業・新分野への進出意欲を持ち、かわしん創業支援資金「ファイト！」の利用にふさわしいプラン	●かわしん創業支援資金「ファイト！」の利用 ・創業または新分野進出に係る資金として1社あたり500万円を限度に川崎信用金庫の無担保融資を利用できる。 ・原則として川崎市内で創業または新分野進出をすることが前提
	りそな神奈川賞 (りそな銀行)	成長性・実現性の高い優れたビジネス・アイデア（シーズ）を有し、かわさきビジネスファンド「AVANTI」の利用に相応しいプラン（神奈川地域）	●新規事業創設、事業拡大、株式公開等に関わる事業性資金として1件あたり原則100万円以上、5年以内のりそなビジネスファンド（AVANTI）の融資認定書が授与されます。
	りそな神奈川応援賞 (りそな銀行)	成長性・実現性の高い優れたビジネス・アイデア（シーズ）を有するプラン（神奈川地域）	
	KSP 創業支援賞 (株式会社ケイエスピー)	創業前もしくは法人化前の優れたプランで、今後の成長性の高いプラン	●賞金 5 万円 ●かながわサイエンスパーク（KSP）の「夢オフィス」を無審査・無料で1年間利用できる ●ビジネス・アイデアのブラッシュアップのための支援が受けられる。
	川崎商工会議所 会頭賞 (川崎商工会議所)	新分野進出に意欲的な既存の中小企業者のビジネスプラン	
<受賞者に対するその他の特典> ●商工中金「川崎経済活性化融資制度（かわさき起業家オーディション対応融資制度）」の利用 ・主催者賞受賞者 2,000 万円以内 ・起業（創業）後の年数や「かわさき起業家オーディション」に受賞後申し込みまでの期間に制限はないが、受賞したビジネスアイデアに関する事業化段階での資金が対象となる。 ●ビジネスマッチング ・ベンチャーキャピタリスト、エンゼル、金融機関、起業家、事業パートナーなどとの出会いの場を提供。 ●インキュベーション施設の利用 ・インキュベーション施設「かわさき新産業創造センター（KBIC）」や SOHO 支援施設「創房」などの空室への入居希望に関し、要件を満たす場合には十分配慮されます。 ●専門家による支援（川崎市内） ・事業展開に応じて、中小企業サポートセンター専門家登録の中小企業診断士、技術士、税理士、弁護士等専門家によるアドバイスが受けられる。			

4. 組織と問合せ先

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」は次の組織団体により運営されています。

主催	財団法人川崎市産業振興財団 川崎市
協賛	日本起業家協会、川崎信用金庫、株式会社ケイエスピー、JFE 都市開発株式会社、あずさ監査法人横浜事務所、監査法人トーマツ横浜事務所、商工中金川崎支店、新日本監査法人横浜事務所、株式会社 TSUNAMI ネットワークパートナーズ、トーマツベンチャーサポート株式会社、日本コンピュータ・ダイナミックス株式会社、株式会社脳機能研究所、株式会社ノエル、りそな銀行、横浜銀行
後援	関東経済産業局、神奈川県、川崎商工会議所、社団法人関東ニュービジネス協議会、川崎市工業団体連合会、財団法人神奈川中小企業センター、日本経済新聞社、日刊工業新聞社、神奈川新聞社、東京新聞、かわさき中小企業診断士クラブ、かわさき技術士クラブ、財団法人相模原市産業振興財団、財団法人横須賀市産業振興財団、財団法人藤沢市産業振興財団
(事務局)	財団法人川崎市産業振興財団 「川崎市中小企業サポートセンター」 〒212-0013 川崎市幸区堀川町 66-20 川崎市産業振興会館 6 階 TEL:044-548-4141 FAX : 044-548-4146 E-mail : center@kawasaki-net.ne.jp

第 1 編

アンケート調査結果と提言

オーディション参加企業の事業展開調査報告 ～アンケート調査の結果から～

川崎市産業振興財団 サブマネージャー 岩崎 靖

1. オーディション企業調査の目的

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」は、2007 年に 50 回を迎え、これまでたくさんの企業・個人の方にご応募いただきました。50 回を迎えるに際し、「受賞企業の状況を調査したい」と考えておりました。時期を同じくして専修大学が、川崎市を中心としたベンチャー企業の調査を予定しており、その調査に財団も協力しオーディション企業も調査対象に含めました。調査は 2 段階におよび、まずアンケート調査を行いました。またアンケート調査では、わからないポイントに関し、いくつかの企業を選んでヒアリング調査を行いました。

調査の目的としては、オーディション企業の事業展開に関する状況をオーディションに関わられた企業の経営者の方にフィードバックすることにより、自社の経営に役立てていただくとともに、オーディションのメリット、川崎市（財団）の支援の内容を十分に知っていただくことにあります。

2. 調査概要

（1）アンケート調査対象企業

調査対象企業は、1,485 社に送付して、回答企業数は 181 社（12%）でした。送付先企業を抽出するにあたって、約半数は一定の審査を必要とする公的認定や施設に関係している企業です。

かわさき起業家オーディション受賞企業に関しましては、256 社（第 1 回から第 41 回）に送付して回答企業数は 62 社（24%）です。高い回答率はオーディション受賞企業に対しては、ホームページやメールを通じて定期的に情報提供を行っていることにより、お互いの信頼関係ができているものと考えられます。この 62 社と、オーディションに応募したが発表にいたらなかった企業 2 社を加え、合計 64 社の集計結果を報告します。

図表 1 アンケート調査対象企業

送付企業の分類	企業数
かわさき起業家オーディション受賞企業	256
神奈川県「創造法認定企業 ^{※1} 」	270
川崎市「経営革新計画認定企業 ^{※2} 」	87
2001年度起業家の実態と課題の調査送付先	970
川崎市産業振興財団「創房 ^{※3} 」入居企業	8
川崎市産業振興財団「KBIC ^{※4} 」入居企業	22
「KSP ^{※5} 」入居企業	68
「KSP」退去企業	65
送付企業総数（注）	1,485

（注）重複を除いたため個別の合計とは不一致

※1 創造法認定企業とは、中小企業創造活動促進法（2005年4月に廃止）にもとづき、都道府県で、技術の新規性の審査をうけ、認定された企業である。

※2 経営革新計画認定企業とは、中小企業新事業活動促進法にもとづき、都道府県で、経営革新の審査を受け、認定された企業である。

※3 「創房」とは、財団が運営するSOHO企業向けのインキュベーション施設で、入居審査がある。

※4 KBIC（かわさき新産業創造センター）とは、財団が運営するインキュベーション施設で、入居審査がある。

※5 KSPとは、神奈川サイエンスパークのことでインキュベーション施設をもち、入居審査がある。

（2）内容

アンケート内容としては、創業目的、ビジネスプランの作成の有無、直面する課題、今後の成長戦略、株式公開、人材獲得、資金調達、販路開拓、創業場所、オーディションに応募されたメリットなどをあげています。（（付録）アンケート調査用紙 77 ページ参照）

3. 調査報告

報告項目として、創業目的、ビジネスプランの作成の有無、直面する課題、今後の成長戦略、資金調達、オーディションに応募したメリットを取り上げました。これらの項目につき、オーディション応募企業の傾向や、アンケート調査企業全体との比較、中小企業白書に掲載された企業との比較、川崎市（財団）の支援内容をポイントに説明します。

（1）創業目的

創業の目的に関して、順位をつけ第2位まで聞きました。起業家の創業の思いを知るためです。これに関して、図表2のような結果を得ました。それによれば、「新しい技術や商品・サービスを開発して社会に貢献するため」が28%、2位の「独立」が19%、3位の「保有技術が売れそう」が19%、4位の「可能性の追求」が11%です。上位4つで8割をしめて

います。

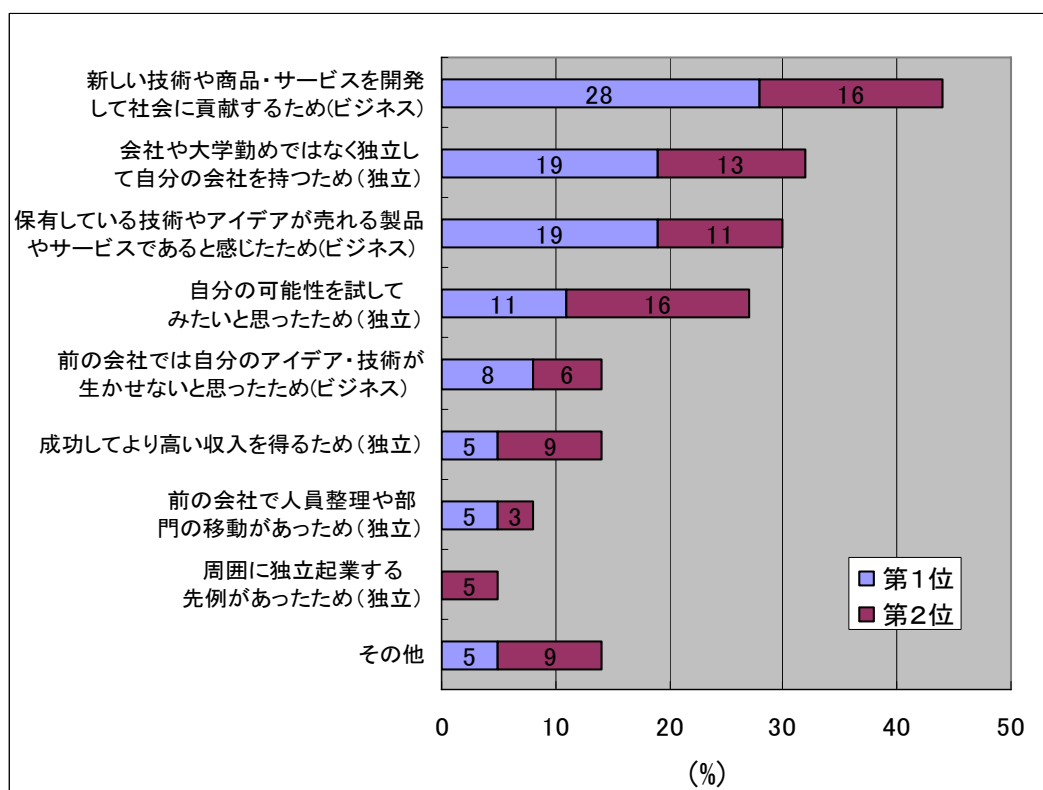
この目的を、二つのカテゴリーに分けてみます。一つは「製品・サービスの実現というビジネスに関わるもの」、もう一つは「独立」です。本人の関心が、ビジネスの実現にあるのか、独立実現にあるのかにつき、それぞれの項目につき分類しました。

それによれば、ビジネス実現を、第一にあげた企業が、64 社中 35 社、55%（全体の集計では、181 社中 92 社、55%）です。それに対して、独立実現を第一にあげた企業は、64 社中 25 社、39%（全体の集計では 181 社中 71 社 39%）です。創業目的としては、ビジネスの実現が多いことがわかります。

質問方法、項目が違うため、単純な比較はできませんが、「2007 年度版中小企業白書」(P28)によれば、ビジネス志向の項目は 3 番目と 5 番目であり、独立志向の方が強いという結果がでています。

オーディション発表者や、創造法認定企業は、一定の基準を超えた選ばれた企業であり、創業時からビジネス志向が強かったことが、企業としての成長性を高めたと思われます。

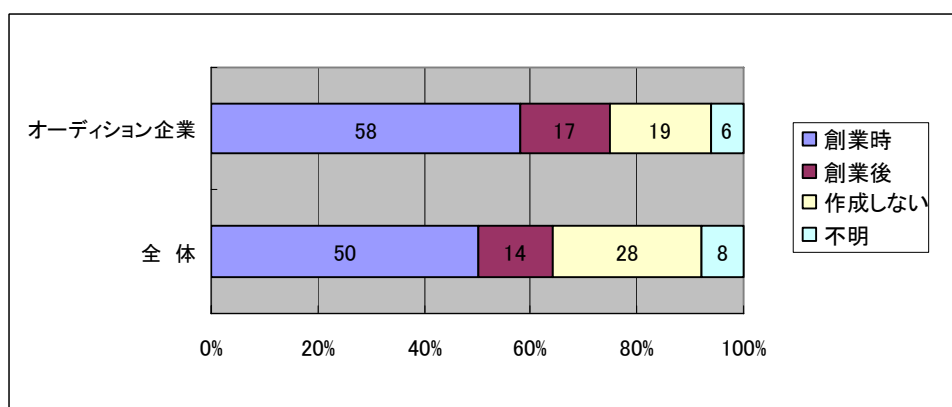
図表2 創業目的



(2) ビジネスプラン作成

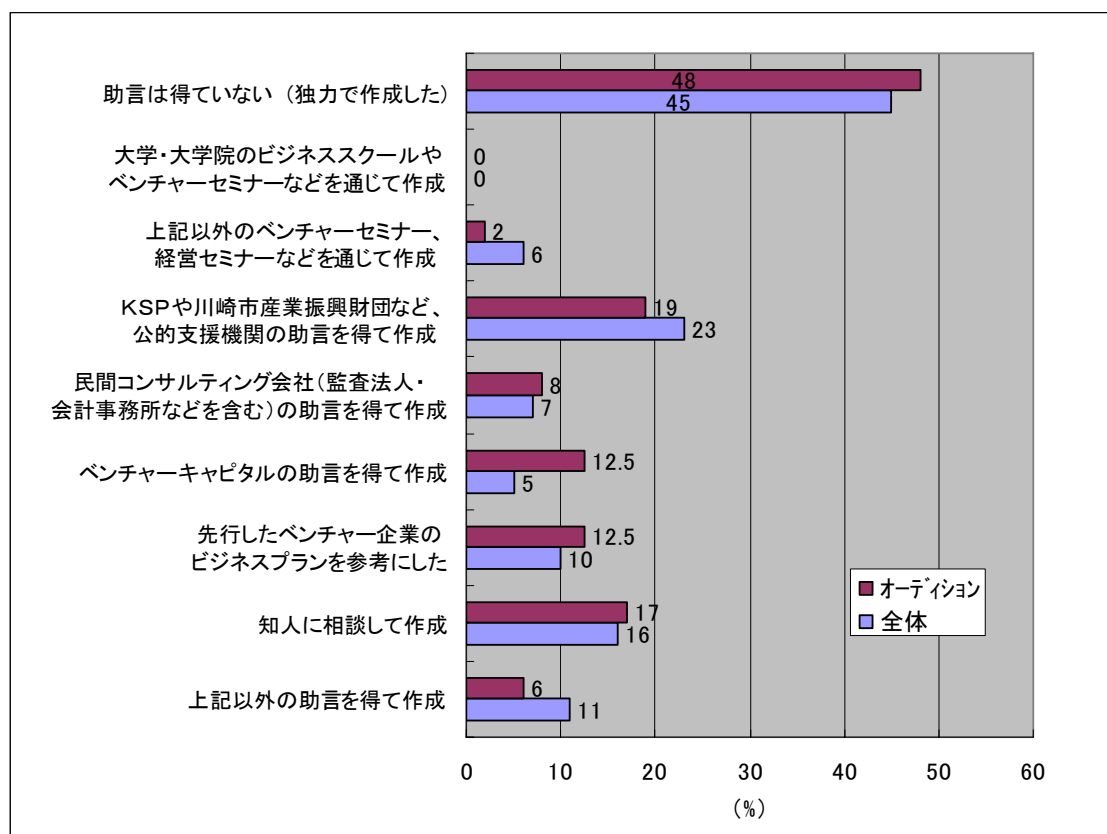
ビジネスプランの作成につき、作成の有無と作成タイミングを聞きました。ビジネスプランの作成は、オーディション企業の 75%の企業が行っています。全体では 63%であることから、オーディション企業が、プランを作成し計画的にビジネスを進めていることがわかります。

図表3 ビジネスプラン作成のタイミング



ビジネスプランの作成に関しては、独力で作成している企業が半数あります。(図表4) 通常ビジネスプランの作成の必要があるのは、ビジネスを立ち上げるとき、融資を受けるとき、投資を受けるとき、コンテストに参加するときなどです。融資、投資、コンテストの場合は通常記入シートに解説がついており、また、自主的に作成する際も、様々な本や中小企業庁パンフレットが多数作成されているので、それらを参考にしていると思われます。それ以外の助言先は、KSPや財団などの公的機関、知人などがあります。オーディション企業の特徴としては、「ベンチャーキャピタルからの助言あり」が12.5%と全体の企業の5%を大きく上回っていることで、ビジネス志向であり、早くからそのビジネスを評価されている企業があることがわかります。

図表4 ビジネスプランの助言先



作成に際し、アドバイスを受けることができれば、効率があがります。川崎市産業振興財団中小企業サポートセンターでは、起業支援セミナー、窓口相談、ワンデイコンサル、専門家派遣制度などを使って、ビジネスプランの作成のアドバイスを行っています。

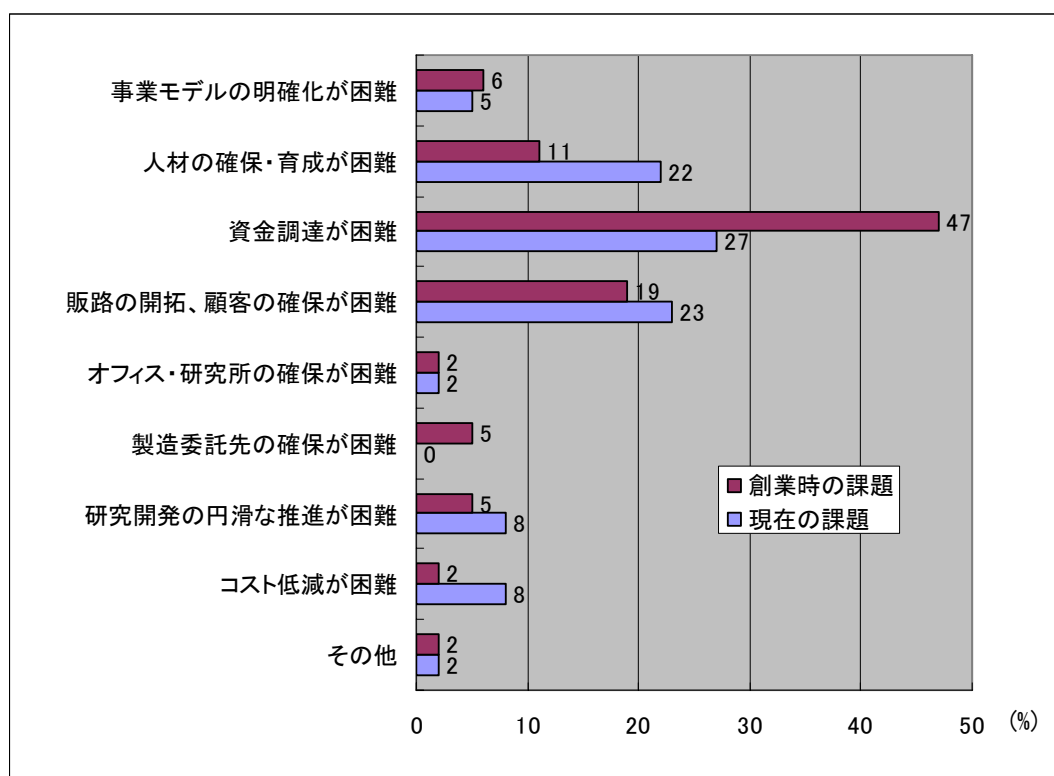
(3) 現在直面する課題

創業時と、現在の直面する課題につき、該当するものをすべてあげてもらいました。オーディション企業で一番多かったのは、「資金調達が困難」という項目です。創業時で 47%、現在でも 27%の方があげています。半数近い企業が、資金調達に苦労しているという現実が、創業の困難さにつながっています。2 番目に多かったのは、「販路の開拓、顧客の確保が困難」で、創業時で 19%、現在は 23%です。3 番目は、「人材の確保・育成が困難」で、創業時 11%、現在は 22%です。

中小企業白書に掲載されている開業率上位業種（情報・通信、事業活動関連サービス P33）をみると、開業資金 43%、人材確保 39%、販売先確保 32%です。開業資金は、ほぼ同じです。これに対して、人材確保、販路開拓に関しては、オーディション企業のほうが、課題としてとらえている割合が低いです。ビジネスモデルがしっかりしており、また事業計画を作成することにより、より計画的に事業を進められたと考えられます。

販路開拓に関しては、川崎市の支援では、財団の窓口相談、ワンデイコンサル、専門家派遣制度があり、中小企業基盤整備機構では、販路開拓コーディネート制度を行っています。また川崎市では、人材確保については企業合同就職面接会を開催し、人材のマッチングを行っています。財団では人材育成については、市内中小企業向けの資金計画、経営戦略等のセミナーを開催しています。

図表5 直面する課題

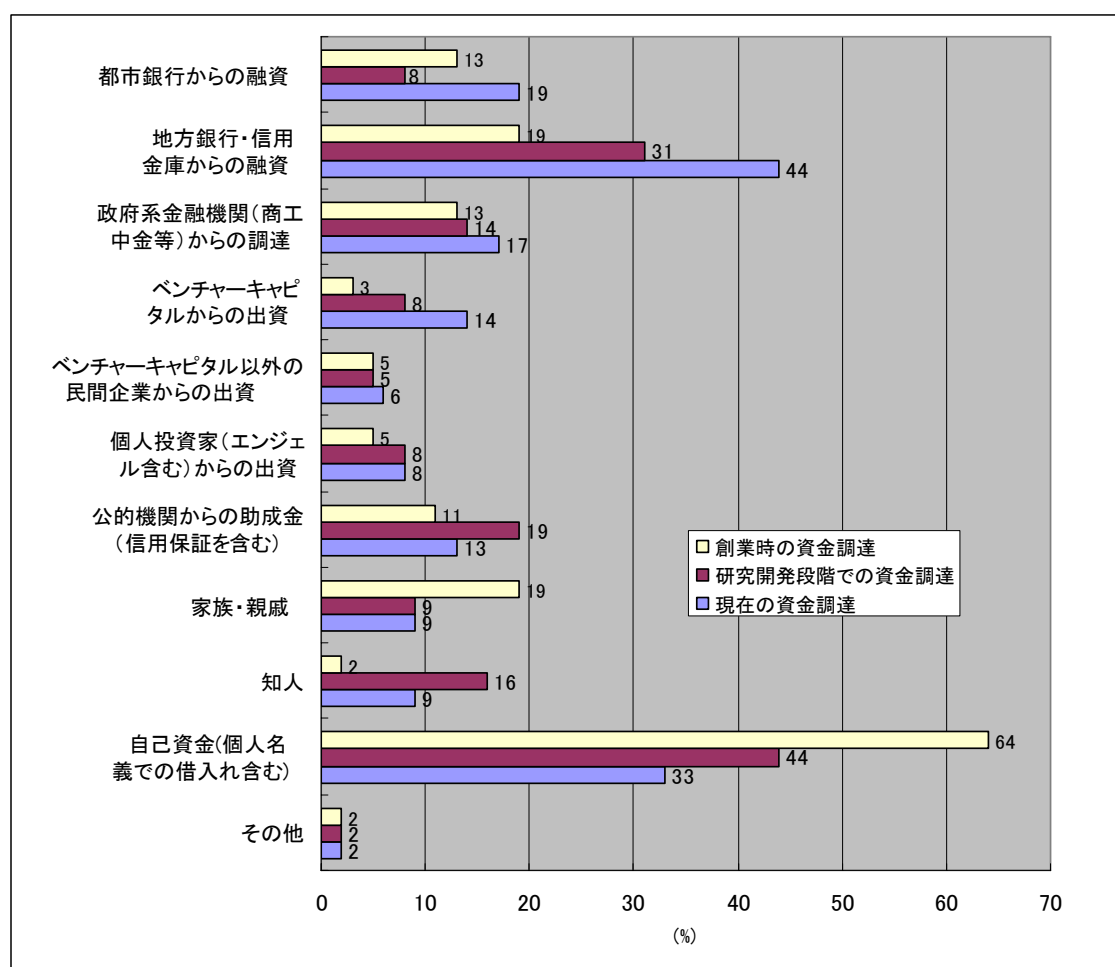


(4) 資金調達先

資金調達先に関し、創業時、研究開発時、現在の3時点で当てはまるものすべてを挙げてもらいました。創業時には、オーディション企業の64%の会社が、自己資金を有しています。また19%の企業が、家族・親戚から資金を調達しています。融資による調達では、地方銀行・信用組合が19%、都市銀行が13%、政府系金融機関も13%です。創業時から、ベンチャーキャピタルや個人投資家から支援を受けている企業もあります。創業時から現在までの資金調達を時系列でみると、地方銀行、信用金庫からの融資が着実に増えており、現在では44%の企業が融資を受けています。これに対し、自己資金による資金調達の比率は下がっています。またベンチャーキャピタルからの調達は、着実に増えており、14%の企業が受けています。(図表6)

白書に記載されている創業時の資金調達先と比較すると、白書では自己資金が75%、民間金融機関が38%、親族が33%となっています。オーディション企業は、それぞれ64%、32%、19%となっています。自己資金、親族等の数字が10%程度低くなっている分は、ベンチャーキャピタル、エンジェルが10%とカバーしています。白書の企業ではほとんどキャピタルからの資金調達がないことから、オーディション企業が、ビジネスとしての評価が高いといえます。

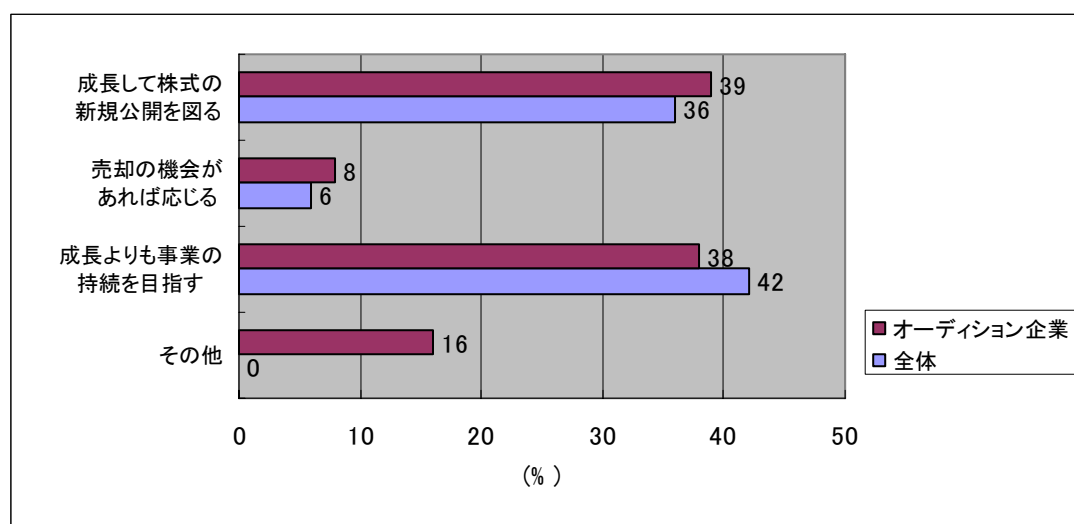
図表6 資金調達先



(5) 今後の成長戦略

株式公開を考えている企業が64社中25社(39%)です。また将来の売却を考えている企業も5社(8%)あり、全体の傾向とほぼ同じです。最近、ジャスダック、東証マザーズなどの新興市場も定着し、企業にとって一つの目標になっています。また、企業のM&Aも定着しつつあり、創業者にとっても、株式公開以外の出口として、今後増えてくると思われます。なお株式公開をめざしている企業のうち、5年以内を計画している企業は半数であり、残りの企業は未定です。

図表7 今後の成長戦略



(6) オーディションに応募されたメリット

オーディションに参加された方のメリットについて、最大3項目あげてもらいました。一番多かったのは、「対外的なPR」です。3分の2の方があげています。オーディションの場には、事業会社、支援専門家(中小企業診断士、技術士など)、金融機関、ベンチャーキャピタルなど、様々な方が集まります。そのような場での発表や、発表後の交流会などを通じてPR効果が得られたと思われます。

次に多かったのは、「プレゼンの勉強になった」で、50%の企業があげています。発表企業の努力、事前のプレゼン資料作成マニュアルの配布、2回のリハーサルを通じたアドバイスも、効果的にできたと考えています。

3番目は、「ビジネスプランのレベルアップになった」で、38%の企業があげています。申込書の作成、第2次審査でのアドバイス、リハーサルでのアドバイス、交流会でのアドバイスが、効果的に機能したと思います。

逆に「なにも感じていない」、「時間と費用のロスであった」会社が7社、1割ほどありました。オーディションが十分に活用されなかった企業があることは残念であります。これらの企業は「ビジネスプラン」「プレゼン」に関しては十分にできており、主に「PR、営業、投資」などの目的と考えられますが、十分な効果が出なかったようで、財団としても、発表の場に多くの関係者が集まるよう、またオーディションホームページの閲覧者が増えるよう、引き続き努力していきたいと思っています。

図表8 オーディション応募のメリット

項目	回答数	備考
ビジネスプランの レベルアップに役立った	24 (38%)	・申請書の作成 ・2次審査でのアドバイス ・リハーサルでのアドバイス ・交流会でのアドバイス
プレゼンの勉強になった	32 (50%)	・プレゼン資料作成マニュアル ・2回のリハーサルでのアドバイス ・発表会
顧客の獲得につながった	3 (5%)	・発表会、交流会 ・財団 HP 掲載 ・新聞記事掲載
ビジネスパートナーが 見つかった	3 (5%)	・発表会、交流会
投資を受ける機会になった	7 (11%)	・ベンチャーキャピタル ・金融機関の参加
入賞したことで対外的に PRできた	41 (64%)	・発表会 ・冊子掲載 ・財団 HP 掲載 ・新聞記事掲載
とくに何も感じていない	1 (2%)	——
時間と費用のロスであった	6 (9%)	——
その他	6 (9%)	——

※3 項目まで複数回答可

(7) 資本金・売上高の推移

創業時と現在の資本金、売上高を合計しました。64 社のうち、お答えいただいた企業のデータで、すべての企業ではありません。これによれば、資本金は、4 億円から 22 億円を超え、売上高も約 12 億円から 88 億円になっています。まだ、創業間もない企業が多く、利益面では苦勞しているようですが、今後に期待が持てる数字だと思います。

図表9 資本金・売上高の推移

資本金(万円)		売上高(万円)	
創業時	現在	創業時	現在
42,053(56 社)	227,168(59 社)	118,860(52 社)	884,822(56 社)

4. まとめ

オーディションでの応募企業 64 社（うち発表企業 62 社）の動向を見てみましたが、一定のレベルを超え、またオーディションの場を上手に活用していることがわかりました。今後もオーディションを続け、川崎市での創業を増やすとともに、引き続き全国の企業にも発表の場を提供し、川崎市が企業交流の場となるようにしていきたいと思います。

かわさき起業家オーディション受賞企業の追跡調査

C R I P 代表 小野 耕三

(元 川崎市産業振興財団 プロジェクトマネージャー)

1. 概 要

2001 年の秋にスタートした「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」は、2006 年度には満 5 年目を迎え、2007 年の 10 月には第 50 回目のオーディションを開催することができた。そこでこの節目を機会に、本オーディションの一層の発展を図ることを意図して、今までのオーディションにおいて受賞された企業を対象としてヒアリング調査を行った。具体的には、オーディション受賞企業のうちから 17 社を訪問調査して、創業の動機やその後の経緯、及びその成功要因等を明らかにして、すでに起業している起業家の皆様や、今後新たに創業しオーディションに応募される方々の指針もしくは参考とすることを目的としている。

オーディション応募企業全体の統計的な傾向は、これと平行に川崎市産業振興財団が専修大学およびK S Pと共同で行った「川崎市ベンチャー企業アンケート調査」のデータから、本オーディション応募企業をのみを抜き出して分析調査した結果を前節で述べている。本節ではそれらの中の何らかの意味で注目される企業を後述の方法で抽出して各企業を訪問し、予め定めた調査票に基づいてヒアリング調査することにより、統計的な調査ではない側面を明らかにした。

2. ヒアリング調査対象企業の選定方法

今回のヒアリング調査対象企業は、一部の例外を除き前述の「川崎市ベンチャー企業アンケート調査」に回答を寄せていただいた企業の中から選択した。そうした理由は、アンケートに回答いただいた内容を見た上で、それを補足する形でヒアリング調査をするという趣旨からである。アンケートの結果から、資本金伸び率、人員数伸び率、売上高伸び率、現時点の営業利益率、ベンチャー・キャピタルからの投資頻度等の指標を一応の選択の目安として試みたが、中にはアンケートの回答に必要なデータの記載がないためそれらの指標が出せない企業も多々あり、必ずしもこれらの指標の上位の企業のみという結果にはなっていない。なお、K S P、K B I C等の入居企業については、担当インキュベーション・マネージャーからより詳しい情報を得て選定の参考とした。

その結果、以下の 17 社を選定した。ここでお断りしておかねばならないことは、アンケートに回答いただけなかった企業、あるいは回答いただけたけれど上記の選択から漏れた企業の中にも、多くの注目すべき企業があるということである。そうした事実を認識しつつも、主として調査に使える時間的制約により調査対象として相応しい企業すべてに拡げることは断念せざるを得なかった。

ヒアリング調査対象企業（社名の五十音順）

(株)アイビット、アップコン(株)、アロニクス (株)、(株)イツコーポレーション、
(株)伊吹電子、(株)インターミクス、(株)キノテック、(株)クマタカエンジニアリング、

シリコンライブラリ(株)、(株)巧(旧社名ASP)、テスコジャパン(株)、東海技研(株)、日本原料(株)、(株)フィギュアネット、(有)メカノトランスフォーマ、(株)メモリーバンク、(株)リアルナレッジ

※以後本文中での社名表記は(株)、(有)を省略してある。

3. ヒアリング調査対象企業の概要

(1) かわさき起業家オーディション受賞歴

(複数回受賞企業はその上位賞のみでカウント)

大賞：3社

優秀賞：8社

起業家賞：4社

入賞：2社 合計 17社

(2) 創業年(第二創業に関しては第二創業開始時期とする)

1989年以前：1社

1990年代：3社

2000年代：13社

(3) 創業時の年齢(第二創業に関してはその開始時期の主担当者の年齢とする)

20代：1人、30代：4人、40代：3人、50代：6人、60代：3人

(4) 現在の所在地

川崎市：14社、東京都：1社、横浜市：2社

4. ヒアリング調査結果の概要

ヒアリングを行った17企業に関してその概要を以下にまとめる。

(1) 創業の動機と経緯

各社の創業の動機を伺っていくうちに、起業家の創業の動機は以下のパターンに分類されることが分かった。

a) 創業自体を目的とする創業：インターミクス、フィギュアネット、メモリーバンク

b) 保有技術・サービスの普及を目的とする創業

・スピンアウト型：アップコン、クマタカエンジニアリング、シリコンライブラリ、テスコジャパン、リアルナレッジ、巧

・定年退職型：キノテック、メカノトランスフォーマ

・リストラ型：アロニクス、イツコーポレーション

c) 事業継続を目的とする創業：アイビット

d) 既存事業の革新・合理化(第二創業)：伊吹電子、東海技研、日本原料

e) 収入源確保を主目的とする創業：(これを主目的と回答した企業はなかった)

それぞれの創業の動機は、上記のどれか一つといった単純なケースは少なく、そのいくつかが複合的に組み合わさったものであることが多いのだが、調査者の独断で以上のように分類させていただいた。

（２）人材戦略

各社が希望する人材は、研究開発、営業、財務経理といった分野が多く、その多くは期待した人材の確保が出来なかったとの回答であった。このようにベンチャー企業の人材確保は重要課題であるにもかかわらず、期待する人材が得られていないことが分かった。

（３）資本戦略、ＩＰＯについて

資本戦略特にＩＰＯに関しては、資金獲得のためあるいは投資を受けたベンチャー・キャピタルとの約束履行のためにＩＰＯを目指すことを明言する企業（Ａグループ）と、それとは反対に、その必要性を感じないし出来るだけＩＰＯを行わないという企業（Ｃグループ）、それらの中間のＩＰＯが必要になった時点で検討する企業（Ｂグループ）という３つのグループに分けられる。

Ａグループ：アイビット、アップコン、イツコーポレーション、キノテック、
クマタカエンジニアリング、シリコンライブラリ、巧（旧社名ＡＳＰ）、
東海技研、メモリーバンク

Ｂグループ：アロニクス、インターミクス、メカノトランスフォーマ

Ｃグループ：伊吹電子、テスコジャパン、日本原料、フィギュアネット、リアルナレッジ

（４）営業戦略

自社の商品やサービスの顧客をどのように獲得したかについての質問に対してのアンケート結果では、自力で新規に営業開拓、経営者の個人的人脈、前職の会社関係の３つが圧倒的に多かったが、ヒアリングの結果ではそれらに加えて、自社のウェブサイトを通じてというものも大きなウェイトを占めているように感じた。

（５）成功要因と今後の展開

創業者自身の口から成功要因を語ってもらうことは難しいことである。ご本人がまだ現在の段階を成功と思っていない場合が多いこと、話してもらえる場合でも他人から見たら明らかな成功要因と思われることには言及しないことも多いこと等の理由からである。そのような中で、調査者が独断で推定した成功要因をまとめると、

- a) 他にない独自の技術・サービスを持っている
- b) マーケットをしっかり押さえている
- c) 経営者の人格的魅力が反映した人的ネットワークがある
- d) その分野における豊富な経験を持っている
- e) よいタイミングで投資や融資の機会が得られた

e) に関しては、「かわさき起業家オーディション」がその機会を作った事例もいくつか

あったことを付記しておく。

(6) インキュベーション施設

K S P、K B I C入居企業の回答を集計すると、メリットとしては、インフラが整っている、対外的な信用が増す、各種の支援が受けられる、家賃が安い、の回答が多かった。ただし家賃に関するこの回答はK B I Cのみで、デメリットの方でK S P入居企業の2社から家賃が高いとの回答があった。デメリットとして回答のあった最も多いものは、入居年数の制限があることであった。その他の個別の指摘においては、K S Pに対してエアコンの夜間停止、門限があることに対する不満、及びK B I Cに対しては食堂がないことの指摘があった。

(7) オーディション

オーディションで発表の機会があった企業がオーディションに関して感じたことは、入賞したことで対外的にP Rできた、プレゼンの勉強になった、が多かった。顧客の獲得につながった、投資を受ける機会になった、も少数ながら見受けられた。

(8) 公的支援機関について

公的支援に関する要望としては、ベンチャー向け融資制度の拡充、事業展開に関連した各種情報の提供、開発した製品・サービスの優先的購入、経営者の交流の場の提供、が多かった。個別な回答として目に付いたのは、ベンチャー企業の借金の利子を経費扱いにして欲しい、行政で認定したビジネスプランの行政への積極的導入、があった。

5. 各企業の概要（社名の五十音順）

ヒアリング結果は、予め定めたヒアリング用紙にその詳細をまとめてあるが、その中からその企業の創業の経緯と事業の特徴を以下にまとめて示す。

◆株式会社アイビット <http://www.i-bit.co.jp/>

創業者の向山さんは、ある大手企業のX線検査装置部門に勤務していたが、リストラの一環として事業部門の廃止に伴い、その事業の移管を受ける形で、事業継続を目的として協力企業社員と二人で2000年に創業した。その翌年にはB G A検査用の傾斜テーブル機能の付いたI X-100を発売し、その1号機をある大手企業に納入した。その製品は今までにはない設計思想に基づき安価で高性能のものであったが、その心臓部に納入先製のX線管を用いた製品であったため、すぐその企業によって類似のより安価な製品として出されることになった。そこで、より上位機能の製品開発を進め、現在では先行していた米国Nicolet社と同等以上のインライン検査装置をはるかに安価で市場に出し、好評を博し多くの受注残を抱えている。このように現製品の受注が旺盛なため、並行して開発を進めてきた散乱X線を使った全く新しい原理の検査装置で、川崎のオーディションに発表し試作機まで製作した新技術の開発に手が回らない状況である。

向山さんは画像検査装置の分野では長い経験を持つ人で、大企業のような余計な経費をかけないで、創意と工夫により高性能機をより安価に提供していることが市場に評価されている。

◆アップコン株式会社 <http://www.upcon.co.jp/>

創業者の松藤（まつどう）さんは、海外で建築関係の仕事をしていた時、沈下した床を短時間で元に戻すことができる今までに見たこともない地盤沈下修正工法を知り、地盤沈下の多い日本での事業展開を考える。そして海外で知ったこの工法を模倣するのではなく、日本の事情・状況に合った新しい工法を開発できるか模索した。そして独自の研究を重ねて、安全で環境に優しい完全ノンフロンの特殊発泡ウレタン樹脂を開発、更に機械も小型化し、2003年6月に事業をスタートした。

最初是一人で始めた事業だったが、現在では経営者を含め32人になる。今春より新卒採用をスタートし、来春入社予定の内定者も数名確保している。業績の方も、売上げは初年度の約3倍となり、収益も初年度から確保している。

松藤さんは大学の建築科を卒業後、米国や豪州で建築、特にインテリア関係の業務経験が長い。起業した当初は、特定の協力者はいなかったが、それまでの業務経験とそこで築かれた人的ネットワークに加えて、松藤さん自身の人柄の影響なのか、材料や小型機械の開発及び施工現場確保にあたりそれぞれ良い協力者に恵まれ、短期間にあまり費用もかけずに事業をスタートし発展させている。

◆アロニクス株式会社 <http://www.alonics.co.jp/>

創業者の西尾さんは、最初小さな輸入商社に入り輸入部品の営業やそれを使った装置を作ったりしていたが、30代のころ米国の企業が日本法人を立ち上げる際にその経営を任され、その後13年間に売上が40億円以上の企業に育て上げた。しかし、その会社が他の企業に売却され退任を余儀なくされたためにやむなく創業した。それまでの長い経験から、実質が伴わないうちに企業規模を先に整えるということは一切せず、2人だけで開発を中心にいき製造はすべて外部に委託し、無借金経営で現在まで来ている。

現在の業務の中心は米国のアメリカサム社の誘導加熱用電源装置を輸入し、それを用いた装置やシステムを開発し製品としている。2007年度は1.3億円の売上を見込んでいる。

今後さらなる展開をしていく内に人材の増強と資金的手当ても必要になってくると考えてはいるが、それまでのこの分野における長い経営経験から、こうした地味な堅実経営を心がけてきているように見受けられる。

◆株式会社イツコーポレーション <http://www.itsweb.jp>

創業者の淡路さんは第2回かわさき起業家オーディションに応募し優秀賞を受賞した。その際に得た2000万円の融資を創業資金としてのMBOによりそれまで務めていた会社から独立した。受賞した新商品は、工場にある異なるメーカーの工作機械や産業機械の稼働状況をインターネット経由で管理・分析できるソフトウェア「@factory」で、稼働率の向上、在庫圧縮、海外工場の監視等を可能にするものである。もとの会社とは資本関係等のつながりはないものの、その海外子会社へのソフト要員のアウトソーシング及び当初は全体の1/3を占めたその会社の親会社ソディックからの受注の面で良い協力関係にある。

また現在、食品トレーサビリティシステム標準化推進協議会の法人会員であり、「@factory」

の後継製品である「Web FINDER」の遠隔情報収集機能を活用して、食品トレーサビリティシステムの構築を行っている。この他にコスト管理機能を持つプロセス管理システム ALESH Project、見積り作成から顧客サポートまでカバーする業務システム ALESH J-WORK 等を製品化している。J-WORK は外食チェーン店向けシステムや機器メーカーの保守契約管理システムとしてのカスタマイズの要求もあり、現在その開発も行っている。こうした数多くの要望に対応すべく人員強化を進めているところである。

◆株式会社伊吹電子 <http://www.ibukiel.co.jp>

社長の松田さんは、1971 年にサラリーマンから自立するために創業し、電子回路基板の加工組み立てを行ってきた。今でも売上の 70%はその仕事ではあるが、下請け依存の仕事から脱皮して独自商品を持ちたいという願望が常にあった。1997 年に難聴の母親を助けようと手作りで現在の音声拡聴器クリアーボイスの原型を試作したところ、他からも多くの引合いがあり、それを機会に音声拡聴器を中心として、いわゆる第二創業を始めるきっかけとなった。それが可能になったもう一つの要因は、当初は電子回路加工組立要員として採用した技術者が、たまたま大手の電子機器メーカーの開発経験がある人で、こうした新製品開発はその人の技術に負うところが大きい。

松田さん自身はニーズを嗅ぎつけ製品開発をコーディネートする役目に徹しているが、常に新たな新製品を開発しようとする意欲と、周りからのタイミングの良いフィードバックのおかげで、第二創業着手以来、続々と新製品を出し続けている。また、それらは川崎市の認定商品として承認されたり、東急ハンズの全国ネットに乗ったりして、今では同社の売上の 3 割を占める事業に成長し、今後もさらに伸びる模様である。こうした松田さんの独自製品を育てたいというあくなき思いが成功要因であったと思われる。

◆株式会社インターミクス <http://www.intermix.jp/>

創業者の江川さんは、専門学校卒業後システム開発企業に入社し、システム開発関係業務に従事していた。その後自分の可能性を試してみたいとの思いで 26 才のころ友人 3 人でビジネス用のシステムソフト開発分野で創業、6 年後には従業員 50 人年商 10 億円の売上の事業に発展した。しかし、急成長する中で経営体制が整わなかったことが原因で業績悪化し他社に吸収合併された。その後体調を崩し入院中に個人連帯保証の多額の借金が残った形で会社は倒産した。

そうした厳しい状況に置かれた江川さんは、しばらくはフリーの立場でそれまでとは別分野のゲームやネットへの転身を目指して模索していた。1994 年に現在の会社を立ち上げたが、このころ川崎をはじめとする各地のオーディションに出た。今の会社は 2 人で始め、多少の紆余曲折を経た後、ネット関連のエンターテイメント系ソフト開発に絞り、規模は迫わずに利益重視の経営に徹している。現在は各社の携帯を通じて、プロ野球ライブ速報、時事通信社の号外メール等が主力で、このほかに、某携帯会社の公式ページ等の Web ページ作成保守管理業務も行っている。これらで売上の 90%を占め特に携帯メールが 80%である。

実は、最初の事業における多額の個人債務がその後の江川さんに大きなのしかかり、まずは毎月その返済を完遂することが最優先で今まで来ており、せつかくのビジネスチャンスがあっても、融資を受けることができないため断念せざるを得ないことも多々あった。一度失敗すると再チャ

レンジが難しいこうしたわが国の環境で今まで良く持ちこたえて、最近では単年度黒字を維持してきている中で近々債務の完全返済が終わるので、これからの発展が大いに期待される。

◆株式会社キノテック <http://www.kinotech.jp/>

創業者の木野さんは大手電器メーカーの研究所に勤務し専門の材料分野で研究開発する他、関連分野の情報収集や国のプロジェクトへの参画等で活躍していた。総額 800 億円もの研究開発費を使う通産省大型プロジェクトへの参画の経験もある。同社退職後一時別な企業に移ったがその間も大学等と共同研究開発を進め、2002 年 4 月に K B I C にて（株）キノテックを設立し、それまで開発してきた技術の事業化に踏み切った。

最初に手がけた実験観察映像記録システムは、技術的には成功したがそれほど売上げには寄与しなかった。次に手がけたのは、バイオ・ライフサイエンス分野で多用されるマイクロウエルプレート上に温度勾配を生成することで、ウエルごとに異なる温度が設定され、複数の温度条件での同時実験が、1 枚のマイクロウエルプレート上で可能となる多温度スクリーニング装置である。これはバイオ・ライフサイエンス分野の幅広い実験に活用できる装置として、2005 年 3 月に売り出した。特にタンパク質結晶化スクリーニングに有効で、今後の売上増大に期待できる。

◆株式会社クマタカエンジニアリング <http://www.kumataka.co.jp>

上記の他に <http://www.kawasaki-net.ne.jp/kbic/kigyo/sangyo.htm#22> も参照

創業者である熊澤さんは経営者として、高橋さんは技術者として、道路面計測機械の製造・販売をする業務に携わっていた。その後会社の業績が思わしくなく銀行が管理する状態になり、自由に開発ができにくい状態になったので 2002 年 6 月に熊澤さんが退社、翌 2003 年 1 月に高橋さんも退社し 4 月に 2 人で創業した。出身企業との軋轢を避けるために今までの技術とはまったく無関係の新たな技術に基づく路面計測装置の開発に着手した。レーザを使った新たなシステムを高橋氏のアイデアで開発し、現状では業界標準ともいえる米国 F A C E 社の Dipstick（40 分）より短時間（2 分）で計測でき、かつ安価なものが開発できた。国交省の新技术活用システムである N E T I S に登録され、すでに 20 数台納入済みである。2006 年度には初めて単年度黒字化を達成し、この 1～2 年で累損も解消できる見通しである。今後の売上げとしては年間 50 台（約 2 億円）を見込んでいる。さらに新たな製品を開発して行き、売上が 10 億円程度になったら製造も含めて事業を拡大していきたいとのこと。

◆シリコンライブラリ株式会社 <http://siliconlib.com/index.htm>

創業者の清水さんは、大手半導体メーカーにおいて現在と同様の業務に従事していたが、大企業において技術者があまり高く評価されない点を改革したいという思いと、担当していた業務が今後は米国のように大企業の外部に専門受託事業として発展することを信じ、同じ考えの Kim さんと共同で会社を設立した。創業当初は SRAM コンパイラを主体に開発を進めていた。その後同時に開発を進めていた高速インターフェースの方が需要の大きいことが分かり、現在はそちらを主体に開発を進めている。さらに、今までは設計ノウハウとしての I P を販売することを主眼としてきたが、その主たる売り込み先である大企業への販売が思うように進まなかった。代わってその I P を使ってチップ化したハードのニーズが顕在化していることを知り、現在はそちらにシ

フトしている。製造は台湾等のファウンドリーを使うが、販売は大量の在庫を持つ際のリスクを回避するために、マージンは取られるが専門商社に間に入ってもらう方向で進めている。

清水さんは根っからの技術者という感じで、協力者の Kim さんが主に営業を担当していたが、今では二人とも主に営業活動に従事せざるを得ない状況である。経営のビジョンとしては技術者が努力した分だけ社会的に評価され収入が増える企業にしたいという点を目指している。

◆株式会社 巧（旧社名：株式会社 ASP） <http://www.takumi-kk.co.jp/index.html>

創業者の浅田さんは、OSエンジニアとして数々の外資系企業のコールセンターの立ち上げ及びその単独事業化を成功させてきた経験を持つ。弥生会計に移り、それまで製品を売るための赤字覚悟の補助業務にすぎなかったコールセンター事業を4年間で150人、売上33億円の事業に育て上げた。これは本業である製品売上の20億円をものぐものであった。その成功経験と当時の会社のごたごたを契機に、自分の技術やアイデアを生かすために同じ部門の仲間4人で創業した。現在の売上はPHP言語システム開発50%、助太刀（すけだち）組み込みシステム販売30%、IP電話10%、サーバ運用10%である。創業当初から手掛け、当時他では行っていなかったPHP言語開発が今では業界の主流になったため、仕事は増える一方であるが、人員の手配が追いつかず断っている状況である。サーバ運用業務は利益率が高く今後も増える部門である。

創業当初は売上が1億円になるまでは何でもやろうという考えで進めてきたが、2億円近くになった現在その延長では無理なことに気付き、事業を上記のように整理すると共に資本政策活動にも力を入れている。浅田さん自身の語る経営方針としては常に新しいものを手がけMake Next Standardを求め続けることであり、それが現在主流となったWeb用専門言語PHP、現在立ち上げ中のAsteriskIP電話システムとなって具現化している。

◆テスコジャパン株式会社 <http://www.tesco-j.co.jp/index.html>

創業者の小山さんは、三菱原子力、日揮、昭和シェル石油等の勤務経験があり、昭和シェルに居た1993年にその時の仕事仲間3人で起業した。当初の主要業務は石油精製その他のプラントエンジニアリングであったが、同業界の合理化が進む中で、仕事量が先細りになる傾向にあるため、石油精製分野以外への展開、および「湿式プラスチック処理油化装置」のような独立した商品の開発を進めてきている。これらの事業は当初の石油精製プラントエンジニアリングに対する第2創業的な位置付けとなる。「湿式プラスチック処理油化装置」については、試験的に産廃業者に納めたが支払いや販売権等で問題を起こした経験から、今後は行政を巻き込んだ仕組み作りを心がけている。

創業の動機としては、それまで居た企業ではできないであろう新しいビジネス・サービスを実現し、さらには独立して自分の可能性を確かめようという点にあった。

◆東海技研株式会社 <http://www.tokaigiken.co.jp/>

社長の川久保さんは、1975年に機械加工の下請けからの脱皮を目指して、他の金属加工をやる企業と共同で共通営業部門を持った東海技研を設立する。当初の駐車場管理システムの電子回路基板から徐々に受注範囲を拡大し、最終的にはシステムの90%を製作するまでに至る。その後、独自商品の開発を検討していたところ、駐輪場の新しいシステム開発の依頼があり、それを

契機としてサイクルンの開発となった。2001年3月に話があり、11月に特許申請、翌2002年5月にはパーキングショーに出展、7月には川崎駅西口に市と共同で1号機を無償で設置した。11月に販売開始して以来、その3年後に40件、現時点で117件と順調に売り上げが伸びている。それに伴い、長年の念願であった独自商品の売上比率が70%となり、来年度には90%にもなる見込みである。

このケースはいわゆる第二創業であるが、単品部分加工の下請けとして、不安定な業態から脱却しようと、まずは共同受注体制を作る目的での起業であった。その中で単品受注からシステム受注、さらには独自商品開発と事業展開し、ほぼその目的をサイクルンというまったく新しい新製品開発を通じて実現している。その際に、技術経験を十分持った人材を採用できたことがそれに大きく寄与しているとのこと。

◆日本原料株式会社 <http://www.genryo.co.jp/>

同社は1939年創立の歴史のある会社であるが、第二創業の起点とも言うべき1989年に理系出身で全く別分野にいた現社長の齋藤さんが26歳で入社したときの同社の状況は惨憺たるものであった。平均年齢57歳、まったく利益が出ておらず、ほとんどの社員は自分が退職するまで会社が存続すればよい、という沈滞したムードの企業であった。はじめは何を提案しても受け入れられなかったが、入社2年以内の若手10人のプロジェクトで老朽化した高萩工場の全面リニューアルに成功して以来、若者たちの自信につながったと同時に、古手の社員たちには今まで諦めていた企業改革もやればできるのだという意識変革を起こさせた。

そうした実績と背景をベースに齋藤さんはろ過池やろ過装置のろ過材は定期的に運転を止めて洗浄、又は交換するものという常識を覆す「シフォン式ろ過砂洗浄機」を開発した。この製品のニーズが高かったことと、さらにはこの技術を応用した製品「シフォンタンク」の開発に成功したことで、同社の売上増に寄与したのみならず、それまで官公庁相手の仕事为主であった同社の事業を民需に広げる契機となった。実はこの10年の間に水道関連の国の予算は半減して来ており、同製品による民需への転換がなかったとしたら現在の同社はなかったともいえる。

この技術及び製品は川崎市や神奈川県の種類表彰や認定商品となり、ついには2007年4月「文部科学大臣表彰科学技術賞技術部門」表彰を受けるに至った。

◆株式会社 フィギュアネット <http://www.figurenet.com/>

創業者の島崎さんは大手通信機器メーカー在職中の経験からネットを通じた調達困難な電子部品調達ビジネスの可能性を感じていた。いずれは創業しようと思っていたことに加えて、当時の会社の業績が悪く希望退職を募っていたことも相まって、40歳の時にこの分野での創業を決意した。社内で利用しているシステムはすべて手作りで日々改良を加えている。電子部品のデータは、主として日本国内の電子機器メーカーや小さな商社のデータの集積の結果であって、現在50万種の電子部品データを有している。島崎さんは、ビジネスは手間とリスクをヘッジするエージェント機能を有するサービス業と位置付けているとのこと。多品種の調達困難な部品を代金先払いで全世界を対象に調達し、同時に企業内に滞留する不用部品の在庫処分の一助にも貢献する。こうしたビジネスは20%の市場を形成する80%のお客を相手にするいわゆるロング・テール・ビジネスで、インターネットがあればこそ成り立つビジネスある。

品質保証に関しては、すべての部品は自社を通し、全数外観検査を行いお客に渡す。不良品が出た場合は、常にお客の立場に立って行動し、そのサプライヤーに代替品を出させたり、新たに他から調達をすることで対応している。

◆有限会社メカノトランスフォーマー <http://www.mechano-transformer.com/>

創業者の矢野さんは大手電子機器メーカーの出身で、同社在職中の1980年代に圧電素子を使ったアクチュエータによるインパクトプリンターの開発に成功した。この技術は当時において世界最初で最高速の性能を誇るものであった。その後この技術はプリンターとしては使われなくなったが、圧電アクチュエータの技術自体の将来性を確信し、社内ベンチャー事業を提案した。しかしそれが受け入れられなかったため、やむなくライバルメーカーでやはり同種の技術を開発していた八畝さんとともに2002年5月に品川に（有）電子精機を設立し創業した。2005年5月にKBICに移転し社名をメカノトランスフォーマーに変更した。それを契機に第33回かわさき起業家オーディションにてかわさき起業家優秀賞を受賞した。同社の事業は現在では圧電アクチュエータに関する技術開発を支援するソリューションビジネスが主体であり、すでにグリーンシートの穴あけ装置に採用され、従来の穴あけ装置よりも約3倍早い装置が製品化されている。また、農業機器やコンシューマー機器の分野でメカトランス応用の共同開発プロジェクトを展開中で、近い将来の成果を期待している。

ソリューションビジネスは、依頼元企業との了解なしには公表できないため広報活動が制約されたり、受注から売上げまでの期間がかかる等の問題がある。そこで最近では自社の独自製品を持つために標準モデルをシリーズ化し、その販促に努めている。

◆株式会社メモリーバンク <http://www.memorybank-jp.com>

創業者の木村さんは、大手証券会社に長年勤め、その後損保会社に移った後も一貫してアナリストとしての経験を積んできたが映像関係はまったくの素人であった。法人・個人の資産運用のコンサルを行うアナリストの仕事は、ある種の高度なシナリオライターの仕事であり、その理想のシナリオを映像業界において描いてみようと思って始めたとのこと。創業の具体的な目標としては、①アートとロジックを両立させた映像コンテンツを低価格で提供することで映像業界に風穴を開ける、②独自で制作能力を持ちワンストップで対応できる広告制作事業の実現、③一芸を持つ人がそのスキルを十分発揮できるような新たな雇用の場の実現を目指す、である。

創業に当たっては、退路を断つためにまず勤めていた会社をやめ、一人で創業のための準備、ビジネスプラン作り、協力者集め、友人・知人に対する投資の依頼等を行った。6人でスタートした創業メンバーの出自はバラバラですべて映像分野の未経験者であったが、従来の慣行に縛られないためにはかえってそれが良かったとのことである。年々売上を伸ばしてきており、2006年度以後、単年度黒字を維持している。まだ累損は解消していないが、現在の勢いではその解消も間近の感触である。今までアナリストとして経営を科学的に評価しようとして来たその立ち場を代えて、経営にサイエンスを取り入れ理想のシナリオの描ける経営を目指している。

◆株式会社リアルナレッジ <http://www.realknowledge.co.jp/>

創業者は秋池、高妻、行方の三氏で、それまで在籍していた企業から独立した。それまでも同社の社内の業務効率向上を推進する部署において、同社の工事を効率的にスムーズに行うためのシステム開発やそれを用いた社内研修を行っていた。それがメディアにも取り上げられ、一時は同社内で社外向けの業務展開を提案したが受け入れられなかったのが独立した。創業にあたって同社からは円満に退社し、その後も同社が販売代理店になったり、注文をくれるなど、良好な関係を保っている。

創業の動機としては、社会に役に立つサービスを、社内にとどめておくだけではなく、広く社会に普及させたいという思いが第一とのことである。日本の企業は往々にして属人的な業務の進め方になりがちであるが、各人の持つノウハウを企業体のノウハウとして構築することを支援するコンサルティング業務であり、日本を活性化することを企業理念としている。

経営者の個人的人脈、セミナーや経済雑誌の取材記事以外には特別な営業活動はしていないが、消化しきれないほどの注文を抱えている。人材さえそろえばもっと売り上げが伸ばせる状況とのこと。大企業の一つの部署に納入すると、それから他部署への水平展開による拡販の効果も出てきている。人材投資と人材確保に重点を置き、人員を数十人程度に増やし売上を10億円程度に伸ばしたい。それ以外の事業展開は今のところ考えていない。

6. ヒアリング調査から得た知見に基づく川崎市への提言

KSP、KBIC等のインキュベーション施設に加えて、2007年10月に第50回目を迎えた「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」の今まで5年間に渡る継続的開催は、川崎市内のみならず周辺地域から意欲ある起業家、将来の成長性を見込めるビジネスの誘致に大きな効果を上げていることが、今回の調査で強く感じられた。しかしその一方でいくつかの課題も同時に明らかになった。

私が感じた問題点を、今後の川崎市の創業支援策に対する提言として、ここにまとめておく。

(1) インキュベーション施設の運営

多くの企業がKSP及びKBICの施設や環境の良さ、サービスの充実面を評価している。しかしその一方で、いくつかの企業がKSPの家賃の高い点を指摘している。ただし、施設の充実度から考えて妥当と評価している企業もいくつかある。また、特にKBICにおいては、多くの企業が入居年限のあることに対して改善を要望していたが、インキュベーション施設として運営していく上では、こうした規定はやむを得ないことと考える。

注目すべきこととして、最近横浜市が積極的な優良ベンチャー企業の誘致策を講じており、その結果KSPより横浜市へ移転した企業があったが、その際に提示された条件の良さを聞くと、移った企業を責めるわけにも行かないと感じた。川崎市もそれに負けない積極策を打ち出すことも検討してはどうだろうか。

(2) ポスト・インキュベーション支援策

川崎市が神奈川県、開発銀行(当時)及び民間企業と共同で設立した「神奈川サイエンス・パーク(KSP)」及び川崎市が単独で設置した「かわさき新産業創造センター(KBIC)」等により、スタートアップ時点の創業支援は他所に比べて十分誇れるレベルといえる状況であり、そこから巣立っていく優良企業の数も増えている。問題はそうした成長企業が期待する移転先が川崎市内に用意されていないことである。東京と横浜という2つの巨大都市に至近距離で挟まれた川崎市においては、意図的にそうした飛躍発展する企業の受入れ地を用意しない限り、他所へ移転することを防げないのではないかと懸念される。

7. 調査を終えての感想と謝辞

私は民間企業出身ですが、ご縁があつて2002年8月より約4年間にわたって川崎市産業振興財団にお世話になり、中小企業の皆様特に起業家の皆様をご支援させていただき仕事に携わらせていただいた。その中でも特に力を入れたのが「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」です。特に在任中の大半を占める3年間はオーディションの審査委員長として、非常に多くの起業家の方々と身近に接しさせていただいたことは、私にとって貴重な経験でありかつ非常に楽しい思い出でもありました。

今回の調査は、個人的にはその楽しい思い出を振り返るための良い機会となりました。行政側としては起業家のためを思つて行うこの種のヒアリング調査も、受ける側の多忙な毎日を送る起業家の方たちにとっては、仕事をディスターブする迷惑なものでしかないというのが本音だと思います。それにもかかわらず今回訪問した17社の皆様は、私の訪問を快く迎え入れていただき、ヒアリング調査にご協力いただくと同時に親しく懇談させていただきました。

ここに皆様のご協力とご親切に対し心から感謝申し上げますと共に、今後の皆様の事業の一層のご発展を心から祈念する次第です。

「ビジネス・アイデアシーズ市場」から世界企業を

日本起業家協会 理事長 山田 長満

(元 川崎市産業振興財団 プロジェクトマネージャー、初代審査委員長)

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」第50回開催おめでとうございます。

2001年11月10日第1回開催以来、1,200件を超える魅力的な将来性あるビジネスプランの応募がありました。多くの起業家が誕生しました。成長し地域経済活性化に貢献しております。この「市場」の創設に参加した一人として、感慨深く慶びにたえません。

この「市場」より、第二の東芝、JFE^{※1}、第二のソニー、ホンダ、第二のビル・ゲイツ^{※2}、吉村秀雄^{※3}が誕生することを信じております。そのためには、川崎百年の計の発想で、この「市場」を継続することが重要であると考えます。川崎は、陸・海・空に恵まれた起業家にとって最高の立地にあります。3年後には羽田空港が国際空港化され、川崎臨海・臨空部は羽田国際空港と連絡路によって10分で結ばれます。川崎はアジアの表玄関としてアジアの日帰り圏内になります。川崎は魅力的な国際産業都市として、さらに発展します。

この機会に一つの提案をしたいと思います。「ベンチャー企業・中小企業の株式公開市場創設を」との熱い思いです。

「ベンチャー企業・中小企業の株式公開市場創設を」

政府の「経済成長戦略大綱」(2006年7月6日)によれば、今後10年間で、年率2.2%以上の実質経済成長を視野に次の政策を実行するとしている。

1. 国際競争力の強化

我が国を世界最高のイノベーション・センターとするとともに、アジアの発展に貢献し、アジアとともに成長する。また、資源・エネルギー政策の戦略的展開を図る。

2. 生産性の向上（ITとサービス産業の革新）

IT革新による競争力強化、中小企業の経営力を促進し、コンテンツ市場の拡大を図る。
また、サービス産業の生産性を抜本的に向上させることにより、製造業と並ぶ「双発の成長エンジン」を創る。

3. 地域・中小企業の活性化

「地域資源を活用した地域産業」の発展、また、地域経済の概ねを占める中小企業を振興する。さらに、都市再生・中心市街地活性を戦略的・重点的に推進する。

4. 改革の断行による新たな需要の創出

イノベーションによる需要の創出に加え、官業の民間開放や思い切った規制改革といった改革努力により新たな需要を創出する。

5. 生産性向上型の5つの制度インフラ

生産性の抜本的な向上を実現するため、「ヒト」「モノ」「カネ」「ワザ」「チエ」の5分野に関して、IT革命も含め、世界で最も優れた制度インフラを構築する。

このような政策を実現するためにベンチャー企業・中小企業の果たす役割は大きい。

イノベーションはベンチャー企業・中小企業から生まれる。ベンチャー企業の創業・成長・IPO（株式公開）のために直接金融による資金調達の道を拡充する必要がある。

わが国の法人数は約280万社である（国税庁統計2004年分）。資本金1億円以上の会社が約3万9千社である。しかしながら、2006年9月現在の新興三市場への上場企業数は、ジャスダック証券取引所が968社、東京証券取引所マザーズ市場164社、大阪証券取引所ヘラクレスが145社であり、新興三市場合計で1,277社となっている。また、わが国の上場企業数は4,000社に満たない現状である。

そこで、わが国の経済成長・経済活性化のために、株式会社の約10%、10万社を対象とした新しい株式公開市場が創設できないかと考えている。米国の「ピンクシート」のような市場が考えられないか（図表1）。新興三市場よりも公開ハードル、公開コストを引き下げられるシステムを構築するのである。上場企業は、証券取引法（金融証品取引法）により計算書類（財務諸表）の信頼性を担保するために、監査法人・公認会計士の監査が義務付けられている。ベンチャー企業・中小企業に限定して、その役割を新しく会社法で制度化された会計参与が担えないだろうか。

会計参与は取締役（委員会設置会社においては執行役）と共同して計算関係書類を作成する株式会社の役員であり、計算関係書類の信頼性は十分に確保が出来ると考えられる。

魅力的なベンチャー企業・中小企業の株式公開市場を創設し、日本経済成長・活性化を図りたい。

図表1 日米の市場構成の比較

米国のマーケット状況		日本のマーケット状況	
米国証券取引所	3,662銘柄	1部2部上場	2,507銘柄
ナスダック	3,271銘柄	JASDAQ	934銘柄
OTCブリンティンボード	3,304銘柄	新興市場	347銘柄
ピンクシート	7,726銘柄	グリーンシート	90銘柄
ローカル市場	不明		
全米証券取引所は、ニューヨーク証券取引所、ボストン証券取引所、シカゴ証券取引所、フィラデルフィア証券取引所、アメリカン証券取引所、ナショナル証券取引所、アーキペラゴ取引所の7証券市場 ・ 全米証券取引所のデータは2002年末時点 ・ その他のデータは2004年末時点のデータを基に作成 【出典】図説 アメリカ証券市場 2005年版		・ 1部、2部上場銘柄は、大阪、名古屋の各市場重複銘柄調整済み ・ 新興市場は、マザーズ、ヘラクレス、地方市場の合算 ・ マザーズ :179銘柄 ・ ヘラクレス :122銘柄 ・ 地方市場 :46銘柄 ・ 地方市場は地方市場に単独上場している企業のみを集計 【出典】東洋経済 会社四季報2006年春号（データは2006年3月6日時点）	

【出典】 財政金融委員会議事録 2006年6月1日

※1 **JFE**（JFEホールディング株式会社）

川崎製鉄と **NKK** が 2002 年に経営統合し、生まれた国内第 2 位の製鉄会社。**JFE** の歴史は、川崎製鉄の前身である川崎造船所（川崎市、1896 年創業）にさかのぼる。

※2 **ビル・ゲイツ**（1955 年～）

世界最大の IT 企業マイクロソフト社（米国、1975 年創業）の創業者。同社製品の OS ソフト **Windows** は、世界中で使用されている。

※3 **吉村 秀雄**（1922 年～1995 年）

二輪・四輪車用部品の技術者であり、同製品を開発・製造する株式会社ヨシムラジャパンの創業者。
「POP 吉村」の愛称で親しまれ、数々のレースに参戦、レースでは「チューニングの神様」と称賛された。

第 2 編

かわさき起業家オーディション実施の記録

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」審査員座談会 ビジネスのシーズ（種）を育てよう

＜座長＞審査委員長	柴田 嘉郎	川崎市産業振興財団 プロジェクトマネージャー
＜出席者＞審査員	笹原 克	一級建築士 有限会社オイコス計画研究所 代表取締役
(50 音順)	志茂 武	株式会社ケイエスピー 取締役
	田子みどり	株式会社コスモピア 代表取締役
	寺島 春星	株式会社ファンタジオ 代表取締役
	深澤 優子	株式会社メディカルキュービック 代表取締役
	藤村 靖之	発明起業塾塾長 株式会社発明工房 代表
	岩崎 靖	川崎市産業振興財団 サブマネージャー
	河辺 吉義	同 サブマネージャー
	山下 章	同 新産業創造センター インキュベーションマネージャー
事務局	小泉 幸洋	同 産業支援部長
	中村 修一	同 産業支援部経営支援課 副主任

(敬称略)



柴田 嘉郎

座長 今年度で起業家オーディションは記念すべき 50 回を迎えます。本日は、この事業を支えてくださっている審査員と事務局の皆さんに集まっていただきました。さらに発展させ、より有効なものにしていくために、今日はいろいろ忌憚のないご意見をお願いします。まずは、初回から審査に参加されている皆さんから、この 50 回を振り返った感想を。

下駄履きの気軽さで応募して欲しい

藤村 この私が、よく 50 回も審査を続けられたなあ后感心している。こんなに律儀だったかなと (笑)。もちろん続けられたのには、わけがあるんです。まず審査そのものが大変おもしろかったから。ものすごく高度な技術のものもあれば、生活の中でふと思いついた何気ないアイデアもある。応募者は年齢も性別もさまざま。なんでもありのところがおもしろい。それから、審査会の雰囲気もいい。高みから見るとではなく、応募者と同じ目線で、なんとか応援しようという気持ち。発表するほうも聞いているほうも、とにかくみんな一生懸命。

笹原 僕は審査会の皆勤賞。

一同 それはすごい (笑)。

笹原 この間に 1,000 件以上のビジネスプランを読ませてもらったのは、すごい経験だと思う。オーディションが発足した頃、当時の山田審査委員長がいつも言っていたのは「下駄履きで応募



志茂 武

してほしい」。世界に誇れる先端技術のビジネスもあれば、主婦が生活の中で思いついたビジネスも実現できる。川崎はそんな町を目指したい、というコンセプトだった。

志茂 ものづくりにしろ、サービス業にしろ、良いビジネスプランというのは、お客様の喜ぶ顔が自然と浮かんでくる。この審査会に参加していると、ビジネスの重要なポイントがわかってきた気がする。勉強になります。

寺島 審査員を引き受けて、大先輩に交じって審査させていただくからには、自分の存在価値はなにかといつも自問自答してきた。僕も起業家の一人として進行形で試練を重ねているから、経営者の視点と立場で自分なりに関心をもって、応募者と一緒にビジネスプランに取り組んでいるつもり。プランを作成するのがどんなに大変かを知っているから、ついこちらも熱くなってしまうて、言葉使いが荒っぽかったらごめんなさい（笑）。

田子 私も最初から参加しているが、もう 5 年もたつのかと思うとびっくり。当初は不況のどん底で、日本全体がもがいているような時代。ビジネスプランも血を吐くような苦労が滲み出ているものが多々あって、身につまされた。最近では、その頃に比べると洗練されたビジネスプランが増えてきた感じがする。

座長 途中から参加された審査員は、どんな感想をもちましたか。

深澤 私は審査に参加して 1 年あまり。川崎の強みがものづくりにあることを実感した。新しい商品やサービスが登場する陰には、こんなにたくさんのビジネスアイデアがあるのだと思うと感動的。



中村 修一

山下 私は第 15 回から審査に加わらせていただいた。ベンチャーキャピタルで投資審査をしてきたが、少し違いがある。考え方を変えないといけないと思いつつここまできました。こちらの審査員の方々は、ビジネスプランのよい部分を探してあげようとするところがある。また、起業家を元気付けるアドバイスが多い。非常に参考になりました。

河辺 私は第 33 回からの参加。32 回の蓄積の上にあると思うと、身が引き締まる思いだった。審査会では、審査員がそれぞれの専門性に裏付けられた議論を熱心に交わし、いつも新鮮な気持ちができる。そして、毎回創業や起業にチャレンジする人々にたくさん会えることで、世の中に希望を感じる。この歳になるとそういうことがとても嬉しく楽しい（笑）。

岩崎 私も河辺委員と同じく今年が 3 年目。初めて審査に参加したときには、皆がかなりずけずけ意見をいうのでおどろいたし、

少し怖かった（笑）。

藤村 こういう審査会は、普通はもっと形式的。この情熱の強さが、長続きしている秘訣だ（笑）。

岩崎 審査員の本気の意見やアドバイスが、応募者に役立っていると思う。応募者にとっては、何度でも挑戦するチャンスがあるのも、かわさき起業家オーディションの特長。最初は未熟なプランでも、挑戦を重ねることで着実に成長する。審査するほうはハードですけどね。

寺島 応募者がブラッシュアップしていく過程を見られるのは嬉しい。

座長 審査を支える事務局の皆さんは、どのように感じていますか。

小泉 起業家オーディション事業を始めるときには、いろいろな議論がありましたが、こうして 50 回続けられたのは、挑戦してくださったたくさんの応募者の皆さんと、審査員の皆さんのおかげと感謝しています。当財団は「起業を促進するまち川崎」のエンジンとして、重要な役割を担っていると自負しています。その中でも特にこの起業家オーディションは、柱となる大切な事業。永続するよう、事務局としてこれからも努力したい。

中村 審査員の皆さんの議論を聞いていると、審査はふるい落とすことが目的ではなく、挑戦者たちを応援することが目的であると感じます。事務局は、応募する方々に対するフォローが大事な仕事と思っています。

座長 私からも一言。昨年度より三代目審査委員長を引き受けた。いろんな専門家がいろんな角度から見て評価するところが、この起業家オーディションの特長。経営にはいろんな要素が必要。技術的に卓越しているからといって、ビジネスとして成功するとは限らない。応募者がその価値を感じていただければ、この起業家オーディションの存在意義があります。委員長としては、優れたプランを見出して評価することも大事だけど、新しい芽を育成することにも力を入れたい。



寺島 春星

世界的な研究者もいれば、大学生や若いママもいる

河辺 数あるビジネスプランコンテストの中で、手前味噌かもしれないが、かわさき起業家オーディションは世界一だと私は思っている。通常はせいぜい、年一回のイベントでしょう。川崎は昨年の実績でも年 7 回も開催していて、つまり、いつでも誰でもチャンスがあるんですよ。

座長 皆さんは 1,000 件を超えるビジネスプランを審査してきたわけですが、印象に残っていることはありますか。

寺島 50 回の間には、学生もたくさん挑戦しましたね。受賞した学生の中には、実際に起業した人たちもいる。当然ながら、大変苦勞していますね。がんばって乗り越えて、本物の経営者になってほしいなあ。

志茂 K S P（かながわサイエンスパーク）では、このオーディションで発表した多くの学生起業家たちのその後を応援している。起業しても、なかなかビジネスプランに描くようには思い通りにいかないが、若い頃の失敗や苦勞は、全て血となり肉となる。歯周病のテスターで受賞後、海外留学を経てそのテーマで起業した学生がいます。経営は成功までにはいたっていないが、起業家としての生き方、考え方がすばらしい。後に続く若い人たちにも、良い刺激を与えてくれている。



藤村 靖之

藤村 私は 50 回の間に、天性の起業家といえる人に何人か出会った。普通だったら 10 年に一人会えるかどうかというような稀有な存在に、何人も会えたんですよ。すごいことだ。その中には学生もいれば、20 年 30 年かけてノウハウを緻密に積み上げてきた経営者もいる。人格者もいれば、世界的な技術者や研究者もいる。ビジネスとしての成果もだんだん出てきましたね。

笹原 うまくいかなかったケースもありました。いいアイデアなんだけどブレインがない。なんとか軌道にのせたいと支援したんだけど、結果的に事業として成立できなかった。残念で心にひっかかってる。



山下 章

山下 江戸川大学の教え子が学生アイデア賞をいただいたのが思い出になります。また、会社設立から相談に乗り、当オーディションの書類作成、二次審査発表のストーリー作りと夢中でお手伝いした会社が、4 年で軌道に乗り、黒字化し、急成長が期待できるステージにきたのも印象的です。

岩崎 女性の応募者は少ないですね。普段の生活には、ビジネスニーズがたくさんあるから、女性にもチャンスは多いと思うのだけど。ただ、数は少ないけれど、受賞者は高い評価を得ていますね。

深澤 女性の応募者が少ないということは、印象にも残りやすいから今がチャンスですよ（笑）。最近では、女性が初めて大賞を受賞したことが、同性として喜ばしかった。しかも、小さなお子さんを育児中の若いママ。人間的にも魅力的だったし、ビジネスプランも洗練されていてすばらしかった。

小泉 この方は応募時は個人の資格でしたが、受賞後早速法人を設立し、ネットでビジネスを開始。注文も増えて着実に実績をあげているようです。とても速いスピードで、商品開発が進んでいる。

座長 数は少ないけれど、女性の受賞者は最近目立ってきました。女性はみんな生き生きとして、プレゼンテーションがうまい。

深澤 女性のプランは地に足が着いていて、着実に実績をあげそうな安心感がある。

田子 シニアの応募者も多いですね。それから、ビジネスとは縁のなさそうな、大学の先生の応募も最近増えました。

座長 歴代大賞受賞者を眺めると、ジャンルも経歴も、実に多様ですね。

志茂 大賞を逃した会社の中にも、面白いところがたくさんある。その中には、確実に株式公開につながるだろうという会社もあります。受賞者のリストを見ると、KSPではそういう会社を含め、かなりの数の企業に投資しています。

笹原 川崎は製造業が多く、大企業の下請けで成り立っている会社が多い。大企業のコスト削減で苦しい思いをする中で、大手依存から脱して自社ブランドを作り上げようと、勇気をもってビジネスプランに挑戦した会社も忘れられない。見事に成功しているところが少なからずあるのはうれしいですね。



田子 みどり

川崎から全国へ発信、社会のイノベーションを

座長 かわさき起業家オーディションの存在意義についてはどう思いますか。

志茂 私は当初、創業支援の予算をオーディションに費やすことに疑問を感じた。もっとほかに使い道はないのかな、と。しかし5年継続してみると、創業の風土を川崎に創るということには、とても有効だったと感じている。

小泉 特に初年度は年10回開催しましたからね。年1回がいいところ、と皆さん内心想われたのではないのでしょうか。事務局も正直なところ、清水の舞台から飛び降りたようなものでした。

志茂 ビジネスは思いついたときが潮時だから、発表のチャンスが多いということは重要なポイントだった。時期を選ばないからこそ、いろんな人が集まることができる。

山下 このオーディションが起点となって、大成長を遂げた企業は多い。優秀な企業には制度融資保証の推薦という特典があるが、それを利用してはずみをつけ、資金調達に成功した企業もあるし。受賞した起業家が、数多くビジネスを軌道に乗せている。



深澤 優子

笹原 このオーディションで忘れてはならないのは、審査して選んで表彰して終わり、ではないところ。ビジネス経験のない人たちも多いから、応募されたプランの中には、即ビジネスにつながるには厳しいものもはっきりいってあります。しかしそれで残念でした、と終わりにするのではなく、どこが足りないのかをアドバイスし、本人さえその気なら何度でも挑戦してもらうことができる。

深澤 二次審査で落選したプランにも、全部担当アドバイザーがついてフォローしているでしょう。最初のうちはそのしくみがわからなかったのですが、この人会ったことがあるはずだけど、と審査の席上で首をひねることが何度もあった。再チャレンジ大歓迎、ユニークな取り組みだと思う。

藤村 一人の成功者を出すことよりも、たくさんのチャンスを作り出すことに、このオーディションの意義があるのではないかな。起業支援事業としては、今や川崎市的意義から全国的意義へ進化しているといっても、言い過ぎではない（笑）。

岩崎 川崎市内だけでなく、川崎市外の応募も受け入れるというのもユニークですね。

寺島 川崎は交通や輸送の面もマーケットも、立地がいいですからね。市内だけでなく、全国から、そしてアジアからも挑戦者を受け入れようという、懐の深さを感じる。

志茂 市外や県外、海外から、オーディションで川崎と縁ができて、川崎に根付く企業も少なくないですよ。門戸を広げているからこそ、人や会社が集まる。

座長 私は長らく神奈川県に工業に関わってきたが、環境の変化は著しいものがあります。1990年には工業に従事している雇用者が70万人だったのが、現在は40万人にまで減少。その中核都市である川崎市は製造業が強いといわれていますが、このままではポテンシャルは保てません。企業は新しいアイデアや技術を生んで、革新していかなければならない。ものづくりとしては、特許の大事さも唱えたい。主催者としては、どのように意義をとらえていますか。

小泉 川崎市は、チャレンジする人に優しい都市でありたいと考えています。ビジネスについても、老若男女がチャレンジできる環境を整えたい。そうすることが、活力ある町づくりにつながるはず。

ビジネスの小さなシーズ（種）を育てよう

座長 地域密着の生活ニーズも満たすことが優しい町づくりと考えると、介護福祉や保育など、利益を追求するビジネスモデルではなじみにくい事業もある。NPOやコミュニティビジネスを、審査会としてどう評価するのか今後の課題ですが。

笹原 私は、このオーディションから本物のNPOを産み出したい。志をボランティアで終わらせるのではなく、事業としてきちんと採算を図り、スタッフに適正な給与を支払い、継続していくことができるNPOを応援したい。

志茂 もっともっと応募者の間口を広げたいね。NPO法人や社会起業家など。志の高い人たちが、事業のあり方や手法を問いかけ、パートナーシップが実現していくような場を提供できるといい。

笹原 コミュニティビジネスのインキュベーションの役割。

座長 審査会としては、評価するうえでゴールをきちんとたてなければならないと思うんです。例えば雇用がきちんと確保されるとか。収支計画はどう評価すればいいでしょうね。

藤村 総合評価に走らないほうがいいと思う。社会起業家が小さいながらも持続し、それをお手本として後に続く人たちが出てくるようになったら、結果的に大きな効果をもたらしますから。

志茂 そうそう。収益ではなく、実現性や持続性が評価されるべき事業もある。

深澤 ただ、事業を行うからには、堅実な収支計画は大事だと思いますよ。高い理想や社会的な理念は当然あつてのことですけど。

志茂 大儲けしなくても、きちんと持続していくことで収益が上がるようなプラン。

深澤 それから、古い概念に縛られている公益団体の再生も、これから大事なのではないかしら。具体的には、社会福祉法人のリボーンが既に始まっている。

藤村 このオーディションは「下駄履き」がモットーで何回でもチャレンジでもできるので、いいことを思いついたら気軽に応募して欲しいね。みんなで応援しますから。

寺島 そのためには、もう少し認知度を高めないと。

座長 審査員の皆さんからも、アピールしてください。

岩崎 女性起業家および予備軍の皆さんにもっと応募して欲しい。そして社会をイノベーションして欲しい。

志茂 社会起業家の皆さんにも。



笹原 克



岩崎 靖

小泉 創業だけでなく、既存の企業の新商品や新サービスの発表も歓迎です。

山下 もちろん、情報、通信、Eービジネスなど成長分野の企業にも数多く参加して欲しいと思います。

笹原 「シーズ市場」という言葉が象徴している通り、「種」でいいんですよ。小さな種を育てましょう。そして市場は、いろんな物が集まって、活発に取引される場所。小さな種さえあれば、できあがっていきなくていいから持ってきて欲しい（笑）。

寺島 「こんなすごいこと考えたよ！ちょっと聞いて聞いて！」って感じで（笑）。

岩崎 一次審査（書類選考）で落選する場合がありますが。ちゃんとフォローしますから。

河辺 何かを始めるということは、勇気を必要とすることです。目の前に流れている時代という川を、思い切って飛び越える勇気を持って欲しい。

山下 当オーディションは、先駆け的な意味があったと思います。今は各地に波及している。次は、世間を驚かすような企業家の登場を期待するだけでなく、川崎ならではの新しい試みなど、こちら自身も何かやらなくてはならないと思います。

座長 審査員の皆さんの熱い思いが伝わったでしょうか。次はぜひ、100回目を記念したいものです。時代に即応したオーディションになるよう、皆さんこれからもご協力ください。本日はどうもありがとうございました。



小泉 幸洋



河辺 吉善

かわさき起業家大賞受賞者インタビュー

技術力×本当の必要＝求められる新製品
音声拡張器をつぎつぎに開発

第12回かわさき起業家大賞受賞 株式会社伊吹電子 代表取締役 松田 正雄 氏

<社長プロフィール>

1941年 滋賀県生まれ。松下電器グループを経て、1971年 伊吹電子製作所を創業。翌年、有限会社伊吹電子を設立し社長に就任。1998年、耳が遠くなった母親に手作りの音声拡張器を贈って喜ばれたことから、聴覚障害者用音声拡張器「クリアーボイス」の開発に着手。2003年、第12回かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場にて「かわさき起業家大賞」受賞。2004年 川崎市制80周年記念「新製品・新技術奨励賞」受賞。同商品は、川崎市敬老祝事業「米寿・白寿」記念品に選定されている。



音声拡張器「クリアーボイス」開発のきっかけ

— かわさき起業家オーディションでは、聴覚障害者用の音声拡張器「クリアーボイス」の開発で大賞を受賞されましたね。貴社は、プリント基盤の設計加工が本業で社歴も長いですが、そもそも新製品開発に取り組まれたきっかけは？

松田氏 亡くなった私の母は故郷の滋賀にいましたが、90歳を過ぎて耳が遠くなった。そこで、高価な補聴器を買って贈りましたが、小さいのでどっかにいってしまう。装着感もよくないようで、不自由をしていました。そこで、ダンボールで小さな箱を作って、マイクとスピーカーと電池を入れて集音器を作って渡したら、声がよく聞こえるととても喜ばれて。親戚のおじいちゃんおばあちゃんからもリクエストが相次いだんです。

— それを事業化しよう？

松田氏 われわれのようなものづくりを担う中小企業は、それまであまり表舞台には出なかったんです。しかしこの頃から国も自治体も、ものづくりは日本の産業になくてはならない、もっとそういう会社を光を当てて応援しようという動きが見られるようになってき



クリアーボイス

た。このオーディションも、その一つでしょう。そういう時期に、ちょうど人に喜ばれる商品の開発を思いついたので、よし、これを本格的に自社のオリジナルブランド製品として取り組んでみようと。

— オーディションには何を期待しましたか？

松田氏 技術もあるしニーズもあるので、いい物を作る自信はあったんです。でもどうやって売ったらいいかわからなかった。そこで川崎市役所の経済局の方にお話したら、こんなオーディションがあるので応募してみたら何かチャンスにつながるかもしれませんよ、と紹介してくれた。

販路はクチコミが多数

— 審査会では、松田社長の高い志と技術に裏づけされた商品のユニークさ、ユーザーに手の届きやすい価格設定などが、高く評価されて大賞を受賞されました。その結果、反響はありましたか？

松田氏 ええ。受賞後は新聞やテレビ、雑誌に相次いで掲載され紹介されました。それを見て、消費者からの問い合わせもありました。

— 現在の販路は？

松田氏 やっぱクチコミが多いですね。使ってみて良かったから、知人にも紹介したいというのは一番嬉しいです。それから、東急ハンズの店頭やカタログ通販、HPで直接購入もあります。病院、銀行、公共機関などの窓口で常備してコミュニケーションを円滑にしたり、自治体による高齢者の長寿のお祝い品として選ばれたり、と引き合いは着実に増えてきています。

— ニーズはまだまだあるでしょうね。生産量はどのくらい？

松田氏 既に8万個くらい出荷しました。月に1,000個くらいの生産量でしょうか。敬老の日の時季には注文も多く、申し訳ないのですがお待たせしてしまうこともしばしばです。

— 音声拡張器のラインナップも増えていきますね。

松田氏 一番の人気商品は「クリアーボイス」。携帯電話のような形と大きさで、本体を耳に当てるだけで音声を拡大します。スイッチを入れる必要もなく、電池も単4が2個で200時間持ちます。難しい操作がなにもないの。色はおしゃれなピンクが人気（笑）。それから、ヘッドホンをつけるだけの「ボイスカムバック」は両手を使えますし、見た目はペンダントやタイピンのような「i-ペンダント」も開発しました。



i-ペンダント

新製品は 技術力×「本当の必要」から生まれる

— ユーザーからは山のように感謝の声が寄せられていますね。

松田氏 音声拡張器がユーザーに支持される商品たり得るのは、きっかけが母親のためというのもそうですが、開発に難聴の社員が関わっていた点も大きいと思うのです。自分が本当に必要としているものを作れば、同じような悩みや障害を持つ人が喜んでくれるんです。ユーザーからの問い合わせにも、時間を惜しまず対応するよう心がけています。

— 事業をされていて、困ったことはありませんでしたか。

松田氏 ショックだったのは、コピー商品が登場したこと。しかも、お得意先である大きな会社が、中国でコピー商品を作って販売を始めたんです。実用新案はとっていましたが、そのスキマを狙われてしまいました。結果的には、勉強と思って諦めて商品力で勝負していますが、中小企業は知的財産の守りが弱いのです。中小企業サポートセンターで、そういう点を支援してもらえたら心強いと思う。

— そのほか、こんな支援サービスがあったら、と思うことがあれば教えてください。

松田氏 販路の開拓やマーケティング戦略は永遠の課題です。市場はどんどん変化しているし、ITの世界もすごいスピードで進んでいるから、若者や最先端の情報や知識、アドバイスが欲しい。

— 松田社長は現在 66 歳、シニアベンチャーの方々にとっても心の支えですね。何かポリシーをお持ちですか。

松田氏 私の場合は、いくら新商品が注目を集めて引き合いが増えても、本業であるプリント基板の事業を決しておろそかにしないと決めている。長年培った本業の知識や技術が基礎なのです。思いつきで何でもやるのではなく、培ってきた経営や技術基盤の上に世の中のニーズを当てはめていく。私たちも確実に年老いて高齢者になるのですから、自分の身に沿って考えるだけでも、世の中にはいくらでもニーズがあるでしょ。

— 頭の中には、ほかにも新しいアイデアがたくさん詰まってそうですね？

松田氏 そうですよ、音声拡張器だけでなく、まだまだ開発したいものがたくさんある(笑)。こんなことに困っている、という話を聞くと、どんどんアイデアが湧いてきて意欲が湧くんですよ。

— 次はどんな商品が登場するのか、発表を楽しみにしています。どうもありがとうございました。

<会社データ>

本社所在地：川崎市高津区末長 236 番地

TEL：044-888-3796

URL：<http://www.ibukiel.co.jp/>

資本金：10,000 千円

従業員数：22 名

主な事業：製造業（回路基盤の設計・組立・加工、福祉機器の開発・製造）

創業：1971 年

法人設立：1972 年

産学連携で学生も参加 安全で環境に優しい電動三輪車を開発

第 39 回かわさき起業家大賞受賞 株式会社日本ビューテック 代表取締役社長 松波 登 氏

<社長プロフィール>

1948 年 川崎生まれ。学生時代は自動車レースに熱中、大手自動車会社に就職後もラリーに没頭するが、父親の急逝により 30 歳でガス警報装置の株式会社東科精機社長に就任(現職)。1988 年日本ビューテックを設立。トラックの後方に死角が生じて事故が起きやすいことから、カメラで撮影した後方画像をルームミラーに映す「リアビューモニターシステム」を開発し、1999 年にかながわビジネスオーディション優秀賞を受賞する。2006 年 第 39 回かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場では、「世界一安全で環境に優しい電動三輪車の開発の事業プラン」で「かわさき起業家大賞」受賞。母校である東海大学工学部との産学連携を推進している。

産学連携で電動三輪車を開発

— 本日は、東海大学（神奈川県平塚市）を訪ねました。かわさき起業家オーディションで大賞を受賞された電動三輪車の開発は、こちらの大学と産学連携で進めていらっしゃるのですね。学生たちが自ら開発や製作に取り組んでいると聞きましたが。

松波氏 ええ。昨年度から、工学部動力機械工学科教授の飯島敏雄先生の指導の下で、4 年生の学生たちが卒業課題の一環として、電動三輪車の開発に取り組んでいます。

— そもそもどうして、電動三輪車の開発に取り組もうと？

松波氏 日本でも昔よく走っていたオート三輪は、小回りがきくし燃費もよいので、遠距離を走る必要のないデリバリーにはぴったり。ただ、コーナリングの安定性が悪くて、危険な面もありました。そこで安全性を高めて、さらに電気自動車にすれば、環境にも優しく経済的で市場ニーズがあると思いました。

— その開発を産学連携で行おうと思ったのはなぜですか？

松波氏 東海大学には、授業とは別に学生たちが任意で参加することのできる、フォーミュラクラブがありまして。大学 1 年生から 3 年間かけて、車づくりの基礎から学び、最終的には予算 300 万円で本物のレーシングカーを作るのです。学生自身が車体の設計やデザイン、部品の調達、加工、仕上げなど、自動車づくりの全ての過程を一通り実践し、さらにそのマシンで全日本学生フォーミュラ大会に出場します。

— それを指導しているのが、飯島先生。

飯島氏 現在は授業の単位にはなりませんが、それ以上に、身をもってものづくりとしての自動車産業を経験することができ、学生にも企業にも好評です。東海大学では産学連携を積極的に進めており、フォーミュラクラブでも、松波社長はじめさまざまな企業にご協力いただいています。



パーツも学生が作る



後列は東海大学4年の皆さん。
前列右から松波氏、飯島氏、
東海大学知的財産戦略本部
山下氏。

松波氏 フォーミュラクラブを応援していて、学生達が真剣にレベルの高いレーシングカーを作り上げるのを見て感動しました。同時に、我々の世代にとっては古き時代の産物であるオート三輪を、その時代を知らない学生達に先入観なく作らせたなら、独創的のものができるんじゃないかと。そして、学生にとってもいい勉強になると思って、飯島先生に相談しました。

若い新鮮な感覚が快適性を生む

— 飯島先生は、松波社長からその相談を受けて、どう思われましたか？

飯島氏 私はタイに滞在していたことがあるので、オート三輪にはなじみがあってね(笑)。安全で環境にやさしい電動三輪車ができれば、社会的な意義は高い。それに学生にとっても、市場のニーズを探りながら実用化を目指して開発することは、真のもののづくりに必要な創造力を養うことができる。フォーミュラクラブで基本的な知識と経験を積んでいる4年生には、最後の仕上げになるいい機会ですからぜひやりましょうと、すぐお受けしました。

— 相性がよかったんですね(笑)。松波社長には、期待通りの効果はありましたか？

松波氏 期待以上です。自社で開発をすると三輪車とはいえ、人件費など含めて数億はかかるでしょう。中小企業が単独で車作りに取り組むのは、まず不可能だと思います。

— 学生達の反応はどうでしたか？

松波氏 新鮮でした。実際の昭和35年製ミゼットを入手して運転させたら、小回りがきかないと言うんです。前輪の切れ角が大きい為、ハンドルを切って発進すると、プッシングアンダーステアが出て外側にふくらんでしまうと。それがあたりまえだと思っていましたが、学生に言われて改めて気が付きました、それを改善しなくてはと。小型電気自動車も用意して、その特長をじっくり研究してもらいました。

— 開発は順調に進んだようですね。

松波氏 昨年の試作1号機は、既存の自動車の部品を組み合わせで作り、今年2月の「かわしんビジネスフェア」出展で注目を集めました。アクティブホイールコントロールによりアンダーステアも解消しました。現在の4年生が取り組んでいる2号機はさらに高度になり、パーツを溶接し躯体を作るところから全て学生達が設計したオリジナルです。今秋のトラック

ショーに出展し、業界の皆様にご覧頂きます。

— どんな反響があるか、今から楽しみです。

松波氏 今は追い込みの時期で、学生達も連日連夜大変ですけど、目標に向かって頑張っています。

2010 年春の商品化を目指す

— かわさき起業家オーディションに応募した動機はなんですか？

松波氏 小さな会社が車を作るなんていっても、大言壮語のようで、なかなか信じて頂けません。オーディションの審査基準に、公的な第三者機関から、市場性・新規性・社会性・実現可能性を評価して頂くことにより、企業が安心して採用できる電動三輪車が作れると思いました。

— そして見事に大賞を受賞されましたね。

松波氏 審査会で、いくら発想が良くても、実際に試作車を作らなくてはいけないと指摘されました。形になったのは、産学連携のおかげです。このたび平成 19 年度川崎市産学協同開発プロジェクト助成金の対象にも採択されました。

— ビジネスとしての見通しはいかがでしょう。

松波氏 マスコミに取り上げられたり、展示会に出展したりしたおかげで、大手メーカーからの引合いもあり、2010 年春には商用化を目指しています。1 台 50 万円以下（バッテリー代除く）で市場に提供できれば、ニーズは大きいと思います。目下のところ、走行コストを軽自動車の半分以下にすることを目標に開発しています。

— 自分たちが開発に参加した電動自動車が街を走るようになったら、学生達もうれしいでしょうね。これからベンチャー創業に挑戦する人たちにメッセージをお願いします。

松波氏 自分自身が一つのことにのめり込むと、周りが見えなくなってしまうおそれがあります。事業化するには、一つの技術にいろんな情報を組み合わせる必要があります。私は学生時代には車を運転することしか考えていませんでしたけど（笑）、そこで培った知識と人脈が今宝となっています。世の中を広く見渡してコーディネートするのが、社長の役割だと思います。

<会社データ>

本社所在地：川崎市中原区小杉町 3-239-2

TEL：044-722-2004

URL：<http://www.nvt.co.jp/>

資本金：191,410 千円

営業品目：リアビューモニターシステム（常時後方視認装置）

設立：1988 年



電動三輪車 試作1号機(上)
と2号機イメージ(下)

次代の製造業を支える新素材「メラミックス」を開発 自社プラントで量産化体制も確立

第 44 回かわさき起業家大賞受賞 株式会社イスマンジェイ 代表取締役社長 渡邊 敏幸 氏

<社長プロフィール>

1938 年 愛知県岡崎市生まれ。名古屋大学工学部金属工学部卒業後、大同特殊鋼株式会社に入社。42 年間特殊鋼の研究開発に従事、常務取締役を経て退職後、2002 年に 64 歳で起業。特殊鋼とセラミックスの両方の特長を備えた新素材「メラミックス」を開発。制御型燃焼合成で量産化を目指す事業プランで、2006 年第 44 回かわさき起業家オーディションビジネス・アイデアシーズ市場「かわさき起業家大賞」、2007 年 Japan Venture Awards 2007「シニア賞」受賞。



表彰式で阿部孝夫市長(中)を囲む
渡邊氏(右)と副社長の松下氏(左)

豊富な資源シリコンに着目し新素材「メラミックス」を開発

— 年齢の話から始めて恐縮ですが、渡邊社長は来年 70 歳にも関わらず、日夜新しい研究開発に果敢に挑戦。シニアベンチャーの星としてマスコミでひっぱりだこですね。

渡邊氏 世間がイメージする 70 歳は、縁側でお茶を飲みながら猫とひなたぼっこするお年寄り、なんですよね (笑)。

— 大企業で重役まで勤めた方が、60 代半ばから新しいことに挑戦するというのが、世間の人々に驚きと感動を与えるのでしょうか。退職後は悠々自適に、とは考えなかったんですか。

渡邊氏 私が長年関わってきた特殊鋼メーカーは、鉄にさまざまな元素を加えることによって、用途に応じた特性をもつメタル（特殊鋼）を生み出すのが仕事。特殊鋼がなければ車も機械も作れませんからね、とても重要でおもしろい産業なんです。でも、原料や生産のコストは値上がりするわ、お客さんからは大幅値引を要求されるわで、今やすっかり中国に押されて四面楚歌ですよ。昔は花形だったのに、今では 3K の代表のようにいわれて、優秀な若い人もやりたがらない。素材産業が衰退したら日本は大変なことになるのに。

— その危機意識から、シリコンに目をつけたんですか？

渡邊氏 鉄はね、地球の表面（地殻）の 5% としかない天然資源なの。このままこの勢いで使い続けたらなくなっちゃう。シリコンは、その 5 倍の 25%。最近は太陽光電池に使われるなど注目されているけど、それでも鉄と比べると圧倒的に消費量は少ないから、これからの素材の原料として可能性が大きいのです。特殊鋼メーカー時代から新素材の研究には

関わっていて、粒子が小さければ小さいほどセラミックスの強度が増すことはわかっていました。独立して1年半は粉体技術の研究開発に没頭し、500 ナノメートル（1 ナノメートルは10 億分の1 メートル）の粉末を作りました。タバコの煙の粒子が200 ナノメートルだから、どんなに小さいかわかるでしょ。

— シリコンをナノレベルの超微細な粉末にして、それを原料に新素材を作ろうと。

宇宙開発技術からヒントを得た燃焼合成

渡邊氏 ちょうどその頃、人を介してロシアのイスマン研究所の研究者と知り合いました。イスマンは、旧ソ連の時代に宇宙開発のために耐熱セラミックスを研究開発していた、由緒ある国営の研究所。そこで「燃焼合成」という技術を使えば、電気エネルギーを使わないで合金ができることがわかった。

— 燃焼合成とは？

渡邊氏 簡単にいうと、2,000℃以上の高温高压の状態で、窒素の中でシリコンを燃焼させる。するとシリコンの合金ができる。この技術を日本に導入したいというと、イスマン研究所も喜んで協力を約束してくれて、お前の会社はイスマンジャパンと名乗れと（笑）。

— なるほど、イスマンジェイのジェイは、JAPANのJ。

渡邊氏 そうやってできたシリコン合金は、軽くて熱に強く、弾性があるなど、メタルとセラミックスの両方の長を兼ね備えていたので、「メラミックス」と名づけました。

— 夢の新素材が誕生したわけですね。

渡邊氏 特殊鋼の市場は年間2,000万トン。そのうちの100万トンでもメラミックスに代替していくことができれば、枯渇が心配される鉄資源から、未活用でリサイクルが容易なシリコンに移行でき、地球温暖化の防止にもつながる。だから、人間の健康と地球環境を維持するLOHAS（Lifestyles Of Health And Sustainability）な新素材（笑）。

自社プラントで量産体制を確立

— 市場に流通させるためには価格競争力が必要。量産の目途はたったのですか。

渡邊氏 最初の重要な課題は、生産用に燃焼合成装置を用意すること。幸い燃焼合成の第一人者がイスマンジェイに加わってくれて、2006年6月に、温度と圧力を安全にコントロールできる制御型燃焼合成装置が完成し、オリジナルのプラントを実現化しました。



燃焼合成装置が並ぶ自社プラント

— かわさき起業家オーディションに応募されたのはその頃ですね。

渡邊氏 それまでにも、公的機関の研究開発型事業の助成金などに応募したことはあるんです。こっちは自信があるんだけど、専門の審査員にすれば、量産するための装置のコストが見合うわけがないと思うわけ。だから現実的に不可能といわれて不採択になったりして。かわさき起業家オーディションも、どうせ否定されるんだったら時間の無駄だからい

やだなと思ったんだけど、紹介してくれた人があまり熱心に勧めてくれるから、まあダメでもともとと。それだけに大賞がいただけたときは、嬉しかったですよ。

— そのとき発表された事業プランは大体予定通りに進捗。加工品であるベアリングボールの製造販売の実績もありますね。

渡邊氏 どんなにいい素材を作っても、それを加工してものづくりに活かしてくれるお客さんがいなければ始まりませんからね。ベアリングボールの製造を通して、成型加工技術を研究しました。メラミックスが流通するようになったら、加工技術のコンサルティングもしなければならぬから。

— そしていよいよ、量産化が始まりそう。

渡邊氏 燃焼合成装置は4基用意でき、工場スペースも確保。来年まず月産200トンを目標に、主婦5名による通称「タクチャンチーム」が、工場の準備を着々と進めています。いいものを作るためには妥協しない、匠の集まりだからタクチャンなの（笑）。

原料はサハラ砂漠から海を越えて川崎港へ

— 原料の確保も順調ですか。

渡邊氏 これも偶然のご縁なんだけど、エジプト政府とつながりができて、サハラ砂漠の砂からシリコンを確保します。シリコンは、ケイ素という元素。サハラ砂漠はケイ石が剥き出しで存在していて、それが風化して砂になる。エジプトでシリコンを粉体にして、紅海から川崎まで船で運んでくる予定です。

— ロシアとエジプトと川崎・・・、ダイナミックでロマン溢れる事業の展開ですね。しかし大きな設備投資が必要なだけに、経営者としての苦労は多いでしょう。

渡邊氏 いい仲間に恵まれて、長年蓄積した知識と経験をベースに、好きな分野で社会貢献ができるなんて、こんなにハッピーなことはないですよ。団塊の世代が大量引退なんていってるけど、そんなのもったいない。知識や経験の豊富なシニアは、縁側で猫とひなたぼっこをしてる場合じゃないですよ（笑）。

<会社データ>

本社所在地：川崎市南渡田町1-8 Think 未来工房

TEL：044-873-3335

URL：<http://www.ismanj.com/>

資本金：341,600千円

営業品目：新素材「メラミックス」の開発・製造・販売

設立：2002年7月

従業員：13名

女性ならではの感性を活かした 世界で一つのベビー・キッズグッズの制作販売

第 46 回かわさき起業家大賞受賞 株式会社ハッピーストライク 代表取締役 ^{はんがい} 半谷 桜子 氏

<社長プロフィール>

1974 年横須賀市生まれ。日本デザイナー学院を卒業後、デザイン事務所等を経て、1999 年渡米。ニューヨークで 8 カ月間「游学」して帰国後、フリーのデザイナー・イラストレーターとして独立。ユナイテッドアローズや SHIPS、ソニープラザ等の T シャツデザインを手がける。2000 年自らのブランド「SACRASAC」を立ち上げ、2003 年 ENDLESS BAG が六本木ヒルズをはじめ、パリ、スウェーデンなど国内外のセレクトショップでヒット。2004 年 ニューヨーク近代美術館（MoMA）のショップで発売される。日経 WOMAN「ウーマンオブザイヤー 2005 キャリアクリエイティブ部門」受賞。2005 年 男児を出産。2007 年「世界で一つのベビー・キッズ用グッズの制作販売事業プラン」で、第 46 回かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場「かわさき起業家大賞」受賞。WEB サイトショップ「LUCK CHUCK」をオープンし、5 月より本格的に事業を開始。



生まれたときの時間や身長がプリントされた“オンリーワン”子供服

— 半谷さんは、大賞を受賞されたのが今年の 2 月。その後法人設立、WEB サイトオープン、販売開始と速いスピードで事業が進んでいますね。売上は順調ですか。

半谷氏 いえ、まだまだ。でもお客さんは着実に増えています。試しに一つ購入してみて気に入ったとか、自分がもらって嬉しかったからお友達の出産祝いに贈りたいとか、リピーターが多いです。

— デザイン数やアイテム数も増えましたね。

半谷氏 現在のデザインは基本とマイナー合わせて 13 種類、それぞれに複数のカラーバリエーションがあります。商品アイテムは、ロンパース、T シャツ、タオルなど 10 種類。今ちょうど、秋冬物の新しいデザインを作っているところです。

— お客さんは、まずホームページから基本のデザインや色を選び、赤ちゃんの名前、誕生日、生まれたときの身長、生まれた時間を伝えると、その情報がデザインに盛り込まれて、世界で一つだけの商品ができあがるというしくみ。

半谷氏 プレゼントの場合には、すぐには仕掛けに気がつかない方もいるようです。普通の赤ちゃん服を予想して、ありがたいといいながら広げてよく見ると、オンリーワンであることがわかって感激！贈る方もその瞬間を想像してドキドキ！ そんなお便りをいただいています。



商品ラインナップ。子供の記念すべき情報がバランスよくデザインに盛り込まれて、世界で一つのウェアやグッズが生まれる。

— 名前を入れた贈り物はよくあると思いますが、生まれたときの身長や時間というのが、出産を経験されたお母さんならではのリアルな発想。

半谷氏 そうですか。私すごい難産だったので、息子が生まれた瞬間のことが鮮烈で。母はこんなに苦労して産んだんだから感謝して育ててよね、という思いがデザインに表れたのかな。

— 愛着がわいて、小さくなくても手放せませんね。

半谷氏 小さくなったTシャツやロンパースを、クッションカバーなどにリユース加工するサービスも構想中です。タンスにしまっておかないで、いつもそばにおいて使ってほしいから。

— それは環境にもいいことですね。

モチベーションはユーザーが喜んでくれること

— 世界に一つだけ、というのが消費者の心をくすぐりますが、その発想はどこから？

半谷氏 2005 年の秋に自分が出産したとき、いろいろなお祝いをいただいたのですが、その中に首の後ろの部分に息子の名前が手書きで入ったTシャツがあったんです。それがすごく嬉しくって。

— そして自分で作ってみた。

半谷氏 最初は友人へのプレゼントから始まり、だんだんとクチコミで依頼がくるようになって。調べてみたら、今はプリント技術が発達して 1 枚からTシャツが生産できることがわかりましたので、提携先も確保しました。

— 半谷さんはもともと、「SACRASAC」というご自分のブランドでTシャツやバッグを作って、日本人として初めてニューヨーク近代美術館のグッズカタログの裏表紙を飾ったほどだとうかがっています。さすがに洗練されたデザインですね。

半谷氏 私はもともと、自分のアート性をみんなに認めて欲しいというよりは、使う人が喜んでくれるようなデザインを描きたいという気持ちが強いんです。子どもも子どもしたデザインの服はデパートでたくさん売られてますから、LUCK CHUCK では大人もお揃いで着用してハッピーな気分になれるようなものにしたいと思いました。親子でお揃いのTシャツや、トートバッグ、ノートも人気です。

— 売れ筋は？

半谷氏 それが意外に、デザインも色も、人気は分散しています。贈り物ですと、商品アイテムではやはりロンパースが中心ですね。

大賞受賞で事業化を決意

— かわさき起業家オーディションに応募されたきっかけは？

半谷氏 ビジネスになるかどうか、客観的な評価が欲しいという気持ちがありました。実は家族ぐるみで付き合っている親しい友人が以前に大賞を受賞していて、君たちも挑戦してみたらと背中を押してくれました。

— 失礼ながら、クリエイティブとは対極的な応募書類フォームに合わせて表現するのは、大変だったんじゃないですか。

半谷氏 ええ、外国語みたいでしたね（笑）。夫と一緒に悩みながら作りました。でも良かったのは、イメージで膨らませていたことを書類にすることで、明確な事業プランが見えてきました。頭の中の漠然としていたものを整理することができたと思います。

— 審査会では、細部にわたって事業プランの完成度が高いと評判でした。

半谷氏 大賞をいただいたときはびっくりしました。このオーディションで審査されて、客観的にみて事業性はないとようだったら止めようと思ってましたから。自信につながりましたし、パブリシティ効果もありました。

— プレゼンテーションでは、育児中のママたちに仕事を提供したい、ということもおっしゃっていましたね。

半谷氏 はい。注文内容を入力してデザインデータを加工する作業を、在宅でお願いできるようにしたいと思っています。手伝いたいといってくれるママたちもいるので、今そのためにシステムを準備しているところです。

— 経営の課題はなんですか。

半谷氏 認知度を高めることでしょうか。どんなに立派なホームページを作っても、それが人目にふれなければ注文は来ませんから。大手のショッピングモールに出店すると、固定費がかさんで採算が合いませんし。PR活動が必要なのですが、そこまではなかなか手がまわっていません。今年は足固めの年と思っています。

— 大きなビジネスになりそうな気がしますが。

半谷氏 今はまだ、仕事がいっぱい子育てに手が回らない、という事態だけは避けたいと思っています。子どもはもっと欲しいと思っていますし。できる範囲で、自然体で進めていきたい。そして、お客さんや協力者がハッピーになって下さればそれで幸せです。

— 半谷さんは、かわさき起業家オーディション初の女性の大賞受賞者です。女性ならではの感性を活かして、さらなるご発展を祈っています。

<会社データ>

本社所在地：川崎市中原区丸子通 1-636-710

TEL：044-433-1332

URL：<http://www.luck-chuck.com/>

資本金：1,000 千円

営業品目：インターネットによる子供服の制作販売

設立：2007 年 2 月

食品の安全や病気予防に貢献 人工知能を駆使したゲノム解析と成分解析

第 47 回かわさき起業家大賞受賞 株式会社ジナリス 代表取締役社長 西 達也 氏

<社長プロフィール>

1954 年 東京生まれ。1980 年 東京大学大学院農学系研究科修士課程修了、協和発酵工業株式会社入社。遺伝子組換え技術やインターフェロンの研究に従事する。1988 年東京大学農学博士を取得。1989 年 米国カリフォルニア大学（ロサンゼルス校）医学部留学。2000 年 株式会社ザナジェン取締役出向、微生物ゲノム解析の研究に従事する。2001 年 協和発酵工業を退社、2002 年 有限会社ジナリスを設立し取締役社長に就任。



大賞受賞時の西氏(右)

2004 年 早稲田大学客員教授に就任(兼任)、同年 株式会社ジナリス代表取締役社長に就任。2005 年 東京大学農学生命科学研究科特任教授に就任(兼任)。2007 年「ゲノム解析と全成分解析で健康と環境を守る事業プラン」で、第 47 回 かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデア市場「かわさき起業家大賞」受賞。

起業により社会と直結しながらバイオ産業を担う

— 西さんが独立してジナリスを設立されたのは 2002 年、47 歳のときですね。大手食品工業の主任研究員を辞めることに、迷いはなかったのですか。

西氏 もちろん大変悩みました。大企業にいれば給料もいいし、さらに上級ポストも狙える。では仕事のやりがいや、自分が今なすべきことは何だろうかと、深く考えました。

— その結果、独立の道を選択されたのですね。

西氏 時代背景として、当時はバブル崩壊で産業が停滞し、景気もどん底といわれた時期。大手企業にとっても不況は深刻で、先端的な研究開発から手を引くことが目立ちました。大企業では社内ベンチャーの立ち上げを経験しましたが、大企業がベンチャー事業にメリットを見出すのはなかなか難しいのです。一方で、国や自治体は新しい産業を興すために、ベンチャー創業を積極的に支援し始めました。自分が長年関わってきたバイオ技術は、将来重要な産業になるという確信がありましたので、この機にもっと直接的に世の中の役に立つことをしようと独立したのです。

— 独立してからは順調に進みましたか。

西氏 最初の 3 カ月は自宅で SOHO、ソフトウェアの制作に費やしました。その後、大学との共同研究で製品を開発、2004 年には千葉県のかずさインキュベーションセンターに研究室を、オフィスを横浜ベンチャープラザに開設するなど、産官学で連携し支援を受けながら、

2005年に本格的にサービスを開始しました。

— かわさき起業家オーディションに応募されたきっかけは。

西氏 川崎市はバイオ産業に力を入れていると耳にしたからです。

— 受賞によるメリットはありましたか。

西氏 ええ、おかげさまで受賞を機に発展しています。われわれの会社が何を目指しているのか、知ってもらいたい機会になりました。マスコミからの取材も増え、事業提携やベンチャーキャピタルからの問い合わせも多くなりました。

主力製品は人工知能を駆使したゲノム解析と成分解析

— バイオベンチャーは今、ベンチャー投資では非常に厳しい状況にあると聞きますが。

西氏 その通りです。特にここ1年、投資が得にくくなっていると実感します。大変有望といわれ上場したバイオベンチャーの多くが、期待通りにいかず赤

字で苦しんでいること。未公開企業も、技術開発が儲けにつながるには時間がかかりますから、投資サイドが非常に慎重になっています。

— 現在の主な事業を、簡単に教えてください。

西氏 大きく分けて、二つの柱があります。まず一つは、分析サービス業です。遺伝子が集まった情報をゲノムといいますが、それを解析するのが仕事です。わかりやすいものでは、乳酸菌のゲノムを解析したり、お茶の中に含まれているいろんな成分を分析したりします。

— 食品分析センターとどうちがうのですか。

西氏 例えば、すでに特定できている農薬の含有量を調べる場合は食品分析センター。わからない物質が何かを調べるのは、ジナリスの得意な仕事。

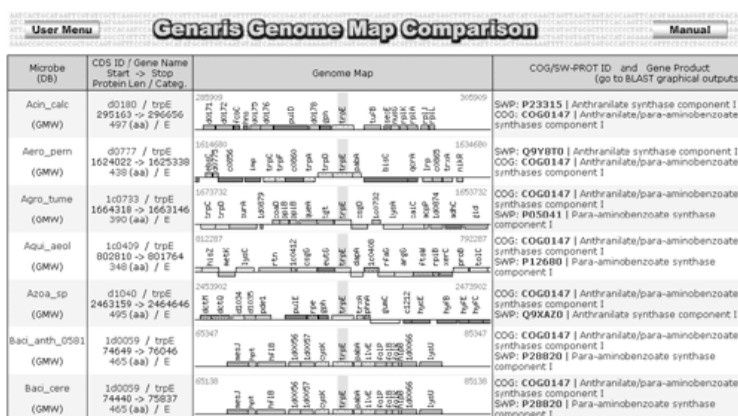
— その物質の情報を解析し、類似した情報をもつ物質をデータベースから探す、ということですか。気が遠くなるような作業のような気がします。

西氏 ええ、膨大な数の物質の情報の中から突き止めるわけですから、大変なことです。ジナリスでは、その膨大な物質情報のデータベースをITシステム化し、人工知能で判断することで時間と人手を省きました。そこが強みです。

— もう一つの事業とは？

西氏 バイオ化学品の研究開発で、バイオテクノロジーを用いて化学品を作ることを目指しています。最近注目されているエタノールなどはこの分野に入ります。ジナリスでは特に機能性化学品の開発に注力しています。機能性化学品とは、特殊な機能をもった化学品を意味します。

— 具体的に事業は進んでいるのですか。



ジナリスが開発したゲノムマップ

西氏 バイオ化学品は研究開発に3～4年はかかります。現在は製法開発中で、特許出願中のものがあります。まだ売上にはつながっていませんが、量産方法が確立できれば、発酵会社や化粧品会社のような化学品メーカーと提携し、ビジネスとして飛躍すると思います。2010年ごろの商品化を目標としています。

— まだ発表できない段階ですね。そちらの事業のほうが大きくなりそう。

西氏 バイオ化学品の市場性も大きいですが、最初にお話した分析サービス業も大きく発展すると思っているのですよ。ゲノム情報は今はまだ、専門家しか利用していませんが、将来的にはもっと一般向けのサービスが広がると予測しています。個人のゲノム情報から、その人のかかりやすい病気を予測して予防をすることができれば、人々の健康維持に貢献することができます。それから、食品など身の回りの物に対する安心安全についての関心も、今以上に高まるでしょう。

バイオビジネスの発展には行政の計画的支援が不可欠

— 経営を行ううえでの障壁と、それを解決するために行政に望む支援はありますか。

西氏 障壁だらけです。人材面では、必要なときに必要な人材を確保することが、小さな企業では難しい。専門的な人材をマッチングするサービスがあるといいですね。

— 資金面ではいかがですか。

西氏 われわれは環境バイオビジネスにおいて社会に貢献できると思うのですが、環境問題というのは、民間の会社が1社で解決できるような規模ではありません。例えば米国では、国がバイオエタノールの事業のために、ある地域に100億円くらい投資しているそうです。廃棄物のリサイクルやバイオマスは、地域ごとに拠点が必要で、地域単位で産業化を進めないと実現に無理があります。行政には、ナショナルプロジェクトとして長期的な視点で環境バイオに資金を投下して欲しい。そしてそこに、われわれ民間のパワーを活かして欲しいと思います。

— 研究開発という川上から、人々の生活に関連する川下のサービスや商品開発まで、ジナリスのやるべきことは幅広いですね。

西氏 ええ。大きな企業では、実際に社会に役立っているかどうか、実感しにくい。独立してからは、まず現実的な社会のニーズを把握して、そこから遡って必要なものを研究開発するよう心がけています。

<会社データ>

本社所在地：神奈川県横浜市鶴見区末広町1-1-40 横浜市産学協同研究センター研究棟106

TEL：050-7555-1176

URL：<http://www.genar.is.co.jp/>

資本金：50,000千円

営業品目：ゲノム情報解析技術の開発とゲノム情報解析システムの販売

メタボローム解析技術の開発と代謝産物（低分子有機化合物）一斉解析の受託サービス

産業上有用な酵素の探索

設立：2002年1月

（以上 聞き手／コスモピア 田子みどり）

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」 受賞者一覧

■第1回(2001 年 11 月) 応募総数 82

マイクロダイヤモンド(株)	阿部 勝幸	単結晶ダイヤモンド・マイクロドリルによる硬脆性材の精密穴あけ加工	最優秀賞
アステム(株)	鈴木 光	果実非破壊糖度計「AMAICA」	優秀賞
アットナウ・イング(株)	服部 大空	「マイボサービス」・・・私の町で「私の眠る場所」を提供	優秀賞
リテールサポート(株)	山内 三郎	小売業の商品ロスを改善し、利益率をよくする	優秀賞
(株)シュートレーディング	富松 佑二郎	光触媒入り「ひも付きゴミ袋」	奨励賞 日本起業家協会賞
	宮川 達夫	DDSを利用した物質判別装置	奨励賞
電子技研工業(株)	山本 洋	高感度レーザ振動センサの開発・商品化	奨励賞
ナイトアルコン(株)	内藤 実	無溶剤型高粘度用、攪拌ロータ式 エアミックスホツトスプレーガン	奨励賞
(株)インターミクス	江川 元三	インターネットによる緊急ニュースのリアルタイム配信	奨励賞
ITS犬伏技術士事務所	犬伏 裕之	M6 以上の地震を発生数日前に、「いつ」「どこ」「規模」の情報を確率付で通知	奨励賞 日本起業家協会賞

■第2回(2001 年 12 月) 応募総数 40

プラネットワークス(株)	猿渡 一秀	携帯端末及び CTI 技術を利用した在宅ワークによるガイド・通訳システムの開発及び事業化	優秀賞
(株)ヒート・エイシア	霜竹 弘一	直接出店方式 旅行サイト「ヒートエイシア」プロジェクト	優秀賞
(株)大野技術研究所	諸橋 久雄	薄型表示機器の設計及び製造販売	優秀賞
(株)イツコーポレーション	淡路 正明	Web を利用した工作機器・産業機器の稼働率の管理及び分析	優秀賞
(株)ファイン	栗原 昱	緊急災害用簡易トイレセット	優秀賞
Shanghai 3D Technology Co.,Ltd (上海 3D 計算機系統公司)	黄 俊利	ミニ 3 次元描画エンジン (携帯でも 3 次元ゲームを楽しめるぞ)	優秀賞
	森川 功一	従来アナログデータである名刺情報を、一意コードを持たせることでデジタル化する道を与え、いつでも、どこでも、データとして蓄積・活用できるよう利便性を高めるとともに、企業データとして資産化するサービス、仕組みの提供	奨励賞
(株)ケンテック	崎村 健次郎	携帯救命用遭難位置表示装置	奨励賞
オリオンシステム(株)	工藤 竜志	次世代型地域密着メディアミックス情報事業	奨励賞
浪速産業(株)	近藤 進	含油排水処理におけるバクテリア自動培養供給装置の開発	奨励賞
(株)イーメディカル	金子 洋	X 線写真の電子化と小型医療サーバの開発	奨励賞
	木村 哲朗	「ガーデニングの次は、ガレージングだ」	日本起業家協会賞
	松本 浩	「新しい形のお持ち帰りピザ」 テイク・アンド・ベイクピザの日本におけるフランチャイズ展開	日本起業家協会賞

■第3回(2002 年 2 月) 応募総数 80

(株)脳機能研究所	武者 利光	脳波解析による痴呆症の早期診断支援システム	最優秀賞
(有)流体力学工房	佐藤 和浩	流体力学を活用したユニークな寝具等の開発・製造・販売	優秀賞
(有)コバン	丸田 節雄	難聴者を対象とした補聴援助機器『オレイユ』	優秀賞
合資会社次世代技術	石井 忠司	メカトロ教材の開発と公開販売	奨励賞
(有)マックフーズダイナミックス	渡部 有生	かわさきラーメン	奨励賞
(有)土貴	森島 十貴子	新百合ヶ丘の横丁、大志郎村の開設	奨励賞
	曹 兆敏	境技術の中国への技術移転コンサルティング	奨励賞
(株)アップカミング	鍛冶 幸宏	インターネットを活用した疑似訪問型パソコン教室	奨励賞
	岡崎 康範	サニタリーアイデアプラスチック製品開発センター	日本起業家協会賞

■第4回(2002 年 3 月) 応募総数 86

慶応義塾大学大学院経営管理研究科	高嶋 民仁	循環型社会に向けてのリユース促進システム 「リサイクルフィルター」	大学発ビジネスプラン大賞 (「(株)データプラス」賞)
横浜国立大学大学院工学科	福田 晋平	歯周病診断を軸とした歯科予防医療サービス事業	最優秀賞 (技術シーズ部門)
横浜国立大学大学院工学研究科	大槻ジョン拓也	看護情報支援サービス事業	最優秀賞 (ビジネスアイデア部門)
東京農工大学大学院工学研究科	王 小冬	真空蒸着重合法による新規有機 EL 素子の作製	優秀賞 (技術シーズ部門)
東京工業大学工学部システム学科	藤島 裕士 他	メディアロール	優秀賞 (ビジネスアイデア部門)

慶応義塾大学大学院政策・メディア研究科	福原 聡太郎	ユーザーがカスタマイズ可能なシンセサイザーのキットの開発・販売	アンダーセン賞
多摩大学経営情報学部経営情報学科	沖田 麗 他	地域社会発展型会員制サンドウィッチ移動販売	(株)ケイエスビー賞
工学院大学国際基礎工学科	作間 洋平 他	大学を利用した e-ビジネスプラン	(株)TSUNAMI ネットワークパートナーズ賞
産能大学経済学部経済学科	豊島 剛	パングラディッシュでのジュート製品の製造と販売	日本起業家協会賞
東海大学政治経済学部経済学科	山本 泰大 他	健康管理のための食事療法に基づいた献立づくりと食材の調達・配送サービス	日本起業家協会賞
法政大学大学院工学研究科	川崎 宣彦	形式工学手法(SOFL)開発環境の製品化	奨励賞
東京農工大学大学院工学研究科	赤木 康宏	風に揺れる樹木の CG アニメーション自動生成システム	奨励賞
聖徳大学人文学部現代ビジネス学科	高山 有紀 他	社会で即戦力となる人材を育成する	奨励賞
神奈川大学第2経済学部貿易学科	城島 律子	便利棒	奨励賞
日本大学大学院グローバル・ビジネス研究科	野島 勇一	地方物件調査サービス	奨励賞

■第5回(2002 年 5 月) 応募総数 16

(株)神野	神野 耕一	新型「発酵処理装置」の開発、自然と共存する未来へ	かわさき起業家賞
	飯島 伸一	携帯型離間警報装置「セキュリティ」事業創業 世界シェアを目指す	エンゼル賞
	黒田 慎一	「ミュージック・ダウンロード・サービス」事業の創業 違法コピーを無くす	エンゼル賞 日本起業家協会賞
(株)傳田聴覚システム研究所	傳田 文夫	新聴覚訓練システム「ハイパーリスニング」を開発	エンゼル賞
(株)コスモスコンピューター	上野 安久	サイバーシティー「Joy Nara」 日本初上陸 アバタ(分身)で仮想現実を実体験	エンゼル賞
MJ	松谷 芳比呂	インディーズミュージシャン向け格安 CD-R の制作 彼らの夢を現実させたい	スタートアップ賞
(有)セミトロン	大屋 紘	パッチ式差圧型乾燥装置(半導体製造装置) IT 業界の不況を脱却	アイデアシーズ賞

■第6回(2002 年 6 月) 応募総数 20

(株)トリーユーモン	刀根 伸弘	1 枚からの音楽CD販売を可能に！ 受注・生産システムと権利処理モデルを開発	かわさき起業家賞
(有)プロデュース・アソシエーション	青柳 邑果	キャリアが注目する独創性たっぶりのWebコンテンツ開発	エンゼル賞
(株)フォーナイン・ストラテジーズ	西村 豊	女性ファッション情報・アラートサービス	スタートアップ賞
	古瀬 英子	枕のレンタルショップ「枕カフェ」の店舗展開	アイデアシーズ賞
(有)アクティブウェーブ	荒滝 俊政	匿名 & 無料の本格的求職・求人広告で 雇用ミスマッチを解消	アイデアシーズ賞
	森下 哲也	人工知能によるウィルスの不正侵入防御・障害監視・ 追跡処理システム	日本起業家協会賞

■第7回(2002 年 7 月) 応募総数 20

(株)エムエステクノロジー	北 茂樹	太陽エネルギーを活用したモバイル機器用 「ポータブル電源装置」の開発	かわさき起業家賞
(有)いろは堂	山崎 国夫	川崎大師の名物「蛤鍋弁当」を世に送る	かわさき起業家賞 日本起業家賞
(株)アルファネット	松本 亮	既製の音声認識システムを実用レベルにスキルアップ	エンゼル賞
(株)カメラアテック	椿原 昭三	短時間で高性能焼却を可能にした「火葬システム」の実用化	エンゼル賞
	松本 浩	ピザ・テイク&ベイク店舗の FC 展開を目指して！	スタートアップ賞
(株)アテック	奈良 満雄	着火しやすい墓参用線香「無心香」の製造及び販売網づくり	アイデアシーズ賞
(有)ティー・エイチ・エル	田中 文彦	インターネットを活用した児童自主学習システム「E-学び」	入賞
トゥビーライフインスティテュート(株)	伊藤 晴康	環境共生快適住宅の FC 展開を目指す	入賞

■第8回(2002 年 9 月) 応募総数 21

東海技研(株)	川久保 洋	有料駐輪場の「無人管理システム」の構築	かわさき起業家賞
テクノシステム(株)	守屋 弓男	間伐材を活用した「木造の立体トラス構造」で環境に貢献	かわさき起業家賞
協栄産業(株)	鍋木 克彦	コンニャクから生まれたデザートアイス「スマートマンナン」	エンゼル賞
かわい屋	川合 完	一人で簡単に結べる「■第三次 さがの帯」で 伝統文化を継承・拡大	アイデアシーズ賞
(有)ヴォイド	シラジ・エイマル	高精細な「ビデオ・ポスター・システム」を自社開発！	アイデアシーズ賞
	上田 勝身	スターリングエンジンが理解できる理科教材 「スターリングボックス」	日本起業家協会賞

■第9回(2002 年 10 月) 応募総数 22

(株)エイムアット・エンターテインメント	河上 憲雄	DVD ビデオオーサリングのインタラクティブ技術「ADG-arc」の可能性	かわさき起業家大賞
	臼木 英之	オリジナル手描き「絵付藍染服」の制作・販売	かわさき起業家賞 日本起業家協会賞
(株)グローバルファクトリー	藤井 章雄	コンピューターウイルス(未知ウイルス)への挑戦	エンゼル賞
ティーエイチエル(有)	宮脇 正平	IT 技術を活用したラーニングサイト「100万人の E-さんすう」	スタートアップ賞
(株)イーステックシステムズ	河内 八洲男	EL ファイバーを活用した「自発光・照明広告幕」の事業化	アイデアシーズ賞
(株)トワニ	高橋 康祐	自宅でペット供養できるアイデア商品「香炉付お骨壺」	アイデアシーズ賞
富双電気(株)	佐藤 博	電気・設備工事の配管設置を簡便にした「F ブロックシリーズ」	アイデアシーズ賞

■第10回(2002 年 11 月) 応募総数 26

(有)鉱物解析研究所	伊藤 正澄	高純度リサイクル材の分離精製設備	かわさき起業家賞
(有)オーアズイ・プロス	関根 亨	日本初の良酒スタンド「句読点」ー個人客を対象とした気軽に健康にお酒が飲める店作り	スタートアップ賞
	盛藤 隆伸	スチル(静止画) & モーション(動画) 遺影システムの製作システム	アイデアシーズ賞
(株)サクシード・グループ	藤原 英司	介護・医療・教育分野における次世代コミュニケーションシステムズ	入賞
(有)鈴木油店	鈴木 英雄	アトピー性皮膚炎の子供を救うミネラルライフのプロジェクトプラン	入賞
交通ビジネス研究会	鈴木 一夫	川崎駅東口地区での路面電車運行	日本起業家協会賞

■第11回(2002 年 12 月) 応募総数 21

(株)ドグウッドクラブ	石井 利也	ペットロスを最小限に抑えるペット葬儀施設「ドグウッドクラブ」を全国に展開	かわさき起業家賞
アットスター(株)	方波見 誠司	シニアの知識と技術を活かした IT 教育事業	かわさき起業家賞
(株)アイ・ティ・ブレイン	宮本 博文	ログインレスの ID 管理システム“ウェブザップ”の導入	エンゼル賞
	竹内 裕喜	工学分野からの義足“ミラクル・レッグ”を設計し、世界に誇れる技術を目指す	アイデアシーズ賞
(有)電機本舗	由井 清人	i-mode を使用した無人測定システムでコストダウンを図る	アイデアシーズ賞
Bemica jp Office	中嶋 美地世	“3D 健診ラッキー3”でヘリカル CT を早期に取り入れた健診システム	アイデアシーズ賞
弘豊商事(株)	豊島 三郎	顧客の利便性とエコビジネスを追求した“靴修理の宅配便”	アイデアシーズ賞
	源川 淳也	家庭で医療費や医薬品の効能等が簡単に分かるソフトの開発	日本起業家協会賞

■第12回(2003 年 2 月) 応募総数 21

(株)伊吹電子	松田 正雄	町工場からメーカーへ！ 願いから生れた音声拡聴器(聴覚障害者用補助具)	かわさき起業家大賞
(株)ノアテック	有田 益二郎	高性能粉末凝集材“スーパーナミット”を使った燃料油タンク洗浄排水処理	かわさき起業家賞
(有)サイバーテクノ	小川 正宣	入浴の代替となる家庭用“ミストシャワー” 身体洗浄器の実用化	かわさき起業家賞
(株)マイクロメディカル	酒井 光明	寝たきりの人の自立度を高める自動吸引洗浄便尿器の生産	エンゼル賞
(株)レクレアーレプロジェクト創	白石 知子	Web を利用した「きもの」リメイクサービス	スタートアップ賞
(有)メイアイ	丸尾 ちゑ子	心を癒す揺らぎ、波うち、 “ウェブカイト”製造販売先募集中！	アイデアシーズ賞
(株)NAVICO	鍵和田 芳光	新システム“ISOO”(Interactive Open Secure System)を利用した電子商取引サービス	入賞
ノーザン精密(株)	中山 哲也	超砥粒砥石の簡単な機能回復方法 “トンガリ君”の販売	入賞
	加藤 博実	オンデマンド型ピーンズショップ	日本起業家協会賞

■第13回(2003 年 3 月) 応募総数 88

慶應義塾大学環境情報学部	磯野 謙 他	デジタルコンテンツ制作用コラボウェア開発	大学発ビジネスプラン大賞 (データプラスコ賞)
東京農工大学大学院工学研究科	眞鍋 勝行	酵母を用いた簡易・安価なダイオキシン類測定	最優秀賞 (技術シーズ部門)

法政大学大学院	前橋 将彰 他	Loccome(ロッコミー)PDA アプリケーションを介したインターネット及び赤外線ポートを使った情報交換システム	優秀賞 (技術シーズ部門)
横浜国立大学大学院工学部	山本 淳 他	不動産の証券化手法による歴史的建造物保存事業	最優秀賞 (ビジネスアイデア 大学院部門)
日本大学大学院グローバル・ビジネス 研究科	大熊 省三	短期専門(ダンス、カメラマン、ヘアメイク etc.)留学 in N.Y.～留学ソリューションビジネス～	優秀賞 (ビジネスアイデア 大学院部門)
慶應義塾大学環境情報学部	土橋 祐介 他	WEB 絵本ポータルコミュニティサイト「ストーリーキューブ」	最優秀賞 (ビジネスアイデア 大学部門)
聖徳大学人文学部	佐々木 友梨 他	学生ネバーランド	優秀賞 (ビジネスアイデア 大学部門)
産能大学経営学部	豎山 翔一郎 他	移動式美容院	ケイエスビー賞
立教大学大学院ビジネスデザイン研 究科	尾崎 陽 他	週末はホームステイ～Weekend Homestay～	コクヨオフィスシステム 賞
東京大学	鎌田 長明 他	教育創庫 ～Web ベースの教育システム～	産業立地研究所賞
慶應義塾大学大学院経営管理研究科	島田 康太郎 他	ヒーリング イノベーション(犬・猫を使ったヒーリング事業)	TSUNAMI ネットワーク パートナーズ賞
産能大学経営学部	小野松 佳孝	高齢者リバイバルプラン	日本起業家協会賞
東海大学	野中 崇史 他	学生によるパソコンホームドクターサポートサービス	日本プロジェクト・ プロデュース賞

■第14回(2003 年 4 月) 応募総数 23

(株)キティー	熊部 潔	カルシウム殻化技術(カルシエル)を 応用した機能性食品の開発及び販売	かわさき起業家大賞
三鈴精工(株)	佐藤 博己	使い捨て手袋の装着装置と取り外し装置	かわさき起業家優秀賞
(有)オー・エス・ケアサポート	曾我 孝二	インターネットを利用した地域医療情報共有サービス	入賞
(株)日本メンブレン	吉田 厚英	無線 EL を利用した広告看板、広告ディスプレイの設計・ 製造・販売	入賞
(株)元気丸	清水 正興	SOHO シティ川崎のアイテムとしての Volp 普及事業	入賞 エンゼル賞
Blance Keep	大川 敦子	会社経営(トップ)のイメージコンサルティング	入賞 日本起業家協会賞
(株)キノテック	木野 幸治	光ブロードバンドによる機器遠隔監視・制御システム	入賞

■第15回(2003 年 5 月) 応募総数 10

(株)トリーユーモン	刀根 伸弘	「着うた」事業の参入障壁を崩す	かわさき起業家大賞 日本起業家協会賞
山勝電子工業(株)	金究 武正	レーザーダイオード超高周波パルス I-L テストシステム	かわさき起業家大賞
(有)電機本舗	由井 清人	オープンソース「Open Office」によるパソコン用 ビジネスソフトのローコスト化とグローバルスタンダード化	かわさき起業家優秀賞
(株)ソフィア	池田 穂高	工業地帯の代表「川崎」から、安全で安心な 緑あふれる環境を世界に広げたい	かわさき起業家創業賞
(有)フューチャーフロンティアーズ	入道 修	『保育と教育の融合施設』の展開	入賞
システムK	金田 文郎	垂直軸3枚翼風力発電装置 「トリロン」の開発と販売	入賞

■第16回(2003 年 6 月) 応募総数 11

サイバーレーザー(株)	関田 仁志	最先端産業用高出力フェムト秒レーザーの開発	かわさき起業家大賞
(株)インターミクス	鹿野 毅	自社製リアルタイムサーバ活用によるコンテンツの 再付加価値配信サービス	かわさき起業家優秀賞
オーエスエスブロードネット(株)	宮副 英治	インターネット標準技術を利用したソフトウェアによる CATV 伝送路監視システムの開発	かわさき起業家優秀賞
(株)クマタカエンジニアリング	熊澤 正郷	電波による高精度距離測定法	かわさき起業家創業賞
アーズ(株)	佐藤 光	MEMS センサ信号解析システムの開発	入賞
(有)リアライズ	和田 猛	不良施工・ダンピング・倒産等、建築事業を取り巻く「負」を 回避し、より適切な建築事業の達成を多くの付加価値と共に 目指す「建築事業監修業」の創出	入賞 日本起業家協会賞
(株)サンコーワイズ	杉本 一郎	分解調整可能な樹脂とその成型品の製造販売	入賞 エンゼル賞

■第17回(2003年7月)応募総数 22

ユーケーテック(株)	宇佐美 一弘	形状不良レス・次世代プレス加工システムの拡販	かわさき起業家大賞 日本起業家協会賞
ヴェルデ	田野島 昭子	土壌の再生と緑化及び育苗	かわさき起業家優秀賞
(有)水科研	奥村 徹	安定化コロイド法による「液状フミン肥料」の製造と販売	かわさき起業家優秀賞
(株)NAVICO	鍵和田 芳光	新システム(IOSS)を利用した電子商取引サービス 及び付帯関連ビジネス	かわさき起業家創業賞
特定非営利活動法人国際メンターシ ブ協会	長谷川 恵一	互いに支援し合える社会の構築！ 『人生を成功に導くメンタリング』	入賞
(株)ソフィアコンサルタンツ	小宮路 光廣	「風路計」の開発で局地天気予報・予想の精度を上げる	入賞 エンゼル賞
(有)アントルビーンズ	彌島 康朗	『やってみ店長』for school	入賞

■第18回(2003年9月)応募総数 24

(株)アイビット	向山 敬介	×線の反射波を用いた×線反射画像検査装置の開発 ×線の 反射波を撮像として従来の×線透過+反射画像検査の開発	かわさき起業家優秀賞 日本起業家協会賞
合資会社創慧研究所	長谷川 博彰	大量電子メール時代の意味解析システムと自動返信システム	かわさき起業家優秀賞
スカイウェイブ(株)	今村 行秀	IP 電話関連機器(IP-PBX、IP 電話用 TA、サーバ)の販売	かわさき起業家優秀賞
(株)ウイズユー	山川 通子	カビ・菌・ホルムアルデヒド・省エネなどが塗付するだけで解 決または実現できる薬剤・塗料の企画販売と2次商品展開	入賞 エンゼル賞
(有)ライフロジ	高尾 晃正	石膏ボード割付システム	入賞
日本オレンジシステムネットワーク(株)	鈴木 尊満	車両盗難に対し実用性No.1を目指す商品のご提案	入賞 かわしん賞

■第19回(2003年10月)応募総数 18

(有)IEST	大木 伸一郎	天然素材による熱交換器洗浄システム	かわさき起業家大賞 日本起業家協会賞
(株)レジラ	林田 浩志	「自動車専用エスクローサービス」の事業化	かわさき起業家優秀賞 エンゼル賞
	山崎 裕康	インドネシア産「無漂白干瓢」 “トレーサビリティ付”開発輸入事業	かわさき起業家創業賞
(有)フィギュアネット	島崎 ふみひこ	「電子部品のお助け隊」世界を相手にしたインターネットでの 部品調達・販売をより快適に！	かわさき起業家創業賞
(株)ポーレック	藤井 富廣	超音波振動を利用した手工具 「超音波ハンドツール」の商品化	入賞 かわしん賞
イーアールシー(有)	田原 和男	パソコン上で動く測定器	入賞

■第20回(2003年11月)応募総数 16

(株)エコソフト 【株式会社フクナガエンジニアリング】	福永 政弘	産業用車両カバー交換型システムタイヤ“エコソフト”	かわさき起業家大賞
カースチール(株)	中嶋 朗	回収フロンの再資源化技術の開発	かわさき起業家優秀賞
(株)リアルナレッジ	秋池 治	パフォーマンスを向上するためのコンサルティングと システムの開発	かわさき起業家優秀賞
(有)アスコット	藤原 雅也	フリータイムで仕事する専門 WEB サイト	かわさき起業家創業賞 かわしん賞
(株)富士化学研究所	渡辺 和雄	かつら用脱臭除湿用品“クリアソープ”	入賞 日本起業家協会 賞
STUDIO TOMI	松本 富子	転倒骨折予防“生き活きパンツ”	入賞

■第21回(2003年12月)応募総数 14

(株)アミューザジャパン	宮川 清貴	リムジンの開発と提供による新規ビジネスの創造	かわさき起業家大賞
(株)ヘマトロジクス・ジャパン 【株式会社・ジェイ・エル】	宮崎 年恭	新しい臨床検査技術の開発と白血病などの治療経過観察へ	かわさき起業家大賞 日本起業家協会賞 会場応援賞
	須田 眞康	空気サイクルによる無公害型冷凍システムの研究	入賞 エンゼル賞
(株)アイビスインターナショナル	有賀 光浩	メインフレームの改革推進サービス ～経営戦略とIT 投資の整合性を目指して～	入賞
萩原商会	萩原 利夫	新型「書見台」の開発	入賞
(有)東光堂	浅井 貴之	火を用いない電子線香とロウソク	入賞

■第22回(2004 年 2 月) 応募総数 27

日本原料(株)	齋藤 安弘	ろ材を半永久的に使用できるろ過装置 「シフォンタンク」の事業推進	かわさき起業家大賞
(株)アイ・アール	高橋 一郎	次世代半導体製造装置の開発、設計、製造、販売(Φ300 ウェハー用急熱、急冷アニール装置の次世代機開発)	かわさき起業家優秀賞
	章 寧	独自の技術に基づいた無死角自動追従撮像監視システムを 含む次世代のセキュリティ製品の開発等	かわさき起業家創業賞
(株)アップカミング	鍛冶 幸宏	ホームセキュリティテレビ電話	入賞 かわしん賞
(有)ユカリ【(有)ユウキ】	笠原 巖	美と健康は足裏のバランスから～健康産業及び予防医学に 関するビジネス・プラン～	入賞
おばちやまのおしゃれ研究所	武石 麗子	“おばあちゃんセレブ化計画”高齢者の外出欲を促進する洋 服(加齢による体型の変化に対応した洋服)の製造販売	入賞
(有)パテント・サポート・ジャパン	岩切 章	電子化された特許情報を、文章と図面の共通の符号同士を 自動的に対応付けることにより、コンピュータ画面上で理解し やすく編集する特許情報編集ソフト	入賞 かわしん賞
(有)椎名化成	椎名 直礼	発泡複合体の開発	入賞
アイデア倉庫	和智 和子	ひとりで湿布貼付具「愛の手」	入賞 日本起業家協会賞
アップコン(株)	松藤 展和	コンクリート床スラブ沈下修正工法の施工・開発及び販売	入賞 会場応援賞

■第23回(2004 年 3 月) 応募総数 98

東京工業大学	南里 陽介 他	視覚障害者のための携帯端末における アプリケーション・サービス	大学発ビジネスプラン大賞 (データプラスコ賞)
横浜国立大学大学院	嶋 豊定 他	荒壁パネル販売	最優秀賞(ビジネスア デア大学院部門)
東京農工大学大学院	トラン タン フォン	通電加熱アルマイト触媒及びそれを用いた製品開発	優秀賞(ビジネスアイデ ア大学院部門)
産能大学	吉岡 正人	企業ホームページのナビゲーションを飛躍的に向上させる ソフトの制作・販売	最優秀賞(ビジネスアイ デア大学部門)
東京理科大学 東京工業大学 慶應 義塾大学	濱田 優貴 他	学習系のアルバイトに特化した求人媒体	優秀賞(ビジネスアイデ ア大学部門)
東洋美術学校	本田 絵理 他	地域活性化を目指したデザイン、ブランニング	優秀賞(ビジネスアイデ ア学生オープン部門)
東京農工大学大学院	樋口 靖和	復顔法と独自の变形手法による美容整形で 利用可能な顔形状操作システムの開発	ケイエスピー賞
東京農工大学	清水 英之 他	体験農園による農業経営支援サービスビジネス	TUNAMIネットワークパ ートナース賞
一橋大学大学院	斉藤 至輝	「コミックマンガレンタルサービス」(社名:快適通勤エコミック)	日本起業家協会賞
日本大学大学院	和賀 巖	フリーペーパー＆ホームページ、 “あんしんぶん「日日は好日」”	奨励賞
関西大学大学院、関西大学	吉田 博哉 他	無料 e-learning ポータルサイトによるコンテンツ配信サービス	奨励賞
横浜国立大学大学院	河西 鈴恵 他	SI レンタル～Express your own style! ～	奨励賞
武蔵野美術大学	河波 智子	feed on fruit(屋台式フルーツバーラー)	奨励賞
日本大学大学院	和賀 巖	フリーペーパー＆ホームページ、 “あんしんぶん「日日は好日」”	オーディエンス賞

■第24回(2004 年 5 月) 応募総数 20

(有)三進電子	横瀬 徹	超音波を利用し迅速かつ風味を保ち刺身などの 冷凍食品等を解凍する装置の提供	かわさき起業家優秀賞
サンテクノス(株)	浅羽 崇雄	人に優しい(電磁波環境)創出テクノロジー	かわさき起業家優秀賞
(株)社会総合開発エンジニアリング	三井 善夫	高性能無公害小型溶融炉による医療廃棄物の 院内委託処理サービス事業	かわさき起業家優秀賞
(株)サメジマコーポレーション	鮫島 康孝	リターナブル性を有する珪藻土建材の開発・販売	かわさき起業家優秀賞
発電システムドットネット(株)	岩田 満	電力自由化に向けた分散型発電システムの運転監視 ASPサービス	かわさき起業家創業賞
(株)エンカウンター	原 忠男	「美容雑貨」の商品開発	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(株)パートン	木村 秀尉	世界初の空中表示装置(自由空間ディスプレイ)	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞 会場応援賞

■第25回(2004 年 6 月) 応募総数 14

(株)アースビート	佐藤 信也	次世代PVR(パーソナルビデオ録画再生機)のビデオ・コンテンツ管理システム	かわさき起業家優秀賞 日本起業家協会賞
リキッドコンサンド(株)	岡上 公彦	工場廃水リサイクルシステム	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
(有)ハットリエンタープライズ	服部 明	骨伝導スピーカーユニットの応用製品事業計画	かわさき起業家優秀賞
(株)システムオペレーションズ	和田 静穂	業務用ユビキタス小型コンピュータの開発・販売	かわさき起業家優秀賞
(株)アンフィニ・ドットコム	中村 一	IPTV電話を利用した「e-生活コンタクトセンター」の運営	かわさき起業家優秀賞
(有)アルマイト触媒研究所	トラン タン フォン	通電加熱アルマイト触媒を用いた脱臭装置開発	かわさき起業家創業賞
アシストジャパン	小倉 英紀	鍵穴のない鍵「ドアに金棒」 “安心”、“安住”、“安価”のセキュリティシステム	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 かわしん賞

■第26回(2004 年 7 月) 応募総数 13

エム・シー・エフ(株)	松村 隆司	業界初の中型・大型バイク専用車輪ロック式プレートによるバイクコインパークシステム事業の展開	かわさき起業家大賞
(株)アストメディア	大照 英志	アジア NO1の特撮映像カンパニーを目指す (世界最大のモーションカメラをはじめ未来型スタジオシティを活用したデジタル映像コンテンツプロデュースビジネス)	かわさき起業家優秀賞
(有)KOMATSU	小松 清	グリストラップ清掃を簡単にした。 『食品残さ簡易取出しシステム』の開発と商品化のご案内	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
(有)mimi	南里 陽介	視覚障害者のための携帯端末における色判別システム	かわさき起業家創業賞 日本起業家協会賞
テック電子工業(株)	岡崎 久千	携帯用(ブローチ・名札型)防犯ブザー	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 かわしん賞
ラインシステム(株)	佐藤 英男	デジタルペンマウス(i-pen)の拡販とe-ラーニングシステムとのシステムインテグレーション(SI)ビジネス	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第27回(2004 年 9 月) 応募総数 21

日機テクノス(株)	安藤 雄一	MVDレーナによる浚渫土陸揚げと同時水切り工法の開発	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
(株)日本電波吸収体	荻野 哲	超薄膜電磁波吸収塗料の開発製造	かわさき起業家優秀賞 日本起業家協会賞
イメージメント(株)	鈴木 忍	食肉の流通革命	かわさき起業家創業賞
(株)インズ・ビジョン	中川 尚	IT技術を活用した保険マーケティングシステム	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(株)インセクト	平岡 未明	世界初! 小型電動ラジコン飛行機フライトアリーナ	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(株)ナレッジサイエンス	田崎 利雄	研究者の研究者による研究者のためのポータルサイト 「研究支援ネット」	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
ディスカバリーライン(株)	田口 義治	キャリア形成支援システム	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第28回(2004 年 10 月) 応募総数 19

	ゲン ミン ドウック	ドウック ベトナムにおける組み込み系ソフトウェア開発事業	かわさき起業家優秀賞 日本起業家協会賞
(株)ネットコム	張 書明	ハードディスクデータ完全保存・完全復旧ツール ～あの日に帰ってやり直したい～	かわさき起業家優秀賞
(株)ASP	浅田 高春	Web業務アプリケーション「助太刀シリーズ」	かわさき起業家優秀賞 かわしん賞
(株)インタラクティブムービーテクノロジー	松本 哲	映像プレゼンテーション作成配信システム 「movieSynch」(遠隔地教育)	かわさき起業家創業賞
(株)アクト	飯島 英毅	糊なし吸着シート「μーフィット」	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(株)アイオム	石井 一行	世界初!! “もみ殻”バイオテクノロジー事業I・OM <アイオム>	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 かわしん賞 会場応援賞
(有)アイ・プランニング	富田 正彦	カギ管理システム	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第29回(2004 年 11 月) 応募総数 16

(株)ポンプマン	朝倉 憲治	画期的な自動空入れ機 ポンプマン	かわさき起業家優秀賞
ステラ技研(株)	林 健治	高層ビル外壁メンテナンスロボットの開発と製品化	かわさき起業家優秀賞 日本起業家協会賞
(株)アルナコーポレーション	丸山 隆資	空き缶・空きペットボトルをその場でつぶせる ～缶ベチャくんとベシャットさん	かわさき起業家優秀賞
協同組合日中ベンチャー 交流促進センター	中村 和雄	「川崎／上海」資源好循環事業	かわさき起業家優秀賞
(株)T・P・JAPAN	東野 元昭	医療業界でトップシェアを獲得できる画期的電子カルテ	かわさき起業家優秀賞
(株)フォーナイン・ストラテジーズ	西村 豊	アバター選びによるお客様の感性に最もフィットした ファッション情報の提供	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第30回(2004 年 12 月) 応募総数 13

(有)ベイサンコーポレーション	矢野 智久	ノートパソコン用バッテリー・リフレッシュ・サービス	かわさき起業家大賞
(株)リラク	江口 皓士	接客マナーのスキルアップをテコとする マッサージチェーンの展開	かわさき起業家優秀賞
アイリテック(株)	細野 義彦	ストレス・メータ	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
ナイトアルコン(株)	内藤 実	貼り紙、落書き防止用粉末塗料添加剤	かわさき起業家優秀賞
(株)メモリーバンク	木村 多巳蔵	思い出の写真をDVDに ～フォトムービー～	かわさき起業家創業賞
(株)SGJ	佐藤 幸雄	中小企業がすぐに使え、業務の効率化に役立つ 生産管理システム	かわさき起業家創業賞
(有)匠技術研究所	谷山 亮治	企業情報を守る不正端末検出監視システムとサービス	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞 かわしん賞 KSP創業支援賞
	水野 良昭	どこでもデスク「ウェブデスク」	KSP創業支援賞

■第31回(2005 年 2 月) 応募総数 13

(株)ティー・アイ・エス	玉奥 信幸	携帯電話から情報発信する緊急連絡網システム (メール連絡網・「携太」)	かわさき起業家優秀賞
(有)旭エンジニアリング	重田 矩美	外出に役立つ車椅子関連機器の開発・製造	かわさき起業家優秀賞
(株)ダブリュファイブスタッフサービス	橋本 桂子	英語コンテンツ「わくわくファイブ」携帯電話版	かわさき起業家優秀賞
ミナミダイレクト(有)	岩澤 衣絵	世界初:TVOC「揮発性有機化合物」の除去装置	かわさき起業家創業賞 日本起業家協会賞
(有)めぐみ	鈴木 茂子	ひだまり安全暖房器	かわさき起業家創業賞
(株)伊吹電子	松田 正雄	無線式音声拡聴器「スカイボイス」	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
	小芝 道博	LOWRIDER BICYCLE の販売戦略	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 KSP創業支援賞
(有)生物資源研究所	青木 實	SMX菌による土壌改良型有機肥料製造技術	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(有)TAKE100(テイクハンドレッド)	西久保 泰祐	日本発！天然抗菌竹繊維100%商品	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 かわしん賞 会場応援賞

■第32回(2005 年 3 月) 応募総数 73

専修大学大学院	鈴木 貴広	民族家庭料理の留学生派遣サービス	優秀賞(ビジネスアイ デア大学院部門)
立教大学大学院	坂野 寛 他	住宅購入・建て替え支援サービス	優秀賞(ビジネスアイ デア大学院部門)
慶應義塾大学	朝倉 俊介	ライブオンラインショッピングモール ～次世代型ライブショッピングを楽しもう～	最優秀賞(ビジネスアイ デア大学部門)
拓殖大学	菊地 由華	移動型ビーズアクセサリーショップ	優秀賞(ビジネスアイ デア大学部門)
一橋大学	田中 涉吾	旅市場	優秀賞(ビジネスアイ デア大学部門)
明治大学	益満 寛志	BLOGを利用した個人スキルアップ支援サービス	優秀賞(ビジネスアイ デア大学部門)

産能短期大学	前山田 喜代美 他	セレブな負け犬をお客にしちゃおう！	優秀賞(ビジネスアイデア学生オープン部門)
学校法人東洋美術学校	赤木 美咲 他	素材でサブリ	優秀賞(ビジネスアイデア学生オープン部門)
帝京大学	紅葉 宜孝	宇宙旅行業	日本起業家協会賞
横浜国立大学	塩田 元基 他	いつでも、どこでも気軽に楽しむWeb試着サービス ～仮想試着室を用いた衣料の新流通システム～	ケイエスピー賞
関西大学大学院	吉田 博哉 他	位置情報と嗜好情報を利用した広告配信システム	TUNAMIネットワークパートナーズ賞

■第33回(2005 年 5 月) 応募総数 10

ティエルビー(株)	粕谷 佳久子	漢方の新しい使い方による新市場の創造	かわさき起業家優秀賞
(有)メカトランスフォーマ	矢野 健	メカニカル・トランスフォーマの事業化	かわさき起業家優秀賞
(株)河野エムイー研究所	河野 英一	高血圧患者のための塩分摂取量測定尿塩分センサー	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
(株)ビックマン	阿久津 公男	特許取得の複層ガラス技術による都心を中心とした 環境負荷低減事業の展開	かわさき起業家賞
イーピーオービー(株)	立入 敏	「見る」、「探す」、「知る」、「もらう」、「買う」。ケータイ連動で 1 台 5 役。多機能電子ポスター“ePOP”設置事業	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第34回(2005 年 7 月) 応募総数 11

(有)M.I.R.A.I.MUGEN	田口 真弓	心に残るメッセージを一冊の本にして	かわさき起業家優秀賞
(有)コマツクリエート	小松 俊美	F.C.B(Fine.Cut.Blanking)加工専門工場	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
セキュリティーエレクトロニクス(株)	小杉 誠	指紋認証機能付 USB ペンドライブ & Windows セキュリティーソフト・ファイル暗号ソフト	かわさき起業家優秀賞
カーネルシステムズ(株)	井上 隆博	インターネット回線を活用した 「ージ分割データ入カシステム」	かわさき起業家賞
(株)タフカンパニー	藤森 淳一	日本で初めてとなる、通信を使った遠隔ボイストレーニング レッスン「健康維持・カラオケの上達・ビジネス・人間関係」 に役立つ呼吸・発声法を！	かわさき起業家賞
	大石 興三	全紙製のワーキング・ファイルの提案	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(株)EDAエクスプレス	菰田 浩	EDA ツールのポータルサイト EDA エクスプレスの開設	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞 かわしん賞

■第35回(2005 年 9 月) 応募総数 11

(株)ティー・オーカンパニー	筒井 修	「新型再帰反射レンズ体」を技術の核とした製品販売事業の 展開！ ■第1弾: 新型再帰反射レンズ体を利用した 「路面設置タイプ・デルタマーカ」の事業化	かわさき起業家大賞 かわしん賞 会場応援賞
	白川 雅祥	パソコンキーボードへの片手タイピング手法の提案	かわさき起業家賞 日本起業家協会賞 (関係団体賞)
(有)J's プロデュース	臼井 克幸	もともとプロデューサーは一人なんです	かわさき起業家賞
エコトロ・ジャパン(有)	畑口 隆昭	ドライブ・レコーダーの開発	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 かわしん賞 (関係団体賞)
保険の窓 Byオフィス・アカツカ	赤塚 進	新しい保険コンサルティングの創造 保険を顧客の手に取り戻すために	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第36回(2005 年 10 月) 応募総数 10

シリコンライブラリ(株)	清水 潤三	低消費電力版 SRAM コンパイラーの開発	かわさき起業家大賞
(有)スターソリューションズ	持田 剛	ホームページを劇的に活性化させるツール「ワークスブログ」	かわさき起業家賞
(株)トリーユーモン	刀根 伸弘	「dilog」-全てのHome Page に音楽を-	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 かわしん賞
(株)ヒューマノイド	森岡 昌紀	個人識別機能・編集機能付き音声ガイダンス装置	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞

(株)グローバルランゲージ	小林 奨	IP電話を利用した、医療機関向け通訳サービス	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 会場応援賞
---------------	------	------------------------	--------------------------------

■第37回(2005 年 11 月) 応募総数 9

(株)ほほえみブレインズ	川渕 良範	O.E.カットダイヤモンド	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
(株)E-Safenet	張 書明	ドキュメントガードASPサービス	かわさき起業家賞
(株)アブサードスピア	堤 由惟	ソーシャルネットワーキング型音楽配信システム 「beeMusicBowl」	かわさき起業家賞 日本起業家協会賞
(有)ブランズ	橘 かおる	地域環境の景観美化を目的とするごみコンテナの 普及支援と集積所管理サービス	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(有)ニューテック	中澤 佳	光と生命 レーザー光線の新しい医療応用	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第38回(2005 年 12 月) 応募総数 22

(株)SHIFT	丹下 大	利益・生産性を最大化する プロフィットシミュレーションシステム	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
eigoFUN	高窪 雅基	ジョン万次郎メソッドによる英語百聞倶楽部	かわさき起業家賞
	知久 一純	ダンスミュージック専門 MP3ダウンロードサイト	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞
(株)オーツコミュニケーションズ	佐藤 純一	クリニック向け献立コンサルタントシステムの提供	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
専修大学	堤 由惟	ソーシャルネットワーキング型音楽配信システム 「beeMusicBowl」	学生グランプリ賞
武蔵大学	清水 真穂	20代女性のライフプロデュース事業	学生起業家賞
上智大学	白 旭東	中国語で“YES JAPAN!”パソコンで観光テレビ	学生起業家賞 会場応援賞
日本大学	小林 奨	IP電話を利用した、医療機関向け通訳サービス	学生起業家賞
産能大学	松本 元輝	「里」と「街」を結ぶゆりえんネットワーク(株)	学生アイデア賞
江戸川大学	福田 直子	女性のための10分サロン	学生アイデア賞
東京農工大学大学院	岡澤 直輝	理容室向けパーチャル髪型 シミュレーションサービスシステム	学生アイデア賞

■第39回(2006 年 2 月) 応募総数 19

(株)日本ヴューテック	松波 登	世界一安全で、環境にやさしいニュー・トライク(電動三輪車) の開発を産学連携で行う	かわさき起業家大賞
(株)高度圧縮技術研究所	秋元 ヒロシ	狭帯域無線回線での画像圧縮伝送システムの事業化	かわさき起業家優秀賞
ラーニングサポートアンドサービス (株)	原岡 正志	「サイエンスワード」の製作・販売	かわさき起業家優秀賞
(株)川惣	川崎 誠士	一般病院向け「小型感染性廃棄物処理装置」の開発と 高収益事業展開	かわさき起業家優秀賞 かわしん賞
(株)歩行サポートセンター	雑賀 康好	スーパークラッチ(簡易義足)『WALK REE』	かわさき起業家優秀賞
(有)セミトラッド	中村 英敬	(七輪+doghouse)project	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
クリオ・ネット(有)	江畑 聡	貴社の WEB サイトからメールが漏洩されていませんか?	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第40回(2006 年 6 月) 応募総数 7

テスコジャパン(株)	小山 友和	湿式プラスチック処理油化装置	かわさき起業家優秀賞 かわしん賞
(株)フィードバック・ジャパン	蔵敷 健治	『病院の通信簿』	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
日本マグネティック(株)	大濱 晴生	回転磁気を利用した医療機器の開発・販売	かわさき起業家優秀賞
(株)統合ヘルスケア研究所	元 春范	アイリスメーターを利用した国際的な統合ヘルスケアの 研究・開発、普及事業、そして、IT を用いたヘルスケア 管理システム構築事業	かわさき起業家賞
	緒方 勇一郎	畜糞炭化システムによる有機炭を使用した 資源循環型アグリビジネス	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第41回(2006 年 7 月) 応募総数 8

ステラ技研(株)	林 健治	廉価ゴンドラ安定走行装置の製品化	かわさき起業家優秀賞
ロイヤルブルーティージャパン(株)	吉本 桂子	「お酒が飲めない・飲まない人」のために ロイヤルブルーティー(高級手摘み青茶)で世界初の お酒より高く、高品質な高級ソフトドリンクの市場を創る	かわさき起業家優秀賞 会場応援賞
(株)ライズ・インターナショナル	菊地 康夫	天然温泉提供ディスプレイサービス	かわさき起業家優秀賞 川崎商工会議所会頭賞
(有)権氏インターナショナル	権 大栄	グローバルな人材派遣・紹介事業	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 KSP創業支援賞
クロスワーク(株)	笠井 北斗	クロスワーク・コンテンツ・クリエイターの育成とチーム化	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞
Bliss Networks	近藤 大樹	国際セールスレップ(日本版セールスレップ)	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞

■第42回(2006 年 9 月) 応募総数 6

アイ・シー・エイチ	市川 雅春	発動機の弁装置 ボイラー用のポンプ	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(有)ゼンク	増田 芳憲	IT 機器企業導入トータルサポートサービス	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家 協会賞
川崎ビル美装(株)	中村 明照	コミュニティビジネスとしての地域交流カフェと地域情報 ホームページのコラボレーション	かわさき起業家賞 川崎商工会議所会頭賞
(有)日陽電装	加藤 雄彦	「介護用排泄物自動処理装置」の開発と事業展開	かわさき起業家優秀賞 かわしん賞 会場応援賞
(株)グローバルヘルス	田中 寿志	産学連携により非医療用の超音波画像計測装置を開発し、 新しい健康・美容予防医学の支援システムを普及する	かわさき起業家優秀賞

■第43回(2006 年 10 月) 応募総数 9

人事ブラザ(株)	上岡 由美子	”働きやすい会社”を増やし、企業価値を高める 「人事ブラザ総合サービス」	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家 協会賞
トータルファッションメディア(株)	武井 浩三	街とネットの融合型広告 ファッションナビゲーター「ふくナビ」	かわさき起業家賞
(株)極楽家族会	小野松 佳孝	シルバー人材リバイバルプラン	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(株)インベスチャー	松元 勲	現実の株主価値の成り立ちを分析する仕組みの開発と、 それに基づく上場企業に対するIRアドバイスの事業化	かわさき起業家大賞

■第44回(2006 年 11 月) 応募総数 6

アロニクス(株)	西尾 壽美	高周波を工業的に応用する機器全般のエンジニアリング 薄膜生成を中心としたスパッタリング技術開発	かわさき起業家優秀賞
キンカーン インターナショナルスクール	瀧澤 昌子	幼保一体 International School 幼稚園	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞
イーピーオービー(株)	立入 敏	3rd Shelf による新しいマーケティング・システム構築事業	かわさき起業家賞
脳卒中片マヒ良好生活倶楽部	原田 太郎	片手で3秒、楽々歯磨きパラリンコップ	かわさき起業家優秀賞
(株)カタライズ	早川 修	有機物塗布用光触媒コーティング液の開発・製造・販売	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞
(株)イスマンジェイ	渡邊 敏幸	汎用工業用素材メラミックスの実用化	かわさき起業家大賞 川崎市商工会議所会頭賞

■第45回(2006 年 12 月) 応募総数 18

(株)インフロー	田坂 正樹	プリント基板ネット通販 P 板.com(ピーバンドットコム)	かわさき起業家優秀賞 かわさき起業家優秀賞 かわしん賞
日本ベーシック(株)	勝浦 雄一	自転車搭載型緊急用浄水装置	りそな神奈川応援賞 川崎商工会議所会頭賞 会場応援賞

(株)エンフォースデバイス	川崎 昭	無限乱数式暗号システム(ワンタイムパッド) および指紋認証 USB ディスク	かわさき起業家賞
(株)オーリン	儀間 海五	映画・映像を対象にしたソーシャル・ネットワーキング・ サービス(SNS)	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 日本起業家協会賞
(株)ブリヴファーマ	山木 光男	メタボリック症候群およびがん等の成人病疾患の 予防・治療に役立つ高機能素材の提供を行う。	かわさき起業家優秀賞 りそな神奈川応援賞

■第46回(2007 年 2 月) 応募総数 27

(有)ギャラクシーテクノロジー	澤田 英樹	超小型部品組立作業支援ツール・手作業支援装置の 開発・製品化・販売	ビジネス・ アイデアシーズ賞 りそな神奈川賞
(有)パテント・サポート・ジャパン	岩切 章	特許検索支援ソフト	起業家賞
すまいるスキップ♪こども塾	前田 香奈	オリジナルソングを使った「トータルミュージック」による 子どもの心の育成サポート	起業家賞 日本起業家協会賞
Ronkジャパン(株)	高山 建	2.4G デジタルワイヤレス通信モジュール	起業家優秀賞
(株)オガサワラ	小笠原 久雄	頭脳の唯一のエネルギー源であるブドウ糖をタブレット化 することで、摂取が容易になり、人の生活のあらゆる局面 での脳の活性化を実現する。	起業家優秀賞 商工会議所会頭賞
(株)青空	親川 とみ子	天寿百歳時代を生きる介護の事業展開	ビジネス・ アイデアシーズ賞
	半谷 桜子	ベビー・キッズ向け”オンリーワンゲッズ”の製作及び販売	かわさき起業家大賞 りそな神奈川応援賞 かわしん賞
(株)マップネット	遠藤 久資	3次元ポータブルナビゲーションソフト開発	起業家優秀賞

■第47回(2007 年 6 月) 応募総数 11

(株)ジナリス	西 達也	ゲノム解析技術と全成分解析技術を活用した健康と環境を 守るバイオ製品の創出	かわさき起業家大賞 会場応援賞
玉木浩二		福祉農業 —ASP で管理するユニット式施設園芸システム—	かわさき起業家優秀賞 りそな神奈川応援賞 川崎市制度融資認定
特定非営利活動法人 ウォーカーズネットワーク	竹内 正敏	実践／健康マネージメントシステム「歩数計で仮想旅」	かわさき起業家優秀賞
(株)IJR	戎 章夫	鉛フリーはんだ付けで、作業性・信頼性を大幅に改善する 精密制御型超音波振動付加式はんだ鍍 (Hybrid Bonder)の開発	かわさき企業家優秀賞 かわしん賞 川崎商工会議所会頭賞 川崎市制度融資認定
リ・バース(株)	生田 篤識	中古パソコンの再利用	かわさき起業家賞 日本起業家協会賞 川崎市制度融資認定
うらしまフーズ(株)	鈴木 英雄	すっぱくない「キムチ」の販売	かわさき起業家賞

■第48回(2007 年 7 月) 応募総数 8

(株)テクノラボ	林 光邦	少量しか作らないプラスチック部品を、 安価に供給する方法を提案	かわさき起業家優秀賞
	大林 弘道	定期所有権の仲介事業	かわさき起業家賞
システム技研(株)	安藤 英敏	マイクロ燃料電池を用いた モバイル機器用電源供給装置の実用化	かわさき起業家賞 りそな神奈川応援賞
(株)光るバラ	山崎 好智	遺伝子組み換え技術による「光るバラ」等の開発販売事業	かわさき起業家賞

■第49回(2007 年 9 月) 応募総数 7

	原 庸一郎	ゲノムデータに基づいたオーダーメイドウェルネスサポート	かわさき起業家優秀賞 KSP 創業支援賞
(株)ヒール		サポート24システム —介護支援および介護システム—	かわさき起業家賞 かわしん賞 りそな神奈川応援賞 川崎市制度融資認定
(株)インスプリング	山崎 光明	企業内情報共有 ASP システム reLeaf(レリーフ)	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

(株)アールイーエス	梁 玄某	廃プラ油化装置システム	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞 川崎商工会議所会頭賞 りそな神奈川応援賞
(株)技攷舎	梅沢 光一	検診データの標準化による性年代別の健康度指標表示システム	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

■第50回(2007年10月)応募総数10

フジクス(株)	竹之内 豊	生活環境を快適にする浴槽下側・裏側洗浄『ビューティー風呂工法』の開発とサービス展開	かわさき起業家優秀賞 川崎商工会議所会頭賞 りそな神奈川応援賞 会場応援賞
(株)イクスリサーチ	山崎 文敬	コンテンツベースのロボットビジネス	かわさき起業家賞 起業家協会賞 りそな神奈川応援賞
(株)真巧	西谷 隆	省エネ型軽量多目的調理用ホットプレートの開発と事業展開	かわさき起業家賞
アイマブス(株)	山崎 博	電気環境技術サービス	かわさきビジネス・ アイデアシーズ賞

(敬称略)

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」歴代審査員一覧

氏 名	所属(就任当時)	就任期間
1 笹原 克	有限会社オイコス計画研究所 代表取締役 川崎市産業振興財団 コーディネーター	現在～H13 年度
2 志茂 武	株式会社ケイエスピー 取締役	現在～H13 年度
3 田子 みどり	株式会社コスモピア 代表取締役社長	現在～H13 年度
4 寺島 春星	株式会社ファンタジオ 代表取締役	現在～H13 年度
5 藤村 靖之	株式会社発明工房 代表	現在～H13 年度
6 山下 章	KBIC インキュベートマネージャー	現在～H15 年度
7 岩崎 靖	川崎市産業振興財団 サブマネージャー	現在～H17 年度
8 河辺 吉義	川崎市産業振興財団 サブマネージャー	現在～H17 年度
9 柴田 嘉郎 (現審査委員長)	川崎市産業振興財団 プロジェクトマネージャー	現在～H18 年度
10 深澤 優子	株式会社 Medical CUBIC 代表取締役	現在～H18 年度
11 片山 聖子	クロスハート栄・横浜 施設長 日本ベンチャー学会会員	H17 年度 ～H13 年度
12 久保田 俊夫	財団法人ベンチャーエンタープライズセンター 客員研究員 神奈川高度技術支援財団 理事	H17 年度 ～H13 年度
13 小野 耕三 (前審査委員長)	川崎市産業振興財団 プロジェクトマネージャー	H17 年度 ～H15 年度
14 保坂 健	川崎市産業振興財団 サブマネージャー	H16 年度 ～H13 年度
15 牟田口 雄彦	川崎市産業振興財団 サブマネージャー	H16 年度 ～H13 年度
16 山田 長満 (元審査委員長)	日本起業家協会理事長 川崎市産業振興財団 プロジェクトマネージャー	H16 年度 ～H13 年度
17 金城 令子	米国公認会計士 川崎市産業振興財団 コーディネーター	H15 年度 ～H13 年度

(現職から 50 音順)

「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場」 最終選考会講演者一覧

	演 題	所 属	氏 名
第1回	IT 時代の起業と創業	(株)インクス 代表取締役社長	山田 眞次郎
第2回	起業のチャンスを掴め	(株)伸こう会 代表取締役	片山ます江
第3回	成功する起業家	(株)ザメディアジョン CEO	山近 義幸
第4回		大学ビジネスコンテスト	
第5回	私の起業	(株)東計電算 取締役社長	甲田 博康
第6回	起業・創業の成功のヒント	(株)リクルート・アントレ 編集長	野村 滋
第7回	夢の実現のために・企業成功の条件と事業成長	ディー・ブレイン証券(株) 代表取締役会長兼社長	出縄 良人
第8回	ビジネスは熱い思い	(株)シー・イー・エス 代表取締役	板庇 明
第9回	築地は東京のテーマパーク	大野水産(株) 代表取締役	大野 正
第10回	起業家は幸せ者	アメリカンファミリー生命保険会社 会長	大竹 美喜
第11回	私とマイウェイ技研	マイウェイ技研(株) 取締役社長	ヤン・ツォンチン
第12回	デザイナーとベンチャーマインド	(株)ビートップソー 専務取締役	栗坂 秀夫
第13回		大学発ビジネスプラン・コンペかわさき 2002	
第14回	ベンチャーこそ、幸せの元	日本コンピュータ・ダイナミクス 社長	下條 武夫
第15回	起業は、はだしの風揚げ	(株)飾一 代表取締役	岩宮 陽子
第16回	運をつかむ人になれ	経営サポートサービス株式会社 代表取締役社長	重茂 達
第17回	マイペース、マイライフのための 独立起業のすすめ	(株)エイガアル 代表取締役社長	伊藤 淳子
第18回	ハンズオン型 ベンチャーキャピタルの必要性	みなとみらいキャピタル(株) 代表取締役	大田 嘉春
第19回	発想の転換にチャンスはある	キュービーネット(株) 代表取締役会長	小西 國義
第20回	「ビジネスの原点は人づくり」 ～あなたは生きていますか～	マキノグループ 代表取締役社長兼会長	マキノ正幸
第21回	結果が出なければエステではない！	(株)ラ・パルレ 代表取締役社長	大石 洋子
第22回	ベンチャー精神で活路を拓く ～ウエルカム・トラブル 逆境こそが経営者を強くする～	アルプス技研(株) 取締役会長	松井 利夫
第23回	「ネットリサーチIPOまでの奇跡」	大学発ビジネスプラン・コンペ [®] かわさき 2003	杉本 哲哉
第24回	常識を打破れ ～茂蔵の勝ち残り戦略～	(株)篠崎屋 代表取締役社長	樽見 茂
第25回	「大きな失敗と小さな成功」 東京めたりっく通信の創業を語る	(株)数理技研 代表取締役社長	東條 巖

	演 題	所 属	氏 名
第26回	「経営は苦労の総合商社」 ～本気でやり続ける以外に成功なし～	(株) 杏番屋 創業者特別顧問	宗次 徳二
第27回	銀行を辞めて、メガネ屋さんになりました	(株) オンデーズ 代表取締役社長	森部 好樹
第28回	夢工学と悪夢工学のすすめ	岐阜県理事・夢工学研究会顧問	川勝 良昭
第29回	外国人からみた日本での企業	インターネットセキュリティシステムズ(株) 代表取締役	林 界宏
第30回	ソーシャル・アントレプレナーのすすめ	(株) 発明工房 取締役会長	藤村 靖之
第31回	夢を手にするものはあきらめない ～「めざせ敗者復活！」	(株) ジェイ・シー・アイ 代表取締役社長	浜口 直太
第32回		大学発ビジネスプラン・コンペかわさき 2005	
第33回	ぐるなび創業者 Mr. ぐるなび滝現会長の ベンチャーの心得とビジネスモデル構想・構築法	(株) ぐるなび 取締役会長	滝 久雄
第34回	起業の成功のためには市場獲得がまず第一	元日刊工業新聞社 産業研究所 所長	俵木 康好
第35回	ばどの奮戦記 ～創業(社内ベンチャー)、独立(MBO)、 そして株式上場(IPO)～	(株) ばど 代表取締役社長	倉橋 泰
第36回	本気になればすごいことができる	(株) 東レ経営研究所 取締役人材開発部長	淵野 富士男
第37回	東京証券取引所第一部上場をめざした 「私の経営信条」を語る	太陽インキ製造(株) 名誉会長	川原 光雄
第38回	『創業ビフォーアフター ～「宝工場創業記～」	(株) トレジャーファクトリー 代表取締役社長	野坂 英吾
第39回	くさらず、あせらず、あきらめず。	(株) バルチック・システム 代表取締役	吉野 幸則
第40回	成長とともに変化するビジネスモデル	(株) メディアグローバルリンクス 代表取締役社長	林 英一
第41回	持続的成功を実現する起業家の資質とは	(株) 大和総研 新規産業調査本部長 兼 産学連携調査部長	鈴江 栄二
第42回	地下鉄乗りかえ便利マップができるまで、 そしてできてから	(株) ナビット 代表取締役	福井 泰代
第43回	起業するということ	(株) リアラス 代表取締役	井手 光裕
第44回	ゼロからの出発	(株) 球体研究所 代表取締役社長	森戸 祐幸
第45回	50歳からのチャレンジ	元住友銀行 EC 業務部 業務執行役	板東 俊良
第46回	起業・創業をふりかえり	(株) ノエル 代表取締役社長	金古 政利
第47回	ベンチャー企業の成長を支える事業計画 ～実行できない計画書は「餅を書いた絵」！？～	監査法人トーマツ トータルサービス部 ディレクター	鳥山 秀弘
第48回	起業支援から見た成長企業の条件	(株) ケーエスピー 取締役	志茂 武
第49回	憤りから見つける！ビジネスの卵	(株) ワーク・ライフバランス 代表取締役	小室 淑恵
第50回	「家業から企業へ！」公開までの道のり	(株) アップガレージ 代表取締役	石田 誠

(敬称略)

付 録

かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場

6年
開催

ビジネスプラン募集

いつでもチャンス
起業、新分野・新技術にチャレンジ

	第47回	第48回	第49回	第50回	第51回	第52回
応募締切日	4/10 (火)	5/14 (月)	6/14 (水)	8/17 (木)	10/10 (金)	12/11 (火)
1次書類審査	4/24 (火)	6/5 (火)	7/3 (火)	9/4 (火)	10/30 (火)	12/25 (火)
2次面接審査	5/8 (火)	6/12 (火)	7/10 (火)	9/11 (火)	11/6 (火)	1/15 (火)
最終選考会	6/9 (土)	7/13 (金)	9/8 (土)	10/12 (金)	12/7 (金)	2/9 (土)

財団法人川崎市産業振興財団 TEL 044-548-4141 http://www.kawasaki-net.ne.jp
E-mail center@kawasaki-net.ne.jp

主 催
財団法人川崎市産業振興財団/川崎市

協 賛
日本起業家協会/川崎信用金庫/朝日ケイエスビー/JFE中部開発所/あずさ監査法人横浜事務所/監査法人トーマツ横浜事務所/商工中金川崎支店/新日本監査法人横浜事務所/朝日TSUNAMIネットワークパートナーズ/トーマツベンチャーサポート/日本コンピユータ・ダイナミクス/朝日横浜研究所/朝日エル/りそな銀行/横浜銀行

後 援
関東経済産業局/神奈川県/川崎商工会議所/（社）関東ニュービジネス協議会/川崎市工業団体連合会/（財）神奈川県中小企業センター/日本経済新聞社/日刊工業新聞社/神奈川新聞社/東京新聞/かわさき中小企業診断士クラブ/かわさき技術士クラブ/（財）相模原市産業振興財団/（財）横浜貿易産業振興財団/（財）藤沢市産業振興財団

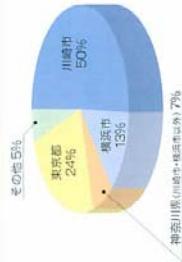
お問い合わせ・お申込み先
（財）川崎市産業振興財団
「川崎市中小企業サポートセンター」
〒212-0013
川崎市幸区堀川町66-20 川崎市産業振興会館6階
TEL 044-548-4141 FAX 044-548-4146
E-mail center@kawasaki-net.ne.jp
http://www.kawasaki-net.ne.jp/bizidea/



これまでの実績

このオーディションは、平成13年11月から平成19年3月まで、全46回のオーディションを開催し、川崎市内外からの応募者は学生を含めて1181名に達し、受賞者も343名を数えています。また、応募も75件認定されておりあります。

受賞者の地域分布は、川崎市が50%、神奈川県内（川崎市以外）が20%、東京都が24%と近隣からの受賞者も多数です（右図参照）。



平成18年度「かわさき起業家大賞」受賞者

第43回
株式会社インベスチャー
松元 勲

企業価値向上のための
意思決定支援システムの開発構築

投資家の投資判断を分析するサービスを提供し、利便性と効率化を図るビジネスプラン

第44回
株式会社イスマンジェイ
渡邊 敏幸

汎用工業用材料
メラミックスの実用化

砂漠の砂と大気中の窒素を原料に、鉄鋼に代わりうる工業用汎用材料「メラミックス」を製造するビジネスプラン

第46回
半谷 桜子

ベビー・キッズ向け
「オンラインワンダフル」の製作及び販売

ベビー・キッズ向けのオンラインワンダフル「Luck Chuck」ブランドの製造販売と育児分速者向け在宅ワークを提供するビジネスプラン

かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場
優れたアイデアには川崎市の制度融資の利用やビジネスパートナー
を行います。新ビジネスの第一歩を踏み出してみませんか。

応募要項

- 募集対象** ▶ 創業または新分野進出を前提とするビジネスプランです。
- 応募資格** ▶ 個人、法人、国籍等、特に制限はありません。
- 応募方法** ▶ 所定の応募申込書に必要事項を記入の上、正本1通、副本(コピー)10通を事務局まで郵送または持参してください。応募申込書はホームページからダウンロードできます。
URL <http://www.kawasaki-net.ne.jp/bizidea/>
- 応募費用** ▶ 応募費用は2千円です(学生は無料)。以下のいずれかの方法でお支払い願います。
1 下記指定口座に振り込み
指定口座: 横浜銀行 川崎支店 普通口座 1159464
財団法人川崎市産業振興財団 (振込手数料はご負担願います)
- 応募期限** ▶ 各回の応募の締切日(必着)は次の日程通りです。

日程

	第47回	第48回	第49回	第50回	第51回	第52回
応募締切日	4/10 (水)	5/14 (月)	6/14 (水)	8/17 (金)	10/10 (水)	12/11 (水)
1次面接審査	4/24 (水)	6/5 (水)	7/3 (水)	9/4 (水)	10/30 (水)	12/25 (水)
2次面接審査	5/8 (水)	6/12 (水)	7/10 (水)	9/11 (水)	11/6 (水)	1/15 (水)
最終選考会	6/9 (土)	7/13 (土)	9/8 (土)	10/12 (金)	12/7 (金)	2/9 (土)

※1次書類審査は出席の必要はありません

審査

- ①1次審査(書面審査) ②2次審査(面接審査) ③最終選考会(プレゼンテーション)の3段階の審査となります。
審査員は、公的技術支援機関や金融機関の出身者、知財や都市計画の専門家、発明家、ベンチャー企業創業者、インキュベーション施設マネージャーなど10名で構成されております。

最終選考会

- ①ビジネスプランの発表
審査員・参加者を前に15分のプレゼンテーション
②基調講演
ベンチャー企業・企業の創業者、新分野・新ビジネスへ転職した経営者等を講師にお迎えしての貴重な体験がうかがえます。
③表彰・講評
いよいよ審査結果が発表されます。融資の認定、副賞の贈呈などなど。
④ビジネス交流会
ベンチャーキャピタリスト、エンゼルス、金融機関、起業家、事業パートナー等との出会いの場としてビジネス交流会を開催します。

はあなたの夢の登竜門です。
との出会いの場の提供など、アイデアを実現するためのサポート

特典

- 川崎市制度融資の利用** [川崎市内又は市内に進出する方]
●「かわさき起業家大賞」「かわさき起業家優秀賞」「かわさき起業家賞」の受賞者は、融資審査要件を満たす場合、川崎市制度融資の利用が優先的にできます。ただし、この融資は川崎市信用保証協会の信用保証(一般保証)を利用するものです。
●制度融資の利用は川崎市内で、創業または新分野進出することが前提となります。
●制度融資の額は次のいずれかで、
①創業・新分野進出資金.....限度額 2,000万円
②女性起業家支援資金.....限度額 2,000万円
③新分野進出支援資金.....限度額 3,000万円
- 日本起業家協会賞**
1,000万円の資金が贈られます。
- かわしん賞**
創業または新分野進出に係る資金として1社あたり500万円を限度に川崎信用金庫の無担保融資「かわしん創業支援資金(ファイナ)」を利用できます。ただし、この融資は原則として川崎市内で、創業または新分野進出することが前提となります。
- りそな神奈川賞** [神奈川県内]
新事業創設、事業拡大、社会公益等に資する事業性資金として1社あたり原則100万円以上、5社以内のりそなビジネスファンド(AVANT)の融資認定が受けられます。
- KSP創業支援賞** [創業前もしくは法人化前の方]
5万円の資金が贈られます。
かわさき起業家大賞(KSP)の「優秀ファイナ」を無審査・無利息で1年間利用可能なのは、ビジネス・アイデアのブラッシュアップのための支援が受けられます。
- 理工中「川崎経済活性化創成圏(かわさき起業家オーディション)外伝創成圏」の仲間**
「かわさき起業家オーディション」主催者賞受賞者、2000万円以内の起業(創業)後の年度に加盟はあります。また、「かわさき起業家オーディション」に受賞した後、申し込みまでの期間にも加盟はあります。加盟した後は、投資の道が開かれます。
- KSP投資ファンド**
かわさき起業家大賞受賞者は、KSP投資ファンドの投資案件として加盟に就いた後、投資の道が開かれます。
- ビジネスマッチング**
ベンチャーキャピタリスト、エンゼルス、金融機関、起業家、事業パートナーなどの出会いの場を提供します。
- インキュベーション施設の利用**
インキュベーション施設「かわさき新産業創成センター」(KBC)やSOHO支援施設「新所」などの受入への入居希望に申し、要件を満たす場合には十分配慮されます。
- 専門家にによる支援** [川崎市内]
事業展開に際して、中小企業サポートセンター専門家の中小企業診断士、技術士、税理士、弁護士等の専門家にによるアドバイスなどが受けられます。



最終選考会プレゼンテーション風景
(第43回かわさきビジネス・アイデアシーズ賞
受賞した人達(株式会社))

かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーズ市場 応募申込書

受付年月日

受付番号

「かわさき起業家オーディション・アイデアシーズ市場」応募申込書

財団法人川崎市産業振興財団
川崎市中小企業サポートセンター 御中

平成 年 月 日

「かわさき起業家オーディション・アイデアシーズ市場」応募要項を承諾の上、次のとおり応募します。

フリガナ	法人名・商号	法人・個人	法人	個人
フリガナ	氏名	代表者印	印	印
住所	法人・事業所の所在地	〒		
TEL	URL	FAX	e-mail	携帯
生年月日	西暦 年 月 日 (歳)	性別	男	女
			職業	役職名

■ビジネスアイデアのタイトル・応募の動機

アイデアのタイトル	1 融資 (融資希望金額: 百万円) 2 投資 3 ビジネスパートナー 4 その他 (会社の認知度の向上、広告効果、産学連携等)
アイデア応募の動機 具体的な応募の動機を記入してください (複数の回答可)	

※融資希望の場合、審査後別途法人登記簿謄本、住民票、印鑑証明書、市民税納税証明書等の書類が必要です。
※融資希望、かわしん度希望の場合、この応募書類の写しを関係機関に渡しますのをご了承ください。

■応募者略歴

現在の勤務先 (学生の場合は学校名・学部名)

年 月 日	学 歴・職 歴 (業務経歴)
.	
.	
.	
.	
.	

■企業概要 (応募者が法人、個人事業主である場合に記入してください)

業 種	事業内容
設立年月 (西暦)	資本金
従業員数	正職員 人 + パート・臨時 人 = 合計

■その他

この事業を何で知りましたか?	1 パンフレット・ポスター (入手場所) 2 ホームページ 3 市政だより 4 産業情報かわさき 5 新聞・雑誌 6 紹介 (紹介者) 7 その他 ()
----------------	---

ビジネス・アイデアの概要について
(アイデアの内容・商品等の図面・パンフレット・写真・補足資料等を添付の場合はA4用紙で2枚程度とします。)

1 新規性・独創性について (他にはない新しさ・独創性について説明してください。)

【知的財産権の有無】(アイデアに関して、出願を含む特許権・実用新案権等を保有している場合は、公開・出願番号、発明の名称、出願人等を記載してください。)

2優位性・将来性について

3社会性について（アイデアが社会・経済にどのような貢献すると考えているかを説明してください。）

4市場性について（アイデアの市場性について次の項目を簡潔に説明してください。）

■主なターゲット・市場の規模（当該製品やサービス等に係る具体的な内容を説明してください。）

■市場での競争力（当該製品やサービス等に係る具体的な内容を説明してください。）

5実現可能性について（アイデアの実現可能性について次の項目で簡潔に説明してください。）

■実施のスケジュール

■実施場所（川崎市外の個人・法人で川崎市制度融資希望の場合は、川崎市内事業所開設予定地を明示）

■実施体制（従業員数等）

■ビジネスパートナー

■リスクとその管理

3

6収支計画について（向こう3年間の収支計画について、単位に注意して記入してください。）（単位：千円）

	平成 年	平成 年	平成 年
A売上高			
商品仕入			
売上原価			
材料費			
外注加工費			
B売上原価の計			
C売上総利益＝(A－B)			
■売上高・売上原価の算定根拠もしくは考え方について			

	人件費	給与手当 (うち経営者分)	()	()	()
販売費・一般管理費					
①賃借費					
②光熱費					
③通信費					
④広告宣伝費					
⑤研究開発費					
⑥減価償却費					
⑦その他					
D人件費・経費の計					
E営業利益＝(C－D)					
F経常利益					
G法人税等＝(F×40%)					
H当期利益＝(F－G)					

7資金計画（向こう3年間の資金計画について、資金需要、調達先、金額を記入してください）
※資金需要の項目欄には運転資金、設備資金等の使用目的を、また資金調達の項目欄には自己資金、融資、投資等資金の調達先を記入してください。（単位：千円）

項目	平成 年	平成 年	平成 年
資金需要			
資金調達			
資金需要合計			
資金調達合計			

※（参考）過去3年間の決算状況（応募者が法人、個人事業主の場合で1年以上の実績がある場合）（単位：千円）

	平成 年	平成 年	平成 年
売上高			
売上総利益			
販売費・一般管理費 (うち減価償却費)	()	()	()
営業利益			
経常利益			
当期利益			

4

76

問 1 創業の目的は何でしたか。第一位と第二位の目的を記入してください。
(○印それぞれ一つずつ)

	第一位	第二位
会社や大学勤めではなく、独立して自分の会社を持つため	1	1
新しい技術や商品・サービスを開発して社会に貢献するため	2	2
保有している技術やアイデアが売れる製品やサービスであると感じ たため	3	3
成功してより高い収入を得るため	4	4
前の会社で人員整理や部門の移動があったため	5	5
前の会社では自分のアイデア・技術が生かせないと思ったため	6	6
自分の可能性を試してみたいと思ったため	7	7
周囲に独立起業する先例があったため	8	8
その他	9	9

問 2 創業時のビジネスプラン（事業計画書）はどのようにしましたか。

(A) 創業時のビジネスプラン（事業計画書）を作成しましたか。(○印一つだけ)

1 創業時に作成した	2 創業後作成した	3 作成しなかった
------------	-----------	-----------

(B) その際、どのようなところから助言を得ましたか。(○印いくつでも)

1 助言は得ていない(独力で作成した)
2 大学・大学院のビジネススクールやベンチャーセミナーなどを通じて作成
3 上記以外のベンチャーセミナー、経営セミナーなどを通じて作成
4 KSPや川崎市産業振興財団など、公的支援機関の助言を得て作成
5 民間コンサルティング会社(監査法人・会計事務所などを含む)の助言を得て作成
6 ベンチャーキャピタルの助言を得て作成
7 先行したベンチャー企業の方の助言を得て作成
8 知人に相談して作成
9 上記以外の助言を得て作成(具体的に)

ベンチャー企業-事業展開に関する調査

【ご記入上の注意】

- このアンケートのご記入は、経営者の方、または経営全体の状況のわかる方をお願いいたします。
- ご記入は、鉛筆か、黒または青のボールペンでお願いします。
- ご回答は、あてはまる番号に○印をつけていただくものと、具体的に数字やご意見などをご記入いただくものとがございます。
- 質問によっては、ご回答が一つだけのもの(○印一つだけ)と、いくつでもお答えいただくもの(○印いくつでも)、数値をご記入いただくものがございますので、ご注意ください。
- 本調査の回答は統計データとして処理し、個別の企業の回答を公表することはありません。
- ご記入が終わりましたら、記入もれ等がないかももう一度お確かめの上、同封の返送用封筒(切手不要)にて **10月18日(水) までに** ご返送をお願いします。
- 本調査は専修大学が川崎市産業振興財団、株式会社アイエスサービスと共同で、下記調査機関に委託して実施しています。ご不明な点等ございましたら、下記までご連絡下さい。

◎調査の趣旨に関して

専修大学社会知性開発研究センター／都市政策研究センター

http://www.aocs.senshu-u.ac.jp/graduate/socio/socio_too.html

TEL：044-911-1347（受付：平日 10:00～16:00）

担当：谷貝、榎東

◎調査票の記入方法などについて

(例)インテリジェンサー TEL：0120-007-135（受付：平日 9:30～17:30）担当：小郷・長蔵

● まず、貴社の概要とご担当者についてご記入下さい。

貴社名	
本社所在地	〒
ご所属	役職
お名前	
ご連絡先	TEL: FAX:
	e-mail: 貴社ホームページURL:
	*ご回答いただいた企業の方には、調査結果の概要を後日e-mailにて送付させていただきます(e-mailがない場合は郵送させていただきます)
担当者	
性別	1 男 2 女
年齢	才

問3 貴社の創業時の事業は次のどれに当てはまりますか。(O印一つだけ)

1 新技術、新製品の研究・開発が中心	
2 新たな販路や新市場の創造が中心	
3 その他(具体的に)	

問4 創業時に事業の中心に位置付けていた製品またはサービスは、現在も貴社の中心となっていますか。(O印一つだけ)

1 現在も事業の中心である	
2 途中で事業の中心が別の製品・サービスに変わった	
3 その他(具体的に)	

問5 創業時に事業の中心に位置付けていた製品またはサービスは、設立時及び現在はどの段階ですか。また、市場調査をどの段階で行いましたか。該当する番号にそれぞれ一つずつOをつけてください。

	創業時はどの段階でしたか	現在はどの段階ですか	市場調査はいつから実施しましたか
研究開発途上	1	1	1
試作品を試験販売中	2	2	2
製品化に目途が立った段階	3	3	3
製品又はサービスとして販売中(単年度赤字)	4	4	4
製品又はサービスとして販売中(単年度黒字)	5	5	5
上記いずれにも該当せず	6	6	6

問6 貴社が創業時と現在に関して直面する(直面した)課題は何ですか。(O印いくつでも)

創業時の課題	現在の課題
事業モデルの明確化が困難	1
人材の確保・育成が困難	2
資金調達が困難	3
販路の開拓、顧客の確保が困難	4
オフィス・研究所の確保が困難	5
製造委託先の確保が困難	6
研究開発の円滑な推進が困難	7
コスト低減が困難	8
その他(具体的に)	9

a) そのうち最も困難と感じている(いた)ものは何ですか。
上記の1~9の番号をそれぞれご記入ください。

(創業時)	(現在)
-------	------

問7 今後の成長戦略についてお聞かせいたします。(O印一つだけ)

1 成長して株式の新規公開を図る	
2 売却の機会があれば応じる	
3 成長よりも事業の持続を旨とする	
4 その他(具体的に)	

問8 株式公開をお考えですか。お考えでしたらその時期はいつですか。(O印一つだけ)

1 すでに公開している	
2 近日に公開すべく公開準備中	
3 5年以内に公開する計画である	
4 時期は未定だが公開を希望している	
5 公開は考えていない	
6 その他(具体的に)	

問9 株式公開の主な目的は何ですか。(O印一つだけ)

1 資金調達	
2 人材確保	
3 知名度の向上	
4 ストックオプションの行使	
5 その他(具体的に)	

問10 何人で創業されましたか。

人

問11 創業時に中心となった経営者についてお尋ねします。(O印それぞれ一つずつ)

a) 新規事業立ち上げ経験はありましたか (既存企業における新規分野の部門立ち上げも含む)

1 ある (回) 2 ない →b)へ

SQ その新規事業は成功しましたか(O印一つだけ)

1 すべて成功した 2 一部成功、一部失敗であった 3 すべて失敗した

b) 創業当時の年齢はおいくつですか

1 10代 2 20代 3 30代 4 40代 5 50代 6 60代 7 70代以上

c) 最終学歴(大学等には大学院、高専を含む)

1 理系大学院 (国内) 6 工業高専・高校
2 文系大学院 (国内) 7 普通高校
3 理系大学 (国内) 8 その他
4 文系大学 (国内)
5 海外の大学・大学院

d) 創業者のキャリアを形成した主な業務経験(O印一つだけ)

1 自営業 6 公務員
2 民間企業経営者 7 大学や公的研究機関
3 民間企業管理職 8 学生
4 民間企業営業職 9 その他(具体的に)
5 民間企業技術職

e) 現在の事業分野と前職の事業分野は同じでしたか。

1 同じ 2 違う

f) 元の会社からの資金や業務面での支援は得られましたか。(O印一つだけ)

1 得られた 2 得られなかった

問12 貴社の人材獲得についてお尋ねします。

a) どのような人材を獲得しようとしたか。また、その結果はいかがでしたか。

	獲得しようとした人材にいくつでもO	その結果はどうでしたか			
		満足な人材を獲得できた	獲得できたが満足していない	適材を見出せなかった	適材は見つかったが断られた
経営企画・財務	1	1	2	3	4
研究開発	2	1	2	3	4
営業販売	3	1	2	3	4
製造生産	4	1	2	3	4
その他(具体的に)	5	1	2	3	4

b) 上記の人材はどのようなルートを使いましたか(O印いくつでも)

1 人材派遣会社の利用 7 インキュベーターの紹介
2 地元公的支援機関からの紹介 8 知人の紹介
3 大学からの紹介 9 応募者の自薦
4 ベンチャーキャピタルの紹介 10 自社のホームページ
5 金融機関の紹介 11 その他(具体的に)
6 監査法人の紹介

問13 貴社の資金確保についてお尋ねします。どの段階での資金確保が一番困難でしたか。(O印一つだけ)

1 研究開発の段階
2 商品化の段階
3 製品又はサービスとして販売し、単年度赤字の期間
4 製品又はサービスとして販売し、単年度赤字になった期間
5 その他(具体的に)

問14 資金調達の方法についてお尋ねします。以下のそれぞれの段階における資金調達はどのように図りましたか。当てはまるものすべてに○をつけてください。

	創業時の 資金調達	研究開発 段階での資金 調達	現在の 資金調達
都市銀行からの融資	1	1	1
地方銀行・信用金庫からの融資	2	2	2
政府系金融機関（新工中金等）からの調達	3	3	3
ベンチャー・キャピタルからの出資	4	4	4
ベンチャー・キャピタル以外の民間企業からの出資	5	5	5
個人投資家（エンジェル含む）からの出資	6	6	6
株式市場からの調達	7	7	7
公的機関からの助成金（信用保証を含む）	8	8	8
家族・親戚	9	9	9
知人	10	10	10
自己資金（個人名義での借入れ含む）	11	11	11
その他（具体的に）	12	12	12

問15 貴社の資本構成に関して、おおよその出資比率をご記入ください。

	おおよその出資比率（％）
経営者個人の出資	％
親族	％
知人	％
個人投資家（エンジェル）	％
ベンチャー・キャピタル	％
その他（具体的に）	％
合 計	100％

問16 貴社の商品・サービスの購入者をどのように獲得しましたか。（○印いくつでも）

1 前職の会社関係	8 共同研究先企業の紹介
2 経営者の個人的人脈	9 異業種交流会や見本市で開拓
3 自力で新規に営業開拓	10 ビジネス・オーディションの参加者
4 販売店の紹介	11 自社のウェブサイトを通じて開拓
5 ベンチャー・キャピタルの紹介	12 大学教員の紹介
6 金融機関の紹介	13 その他（具体的に）
7 インキュベータの紹介	

- 6 -

問17 貴社の製品・サービスの販路の開拓に当たっての問題は何ですか。該当する番号にそれぞれ一つずつ○をつけてください。

	強くそう思う	幾分そう思う	どちらともいえない	あまりそう 思わない	そうは 思わない
大企業は系列を優先させるためにベンチャー企業の製品の採用に消極的である	1	2	3	4	5
国や自治体は実績がないことを理由にベンチャー企業の製品の採用に消極的である	1	2	3	4	5
技術、製品、サービスが優れていても、無名のベンチャー企業では話を聞いてもらえない	1	2	3	4	5
技術の革新性を伝えることが困難である	1	2	3	4	5
製品の革新性を伝えることが困難である	1	2	3	4	5
販路の開拓に人員を張りつけることが困難である	1	2	3	4	5
大企業は類似の製品の開発に乗り出す傾向がある	1	2	3	4	5

問18 貴社が、創業場所を選択する際、重視した要因は何ですか。当てはまるもの3つまでに○をつけてください。

1 取引先・親会社に近接していること
2 金融機関や弁理士事務所、監査法人等多様な民間ビジネス支援機関が近接していること
3 公設試験場や公的な産業支援施設が近接していること
4 関連大学に近接していること
5 入居費用が安いこと
6 周辺に試作型中小企業をはじめ一定の産業集積があること
7 人口・事業所集積等都市規模の大きさ
8 土地勘があり、なじみのあること
9 交通の便のよさ
10 生活環境のよさ
11 その他（具体的に：）

- 7 -

問19 創業およびその後の事業展開に当たってどのようなビジネス支援機関が有効でしたか。

(O印いくつでも)	
1 監査法人	
2 税理士、弁理士、技術士、中小企業診断士等	
3 金融機関	
4 ベンチャーキャピタル	
5 公的な産業支援機関	
6 商工会議所	
7 KSPやR&Dなどのインキュベーション施設	
8 大学 (TLOを含む)	
9 その他(具体的に)	

問20 KSP、KBIC等の(川崎市以外のものも含めた)インキュベーション施設を利用した経験のある方に伺います。

a) どのようなメリットを感じられましたか。3つまでにOをつけてください。

1 家賃が安い	5 商業・異業間の協力・交流がある
2 交通の便が良い	6 対外的な信用が増す
3 インフラが整っている	7 その他(具体的に)
4 各種の支援が受けられる	8 特に感じない

b) どのようなデメリットを感じられましたか。3つまでにOをつけてください。

1 家賃が高い	5 入居者との関係がうまくいかない
2 交通の便が悪い	6 入居年数の制限がある
3 インフラが整っていない	7 その他(具体的に)
4 事務局の干渉がわずらわしい	8 特に感じない

問21 かわさき起業家オーディション等の(これ以外のものも含めた)ビジネス・オーディションに応募された経験のある方に伺います。

a) 合格し、発表の機会が与えられたか。

1 はい	2 いいえ
------	-------

b) 応募された結果どのように感じられましたか。3つまでにOをつけてください。

1 ビジネスプランのレベルアップに役立った	5 投資を受ける機会になった
2 プレゼンの勉強になった	6 入賞したことで対外的にPRできた
3 顧客の獲得につながった	7 とくに何も感じていない
4 ビジネスパートナーが見つかった	8 時間と費用のロスであった
	9 その他

問22 国や地方行政に期待する支援についてお尋ねします。貴社では、国や地方自治体、公的団体に對してどのような支援を期待しますか。(O印いくつでも)

1 事業展開を支える専門家の紹介・派遣
2 インキュベーション施設の拡充
3 事業所向けスペースの提供
4 ベンチャー企業向け展示会実施
5 ベンチャー向け融資制度の拡充
6 経営者の交流の場の提供
7 事業展開に関連した各種情報の提供
8 開発した製品・サービスの優先的購入
9 開発した製品・サービスの広報・紹介
10 その他(具体的に)

a) そのうち最も重視するものは何ですか。上記の1~10の番号を1つご記入ください。

--

*最後に、貴社の概要をお尋ねします。

(1) 創業年 西暦 年

(2) 主要経営指標

	創業時	現在
a. 正社員数(役員含む)	人	人
パート、アルバイト数	人	人
b. 資本金	万円	万円
c. 売上高	万円	万円
d. 営業利益	万円	万円
e. 出願特許数	件	件

(3) 主要な事業分野業種(〇印一つだけ)

1	電気・電子機器開発・製造・販売
2	機械製品開発・製造・販売
3	医薬、医療、バイオ、食品開発
4	素材開発・製造
5	情報通信サービスの提供
6	ソフトウェア開発・販売
7	コンテンツ作成
8	環境関連事業
9	建築・土木・住宅関連事業
10	安全・安心・防災関連事業
11	アパレル・ファッション
12	アミューズメント事業
13	事業向けサービス
14	介護・福祉関連事業
15	教育関連事業
16	飲食業
17	その他(具体的に)

(4) 主要事業内容(現在の事業内容を具体的に記入ください)

1)	
2)	
3)	

以上で、調査は終わりです。ご協力ありがとうございました。
ご記入の終わった調査票は、10月18日(水)までに同封の返信用封筒に入れてご返送ください。

お問い合わせ

財団法人 川崎市産業振興財団（川崎市中小企業サポートセンター）

〒212-0013 川崎市幸区堀川町66-20 川崎市産業振興会館6階

TEL: 044-548-4141 FAX: 044-548-4146 <http://www.kawasaki-net.ne.jp/>