

中部 全4社

No.25 愛知 26.2.3 @ TiB



株式会社FLIGHTS (フライト)

設立 2016年3月4日
所在地 愛知県名古屋市昭和区鶴舞1丁目2-32
資本金 227,572千円(株主: 峠下 周平、VCほか)
事業内容 3次元化技術とAIにより建設・インフラの計測・管理業務を自動化・高度化するDXソリューションを提供
売上高 821,409千円(25年2月)
従業員数 40名
資金調達 2026年 800,000千円予定

発表者略歴

生年月日: 1988年6月11日
出身高校: 福島県橋高校



取締役
芳賀 英樹 氏

横浜国立大学大学院工学府修了。
住友電気工業でプロセス改善などに従事、
公認会計試験合格後にDRONE FUNDにて
ファンドレイズやLiberaware、メトロウエ
ザー、NatureArchitectsなどを担当した
後、FLIGHTSに参画。

「飛ばす」から「測る」へ — データ起点の建設DX

■ ドローン運用から計測技術へ

当社はドローンとAIを統合した自動計測技術を開発し、建設・土木インフラ分野のDXを推進するドローンテック企業です。2016年創業。現在は愛知県名古屋市に本社機能を置き、橋梁点検や公共測量などインフラ維持管理領域に特化したソリューションを提供しています。

創業当初は、ドローン操縦者と案件を結びつけるマッチング事業を展開していました。その後、顧客のニーズが「飛行」ではなく「点検に使えるデータ」にあることに着目し、事業の軸を建設・土木分野へ移行しました。現在は、ドローン・LiDAR・AIを組み合わせた建設DXソリューションを展開し、コンクリート構造物の老朽化や建設業界の人手不足といった課題の解決を目指しています。

■ コアテクノロジー

当社の強みは、ドローン機体ではなく「データ取得の信頼性」を担保するソフトウェア技術にあります。ドローンが対象物に対して自動飛行・撮影を行い、照度や解像度が基準に満たない場合はAIが判定して再撮影を指示します。これにより、熟練技術者に依存せず高精度な3次元計測データを取得できます。飛行制御、品質管理、3次元処理までを一体開発している点特徴で、点検レポート作成まで含めた業務全体の自動化を実現しています。

■ 競合との差別化

ドローン関連企業の多くは「機体販売」または「撮影サービス」を主軸としています。一方、FLIGHTSは点検業務の成立要件となる計測精度と再現性に焦点を当てています。単なる空撮ではなく、公共測量や橋梁点検で利用可能な品質を前提とした設計となっている点が競争優位性です。

FLIGHTS

適切なデータ × AIによるDX



3次元ソリューションによる省人化

ドローンやLiDAR等のデバイス制御による、人手を介さない自動計測で労働力不足をカバー



判断基準の「形式知化」(質への解)

土木技術者の「眼(ノウハウ)」を定量基準として定義しアプリに実装



高精度データによる手戻りゼロ(時間への解)

判断補助AIの実装により、限られた時間内での業務を確実にする

ハード・ソフト・現場知見を統合した開発体制に加え、建設ICT企業CTSとの連携による販売網も参入障壁として機能しています。

■ 市場成長性

日本では老朽化インフラの増加により点検需要が拡大しており、国土交通省もドローンや3次元データ活用を制度的に推進しています。人手不足の進行もあり、従来の近接目視点検を代替する自動計測の需要は中長期的に拡大が見込まれます。同社は橋梁点検・公共測量から導入を進め、ダム・外壁点検や施工管理分野へ展開する計画です。

コメンテーターから...



弁護士法人内田・鮫島法律事務所 弁護士
稲垣 紀穂 氏

FLIGHTSは、ドローンによる高品質な画像データの取得等の独自技術を活用し、インフラ測量や土木工事・建設業のDX化に取り組みます。

知的財産に関しては、既にソフトウェア分野を中心に複数の特許を保有している一方で、秘匿を前提とするノウハウ(データ等)の蓄積もあり、特許とノウハウ双方による保護を高い精度で実現されている点に魅力を感じました。競合も多い分野かとは思いますが、強みを活かし独自の発展を遂げられることを期待します。

中部 全4社

No.26 愛知 26.2.3 @ TiB

外国人の方の生活支援事業

KUROFUNE株式会社



代表取締役

倉片 稜 氏

Kurakata Ryo

生年月日:1991年1月23日
出身高校:埼玉県立大宮高等学校

東北大学経済学部卒業後に外資メーカーに4年半勤務。
外国人が住みやすい・働きやすい社会を実現したいと考えKUROFUNE株式会社を創業。

「特定技能」労働者の採用から定着までをトータルサポートする

■ KUROFUNEのビジョンと事業の位置づけ

私たちのビジョンは「外国人労働者が働きやすい・住みやすいと感じられる社会を実現する」ことです。日本では人手不足が語られますが、私は採用数の不足だけではなく労働市場の設計の問題だと考えています。外国人を雇用しても生活面までケアができずに、結果として定着しない。そこで私たちは採用支援ではなく、生活と就労を一体で支えるプラットフォーム「KUROFUNE PASSPORT」を提供しています。生活オリエンテーション、日本語教育、相談対応、病院同行支援をアプリで提供し、企業と外国人双方の運用負担を減らしています。

「KUROFUNE PASSPORT」を使って登録支援業務を効率化



- ① 事前ガイダンス動画 (3時間)
- ④ 生活オリエン動画 (8時間)
- ⑦ 苦情・相談
- 同行依頼 (②・③・⑤・⑩)
- ⑥ 日本語教育

登録支援業務（義務的支援）一覧
① 事前ガイダンスの実施
② 出入国送迎の支援
③ 生活に必要な契約支援
④ 生活オリエンテーションの実施
⑤ 公的機関などへの同行
⑥ 日本語学習機会の提供
⑦ 相談・苦情対応
⑧ 日本人との交流促進
⑨ 転職支援（整理解雇の場合）
⑩ 定期的面談・行政機関への通報

©2025 KUROFUNE Inc.

現在、クライアント企業は約100社規模、支援している外国人は数百名規模まで増えてきました。特に外食、製造、造船など現場産業での利用が広がっています。

中部 全4社

■ 特定技能制度に注力している理由

特定技能は2019年に始まり、製造、介護、外食、物流などで働ける制度です。転職が可能で、企業には生活支援義務が課されています。つまり企業は採用しただけでは人材を維持できず、入社後もケアをしていく必要があります。当社はこの「支援義務」をデジタル化して代替しています。特定技能人材の集め方も従来の紹介会社とは異なります。海外の送り出し機関だけに依存せず、国内の日本語学校、技能実習修了者の転職支援、自社開発した就労支援アプリ「KUROFUNE WORK」など複数チャンネルで人材を確保しています。現在、外国人労働者257万人のうち38万人が特定技能者で、政府は5年で80万人レベルの受け入れを目指しています。

■ 積極的な地方展開

外国人雇用の必要性は地方ほど大きいです。特に外食業では慢性的な人手不足があり、当社の導入企業も飲食業が多いのが実態です。店舗運営を維持するため、外国人材は不可欠になっています。一方で地域産業との連携も進んでいます。今治では造船関連企業との取引が広がり、特定技能労働者の生活支援を行っています。造船業は勤務形態や労働環境が特殊で、生活サポートの有無が定着率に直結します。秋田では外国人トラックドライバーのための運転免許取得支援を行い、滞在拠点と自動車学校を組み合わせた受け入れモデルを構築しています。このように地域や業種ごとに必要な支援は異なり、オンラインだけでは成立しません。地元にいるアクティブシニアの皆さんを活用しながら、外国人を支援する仕組みを構築して、それぞれの地方に合わせて事業モデルを構築しています。

■ 企業向けのサブスク型の収益モデル

ビザ申請一人当たり10万円の他、業界平均よりも安い外国人一人あたり月19,800円課金で法定支援・定着支援サービスを提供します。例えば100名の外国人を支援すると年間売上は数千万円規模になります。企業側には特定技能人材を採用した以上はその生活支援をする義務があります。当社はアプリを通じて生活のサポートを行い、人材が定着できるように支援しています。

■ 紹介手数料ゼロにビジネスモデルを変更

従来は採用時に数十万円規模の費用が発生し、離職すれば企業が再度人材紹介手数料を支払って新しい人材を採用しなければなりません。当社は在籍期間中の利用料で収益を得ます。特定技能労働者は日本で永住することもできるため、収益の発生点を「採用」から「定着」に移しています。企業の初期負担が下がり導入が進み、結果的にLTVは従来の人材紹介モデルより高くなります。

■ 競合との差別化

競合は人材紹介会社や中間支援機関登録支援機関です。ただ彼らは採用時に紹介手数料が発生します。当社は働いて



いる期間全体で収益が発生します。つまり「人を連れてくるビジネス」ではなく「働き続ける仕組み」を提供している点が違います。外国人雇用は求人だけでなく、生活、教育、金融、コミュニティまで広げることができます。私たちは外国人の生活基盤となるプラットフォームを目指しています。

■ 関東出身ですが名古屋で起業

外資系メーカーで働いていた時に、インドを訪れたことが転機でした。海外渡航が増え、年間12回ほど海外に行くようになり、国境を越えて働く人の動きが当たり前の世界を知りました。その視点から日本を見ると、外国人が働く社会の準備が整っていないと感じました。外国人の離職理由を調べると、仕事ではなく生活でした。銀行口座、住居契約、行政手続きなど、働く以前の壁がある。企業の中で解決できる問題ではないと考え、退職して2018年に赴任先の名古屋で創業しました。中部圏は製造業が多く、顧客と近い距離で検証を回せたことが現在の事業モデルにつながっています。

■ IPOを通じて、アジア市場展開を狙う

現在、約2.5億円規模の資金調達を進めています。資金はプロダクト強化、地域拠点拡大、導入企業増加に使います。従業員は35名に増え、今年から組織をより強固にするために、役員陣を増強していこうと考えています。IPOは資金調達というより信頼性の獲得の意味が大きいと考えています。外国人雇用は行政や金融機関との関係が深く、透明性が前提になるためです。また、この課題は日本だけではなく、労働移動はアジア全体で起きており、今後は各国の制度に合わせてアジア全体へとサービスを広げていきたいと思っています。

Company Profile

KUROFUNE株式会社

設立 2018年2月15日
所在地 愛知県名古屋市中区栄1-10-29 伏見FGビルディング8F
資本金 41,000千円
代表者 倉片稜
事業内容 特定技能労働者の入社後の法定支援・定着支援アプリ「KUROFUNE PASSPORT」の展開と人材紹介事業
従業員 34名



中部 全4社

No.27 静岡 25.10.6 @ TiB

介護総合支援事業(介護、人材、介護DX、金融、海外)

インフィック株式会社



代表取締役社長

増田 正寿 氏

Masuda Masatoshi

生年月日:1967年4月8日
出身高校:静岡県立榛原高校

1990年 ヨシコン(株)へ新卒入社
2000年 介護事業を展開する(株)コムスンへ入社
2001年 当社設立し、代表取締役就任
2014年 社会福祉法人まごころ設立
2018年 少額短期保険事業を買収し金融事業へ参入
2022年 身元保証事業開始
2024年 INFIC Globalをシンガポールに設立

創業から25年目を迎え、介護から終活支援へ

■ 介護事業で積み重ねた四半世紀

私は新卒で入社した建設資材会社で高齢者住宅事業に関わったことをきっかけに介護に関心を持ち、その後コムスンに入社しました。介護保険制度導入期の大規模リストラを経験し、「従業員満足なくして顧客満足なし」という信念を得ました。そして地元静岡に戻り、仲間と立ち上げたのがインフィックグループです。

以来24年間、在宅・施設介護を中心に、人材、教育、介護DX、少額短期保険、海外事業と多角的に展開してきました。創業から25年目を迎えた今年、私は次の成長ステージを「終活支援事業」と定め、IT企業として上場に挑戦する決断をいたしました。

■ 介護DXとSaaSへのこだわり

私は介護の未来を支えるにはITの力が不可欠だと考えています。インフィックの特徴は、介護現場の課題を熟知したうえで、それを解決するSaaS型のサービスを自社で開発したり、他社との連携をしてきた点にあります。AI等最先端の技術を駆使した見守りシステムや、介護記録連携やシフト管理といった業務支援はも

ちろん、職員同士のコミュニケーションや家族との情報共有など、現場で本当に必要とされる機能をクラウド上で実現してきました。

これまで介護業界は、ITリテラシーの低さや投資余力の乏しさからデジタル化が進みにくい分野でした。しかし、私はシンプルで誰もが使える仕組みに落とし込むことで、その壁を乗り越えてきました。これは単なるシステム提供ではなく、介護現場のオペレーションそのものをDXで変革する取り組みです。インフィックが培ってきたIT力こそが、今後の事業成長を支える基盤になると自負しています。

■ 終活支援事業「LASHIC link」の展開

その一環として2025年8月にリリースした「LASHIC link」は見守りサービスを提供するNPO法人エンリッチと協業のもと、LINEを活用した安否確認サービスです。利用者が定期メッセージに反応しなければ見守る側に自動的に通知が送られるシンプルな仕組みで、誰でもすぐに使えます。重要なのは、このサービスが終活支援プラットフォームの入口となり、安否確認から身元保証、生活支援、死後事務、相続・信託といった幅広いサービスに繋がる点です。

中部 全4社

終活支援事業：LASHIC link のビジネスモデル



フランチャイジー収益ポイント

© 2025 Infic Inc.

■ フランチャイズ連携の必然性

私は、終活支援事業をフランチャイズモデルで展開することにこだわっています。介護事業者はすでに地域社会で高齢者や家族と深い信頼関係を築いています。その基盤の上に「LASHIC link」を重ねれば、利用者は新しいサービスを不安なく受け入れることができます。介護事業者にとっても、介護保険収入に依存せず新たな収益源を確保できる点は大きな利点です。加えて、終活支援まで担うことで「人生の最後まで寄り添える事業者」として利用者からの信頼を一層深められるようになります。そして従業員にとっても、自分たちの仕事が最後まで人の役に立つと実感できることで誇りややりがいが高まり、人材定着にも繋がります。

■ 終活市場は連携の集合体

終活支援市場には葬儀社や遺言・相続サービス、遺品整理会社や不動産事業者、信託会社など多様なプレイヤーが存在します。それぞれが部分的に課題を解決していますが、利用者や家族にとってはサービスが断片的で分かりにくく、複雑な手続きを自分たちでつなぎ合わせなければならぬのが現実です。私は、こうした事業者と積極的に連携し、「LASHIC link」をハブとしてワンストップで支援できる仕組みを構築したいと考えています。複数の事業者が一つのプラットフォームで有機的に繋がることで、利用者や家族は余計な手間を負わず、安心して老後を過ごすことができるのです。

■ 事業計画と資金計画

まずは全国に「Gerontology Station(GST)」を設置し、1年目に96拠点、5年目には1,296拠点に拡大する構想です。資金調達については、ファーストラウンドで5～10億円を確保し、プラットフォーム開発とコアメンバー採用を行います。その後、主要都市での展開、そして全国網羅を目指すと同時に終活金融商品等の開発を進めるため、30～50億円を確保し、最終的にIPOで数十億から数百億円規模の資金を調達し、グローバルに展開していく予定です。

■ なぜ今、上場なのか

創業から現在まで、私は介護業界の制度依存と限界を見てきました。介護は公共性の高い産業である一方、国の制度や報酬改定に収益が左右され、投資家からは成長性が見えにくい事業と評価されがちです。しかし終活支援事業は、制度依存度が低く、社会課題の解決と収益性を両立できる領域です。私はこの「LASHIC link」を独立させ、IT企業としての上場を果たすことで、資金調達力を高め、優秀な人材を呼び込み、国内外のパートナーと連携を広げていきたいと考えています。

Company Profile

インフィック株式会社



設立	2001年6月27日
所在地	静岡県静岡市駿河区南町18-1サウスポット静岡17F
資本金	30,000千円(株主:経営陣)
代表者	増田 正寿
事業内容	介護総合支援事業(介護、人材、介護DX、金融、海外)
従業員	252名(グループ計850名)

中部 全4社

No.28 静岡 25.12.8 @ TiB

オーディオ用電子部品の企画開発・販売
OEM製品の企画開発・販売

SOUNDY株式会社



代表取締役

山田 裕嗣 氏

Yamada Hirotsugu

生年月日:1967年3月9日
出身高校:愛知県立熱田高校

1991年3月 静岡県立大学 国際関係学部
卒業
1991年11月 スター精密(株)入社、コン
ポーネント事業部配属
2013年2月 同社退職し、BSE JAPAN設
立、代表取締役就任
2013年10月 COSMIC TRADING(株)設
立、電子部品輸入事業を始める
2019年11月 BSE JAPAN(株)を吸収合併
2024年11月 社名をSOUNDY(株)へ変更

音が聴こえる技術で、世界に笑顔をお届けしていきます

■ 音響機器メーカーからスピンアウトで集音器を開発

一もともと静岡のスター精密で23年間、音響部品の事業に携わってこられましたね。

携帯電話や、家電製品、自動車向けのスピーカーやマイククロフォンなど、「音を出す・拾う」技術を中心にキャリアを積んできました。海外の主要顧客による事業撤退をきっかけに、事業部そのものが解散することになり、それが自分の人生を見つめ直す大きな転機となりました。

—2013年にCOSOMIC TRADING(株)を立ち上げました。

独立後は音響部品の輸入販売からスタートしました。スター精密時代の取引先との信頼関係もあり、部品ビジネスとしては比較的順調な立ち上がりでした。ただ次第に、「自分たちの技術で完成品をつくり、社会課題に直接向き合いたい」という思いが強くなっていきました。

—集音器を手がけられたきっかけは。

日本には難聴の方が非常に多い一方で、補聴器には価格や心理的なハードルがあります。集音器は医療機器では

なく、「聞こえにくさを補う生活用品」として気軽に使える存在です。補聴器の一步手前の選択肢として、大きな可能性があると考えていました。

—貴社の技術面での強みはどこにありますか。

最大の強みは、自社で部品設計を行い、製造は外部に委託するファブレス形態です。音の出入り口となる部品設計を独自に開発することで、騒音環境下でも確実に音声を届ける事が実現できます。さらに、開発初期段階からコスト最適化の提案ができる点も特徴です。これは長年、音響部品事業を続けてきた私たちならではの強みです。

—コロナ禍では業績面でも大きな影響を受けました。

正直、会社として最も苦しい時期でした。2021年頃は半導体不足や自動車業界の停滞の影響を受け、売上は損益分岐点を下回り、創業以来最大の赤字を計上しました。ただ、この期間に音の完成品事業に経営資源を集中し、騒音環境下でも確実に通話できる自社プロダ

中部 全4社

クトの開発に大きく舵を切りました。既存の部品事業で準備してきたプロジェクトも複数立ち上がり、その結果、2023年には売上が約8億8,000万円まで回復し、営業利益も1億円を超える水準まで改善しました。現在も売上10億円規模の安定成長を視野に入れた事業運営を続けています。

■ 音に関する社会課題を解決する自社プロダクト

—2024年に社名をSOUNDYに変更されました。

OEM事業として集音器の開発・供給を行っていましたが、次第に「自社プロダクトで価値を届けたい」という方向性が明確になってきました。そこで、音(Sound)で価値(Value)を生み出すという意味を込めて、社名をSOUNDYに変更しました。OEM中心の会社から、自社ブランド・自社プロダクトを軸とする会社へ転換する意思表示でもあります。

—そこで騒音環境対策用に「AURO」が誕生しました。

「AURO」は、マイク・スピーカー・耳栓を一体化した騒音環境専用イヤホンマイクです。耳栓構造によって外部の騒音を物理的に遮断し、耳の中に伝わる自分の声だけを拾う独自構造を採用しています。この仕組みは特許も取得しています。そのため、騒音下でも非常にクリアな通話が可能で、防塵マスクやガスマスクと併用しても支障がありません。

作業現場での
WEB会議は
機械音・作業音で
話しづらい

現場作業者はミーティングスペースや自席などが無く、作業現場でWEB会議をしなければならないが、機械音や作業音が邪魔で話しづらい。



静岡市消防局で検討中

現在、静岡市消防局にご協力をいただき、現場での実運用や課題に関するフィードバックを直接いただきながら、消防業務ならではのニーズにより適合した機能改善・製品開発を進めております。

現場の声を反映することで、安全性・操作性・信頼性を高め、消防向けに特化した品質向上を目指しております。

(現在、消防で使われているのは、右下図の大きくて性能の低い製品しか存在しない)



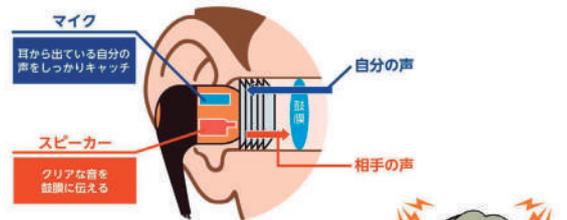
ヘルメットの下にガスマスクを装着している。



特殊イヤホンマイクで解決



耳からの声で通話する



- 「耳から出る声」を拾うために「耳の中」にマイクを入れています。
- マイクが外側ではなく「耳の中」に入っていることによって、周囲の騒音や周りの人の声が入りにくくなります。



雑音・周りの声が入らない構造

—どのような分野で騒音対策問題が発生しますか。

消防、建設現場、製造業、医療現場、プロスポーツチームなどで実証や導入が進んでいます。特に消防分野では、騒音下で指示が確実に伝わるのが人命に直結するため、非常に強い関心を持っていただいています。「音」に国境はありません。音に関する世界共通の課題に、これからも取り組んでいきたいですね。

—最後に、上場を目指す理由を教えてください。

現在、資金調達面で大きな不安はありません。一方で、今後消費者向け製品を本格的に展開していく上で、社会的信用は不可欠だと考えています。上場はゴールではなく、信頼を可視化するための手段です。まずは名古屋証券取引所NEXT市場への上場を目指し、その先の成長につなげていきたいと思っております。

Company Profile

SOUNDY株式会社

設立	2013年10月11日
所在地	静岡県静岡市清水区草薙1-13-19 S-oneビル2階
資本金	18,700千円(株主:山田裕嗣および親族)
代表者	山田 裕嗣
事業内容	オーディオ用電子部品の企画開発・販売、OEM製品の企画開発・販売
従業員	23名

