

関西 全18社

No.29 大阪 25.5.12 @ TiB

株式会社LAWN



設立 2021年5月31日
所在地 大阪府大阪市中央区伏見町3-6-3 三菱UFJ信託銀行大阪ビル
MUIC Kansaiシェアオフィス内
資本金 114,499.5千円(株主:佐々木健人、南海電気鉄道(株))
事業内容 インターネットを活用したスポーツ施設予約サービスの提供等
売上高 N/A
従業員数 6名(委託含む)

発表者略歴

生年月日:1991年11月11日
出身高校:兵庫県立川西北稜高校

2014年南海電鉄入社。ニュータウンやショッピングセンターの開発・運営担当。
2018年システム部門へ異動し、社内不動産システム更新(1.5億円規模)。
2020年新規事業部へ異動し本事業を担当。



代表取締役社長
佐々木 健人 氏

テニススクールのDXを支える会員管理SaaS「ハイタッチ」

■ 南海電鉄発の社内ベンチャー:テニスとITで挑む新規事業

株式会社LAWNは、南海電鉄の新規事業開発プログラムから誕生した社内ベンチャー企業として、2021年に設立されました。創業者の佐々木氏は、自身のテニス経験とIT分野への関心をもとに、テニススクール運営に特化した会員管理システム「ハイタッチ」の企画・開発に着手しました。

■ 業界の“紙文化”に切り込む

初期には、テニスコート予約サービス「テニスグ！」を展開し、関西地域で一定のシェアを獲得。しかし、公営施設との契約獲得の難しさや、他地域における競合の出現などを背景に、全国展開には至りませんでした。

その後、紙媒体や旧式のPCを活用して管理を行うテニススクールが多数存在するという業界課題に注目し、「ハイタッチ」の開発を本格化。2023年にベータ版をリリースし、翌年には本格展開を開始。1年間で100施設以上への導入を実現し、順調にユーザー基盤を拡大しています。

「ハイタッチ」は、スマートフォン上で完結する体験レッスン予約機能や、欠席の続く会員を自動的に検知しスタッフにフォローを促す機能など、運営側の業務効率化と顧客満足度の向上を両立させる設計が特長です。

■ 大手との営業提携で拡大を加速

営業面においては、テニス用品メーカー大手と提携し、信頼性の高い販路を確保。初期導入費は10万円、月額利用料は会員数に応じた従量課金制(1名あたり150円)を採用することで、施設規模に応じた柔軟な運用が可能となっています。

ハイタッチ

テニススクール専用
会員管理アプリ

ハイタッチでできること (基本機能)

テニススクール運営に特化し、あらゆるシーンの業務を効率化する機能群標準搭載

| | | | |
|--|------------------------------|-------------------------------|--|
| 会員管理 会員基本情報 プロフィール 在籍情報 コース | 売上管理 売上情報 引落データ | チケット 予約設定 引落結果確認 | レッスン チケット発行 有効期限 家庭用シェア 出席記録 レベル管理 |
| イベント イベント作成 レベル割増 応募者管理 売上連携 | レンタル 空き管理 公開設定 | 予約受付 予約受付 価格設定 | ガット 売上連携 完了通知 売上記録 強弱管理 |
| コミュニティ 個別チャット クラスチャット 出欠管理 プッシュ通知 | | | |

Copyright © LAWN Inc.

■ スポーツスクール全体を視野に

今後は、テニススクール業界におけるさらなる普及を目指すとともに、物販など会員向けサービスの拡充も視野に入れていきます。さらに、フットサルやヨガ、フィットネスジムといった他分野のスクールへの展開も計画しており、業界特化型SaaSとしての成長が期待されています。

コメンテーターから...



(株)AGSコンサルティング 顧問
小原 靖明 氏

大手企業(南海電鉄の新規事業開発部)の社内発ベンチャーとして起業し、数年をかけてここまで成長して来たことは注目に値します。今後も社内発ベンチャーの意義やメリットを外部に発信して欲しいと思います。事業的にはテニスコート予約からテニスクラブ等の会員管理システムへの展開を図ったように、他のスポーツへの拡大等いわゆる横展開も検討できると思います。大企業社内発ベンチャーの最大のメリット、マーケティング、人材、資金を有効に活用して加速化する成長を期待したいと思います。

関西 全18社

No.30 大阪 25.7.18 @ QUINTBRIDGE

株式会社SIRC(サーク)

設立 2015年2月18日
所在地 大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-31
資本金 119,700千円(株主:事業会社、VCほか)
事業内容 SIRC デバイスを活用した製品開発および販売、DX ソリューションの提供
売上高 120,155千円(24年9月期)
従業員数 44名



発表者略歴

生年月日: 1986年2月8日
2006年12月米国Chatham College (現 Chatham University) 卒業、Bachelor of Global Policy Studies取得。
2007年2月より国際特許事務所にて、商標・意匠・法務専門スタッフとして知的財産管理に関する相談、調査、契約業務に従事。
2010年4月よりベンチャーを起業。国内外企業の海外新規事業展開を支援に従事。
2015年2月 株式会社SIRC設立時より資金調達担当取締役として参画。2019年10月より株式会社SIRC 代表取締役に就任。



代表取締役 CEO
高橋 真理子 氏

世界初! 完全非接触IoT電力センサで脱炭素社会に貢献する

■ 2024年度省エネ大賞受賞のIoT電力センサ

当社は、「センサ技術で世界を変える」という理念のもと、2015年に大阪公立大学(旧・大阪市立大学)の研究成果をもとに創業された大学発ベンチャー企業です。2024年度省エネ大賞電気需要最適化分野にて資源エネルギー庁長官賞を受賞するなど、当社のIoT電力センサは、製造業を中心に脱炭素化とデジタルトランスフォーメーション(DX)の実現を支援しています。

SIRCの中核技術である「SIRCデバイス」は、約5mm×4.4mmという超小型サイズのセンサチップでありながら、電流計測、角度計測、電力計測、周波数抽出という4つの機能を1つのデバイスで実現するマルチタスクデバイスです。この技術は国内外で15件以上の特許を取得しており、



オンプレミス型のIoTシステムからクラウドサービスまで、幅広いソリューションの土台となっています。

■ 既設の設備に「小型」「工事レス」で容易にアドオン

主力製品であるIoT電力センサユニットは、従来のように取り付けに工事や停電を伴うことなく、わずか15秒で設置が可能です。既存設備に後付けできるこのセンサは、稼働中の生産ラインにも影響を与えることなく導入でき、電力の可視化とデータ取得を革新的に簡略化します。この利便性の高さは、製造業の現場において、省エネのための効果的な取り組みを迅速かつ継続的に進めることを可能にしています。実際に、IoT電力センサの導入によって、お昼休憩や夜間、休日の不要な稼働を削減することで、年間数百万円規模の電力コスト削減が可能です。また、力率の計測機能を活用することで、ヒーターの断線やフィルターの目詰まりといった設備異常を早期に検出し、品質管理や生産効率の向上にも寄与しています。こうした実績が評価され、私たちのソリュー

| 請求書での確認では | 分電盤ごとに取り付ければ | 装置ごとに取り付ければ |
|--|--|--|
| <p>総量の把握のみ</p> <p>どこから省エネすればいい?</p> <p>10000 kWh</p> | <p>ラインごとの電力量を把握できる</p> <p>ラインAを視覚してみよう</p> <p>具体的な節電は難しいな...</p> <p>7000 kWh, 3000 kWh</p> | <p>詳細な電力量を把握できる</p> <p>装置Aのフィルターが詰まってきた!</p> <p>装置Bの切り忘れ発見!</p> <p>省エネポイントが分かる!</p> <p>5000 kWh, 1500 kWh, 500 kWh</p> |

ションは単なる省エネツールにとどまらず、製造業の包括的なDX推進ツールとして高い支持を集めています。

■ 脱炭素DXソリューション(SIRCクラウド)

SIRCクラウドでは、電力データのリアルタイム監視、分析、異常通知、CO₂排出量の算出など、多彩な機能を提供しており、ユーザーは現場の状況に即した具体的なアクションをデータに基づいて実施することが可能です。カーボンニュートラルの実現に向け、Scope3対応やサプライチェーン全体のGHG排出量管理など、環境経営の要請にも対応したソリューションの実証・開発も進めています。

■ 持続可能な脱炭素社会の実現に向けて

現在、脱炭素DX市場、アナログ・スマート保安DX市場、インフラ・製造DX市場という3つの成長分野を中心に事業を展開しています。今後は、インフラ老朽化対策や無収水検知、設備の異常予知といった新たな分野へも展開を進め、北米・欧州・アジアを含む海外市場への進出を視野に入れています。

SIRCはこれからも、持続可能な社会の実現に向けて、革新的なセンシング技術とデジタル技術を融合したIoTソリューションを通じて、世界中の産業と社会に価値を提供し続けていきます。

コメンテーターから...



弁護士法人 内田・鯨島法律事務所 弁護士
高橋 正憲 氏

株式会社SIRCは、脱炭素分野を遂行する製造業をターゲットとして、非接触電力センサを利用した消費電力計測、及びこれをクラウドにおいて管理するSIRCクラウドをサービスとして提供する。同事業戦略を遂行する上では、センサーである物の知財権の確保、及び、センサーから吸い上げたデータの利活用が知財戦略として重要であるが、同社は、前者については複数の視点からの特許化を完了し、後者については、契約について対処している。知財戦略備を、事業の成長を目指す同社の今後の発展に期待したい。

関西 全18社

No.31 大阪 25.7.18 @ QUINTBRIDGE



ゴイク電池株式会社

設立 2014年10月16日
所在地 大阪府大阪市淀川区西中島5-13-12
資本金 50,000千円(株主:経営陣)
事業内容 電池診断装置、BMS、急速充電装置の開発・販売
売上高 33,748千円(2024年9月期予)
従業員数 7名

電池診断技術でエコシステムの実現を目指す

■ 使用済み電池の安全性確認

現在、モビリティ・通信・産業用途などにおける電池の利活用が急拡大する一方で、廃電池の急増、リユース時の安全性確認、レアメタルの資源確保といった複雑な課題が浮上しています。こうした分野では、使用済み電池の健全性評価やリユース・リサイクルの選別精度、安全性の担保が喫緊の課題となっており、「電池の見える化」に対するニーズが世界的に高まっています。特に、2030年にはEVだけで年間3,000万台の販売、5,000万回以上の診断需要が見込まれ、民生・車載問わず巨大な市場が急拡大しています。

■ 電池の劣化状態を瞬時診断する

当社は、2014年の創業以来、リチウムイオン電池の劣化を一瞬で診断できる世界初の特許技術を開発し、電池活用事業者向けに革新的な診断サービスを提供しています。当社の提供する「ZuBat診断サービス®」は、従来の充放電方式(5~7時間)と同等の精度を保ちながら、電池を充放電せずにわずか1秒で電池の劣化状態(SOH=State of Health)を把握可能にした画期的なものです。

■ EV電池の電池診断サービス

現在、Wi-Fiルーターやドローン、水中カメラなどを扱う民生向けサービス事業者に月額課金で展開、既に年間20万回以上の診断実績があります。それに加えて、中古車販売業者やオークション会社など車載分野への展開も加速中です。車載分野では、回収されたEVバッテリーの健全性評価が必須ですが、既存の方法ではコストも時間も大きく、流通にブレーキをかける要因となっていました。当社のEV向け診断機は、こうした業界のスピーディーかつ信頼性の高い診断を低コストで実現したいという業界のニーズに応える製品として中古車販売・オークション会社・タクシー会社などへ従量課金で試験導入中です。

コメントーターから...



(株)AGSコンサルティング
執行役員/関西エリア統括部長
渡邊 高広 氏

当社は独自の高速残存価値診断技術(DIR法)により、EV用リチウムイオン電池の内部抵抗や容量を1秒以内で測定可能です。EV中古市場や蓄電池リユースの動向に左右されるものの、今後の成長ポテンシャルが高い技術系スタートアップです。診断技術以外にもBMS(Battery Management Systems)や充電技術の提供を行っており、一貫したバッテリーライフサイクル管理のソリューションを提供可能です。海外には非接触型やクラウドベースのリアルタイム電池評価もあり、TeslaやBMWなど大手自動車メーカーは自社の診断ソリューションとサービス網を構築しており将来的に事実上の強豪相手になる可能性があります。

発表者略歴

生年月日: 1986年6月26日
関西学院大学出身

2012年 株式会社オールコーポレーション入社
2018年 ゴイク電池株式会社入社
2021年 専務取締役就任



専務取締役
田畑 英志 氏

■ ゴイク電池の技術
なぜ我々は、電池エコシステム確立の一翼を担うことが出来るのか? 特許技術

リチウムイオン電池の劣化度を **一瞬で** 診断できる技術

容量劣化を内部抵抗としてSOH診断するアルゴリズムを開発

■ ソリューション
ZuBat診断 サービス

DB with クラウドサーバー
・診断アルゴリズムでSoHを算出
・基礎データ・診断データを格納

診断アルゴリズムを格納したクラウドサーバーを用いたリチウムイオン電池劣化診断サービス

■ 電池診断という新たなインフラ構築

電池の大量生産と消費が進む現代社会において、電池はもはや「使い捨てるもの」ではなく、「循環させる資源」へと位置付けが変化しています。韓国LGエナジーソリューションやGSベンチャーズ社などからの出資を受け、EVディーラー、充電器メーカー、車載IoT、保険業界、自治体、再エネ事業者など国内外の事業会社との連携を進めていきます。電池診断という新たなインフラを構築し、電池の再利用・再価値化を促進。レアメタルの保全、エネルギー格差の是正、環境リスクの低減を実現するため、安全で持続可能な電池活用社会の実現に貢献してまいります。

関西 全18社

No.32 大阪 25.8.22 @ 京都リサーチパーク

flowerpost株式会社



設立 2017年9月25日
所在地 大阪府大阪市西区川口2-7-33
資本金 26,500千円(株主:阪林 和貴 ほか)
事業内容 助成金・補助金コンサルティング、M&A支援、新規事業開発 (IT/デザイン特化)、アプリ開発事業
売上高 123,256千円(2024年12月)
従業員数 3名

発表者略歴

生年月日: 1991年5月28日
出身高校: 大阪府立大学工業高等専門学校

奈良先端科学技術大学院大学修了
(株)オロ、(株)国際電気通信基礎技術研究所 (ATR) を経て2017年当社設立

代表取締役社長
阪林 和貴 氏

AIで中小企業に助成金・補助金制度の活用を促進

■ 助成金・補助金制度が複雑で十分に活用できない現状

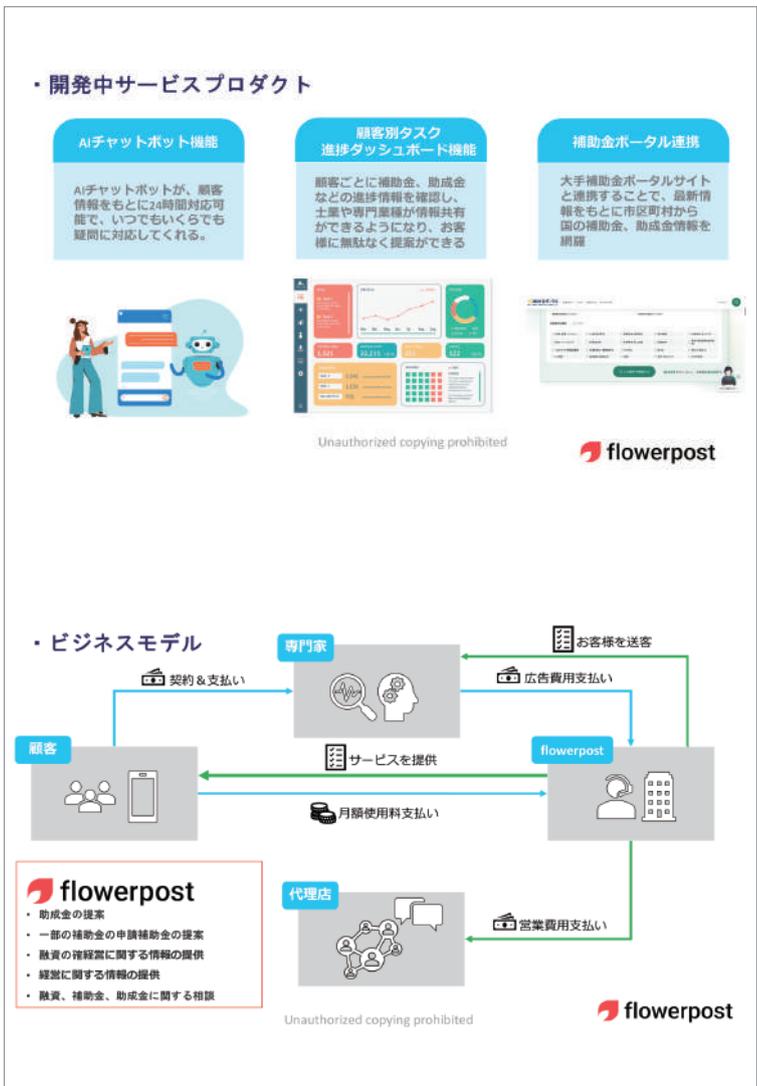
日本の企業の大多数を占める中小企業は、助成金・補助金制度が複雑かつ更新頻度が高いため、十分に活用できていません。この課題に対応するためAIを活用した「Company plus」を開発。企業が基本情報を入力するだけで利用可能な制度を自動提示し、申請状況を可視化します。さらに社労士など専門家との効率的な連携を可能にします。

■ 中小企業の挑戦をAIとネットワーク力で支える

flowerpost株式会社は2017年に創業し、「中小企業をテクノロジーで支える」ことを使命としています。代表の阪林和貴は、大学院での研究やオロ・ATRでの経験を経て、中小企業が資金調達や制度活用で不利な立場にある現状を痛感し、課題解決を目指して起業しました。

■ 2030年に利用社数1万社、年間売上40億円を目指す

営業マーケティングは、代理店が企業を支援し、専門家が申請を担う仕組みにより、すでに9社の社労士法人と5社の代理店と提携、約350社を支援しています。今後は2027年までに1200社、2030年には10000社の利用を目指し、2026年にはAIチャットボットのリリースと1億円の資金調達を計画。最終的には資金不足で挑戦を諦める企業をなくし、日本経済全体の活性化に貢献していきます



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

補助金や助成金の活用に課題のある中小企業も多い中、こうした制度に関する情報格差を解消しようとするflowerpostの事業は、非常に有意義なものだと感じます。知財に関しては、現在AIチャットボットやダッシュボード機能を開発中という点に興味を惹かれました。もっとも、こうしたサービスを提供する企業は既に一定数存在します。そのため、上記機能の開発に際しては、中小企業支援分野における特殊性や独自性を深掘りし、これらを適切に反映していくことが重要だと考えます。

関西 全18社

No.33 大阪 25.8.22 @ 京都リサーチパーク

株式会社イムノセンス

設立 2018年1月25日
所在地 大阪府吹田市岸部新町6-1
国立循環器病研究センター研究棟 3階 30602
資本金 30,000千円(株主:経営陣、VCほか)
事業内容 独自技術GLEIA法を用いたPOCT(Point of Care Testing/
臨床現場即時検査)向け免疫測定器の開発および製造販売
売上高 58,262千円(2024年12月)
従業員数 19名



発表者略歴

生年月日: 1969年7月4日
出身高校: 京都府立南八幡高等学校
(現 京都八幡高等学校)



執行役員CFO
辻井 義貴 氏

1992年住友銀行(現三井住友銀行)入行。
飯田橋法人営業部副部長など融資、M&A
等に11年、金融商品営業部次長など投資
銀行業務に9年、経営企画部など企画業務
に8年従事。田無支店長他を経て、2021年
大阪大学ベンチャーキャピタル(出向)。
2023年3月三井住友銀行退職、同年4月株
式会社イムノセンス入社。

手のひらサイズの検査機で医療をより身近に

■ 独自技術で検査の常識を変える

大阪大学発のスタートアップである当社が開発した「GLEIA(電気化学免疫測定法)」は、従来の大型検査機器を1万分の1のサイズ、1000分の1の価格で実現できる革新的技術です。わずかな血液や唾液から10分程度で検査が可能で、200種類以上の検査に応用が可能です。これにより病院だけでなく、自宅や外出先でも医療グレードの検査を受けられる未来を目指しています。

■ 心不全分野での大きな可能性

重点領域は世界で約6,500万人が罹患する「心不全」です。心不全の重症度評価や再入院防止に重要なのが「NT-proBNP」というバイオマーカーです。これは心臓に負担がかかると血中濃度が上昇する物質で、国際的な治療ガイドラインでも測定が推奨されています。

従来は大病院の大型機器でしか測定できませんでしたが、当社は1滴の血液から10分で測定し、結果を即座に医師と共有できるシステムを開発中です。在宅での心不全管理を可能にすることで、再入院率や死亡率を低下させる可能性があり、救急・災害医療や介護現場でも活用が期待されています。

■ 成長戦略と市場展開

これまでに累計約9.5億円を調達(シリーズB-2まで)しており、さらなる成長に向けて資金調達を継続しています。
●売上計画: 2028年 29億円 → 2030年 125億円
●展開分野: 心不全検査を軸に、感染症、がん、メンタルヘルス、動物医療へ拡大
●海外戦略: 日本・オーストラリアを起点に、欧州(2028)、米国(2029)、中国・インド(2031)、ASEAN・中東(2032以降)へ展開

GLEIAで社会課題を解決

従来の検査機器の...
サイズ 1/10,000
価格 1/1,000
感度/精度 同等
LOD: 50 pg/mL, CV: < 15%

様々なシーンで課題解決

診断
・厳しい環境下でも迅速・正確な検査
・GLEIAでその場検査
・素早い診断と治療で医療効率を向上

救急救命 災害医療
・大切な家族にもPOCTを
・アニマルヘルス

在宅医療
・医師の指示で患者自身が自己測定
・医師とデータを共有し、診断精度を向上

介護
・リスクグループの健康状態把握に
・病気の前兆を見逃さない

健康維持
・メンタルヘルス、運動機能、疲労ホルモンバランスなどを「見える化」

■ 販売先・提携先

当社は事業化に向けて、すでに医療機関向け複数の販売チャンネル、センサメーカー、アプリ開発会社、製造パートナーとの連携を進めています。顧客ターゲットとしては、診療所・病院、在宅医療に加え、スポーツチーム、動物病院、一般消費者(OTC市場)を考慮しており、機器本体と消耗品(センサ)の組み合わせにより、安定した収益モデルを構築していきます。

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

イムノセンスのように強みとなる技術が明確な企業においては、言うまでもなく、自社技術を適切に保護することが重要です。こうした技術保護の望ましい在り方の一つとして、技術の公開が前提となる特許権等の“知的財産権”と、社内のみで秘匿し非公開とする“ソウハウ”の双方を活用する方法が挙げられますが、同社ではこのような方法による技術の保護が、既に高い精度で実現されているものと感じました。

今後は開発した技術をベースに、様々なパートナーとの連携や積極的な海外展開を進めていくことが期待されます。

関西 全18社

No.34 大阪 26.2.13 @ 京都リサーチパーク

シビュラ株式会社

設立 2025年3月
所在地 大阪府大阪市北区天満橋3-3-5 TIL401
資本金 500千円(株主:国宝 孝佳)
事業内容 AIを用いた画像解析、データ活用の提案
売上高 1,947千円(2025年8月予)
従業員数 2名
資金調達 2026年9月 50,000千円予定



発表者略歴

生年月日: 1984年7月26日
出身高校: 桃山学院高等学校



代表取締役
国宝 孝佳 氏

藍野大学理学療法学科卒業。
社会医療法人加納総合病院リハビリテーション科にて勤務。臨床経験の中で、熟練者の「臨床眼」をデータとして可視化する必要性を痛感し、テクノロジー領域への応用を決意。
現在はシビュラ株式会社にて、理学療法士としての「身体知」をAIアルゴリズムへと翻訳することに情熱を注ぐ。

人の行動を読み取り、社会の安全と効率を高める

■ 骨格解析AIによる「察する」仕組み

当社は、画像解析AIソリューションの開発・提供を通じて、「日本の“察する”技術で安心安全快適な社会インフラを構築する」ことを目指しています。買い物空間や公共空間、工場、オフィスなど、あらゆる現場で発生する人の行動をデータとして捉え、見過ごされてきたリスクや機会をリアルタイムに可視化する仕組みを提供しています。

中核技術は、独自の骨格解析AI「Skeletal Edge AI」です。人物の全体画像ではなく骨格情報のみを抽出して解析するため、低スペックのエッジコンピューターでも処理が可能で、通信はテキスト通知のみと軽量に運用できます。また、顔認識を行わないため個人特定のリスクがなく、関節角度に基づいた論理的判定により説明可能なAIを実現しています。私どもは「文脈理解」「即時通知」「プライバシー保護」を柱とし、現場で本当に役立つAIの社会実装を進めています。

■ 医療現場の知見から社会課題へ

創業の背景には、代表が理学療法士として医療現場に従事した経験があります。リハビリテーションの分野では、歩き方や姿勢などの動作から身体状態や将来のリスクを読み取ります。代表は延べ1万人以上の動作分析を行う中で、「人の行動には必ず意味があり、予兆は事前に現れる」という確信を得ました。この知見を医療だけでなく社会全体に活かせないかと考えたことが、当社の事業の出発点です。人が困っている瞬間や事故の前兆は、実際には行動として現れています。それをAIで捉えることで、事故や機会損失を未然に防げると考えました。

■ 流通店舗での実装と今後の展望

現在、リテール分野を中心に導入を進めています。購買意欲検知AI「Fortuna」は、来店客の姿勢や動作から「探している」「迷って

一般的な画像解析 vs シビュラの骨格解析

| | 一般的な画像解析 (Deep Learning) | シビュラの骨格解析 (Skeletal Edge AI) |
|----------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| 解析対象 (Data Source) | | |
| 必要スペック (Hardware) | GPUサーバー/クラウド (導入コスト: 高) | Raspberry Pi 5 (導入コスト: 低) |
| 通信負荷 (Network Load) | 動画データ送信 (重い) | テキスト通知のみ (軽い) |
| ランニングコスト (Running Cost) | 従量課金 (API/クラウド費) | 固定費 (通年SIM 1枚分) |
| プライバシー (Privacy) | 顔認識リスクあり (個人特定) | 個人特定しない (動作のみ) |
| 判断の根拠 (Logic) | ブラックボックス (AI任せ) | 理学療法士の論理 (説明可能) |

Service Portfolio : 提供ソリューション例

- RETAIL / 小売
 - 購買意欲検知AI「Fortuna」
「迷っている」「探している」といった購入前の動作を検知し、店員へ車庫に通知、機会損失を売上に変えます。
- PUBLIC / 公共
 - 迷惑徘徊り・迷惑行為検知
公園等での無許可な徘徊りや、禁止エリアへの立ち入りをリアルタイムに発見し、警報へ通報または音声で注意喚起を行います。
- FACTORY / 工場
 - ベテラン作業員の「動き」の資産化
ベテラン作業員の頭の中になかった、造形知をデータ化して資産化。若手作業員や、ロボット作業員へインストールしやすくなります。
- RISK / 防犯
 - バイテロ・不適切行為検知
店舗や店内での不適切な行動(バイテロ等)をAIが常時監視。リスク発生の瞬間を捉え、SNS拡散などの被害を防ぎます。

いる」といった状態を判定し、店員へ通知する仕組みです。店舗では人手不足が深刻化しており、接客のタイミングを逃すことが売上減少の要因となっています。本システムにより接客機会の取りこぼしを防ぎ、流通店舗での実証・導入を進めてきました。さらに、公共空間では迷惑行為の検知、工場では熟練作業のデータ化、防犯分野では不適切行為の検知など、多様な領域で活用が広がっています。

AIを単なる監視のためではなく、人を支えるための技術として社会に実装したいと考えています。今後は購買検知に加え、事故やトラブルの予兆検知へ応用を拡大し、安全で効率的な社会基盤の構築に貢献してまいります。人の行動を理解する技術によって、人に寄り添うインフラを実現することが、当社の目指す姿です。

コメンテーターから...



株AGSコンサルティング 京都支社長
世取山 大輔 氏

シビュラ社では、リアルタイムに顧客行動を解析し、直接的な購買につなげるという着眼点が面白い特徴だと思います。

ちょっとした動きや姿勢から、その人の迷い、意欲などを読み取るという技術とリアルタイムでの解析が強みであり、小売店での売上の機会損失を防ぐという直接的な効果はもとより、防犯、セキュリティ面や困っている方を助けるといった領域などにも効果を発揮する可能性がありますので、広い分野で導入が進むことを期待しています。

関西 全18社

No.35 大阪 26.3.18 @ 堺市産業振興センター

株式会社ロボティクスセーリングラボ

設立 2023年4月13日
所在地 大阪府松原市天美我堂二丁目468-1(D号)
資本金 33,399千円(株主:経営陣、VCほか)
事業内容 水産養殖場における自動給餌船、およびその他自動航行船の開発、製造、販売
売上高 10,700千円(25年3月)
従業員数 2名
資金調達 2026年7月 150,000~300,000千円予定



自動航行船が切り拓く次世代インフラ

■ 現状のターゲットとビジネスモデル

当社は、大阪公立大学発のスタートアップとして、海面養殖の現場課題に対するロボティクス活用を起点に事業を展開しています。養殖業では、餌の補給や給餌作業が依然として人手に依存しており、数トン単位の餌を人力で運搬する重労働が日常的に発生しています。この課題に対し、ロボット漁船による自動給餌・巡回を実現し、省人化と生産性向上を同時に進めています。

市場としては、既存給餌船の更新と人件費削減を合わせた約171億円規模が見込まれています。収益モデルは、1隻あたり数千万円規模での機体販売を基本としつつ、保守契約や運用支援による継続収益を組み合わせる構造です。さらに、給餌業務そのものを請け負うサービス提供や、将来的にはデータ活用によるサブスクリプション収益への展開も想定されており、ハード販売に依存しない収益基盤の構築を志向しています。

■ コアコンピタンスと差別化要因

当社の強みは、「海上における自律航行と作業制御を一体化した技術」にあります。四隅に独立した推進機構を持つ独自設計により、いけす周辺での精密な位置制御や複雑な動きを実現し、従来は人でしか行えなかった作業の自動化を可能にしています。また、カメラやソナーを活用して魚の摂餌状況を解析し、給餌量を最適化することで、餌コスト削減や成長効率の向上にも貢献します。

これらの技術は特許として蓄積が進んでいるほか、造船所と連携した船体開発ノウハウなど、模倣が難しい領域に競争力があります。現時点では国内に明確な競合は存在しませんが、市場拡大に伴い養殖事業者や造船会社の参入が想定されます。その中で、技術・実証・知財の蓄積による先行優位の確立が重要となります。

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 永島 太郎 氏

水産養殖場における自動給餌機への餌補給船は、ニッチ市場で競合も存在しないとのこと。すでに特許を取得済みとのことですが、こういった状況の場合、権利範囲の広い特許が取得できる可能性があります。このため、ノウハウとすべき情報との切り分けを意識されつつ、積極的に権利化を目指していただきたいと思います。

発表者略歴

生年月日: 1973年7月24日
出身高校: 千葉県立国府台高等学校

海外MBA修了後に独立系VC イノベーション・エンジンのインベストメントパートナーとして勤務。
その後、ベンチャー経営を歴任し、2025年2月当社取締役役に就任。



取締役
事業開発・財務統括
白鳥 陽介 氏

会社の主力商品

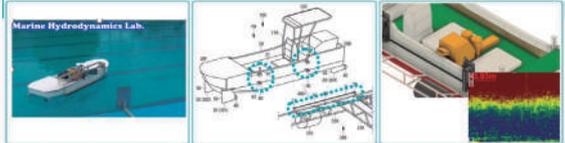


01 ロボット漁船

02 ロボセン

03 自動航行型
セーリングヨット

核となる技術シーズ



4つの推進器があり、これらは独立回転可能※1⇒小回り及び精密な自動着岸

係船は通常ロープだがロボットアームでも、もやい作業は不可能⇒自動係船装置な設置を考慮※2

画像認識とソナーによる活性判定⇒船倉からくみ上げ、エアにより給餌

※1 船載: 特許7710727

※2 船載係船システム: 特開2026-022571

■ 市場成長性とポジショニング、資金調達と展望

当社の事業は養殖分野から始まりますが、本質は「自動航行船」という移動・運搬インフラの構築にあります。海上では依然として人手に依存した運用が中心であり、自律航行船の普及は物流、観測、インフラ管理など多様な分野への展開余地を持ちます。また、養殖現場では給餌や生育に関するデータが十分に活用されておらず、データの蓄積と活用による産業高度化の余地も大きい領域です。

現在は実証から量産化への移行フェーズにあり、プレシリーズAとして約1.5~3億円の資金調達を計画しています。調達資金は開発の加速、量産体制の構築、人材採用に充当される予定です。ハード販売による導入拡大と、サービス・データ収益の積み上げを組み合わせることで、海上インフラを担うプレイヤーへの進化を目指しています。未整備な海の領域において、早期に実装とデータを蓄積する当社の取り組みは、中長期的に大きな成長可能性を持つといえます。

関西 全18社

No.36 大阪 26.3.18 @ 堺市産業振興センター

HONESTIES株式会社

設立 2020年4月20日
所在地 大阪府泉佐野市鶴原1291-1
資本金 82,250千円(株主:西出喜代彦、(株)パソナグループほか)
事業内容 衣料用繊維製品の企画、開発、製造、販売および輸出入
売上高 9,876千円(2025年3月期)
従業員数 5名
資金調達 2026年 100,000千円予定



衣服の常識を変えるスマートウェア

■ 裏表をなくす社会課題解決型スマートウェア

当社は、「裏表も前後もない」スマートウェアを開発するスタートアップです。従来の衣服は、裏表や前後を正しく認識して着ることが前提でしたが、その常識を見直し、「誰でも迷わず着られる服」という新たな価値を提供しています。

このアイデアは、日常の些細な違和感から生まれました。洗濯後に裏返ったままの衣服を一つひとつ直す手間や、子どもが服を着間違えてしまう光景。さらに、発達障害の子どもや認知症の高齢者など、「着替え」に困難を抱える人々の存在が、この課題を社会的なものとして浮き彫りにしました。

裏表や前後を意識せずに着られることで、着替えの自立を支援し、着間違いを防止。実証実験では、着替え時間の短縮や介護現場の業務効率改善といった成果も確認されており、衣服を通じた社会課題解決の新しいアプローチとして注目されています。

■ 福祉・介護領域から一般アパレルへ広がる事業展開

当社の事業は、介護・福祉・リネン業界という明確な課題領域からスタートしています。特にリネン業界では、衣類の仕分けや洗濯工程において「裏表を直す作業」が不要になることで、生産性の大幅な向上とコスト削減を実現します。すでに介護施設やリネン工場での実証を通じて、継続発注につながるプロダクトマーケットフィット (PMF) を確立しつつあり、数万枚規模の導入も進んでいます。今後は、福祉領域で確立した価値を起点に、一般インナーウェア、ウェルネスウェア、さらにはファッションやIPビジネス(4面Tシャツなど)へと展開を拡大。サブスクリプションやライセンスモデルを取り入れたストック型ビジネスの構築も進めています。

■ 特許・研究開発・資金戦略による成長とIPO構想

当社の競争優位性は、「機能」に着目した独自技術と知財戦略にあります。裏表のない衣服を実現する縫製・構造

発表者略歴

生年月日: 1979年7月9日
出身高校: 智辯和歌山高等学校

東京大学入学。
2007年東京大学大学院修士課程卒。
同年ディップ株式会社入社。
2011年NSW株式会社入社。
2014年同社 代表取締役就任。
2020年4月HONESTIES設立、代表取締役就任。



代表取締役 CEO
西出 喜代彦 氏

裏表も前後もない
スマートウェア

衣服から裏表や前後をなくし
無意識レベルのストレスを解放
「本当に大切なこと」を
頑張れる生活をお届けします!

- 01 新しい現代人の生活を待たず
- 02 ハンディキャップのある方をサポート
- 03 高齢/介護に携わる方をサポート

Make it simple.

HONESTIES

「裏表のない」肌着を原点に、ソックス、パンツ、介護ウェア…ユニバーサルなラインナップが未来に続きます。

| | | | | | |
|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------|
| 「裏表なし」インナーウェア | 「裏表もかかともない」ソックス | 海外産スタンダード | プレミアムアウトードレスTシャツ | 「裏表前後なし」長袖インナー | ユニフォーム |
| 「裏表前後なし」インナーウェア | 「裏表前後なし」ボクサーパンツ | 「裏表前後なし」キッズTシャツ | 「裏表前後なし」あったかタイツ | 「裏表なし」前開き介護インナー | ホテル病院服内着 |
| | | | | | 高齢者向けウェルネスウェア |

2020 2021 2022 2023 2024 2025~

技術について、複数の特許を取得済みおよび出願中であり、国際特許も含めて参入障壁を構築しています。

また、医師・医学博士を中心とした研究体制を持ち、大学や医療機関と連携しながらエビデンスに基づく開発を推進。200名以上の実証データをもとに、再現性のあるプロダクトとしての信頼性を高めています。

現在は、BtoBによる安定収益基盤の構築と並行して、事業拡大に向けた資金調達を進めており、プレシリーズ段階での調達も視野に入れていきます。

今後は、福祉領域での導入拡大を基盤に市場を段階的に広げ、2031年に売上30億円規模でのIPOを目指す成長戦略を掲げています。

コメンテーターから...



(株)AGSコンサルティング
執行役員/関西エリア統括部長
渡邊 高広 氏

事業コンセプトが大変優秀で、ユニバーサルデザイン・合理性(ミニマリスト)・ジェンダーレスがシンプルかつそのままブランド価値を創造しており、社会課題にも刺さっていると思います。

“地方発”であることもメディアに乗りやすく認知度を高めています。

アンダーウェア中心で、とすると単体ではスケールしにくいという課題も、BtoBや横展開を想定していることで隙がない事業計画が描けております。

個人的には国内のみならず海外(欧米)での成長性が大変楽しみな事業であると感じております。

関西 全18社

No.37 京都 25.5.12 @ TiB



フォロフライ株式会社

設立 2021年8月3日
所在地 京都府京都市下京区中堂寺粟田町93 京都リサーチパーク4号館
資本金 16億976万円(資本準備金、資本剰余金含む)
事業内容 次世代自動車の開発販売 及び 環境対応型インフラサービスの提供
売上高 1,064,919千円(24年7月期)
従業員数 30名(パート委託社員含む)

商用EV開発から環境インフラテック企業へ

■ 環境対応型商用EV開発

当社は、脱炭素社会の実現に向けて、商用電気自動車(EV)とそれを支えるインフラサービスを提供する環境インフラテック企業です。日本国内のEV普及率は2%未満と、他の主要国に比べて著しく低く、特に商用車分野では「価格の高さ」「航続距離の短さ」「充電インフラの不足」といった課題が普及の妨げとなっています。

■ シェアリングエコノミ的生産方式

最大の特徴は、既存車体を活用し、設計変更を加える事で従来200億円程度かかる車両開発費を10分の1に抑えた「ファブレス2.0」という革新的な生産方式です。複数の自動車メーカーと開発費や設備をシェアすることで、先端技術の迅速かつ低コストな導入を可能にしています。結果、従来型の車両と比較し、航続距離は200～300km、価格は3分の1、開発期間は2分の1での提供を実現できました。

■ 商用EVが抱える課題を解決する

日本のEV普及率は2%程度と、世界の主要国と比較して大幅に遅れています。その主な理由は、「価格が高い」「航続距離が短い」「充電インフラが整っていない」という3点です。フォロフライは、この課題をラストワンマイル(物流における倉庫から自宅への区間)に焦点を当てて解決しています。物流大手SBSホールディングスから1万台の導入が決定されるなど、すでに100社を超える大手クライアントを獲得しています。物流トラックに関しては、政府が2040年までの環境対応車100%化を目標にしており、成長が見込める市場です。

■ 環境インフラビジネスをエコシステムで展開

フリートマネジメント、スマート充電、蓄電池システム、バッテリー交換といったインフラ機能もワンストップで提供し、車両単体ではなく「環境対応型移動インフラ」としての価値を提案しています。SBSホールディングスをはじめとする大手物流

発表者略歴

生年月日: 1977年8月3日
出身高校: 甲南高校
大学在学中、自身もピアニストとして音楽家派遣サービスを創業。電機メーカーBPO事業に展開し売上高20億円を達成。2010年にGLM株式会社を設立しEVスポーツカーの開発量産に取り組む。1,500億円を超えるSPAC IPOを実現後は2018年にはベンチャー投資ファンド事業を開始。2021年にGLMの開発事業のノウハウをもとに商用EVの量産化を実現し、folofly株式会社を設立。



代表取締役
小間 裕康 氏

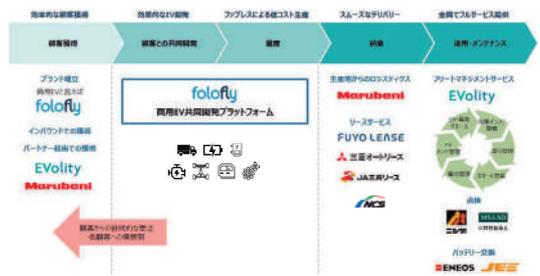
EV普及の課題

ラストワンマイルから解決!

| | | | |
|---------|----------|----------|---------------|
| バッテリー容量 | 38.7 kWh | 充電時間(標準) | 8.0h |
| 航続距離 | 300km | 最高速度 | 100km/h |
| 最大積載量 | 950kg | 保証期間 | 5年 最大12万km |

- 普通自動車免許で乗れる 最大積載量
- ラストワンマイルに十分な航続距離300km
- ガソリン車同等の低価格

環境インフラビジネスをエコシステムで展開



企業100社以上に導入され、1トンクラスの商用EVバン市場導入においてトップシェアを獲得しています。また、販売についても丸紅や三菱オートリースなど大手企業と提携、整備体制については三井住友海上が支援する自動車整備業の保険代理店組織であるアドバンスクラブ(AC)と提携し、全国の提携整備工場を「当社認定工場」として育成。開発から納車、保守・管理までを一気通貫で支援するエコシステムを構築しています。さらに、デジタル技術を活用したオンライン注文・部品発送体制を整備し、導入後の運用効率を高めています。

■ 日本市場からグローバル展開へ

現在は軽自動車や中型トラック、バス、タクシーなどへの展開も進行中であり、日本品質のEVとその周辺インフラを世界に届けるべく、グローバル展開と上場を視野に入れた戦略を推進中です。当社は、EVの本格普及と社会の脱炭素化を支える、次世代の環境インフラテック企業として進化を続けています。

コメンテーターから...



フォロフライ様は、小型・安価でラストワンマイルを走行するような電気自動車をファブレスにより大量生産する取組みをされており。ファブレス企業においては、ライセンスによるパートナーのコントロールが重要となりますが、既に複数の特許出願もされているとのこと。今後は、エコシステムにおける不動のポジションを獲得すべく、更に強い特許ポートフォリオの構築を目指すのはもちろん、例えば、ビジネスモデルやITシステムの特許化等もあり得るでしょう。

関西 全18社

No.38 京都 25.8.22 @ 京都リサーチパーク

株式会社OHINERI

設立 2024年9月3日
所在地 京都府京都市南区東寺町585-2
 カーネットレジデンス東寺03
資本金 1,000千円(株主:酒井 佑真)
事業内容 デジタルチップ受領サービスの開発と販売、文化体験施設の運営
売上高 1,000千円(2025年8月予)
従業員数 1名



発表者略歴

生年月日: 1994年6月21日
出身高校: ****

2019年 近畿大学 法学部 卒業
2019-2020年 株式会社ネクストビート
2020-2024年 株式会社ブットアップ・スタイル



代表取締役CEO
酒井 佑真 氏

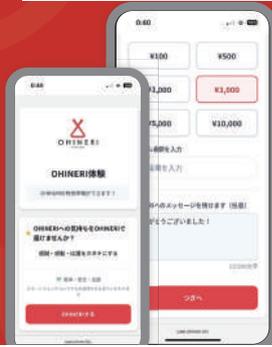
チップ文化と日本観光を結ぶ、新しい“感動体験経済”モデル

■ 外国人に自然に受け入れられる仕組み
当社の事業は2つの柱で構成されています。1つは「OHINERI System」で、外国人観光客がQRコードを通じて感謝を伝えられるデジタルチップサービスです。特に欧米や豪州からの旅行者はチップ文化に慣れており、この仕組みを自然に受け入れやすいという強みがあります。もう1つは自社運営の文化体験コンテンツで、京町家を舞台にした貸切型茶道体験を2025年秋に開業予定です。月間500名の来客を見込み、高収益モデルの基盤となります。

■ 1号店から全国へ拡大する店舗戦略
当社ではシステム提供にとどまらず、店舗展開を成長の軸としています。2029年までに全国で80店舗を目指し、直営・フランチャイズ・運営代行を組み合わせることで拡大します。主要観光都市に拠点を構え、体験料・チップ・小売を組み合わせた複合収益モデルで、1店舗あたり年間3,600万円の売上を想定しています。

■ 規制を逆手に取るユニークな発想
体験後に感動を共有する時間を設け、自然にチップへとつなげる仕組みが特徴です。また、日本特有の民泊規制である年間180日営業制限を逆手に取り、残り日数を文化体験事業として活用するモデルも展開します。これにより、民泊事業者の収益を拡大し、観光市場全体の成長にも寄与します。

OHINERI system



インバウンド観光領域に特化したデジタルチップ受領サービスを提供。言語の壁などで感謝の気持ちを伝えづらい外国人旅行者からのチップ動線を整備します。従業員のモチベーションや収入に直接影響を与えます。

テストQR 

04 | 成長戦略
初手からグロスまでの基盤を年内に構築

- Phase 01**
2025年8月
レンタルスペースを活用して、β版として展開

- Phase 02**
2025年10月
Phase01の実績を活かし、リアル店舗運営へ

- Phase 03**
2025年12月
2店舗目の開設準備


© 2025 OHINERI inc. All Right Reserved.

■ 未来に描く感動体験経済のスタンダード
短期的には京都の1号店を確実に成功させ、SNSやOTAを通じてブランド力を高めつつ、2号店・3号店へと展開していきます。中期的には主要都市に80店舗を構え、訪日観光客の導線に沿って全国的なブランドを確立します。長期的には文化体験と宿泊を組み合わせた高単価商品を育成し、2030年には年間70億円規模の売上を目指します。OHINERIは日本の伝統文化と世界のチップ文化を融合する独自モデルをもとに、観光市場に新しいスタンダードを築こうとしています。

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

キャッシュレスでのチップ受領システムを展開するOHINERIは、自社システムと文化体験型事業の親和性に着目し、自らも体験コンテンツの提供に挑戦します。こうしたコンテンツ提供に際しては、自分たちが提供するコンテンツのテーマやコンセプトの周知を通じて、サービスを適切にブランディングしていくことが肝要です。商標は、サービスへのイメージや信用を蓄積・化体させることが可能な点で、上記のようなブランディングに適した知財であり、積極的な活用が推奨されます。

関西 全18社

No.39 京都 26.2.13 @ 京都リサーチパーク

株式会社MIEZ



設立 2022年1月19日
所在地 京都府京都市南区久世東土川町357
資本金 3,000千円(株主:福田 聡)
事業内容 ダンプトラック特化型運行管理システム「カタル™」の開発・販売、建設業向けICT施工コンサルティング事業
売上高 99,200千円(2026年12月予)
従業員数 0名
資金調達 2026年7月 200,000千円予定

建設DXの先にある「自動運行インフラ」をつくる

■ ダンプトラックに特化した運行管理システム「カタル™」

当社は、「ICT技術で土木業界を次世代に」をミッションに、建設車両のデータプラットフォーム構築に取り組んでおります。現在はその第一段階として、ダンプトラック向け運行管理システム「カタル™」を開発・提供しています。当社は、代表が家業の土木建設業に従事する中で、現場の非効率な運用実体験したことをきっかけに2022年に創業しました。建設現場では、ダンプトラックの入退場確認、車両情報の管理、運行状況の把握が紙や電話に依存しており、監督者の業務負担が増大しています。安全管理やコンプライアンス強化に伴い書類業務は増え続けていますが、現場に適した管理基盤は整備されていませんでした。当社は「現場で実際に使われ、業務の在り方を変革するシステム」でなければ真の建設DXは進まないと考え、2025年11月にサービス提供を開始しました。

■ データ化されていなかった“運搬工程”を可視化

「カタル™」は、書類管理・車両管理・動態管理を一体化したクラウドシステムです。免許証や車検証、保険証書などをアップロードするとAI OCRが車両データベースを自動生成し、通行申請書類も自動作成します。さらにGPSにより車両位置や入退場履歴、走行履歴を取得し、これまで把握できなかった運搬工程をデータとして蓄積します。当社は単なる業務効率化SaaSではなく、建設車両の稼働データを収集・統合する基盤を提供しています。

■ 建設DXの先にある自動運行社会へ

まずは、現場改革を通じてダンプ運行管理の業務標準を確立します。そして、その過程で蓄積される稼働履歴や搬送履歴、入退場情報といった運行データは、建設業にとどまらない価値を持ちます。これらは実環境で蓄積された移動体データとして、将来的な自動運転や運行管制技術との連携可能性を備えています。EV化と自動運転が進展すると、トラックは人が運

発表者略歴

生年月日：1991年3月25日
出身高校：京都成章高等学校

2013年に滋賀大学経済学部経営学科を卒業後、渡米し不動産仲介業を経験。帰国後は、PR・マーケティング事業に従事した後、家業である土木建設業に入社。施工管理やバックオフィスなどの現場業務を担い、ICT施工の導入・推進を指揮する一方で、依然としてデジタル化が届かない現場作業が多数残ることに課題を持ち、起業。



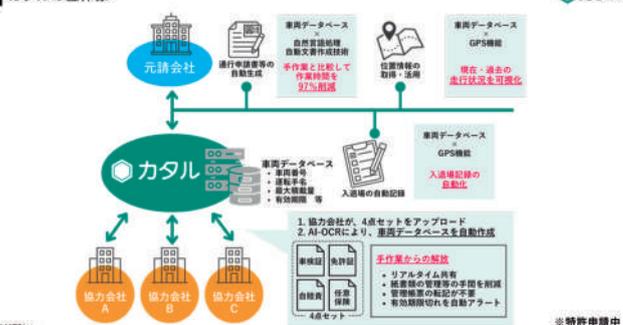
代表取締役
福田 聡氏

書類業務も動態管理もこれひとつ！
ダンプトラック特化型 運行管理システム カタル™

- 点の管理から、「流れの管理」へ
書類 × 動態 × 車両情報の一元管理
- 現場経験者だからこも知っている
実務 × 業務フローに沿った設計
- データは連携して初めて活用できる
元請と協力会社をつなぐ共通基盤



カタルの全体像



1. 協力会社が、4点セットをアップロード
2. AI-OCRにより、車両データベースを自動作成

※特許申請中

転する車両からネットワーク接続された移動ロボットへ変化します。その際に必要となるのが運行管制基盤です。建設現場は限定エリア・低速走行・固定ルートという特性を持ち、自動運行の実装が最も早い領域の一つです。当社はダンプトラックの稼働履歴や搬送履歴、入退場情報を蓄積することで、将来の自動運行トラックの管制インフラを担うポジションの確立を目指しています。今後はミキサー車や資材運搬車両、公共工事・防災領域へと展開し、建設車両全体のデータプラットフォーム化を推進してまいります。当社は、建設業界の効率化にとどまらず、移動体データを基盤とした次世代インフラを設計する企業への成長を目指しております。

コメンテーターから・・・



弁護士法人内田・紋島法律事務所 弁護士
多良 翔理氏

ダンプ運行の書類管理と動態管理を一体化した「カタル」は、待機や手戻りを減らし生産性を底上げする現場起点の業務効率化サービスです。今後、法令遵守や安全管理など規制が強化される局面で、書類整備や記録の厳格化が現場負担になりがちな中、手続と記録を省力化し、負担軽減に貢献します。データ権利・位置情報の取扱いを丁寧に設計し、商標・特許で守れば、業界標準としての成長も期待できます。

関西 全18社

No.40 京都 26.2.13 @ 京都リサーチパーク

株式会社Eサーモジェンテック

設立 2013年2月26日
所在地 京都市南区東九条下殿田町13 九条CIDビル102
資本金 100,000千円(株主:経営陣、事業会社ほか)
事業内容 熱電デバイス、およびシステムの研究、開発、製造、販売
売上高 51,164千円(2025年3月)
従業員数 19名
資金調達 2026年 500,000千円予定



排熱を電気に変える

■ 配管に貼るだけで発電するフレキシブルモジュール

当社は、環境中に排出されている莫大な低温排熱(主に300°C以下)を、熱電発電により電気エネルギーとして効率よく回収する独自技術の社会実装を進めています。余剰蒸気や排気ダクトなどから放出される排熱と周囲の空気あるいは冷却水との温度差を利用して発電し、高い熱回収効率を実現できる点、ならびに既存設備に後付けでき、様々な排熱回収ニーズに対応できる点が、本事業の特長です。

中核技術は、フレキシブル熱電発電モジュール「フレキナー®」です。「フレキナー®」は、フレキシブル構造で熱源パイプに密着装着できるため、熱電発電チューブ構造とすることにより、従来のセラミックス基板型モジュールでは得られなかった高い熱回収効率を実現しました。また、「フレキナー®」は、独自開発の高温接合技術により、高温温度差の印加による高い発電効率が可能になりました。さらに、半導体の組立製造装置を用いた独自の製造プロセスにより、高歩留まりでの量産に対応できる設計としています。需要が莫大であることから、今後、生産数量の増加に伴い、製造工程改善や材料コストの削減が進み、大幅なコストダウン/コスト性能比の向上が見込めます。

■ 電池交換が不要になるIoT用自立電源

排熱による連続発電を利用することで、外部電源を必要としない自立電源として利用できます。配管と周囲とのわずかな温度差でセンサーを駆動でき、配線工事や電池交換が不要になります。センサー数が増加する環境では電池交換作業が運用上の大きな制約となりますが、排熱発電により常時給電が可能になるため、この課題を解消し、IoT化のボトルネックであった「電池交換」問題を解決できます。従来の電池交換にかかる生涯コストに比べ、本自立電源に置き換えることで、交換の人件費を中心とした運用コストを解消でき、生涯コストを1/10以下に低減できます。

■ 工場設備から電力を回収する省エネ用熱電発電システム

当社はIoT用自立電源に加え、工場排熱を回収する発電システムも開発しています。蒸気や熱媒油の排熱を利用する二重管構造熱電発電チューブや、排ガス熱を利用する集熱コア内蔵熱電発電システムなどにより、kW級の発電が可能になりました。従来の発電機に比べ、稼働部がないため、大幅なメンテナンスコストの削減が可能です。また、発電チューブの本数を変えることで、広範囲の熱源規模に対応できます。

コメンテーターから...



弁護士法人内田・較島法律事務所 弁護士 多良 翔理 氏

排熱を電力に変える熱電発電は、脱炭素と省保守を同時に実現し得る注目領域です。既存配管へ後付けしやすいフレキシブル構造を核に、用途も広く展開できています。また、知財面でも、侵害検出性の高い構造要素は特許で押さえ、接合プロセスなどの内部処理は秘匿する二段構えができています。熱回収の要となる機構を製品として磨き込みながら、知財でも守りを固めており、長期の競争力を背景に今後の成長が期待されます。

発表者略歴

生年月日: 1959年12月4日
出身高校: 岡山県立総社高等学校

大阪大学基礎工学部出身
1984年パナソニック(株)入社。
薄型ディスプレイ、電子デバイスの開発、EL材料などの基礎研究に従事。
2014年パナソニック(株)を退社後、(株)アセット・ウィッツ顧問。
2015年(株)Eサーモジェンテックに参画。
2022年代表取締役就任。



代表取締役 岡嶋 道生 氏

開発事例1: 排熱利用 自立電源
世界初
IoT

環境発電(排熱利用)により、電池交換が不要なIoT無線センサを実現!

(代表的な製品: S1-P&Fシリーズ)

配管巻付型

S1-P001E

ファンレス

S1-P051B

平面型

S1-F102

自立電源の構成図 (S1-P001E)

特長

- 電池交換不要
メンテナンスコストと管理費が大幅に削減
- 一次電池との差し替えが簡単可能
電池交換時に、差し替えもOK
- 高出力で高いコストパフォーマンス
- 小型で取り付け簡単

熱源/周囲温度差 15℃以上
1mW以上の出力

(製品構成と給電機器との接続)

開発事例2: 水蒸気排熱利用 二重管構造熱電発電チューブ
省エネ

水蒸気排熱(液体)を温水に熱交換すると共に、その排熱で発電する発電機能付き熱交換器を実現!

(代表的な製品: S2-Wシリーズ)

二重管構造熱電発電チューブの構成図

特長

- 優れたコストパフォーマンス
- 独自工法による二重管構造で、高熱回収効率
- 発電機のような可動部分がないため、低維持費可能
- わずかな蒸気(0.2t/h)からでも、発電可能
- 本数を増え、広範囲の熱源規模に対応可能

- 投資回収期間: 稼働時 5年 (省エネ助成金適用)
- 耐用年数: 発電ユニット 20年、電源回路 10年

1ユニット = 6kWの出力
(システム稼働例: フユニット = 約40kW)

※1ユニット: 150W/本×40本 (AC100V/200V)
{ 蒸気: 175℃, 0.24t/h
冷却水: 20℃, 16t/h }

(用途)
工場内電力(制御盤、周辺機器、非常電源、他)

■ 量産化と世界市場への展開

量産立ち上げに向けた経営体制強化のために資金調達を進めるとともに、各顧客案件に対し、段階的に工場導入へ向けた取り組みを進めています。IoT用自立電源は、昨年度より量産販売を開始しました。すでに、協力会社への製造工程の移管が完了しており、高歩留まりで安定な生産ができています。また、省エネ用自立電源も、サンプル販売の準備ができ、来年度より収益化していきます。

海外展開については、アジアおよび欧州を中心に、製造業の大手企業との協議を開始しており、高い関心をいただいています。熱電発電市場は年率約30%で成長し、2032年には約67億ドル規模以上に成長すると予測されています。

当社は、従来未利用だった排熱から電力を回収することで、電力コストを低減できるとともに、CO₂削減による排出権取引や脱

THE INDEPENDENTS CLUB 2025年度 BP企業紹介

関西 -40

関西 全18社

No.41 兵庫 25.10.31 @ クリエイティブラボ神戸

『USLF弁護士の知財インタビュー』 2025年11月号より



今回のインタビューは…

株式会社シンプロジェン

代表取締役社長 兼 CEO
山本 一彦 氏

Profile

1988年一橋大学商学部経営学科卒業。住友電気工業(株)、(株)野村総合研究所(企業財務調査室)を経て、ベンチャー企業などで財務、経営戦略の責任者を経験。
1998年に独立系ベンチャーキャピタルを設立創業し、代表取締役に就任(2016年3月退任)。
2016年4月に神戸大学大学院科学技術イノベーション研究科教授就任(2024年12月退職)。
2018年9月より当社取締役、2021年12月より現職。

弁護士法人内田・鮫島法律事務所
代表弁護士



鮫島 正洋 氏



1985年3月東京工業大学金属工学科卒業後、藤倉電線(株)(現・フジクラ)入社～電線材料の開発等に従事。1992年日本アイ・ビー・エム(株)～知的財産マネジメントに従事。2004年7月内田・鮫島法律事務所開設～現在に至る。

DNAを“書く”技術が変えるバイオの未来

■ 「DNAを自在に組み立てる」技術

鮫島:シンプロジェンのDNA合成技術は、まさに「書く」発想から始まったと伺いました。どのようにして生まれたのでしょうか。

山本:当社の基盤技術は、DNAを精密に設計・合成し、思い通りにつなぎ合わせる技術です。DNA配列を「読む」ことから「書く」ことへの転換が、これからのバイオ産業のドライビングフォースになります。そこを支えるのが、正確に様々な種類のDNAを合成する技術です。

出発点は30年ほど前、当社の共同創業者であり、当社の基盤技術の発明者である柘植が当時在籍していた三菱生命科学研究所での研究でした。枯草菌(Bacillus subtilis)のユニークな特徴を利用してDNAを集積する手法を開発し、「OGAB®(Ordered Gene Assembly in Bacillus subtilis)法」と名づけられました。柘植はその後、慶應義塾大学で技術改良を行い、さらに神戸大学に移ってから応用技術を完成させました。

■ 神戸で芽吹く「知と実装の交差点」

山本:当社は2017年の創業後に、柘植の過去の所属機関が出願していた複数の特許を買い取り、神戸大学からは独占実施許諾を受けることで知財基盤を整えました。当時、OGAB®法は柘植の手以外では再現が難しく、いわば「属人的な技術」でした。そのため、OGAB®法関連の特許を柘植が所属する当社に集約することができました。

鮫島:発見を社会実装につなげるには、知財の設計力が鍵になります。

山本:現在、当社は20件以上の特許ファミリーを保有しています。そのうちの多くはPCT出願を経て、日本、米国、欧州、中国等の主要各国で審査中です。中核となる基本特許を含めて、ほとんどが自社特許です。常に事業戦略とセットで知財ポートフォリオの見直しを行い、知財を含めた経営資源を有効に活用する組織設計にも気を配っています。これが競争優位の源泉です。

鮫島:神戸大学発ベンチャーとして、神戸の研究や事業環境について教えてください。

山本:神戸大学では産学連携が非常に柔軟で、研究成果を社会に出すことを前提に議論できます。当社が拠点を構えている神戸医療産業都市内のクリエイティブラボ神戸の向かい側には神戸大学統合研究拠点があり、大学との密接な連携が可能な環境が整っています。

■ 知財を軸に広がる産業連携と事業モデル

鮫島:近年はVCファンドや大企業との連携も活発ですね。

山本:これまで累計約38億円を調達しました。直近のシリーズDファイナンスでは明治ホールディングスと太陽ホールディングスが出資し、それぞれバイオものづくり、遺伝子治療の領域で連携が進んでいます。当社の事業モデルのひとつである「遺伝子治療バイオファウンドリ®」は、DNA合成から遺伝子治療用ウイルスベクター製造までを一気通貫で支援するサービスです。OGAB®法を基盤に生み出したオールインワンプラスミド™の技術は、遺伝子治療の普及にとって不可欠な製造コストの削減に大きく寄与する技術であり、遺伝子治療の製造プラットフォームとしての展開を図っています。

鮫島:まさに知財が産業構造を変える段階に入っていますね。

山本:特許は事業を守るための壁として機能しますが、別の見方をすれば技術を社会で循環させる回路だと考えています。研究者の発見を、社会に「動かせる知」として翻訳する—それが、知財の本来の役割です。

鮫島:技術の深さと社会実装のスピード、その両立が印象的でした。研究から事業へ、そして産業へと展開していく姿は、まさに日本の大学発ベンチャーの新しい形だと思います。

Company Profile

株式会社シンプロジェン



| | |
|------|-----------------------------------|
| 設立 | 2017年2月21日 |
| 所在地 | 兵庫県神戸市中央区港島南町6-3-7 クリエイティブラボ神戸 4F |
| 資本金 | 3,847,280千円(資本準備金含む) |
| 事業内容 | DNA受託合成および遺伝子治療バイオファウンドリ®・サービス |

関西 全18社

No.42 兵庫 25.10.31 @ クリエイティブラボ神戸

株式会社Godot(ゴドー)



設立 2022年7月1日
所在地 兵庫県神戸市中央区浪花町56起業プラザひょうご内
資本金 100,000千円(株主:VC、CVC)
事業内容 ユーザー体験を個別最適化する「行動科学×AIエージェント」システムの開発・提供
売上高 N/A
従業員数 14名
資金調達 2026年シリーズB検討

発表者略歴
生年月日: 1994年3月10日
出身高校: 兵庫県立星陵高等学校



コーポレート責任者
玉浦 崇彬 氏

新卒でオムロン株式会社に入社し、経理業務を担当。その後、フォースタートアップ株式会社で財務経理マネージャーとして財務・経理業務に従事。現在は株式会社Godotでコーポレート責任者として、経理・財務に加え、法務・知財・労務など多様な業務を掌管。

行動科学AIで行動を科学し、ウェルビーイングを共創する

当社は、「行動科学AI」を核に、人と組織のウェルビーイングを科学的に支援する企業です。人間の心理や行動をデータとして捉え、「なぜ行動できないのか」「どうすれば続くのか」を科学的に分析することで、健康・金融・行政など多様な領域で行動変容を実現しています。

■ 行動科学AI

「行動科学AI」とは、行動科学の知見とAIを組み合わせ、人の意思決定・行動プロセスを可視化・シミュレーションするための技術群です。人の行動を「文脈」「介入要素」「心理メカニズム」「実施方法」などの観点から多面的に分類できる理論体系を持ち、AIが「行動を起こす要因」と「続ける仕組み」を個別に最適化します。従来のAIが結果を予測するのに対し、GodotのAIは「行動プロセスを可視化・シミュレーションし、介入設計を支援する」点に強みがあります。

■ 応用領域と実績

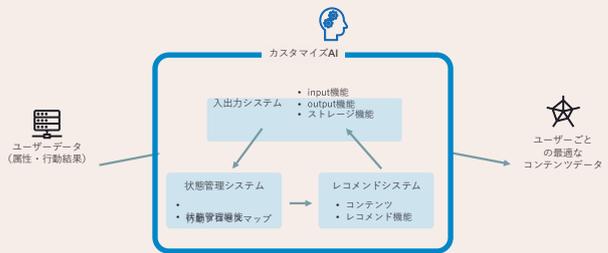
この技術は、健康経営支援、ヘルスケア、資産形成、行政施策など、「意思決定の体験設計」が成果を左右する分野で幅広く応用されています。自治体では特定健診受診率やがん検診受診率を2年連続で改善し、大手生損保では保険Web手続きの離脱率を3分の1に削減しました。大手企業をはじめとして、大阪市や神戸市などの行政機関との連携も進み、科学的な根拠に基づく行動変容支援を実現しています。

■ 特許と安全性

行動データ構造化や個別化レコメンド技術などに関する特許15件、商標51件(いずれも取得済)を保有しています。また、AI倫理と安全性を重視し、国内で初めて「ISO/IEC 42001(AIマネジメントシステム)」認証を取得しました。ヘルスケア領域でも安心して活用できるAI基盤を整えています。

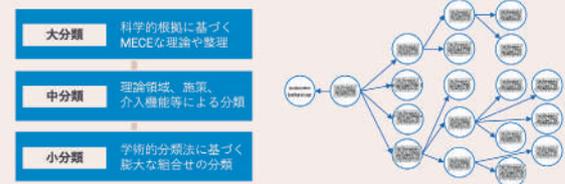
【提案例】カスタマイズAIの内部構成

カスタマイズAIは、入出力システム・状態管理システム・レコメンドシステムの中で構成され、データ連携と行動科学に基づく推薦を行います。



Q. なぜ行動科学AIは成果が出るのか?

A. 学術的エビデンスに基づき、行動データを構造化できるから



■ 未来への展望

代表の森山健氏(ゴールドマン・サックス出身、オックスフォード大学客員研究員)は、「行動科学×DeepTechで、誰も取り残されない社会を実現する」と語ります。

Godotは、行動を科学し、社会をウェルビーイングへ導く、日本発の次世代ディープテック企業です。

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
石橋 茂 氏

海外を含め15件の特許を取得されていて、知財に対する意識の高さがうかがえます。超個別化エンジンの形で技術を提供し、顧客システムの裏側で頭脳として動作することなので、技術を模倣された場合の、侵害検出性に課題があると考えます。特許出願の際に開示すべき情報と秘匿すべき情報を峻別して、模倣されにくい情報開示を行うことと、トラブルが発生した際の回復方法など、外部から検出可能な範囲でも権利を取得することが、課題解決のための方策であると考えます。

関西 全18社

No.43 兵庫 25.10.31 @ クリエイティブラボ神戸

バイオ、医薬品、医薬情報の研究開発業務

株式会社日本薬志



代表取締役

土井 尚人 氏

Doi Hisato

生年月日:1967年1月9日
出身高校:関西学院高等部

関西学院大学経済学部卒業、小樽商科大学大学院商学研究科修士課程修了。
1989年安田信託銀行入社、経営企画部門、本店営業部、札幌支店等。
2002年(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメント設立、代表取締役就任。
2004年(株)イーベック代表取締役就任。
2025年当社設立、代表取締役就任。
ドラッカー学会設立メンバー、北海道生産性本部理事。
経済産業省、札幌市、神戸市、沖縄県等の委員、アドバイザー、マネージャー等多数歴任。

AIで抗体開発を加速させ、医療の変革を目指す

■ 創薬ベンチャーからAIバイオベンチャーへ

日本薬志は、2025年3月に設立されたAI/ITバイオベンチャーです。当社の前身は、私が2003年から経営してきた株式会社イーベックという創薬バイオベンチャーにあります。イーベックでは、人の血液中のメモリーB細胞という記憶細胞から抗体をつくる革新的な技術を基盤として、製薬会社に医薬品の材料を提供してきました。

しかし、創薬は成功までに10年以上を要し、多大な時間と費用がかかる非常に難易度の高い事業です。このビジネスモデルだけでは限界があると感じていた私は、イーベックの技術をデータサイエンスと組み合わせることで、より多くの製薬会社や検査会社にとって身近なビジネスを創出できるのではないかと考えました。そうして生まれたのが、日本薬志です。

データサイエンスを駆使し、人々の健康に貢献するというのが私たちのビジョンです。設立間もない会社ですが、すでに東京大学、北海道大学、大阪大学との共同研究が決まり大手製薬会社からも問い合わせが来るなど、幸先の良いスタートを切ることができました。

■ 免疫システムを創薬に活かす：メモリーB細胞の力

当社の事業の核となるのは、人の免疫システムが持つメモリーB細胞です。感染症にかかると、私たちの体内では抗体が作られ、その病原体を攻撃します。病気が治った後も、メモリーB細胞は体内に残り、一度かかった病原体を記憶します。再び同じ病原体が侵入した際に、すぐに効果的な抗体を大量に生産できる細胞に変化し、再感染を防いだり重症化を抑制したりするのです。

このメモリーB細胞は、血液にごく少量しか存在しないため、従来の技術では抽出が非常に難しいとされていました。しかし、北海道大学の高田先生が、EBウイルスをメモリーB細胞に感染させ、抗体を無限に増殖させる技術を開発したことで、状況は一変。これにより、わずかな血液からでも、その人が持つすべての抗体を可視化し、生産することが可能になりました。

イーベックでは、この技術を活かして、臓器移植後の患者に重篤な合併症を引き起こすサイトメガロウイルスという病原体の治療薬となる抗体を開発し、ある製薬会社に130億円でライセンスしました。その抗体は、サイトメガロウイルスの40種類もの変異株すべてを低用量で抑制できることが実証されており、その効果は画期的なものでした。

関西 全18社

■ AIを活用し、抗体開発のスピードを加速

この成功の裏側には、創薬ベンチャーならではの苦難がありました。新型コロナウイルスのパンデミックでは、有効な抗体を開発できたにもかかわらず、その評価に半年もの時間がかかり、実用化が間に合わないという悔しい経験をしました。この経験からAIの活用を思いつき、半年かかった抗体構造解析をAI企業に依頼したところ、わずか数日でほぼ同じ結果が得られました。

このAIの驚異的なスピードと精度を目の当たりにし、私たちは新たな事業モデルを構想。それが、AIを使って人が作製する抗体の構造を解析し、そのデータをライセンス提供する事業です。パンデミック時に新しいウイルスの構造が公表されたその日のうちに、AIで抗体構造をドッキング解析し、有効な抗体を即座に特定できる可能性があります。治療薬や予防薬、ワクチンの開発企業に対し、高精度で変異に強い抗体データを迅速に提供する。これが日本薬志の第一の柱です。

■ 疾患の原因となる未知の新規抗原探索事業を第二の柱に

もう一つの柱は、新たな抗原を探索する事業です。微量の血液から、その人が過去に感染したほとんどの病原体に対する抗体の“スープ”を作り、過去の病歴を可視化します。この抗体スープを特殊なプレートにかけることで、病気の原因となる新たな抗原を発見できる可能性があります。

この研究は、イーベックと協力して既に共同研究している複数の大学と進めています。これまでの研究で、特定疾患の患者様だけが持つ、未知の抗原に対する抗体が複数発見されました。この抗体データを用いることで、アルツハイマー病やうつ病、認知症といった、根本的な治療法が確立されていない疾患の治療法や早期マーカーの発見につなげることを目指しています。

■ 強固な知財戦略と今後の展望

私たちのコア技術は、メモリーB細胞から抗体をつくるノウハウですが、今後抗体構造を解析する技術を構築します。これらのノウハウは模倣が難しいため、あえて特許を公開せず、社内でも秘匿する方針をとっています。その一方で、私たちが作製する個々の抗体については、既存のものよりもかなり高い効果を示すことから新規性を証明し、物質特許として保護していきます。

高活性 Eβウイルス
抗体濃度
中和活性
変異株に対する応答性
抗体の質の向上
感染からの期間

獲得した段階で医薬品レベルの性能を持つ

AI 構造解析 (AI)
抗体と抗体構造のバリエーション
ウイルスと抗体の結合解析

メモリーB細胞由来ネイティブ完全ヒト抗体の特徴

- 薬効が高い
- 高い安全性 少ない副作用
- ウイルス変異等への対応能力が高い

HMBDA

当社技術を活用した開発抗体
少量で薬効がある
ウイルス変異に強い

Okamoto et al. PLOS ONE. 2023 May 16;18(5):e02285672.

上記表は量が少ない(下に張り付く)ほど、効能が高い
当社技術を活用した抗体は非常に低用量で効果を確証
試験をしたすべての臨床分離株の感染を抑制、ウイルス変異に強いことを実証

HMBDA

プロテインアレイによる健康人の自己抗体検出

Banking of Autoantibodies (n=100 patients)

感染症アレイ/プロテインアレイ*

*約2万個のプロテイン(ヒトゲノムの80%に相当)がプリント

APPLNM 201413...
TNE.NM 000594...
S100A1.NM 006271...

プロテインアレイ、感染症アレイ製造技術を持つ企業とも組み
その分析により、製薬企業向けのデータビジネスを展開

未知の抗原(新たな創薬目標)探索

HMBDA

また、大学や製薬会社との共同研究で得た大規模な実験データを活用することで、特許をより強固なものにし、世界中で通用する強力な知的財産権を築く戦略を推進していきます。

日本薬志は、今後、創薬セクターではなくAI/ITセクターとしての上場を目指しています。短期的な収益が見込めるデータビジネス事業を軸に据えることで、安定した経営基盤を築き、人々の命を救うという志を共有できる仲間やパートナーと共に、世界に貢献していきたいと考えています。

Company Profile

株式会社日本薬志

設立 2025年3月27日
所在地 北海道札幌市中央区北一条西二丁目1番地
資本金 44,720千円(株主:経営陣ほか)
役員 (代)土井尚人
事業内容 医薬情報の研究開発、情報処理・提供サービス業
従業員 3名



関西 全18社

No.44 兵庫 26.3.3 @ TiB

スカイリンクテクノロジーズ株式会社

設立 2019年5月30日
所在地 兵庫県神戸市西区平野町印路995-1
資本金 13,000千円(株主:経営陣)
事業内容 航空機・ドローンの製造、販売
売上高 462千円(25年3月)
従業員数 3名
資金調達 2026年6月 200,000千円予定



発表者略歴

生年月日: 1979年6月25日
出身高校: 兵庫県立明石北高等学校

国立神戸商船大学を2002年に卒業後、川崎重工業に入社。
2016年に空飛ぶクルマ開発の有志チーム「P.P.K.P -パーソナルプレーン開発プロジェクト-」を立ち上げ。
2019年にスカイリンクテクノロジーズ株式会社を設立。



CEO 森本 高広 氏

空の移動革命を目指すVTOL航空機スタートアップ

■ 航空モビリティスタートアップ

当社は、垂直離着陸航空機(VTOL)や空飛ぶクルマの開発を進める航空モビリティスタートアップです。川崎重工業で電動車両の研究開発などに携わったエンジニア出身の森本高広氏が、2019年に兵庫県神戸市で創業しました。物流やインフラ点検、防災などの分野で空の移動を社会インフラとして活用することを目指しています。

■ 技術の強みと特徴

当社が開発するのは、主翼とプロペラを同時に傾ける「チルトウイング型VTOL機」です。ヘリコプターのような垂直離着陸と、飛行機のような高速巡航を両立できることが特徴で、滑走路を必要とせず山間部や離島などでも柔軟な運用が可能です。

また当社の機体はエンジン方式を採用することで、一般的な電動ドローンの課題である航続距離の短さを克服しています。航続距離は約1,000km、最高速度は約230km/hとされ、広域インフラ点検や警備・監視など長距離ミッションにも対応可能です。さらに運航コストはヘリコプターの約10分の1と見込まれており、既存の航空インフラを代替する新たな手段として期待されています。

■ 特許と技術基盤

チルトウイングVTOL機に関する独自の機体構造や動力システムの開発を進めています。可変ピッチプロペラやトランスミッションを組み合わせた構造設計により、エンジンのみで垂直離着陸を可能にする技術を強みとしています。これらの技術については特許出願を進めるなど、技術的優位性の確保にも取り組んでいます。

チルトウイング型VTOL機とは？

プロペラと主翼を同時に傾げることで、垂直離着陸と高速水平飛行を実現する方式



ヘリモード (垂直離着陸時)



飛行機モード (水平飛行時)

チルトウイング型VTOL機の特徴

垂直離着陸 …滑走路を必要とせず自由に離着陸できる場所を選べる
高速・長距離飛行 …プロペラや回転翼の角度を変えることで可能に

開発進捗 / 小型検証機 (1/6サイズ機体) での技術開発

小型試験機を用いてチルトウイングの制御技術を確立



風洞試験



制御シミュレーション



JAXA、熊大との共同研究



小型検証機外観



飛行試験

■ 今後の展開と資金調達

現在、試作機の開発と技術実証を進めており、今後数年でプロトタイプを完成させ、実証試験を経て量産化を目指しています。機体販売に加え、メンテナンスやライセンス供給など複数の収益モデルを構築する計画で、研究開発や生産体制の整備に向けた資金調達を進めています。産業用ドローン市場で競争力を確立し、その技術を基盤に次世代の航空モビリティ市場へ展開することで、航空機メーカーとしての成長を目指しています。

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 高玉 峻介 氏

エンジン駆動のVTOL型ドローンの開発に取り組まれている会社です。垂直離着陸・ホバリングと長距離巡航を両立できる点に大きな可能性を感じます。実用化されれば、屋外施設の点検を遠隔地(例えば自社オフィス)から効率的に行うことが可能となり、現場負担の軽減や人手不足への対応にもつながります。社会課題の解決に資する有望な取組みとして、実用化に向けて着実に前進していただきたいと思います。VTOLによる空飛ぶクルマにも期待します。

関西 全18社

No.45 和歌山 25.11.4 @ TiB



アットシグナル株式会社

設立 2017年3月1日
所在地 和歌山県和歌山市黒田 1-1-19 阪和第一ビル
資本金 49,500千円(株主:経営陣)
事業内容 ネットワークセキュリティシステム、独居高齢者見守りシステム他IT技術活用システムの構築とサービス供与
売上高 79,558千円(2024年12月)
従業員数 5名
資金調達 2026年 40,000千円予定



代表取締役社長
竹迫 一郎 氏

発表者略歴

生年月日: 1959年3月21日
出身高校: 東京都立千歳高校卒業
1983年 早稲田大学 社会科学部 卒業
住友精密工業(株)入社し、ニューヨーク駐在員、英国子会社SPTSの取締役CLO、創事業研究部長を務める。
2014年9月 米国 Visualant社(現USBC社・NYSE上場)Director of Board(現任)。
2017年3月住友精密工業(株)退職後、当社代表取締役社長就任(現職)

改ざん検知技術で世界のセキュリティ市場に挑戦

■ 改ざん検知と高齢者見守りシステムでの実績

当社は、創業以来、社会インフラを支える二つの事業「Web改ざん検知」と「高齢者見守りシステム」を軸に成長してきました。改ざん検知事業では、150社・1,500サイトを常時監視し、日立製作所や東京都案件(3年連続落札)など、大規模顧客からの厚い信頼を獲得しております。また、高齢者見守りシステムは、高齢化が進む地域で行政を補完する民間インフラとして機能し、安定した収益基盤を形成しています。

両事業はともに社会的必要性が高く、景気変動の影響を受けにくい特徴があります。既存事業が黒字化し、確かな実績が積み上がったことにより、同社は次のステージとして、国内で培った技術の世界市場へ展開する挑戦に踏み出す環境を整えています。

■ GitHub Communityを通じた世界戦略

現在取り組んでいる新規事業は、次世代の「スコアリング方式」による改ざん検知システムです。従来主流であった“原本ファイルとの比較”方式では拾いきれない、挙動ベースの異常検知を可能にする技術であり、国内15億円、海外147億円と拡大を続ける市場において、まだ十分にカバーされていない領域に対応します。

特筆すべきは、この新方式が世界1.2億人の開発者が利用する「GitHub」と連携し、既存のデプロイフローに後付けで導入できる設計となっている点です。開発の中心を担う内山CTOは、GitHub周辺技術に深い知見を持ち、使い勝手とセキュリティを両立したアーキテクチャを構築しています。まずはGitHub Communityを活用してβ版の試用ユーザーを獲得し、フィードバックを段階的に取り込みながらグローバル展開へ進む戦略です。

システム概要

『既存ソースコード管理システム』(代表:GitHub)を活用した改ざん検知システム(1) — システムの概要

GitHubなどの既存ソースコード管理サービスを活用し、現代的なWebシステムのデプロイフローに対してアドオンが可能な改ざん検知システムを構築。
特にSaaSベンダーや金融系SaaS事業者、セキュリティ意識の高い企業に大きなメリットがある。

| GitHubを活用した改ざん検知システムの特徴 | 念頭に置くターゲットユーザー |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 現在、プログラムの開発現場で広く使われているコードやドキュメントをインターネット上で管理・共有できる既存サービス「GitHub」を活用できる。 現代的なWebシステムのデプロイフローに対してアドオンとして導入可能。 | <ul style="list-style-type: none"> GitHubユーザーの中でも特に以下のユーザーにメリットがあると考えられるので、ここをターゲットとする 自社で開発を行うSaaSベンダーやWebサービス提供者 金融/決済関連のSaaS事業者(決済代行、ウォレット管理、サブスクリプション決済など) セキュリティ意識の高いエンタープライズ企業 |

CONFIDENTIAL

■ 経営革新法と資金調達戦略

2025年10月には、当社の新規事業計画が和歌山県から「経営革新計画」として承認され、事業の社会的意義と成長性が公的に評価されました。

現在は、本新規事業の本格立ち上げに向け、エクイティによる4,000万円の資金調達を計画、まずは2026年3月まで:開発費・運転資金として2,000万円、2026年4月以降:運転資金として2,000万円をエンジェル投資家も含めエクイティ調達を行います。

PoC(実証)を経て、2026年度にβ版公開、2027年度に正式リリースを予定しており、2033年度には10億円規模の事業へと成長させる構想です。社会的に必要性の高い領域で、国内の運用実績を基盤に世界市場へ挑む本プロジェクトは、投資家の皆さまとともに育てていく価値あるテーマであると考えています。

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

不正アクセスによるウェブサイトの改ざん被害が増加する昨今において、こうした改ざんの検知事業を新規に展開するアットシグナルは、非常に社会性の高い企業と考えます。

改ざん検知の技術は、自ら開示しない限り、模倣できる程度に外部に明らかになることは基本的にないと考えられます。そのため、公開を必然的に伴う特許出願を行うというよりは、強みとなる技術を外に出さないことでその保護を図る方によく馴染みます。コアになる情報はそもそも開示しない等、徹底した情報管理を行うことが望まれます。

関西 全18社

No.46 大阪 26.3.18 @ 堺市産業振興センター

株式会社スタディブレイン



設立 2024年1月23日
所在地 和歌山県和歌山市五番丁10 五番丁ビル3階
資本金 1,000千円(株主:吉村 健吾、エンジェル投資家)
事業内容 勉強の仕方指導に特化した個別指導塾
売上高 12,015千円(25年12月)
従業員数 3名
資金調達 2026年8月 30,000千円予定

学び方を変え、教育市場を拡張する

■ 「勉強のやり方」を教える新しい教育モデル

当社は2024年に創業された教育スタートアップであり、「勉強はやり方がすべて」という思想のもと、勉強法指導に特化した個別指導塾を展開しています。従来の学習塾が科目内容の解説を中心としてきたのに対し、勉強の進め方や覚え方、計画の立て方といった学習プロセスを体系化し、サービスの中核に据えている点が特徴です。

創業の背景には、代表・吉村健吾氏の問題意識があります。企業で働く中で、自ら考え行動できる人材とそうでない人材の差は学生時代の学び方にあると感じ、教育の在り方そのものを変える必要性を認識しました。自身も試行錯誤によって成績を伸ばした経験から、「やり方」を習得することが学習成果を左右するという考えに至っています。

当社のサービスでは、勉強法を動画コンテンツとして提供し、生徒はそれをもとに自ら学習を進めていきます。講師は解説を行うのではなく、進捗確認や声掛けを通じて学習を支援するコーチとして機能します。この仕組みにより、講師の能力に依存しない教育の標準化が実現され、短期間の研修でも一定水準のサービス提供が可能となります。

■ 成績向上と学習習慣を両立するサービス設計

成績向上と学習習慣の定着を一体で設計している点が強みです。授業では「1ページずつ100点を取る」ことを重視し、小さな成功体験を積み重ねることで自己効力感を高めていきます。このプロセスにより、生徒は受動的に教えられる状態から、自ら学習に取り組む状態へと変化します。その結果、成績アップ率は87.9%、約3割の生徒が学年1位を達成しています。特に入塾時に成績が中位以下の生徒が多い中で成果を出している点は特徴的であり、「勉強ができない理由はやり方にある」という仮説を裏付ける実績となりました。

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 永島 太郎 氏

例えば教育方法といったものを法的に保護する場合、不正競争防止法上の「営業秘密」として保護することが考えられます。この場合に特に意識していただきたいことは、①保護する対象を特定すること、②その対象には秘など一見して秘密に管理されていることが分かるようにすること、及び、③その対象が持ち出された場合に把握できるようログ管理などを行うこと、となります。

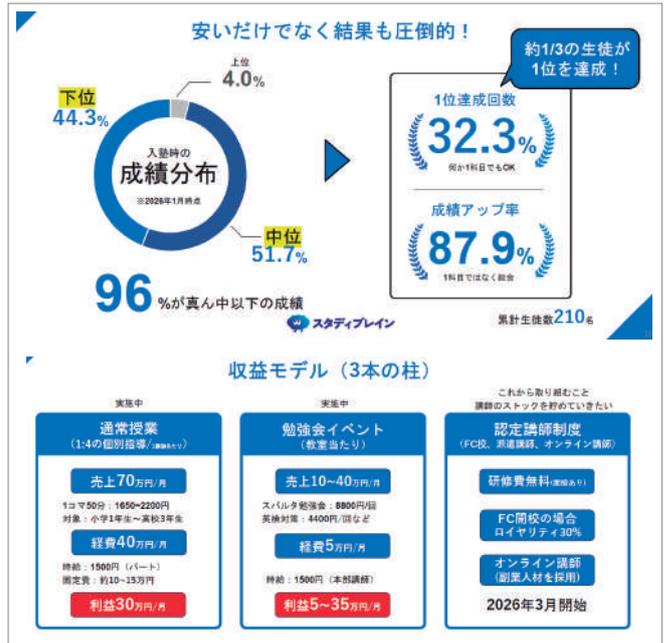
発表者略歴

生年月日: 1992年10月13日
出身高校: 私立高槻中学高校



代表取締役 吉村 健吾 氏

神戸大学海事科学部卒業後、日本郵船株式会社に入社。大型船舶のエンジニアとして7年勤務。現場と本社で船舶管理職を経験。2024年1月当社設立、代表取締役役に就任。勉強のやり方指導という新しい市場を切り拓きます。



■ FCモデルと成長戦略

事業は和歌山市内で複数教室を展開し、開校初期の教室では満席状態が続くなど、順調に拡大しています。講師1人あたり月商約70万円、営業利益約30万円という収益モデルを確立しており、低価格でありながら利益を確保できる構造です。この背景には、教室長を置かず、講師に高度な専門性を求めない運営による固定費の抑制があります。さらに、教育内容を動画化することで再現性を担保し、短期間での人材育成と教室展開が可能です。今後は教室展開を成長の軸とし、フランチャイズ化や副業人材の活用による拡大を視野に入れています。また、勉強法のノウハウを「検定」として外部提供する構想もあり、塾事業にとどまらない収益機会の創出を進める方針です。

資金面ではエンジェルラウンドを経てシードラウンドでの調達を進めており、将来的には全国展開と事業の多角化を進めた上で、2031年の東証グロース市場への上場を目指しています。