

関東 全14社

No.11 東京 25.4.7 @ TiB

株式会社グローバルゲイツ



設立 2007年5月21日
所在地 東京都中央区日本橋浜町3-16-7スプラウト日本橋浜町ビル6階
資本金 98,000千円(株主:経営陣、エンジェル投資家)
事業内容 セールス&マーケティング事業、ファシリティマネジメント事業、イノベーション事業
売上高 1,500百万円(24年4月期)
従業員数 89名

発表者略歴

生年月日: 1964年12月8日

米国 NewYorkUniversity 修士課程卒
九州大学大学院 MBA卒
Yokohama Grand Inter Continental Hotelにて開業準備に従事。アジア・パシフィック地区海外セールスマネージャーとして従事。2007年より、当社の創業者(当時41歳)として代表に就任。

代表取締役CEO
梅村 真行 氏

日本のキレイを世界へ届けるホテル清掃のDX革命

■ キレイを創る事業

当社は「キレイを創る会社」をコンセプトに、ホテル業界に特化したファシリティマネジメントサービスを展開しています。

■ 「P(人)X」—清掃作業員から“清掃のプロフェッショナル”へ

清掃現場と連携したR&Dセンターでは、現場からの情報を収集・分析し、それに基づいた教育・トレーニングを実施。清掃作業員が講師やコンサルタントとしても活躍できる、清掃のプロフェッショナルへと成長できる仕組みを構築しています。

■ 「D(データ)X」—システムを活用した情報収集と業務効率化

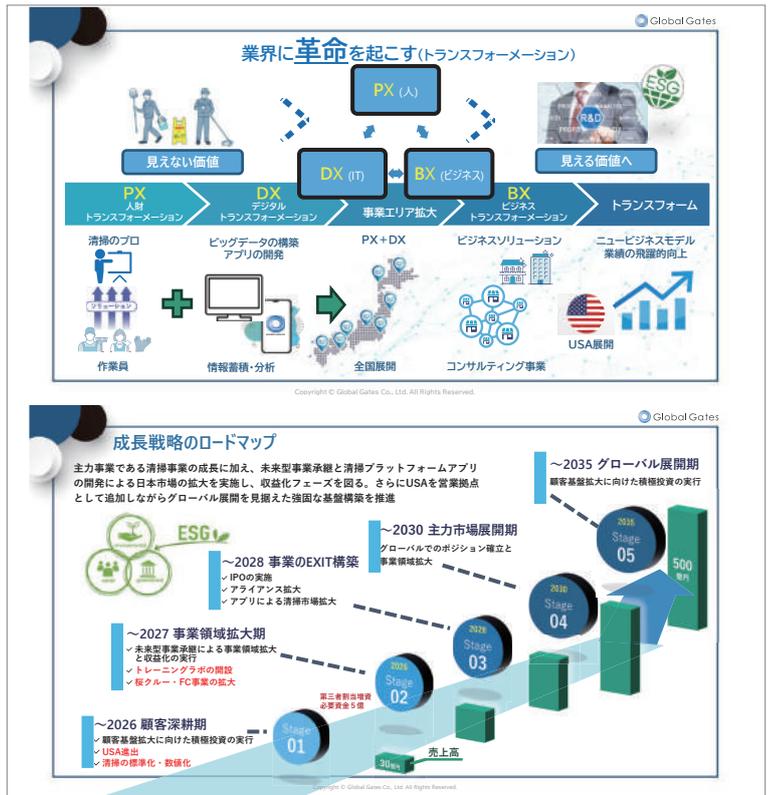
清掃版Uber Eatsのような専用アプリを開発し、現場からのリアルタイムな情報を収集・分析。業務の見える化と効率化を進めることで、ホテルや民泊施設が抱える清掃課題の解決を図っています。

■ 「B(組織)X」—ビジネスソリューションの提供

「P(人財)×」と「D(情報)×」を融合させることで、最適な清掃ソリューションを他社にも提供できるコンサルティング企業へと進化中。薄利多売や人手不足といった清掃業界の構造的課題に、根本から変革をもたらします。

■ アメリカ進出とグローバル成長戦略

日本の清掃サービス市場は4.3兆円、世界市場では47兆円という巨大な規模を誇ります。現在、当社の売上は約20億円と、世界市場のわずか0.03%に過ぎませんが、2035年までに清掃プロフェッショナル500万人の育成と、売上500億円(世界シェア1%)を目標と



し、2028年のIPOを視野に入れた成長戦略を推進しています。清掃の「日本ブランド」や、「1室単位契約」といった独自のビジネスモデルを武器に、アメリカ現地法人を設立。2025年5月より複数の契約案件がスタートする予定です。

当社はこの「人(P)×」「データ(D)×」「組織(B)×」という3つのトランスフォーメーションを活用し、清掃の標準化・数値化を推進。「キレイ」をESG経営と結びつけることで、人的資源と地球環境の両面から持続可能な社会づくりに貢献してまいります。

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

ベッドがある施設を運営するホテル業界、介護施設等の人材不足に対応するビジネスに圧倒的的需要があることに疑いの余地はありません。貴社が実現した清掃等のメンテナンス費用を「変動費化」するモデルは今後急速に伸びると思います。また、アメリカを中心に海外に展開することで大きな成長が期待出来ます。IPOにかかわる課題として、昨今の相場時の時価総額問題に対応するため、貴社がより高く評価されるためにも、既存のビルメンテナンス企業との差別化を明確にしておく必要があると思われま

関東 全14社

No.12 東京 25.4.7 @ TiB

株式会社アリススタイル



設立 2016年6月23日
所在地 東京都港区南青山2-5-7 バイオフィリアプレイス南青山4階
資本金 256,530千円(株主:経営陣、事業会社、VC)
事業内容 シェアリングプラットフォームの運営
売上高 2,076,133千円(24年5月期)
従業員数 15名

発表者略歴

生年月日:1955年4月27日
出身高校:田園調布高校



代表取締役CEO
村本 理恵子 氏

東京大学文学部社会学科卒業
時事通信社を経て専修大学経営学部教授
2000年よりインターベンチャーに参画し、ナスダックジャパンに上場
2007年よりエイベックス・エンターテインメント株式会社でデジタル戦略責任者として動画配信事業「dTV」を推進
2016年当社を起業

「もったいない文化」を活かした循環型シェアリングサービス

■ 循環型物流システムを確立したシェアリングプラットフォーム

日本の家庭内には約60兆円もの遊休資産が眠っており、これらの使われないまま放置されている商品を活用するためのプラットフォームを運営しています。当社はシェアリングシステム、循環物流システム、リファービッシュ、顧客・商品データベースを一体化した循環型経済のインフラを構築しました。通常の物流と異なり、商品が必ず返ってくる「静脈物流」を実現し、約1000種類の商品を日々クリーニング・整備して翌日には再出品できる仕組みを確立しています。

■ サブスクとCtoCを組み合わせたビジネスモデル

当社のビジネスは、サブスクリプションモデルの「アリスプライム」とCtoCのマーケットプレイス「アリスベーシック」の二本柱で展開しています。

「アリスプライム」は月額3880円で美容家電や高級家電が使い放題のサービスです。女性ユーザーが7割を占め、高級ドライヤーや美顔器、高級炊飯器など、「使ってみたいけれど高価で購入をためらう商品」や「使用しても効果がすぐにはわからない美容家電」などが人気を集めています。

「アリスベーシック」では、サービス開始当初「日常生活のものを貸し借りする需要はない」と懐疑的な意見もありましたが、現在では四半期で約38.8億円、年間約160億円の流通総額を達成するまでに成長しました。

■ 大手企業とのホワイトレーベル提携

大手企業とのホワイトレーベル提携も進めています。2024年8月にはJALマイレージバンク会員向けに「kariteco」、2025年4月にはVポイント会員向けに「Vスタイルプラス」としてサービスを提供開始しました。これらの提携では、広告宣伝費を企業側が負担し、売上の80~85%が当社に入るモデルを構築しています。

このビジネスモデルの強みは、顧客獲得コストの大幅削減と解約率の低さにあります。JALやVポイントの会員のうち、わずか0.3%がサービスに加入するだけで事業計画を達成できる計算です。また、大手企業ブランドの信頼性により、ユーザーの継続利用率も高くなっています。

サブスクリプションサービス「アリスプライム」
900種類以上の美容家電・生活家電、ホビー、キッズ、アート作品
総額 2,500万円以上が 使いたい放題！

月額 3,880円 送料無料
話題の新製品も続々！
いつでも交換 OK
返却期限なし

ポイント経済圏への参画
2024年8月28日ローンチ JALマイレージバンク会員専用サービス
2025年4月1日ローンチ Vポイント専用オフィシャルサービス
JALマイレージバンクの会員数は約3,000万人。 Vポイントのユニーク会員数は約7,000万人。そのうち約350万人が、JALカード会員。

ポイント経済圏の循環型経済 唯一のプラットフォーム
顧客獲得コストは提携先負担 売上の80%~85%が弊社へ

※さらに現在、日本郵便と提携協議中

■ 「もったいない」という持続可能な消費文化を世界へ

当社は、日本に根付く「もったいない」という持続可能な消費文化に着目したシェアリングエコノミー企業です。現地企業のsinarmas社と三菱商事と連携して2025年からインドネシア、将来的にはベトナムへと海外展開を視野に入れています。

知財戦略面では、レンタルシステムやレコメンドシステムなど、大企業の参入に備え、特許ポートフォリオを構築しています。

「世界はたまにしか使わないもので溢れている」という認識のもと、株式上場を視野に入れ、循環型経済のインフラ構築を目指していきます。

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
高木 峻介 氏

モノのシェアリングプラットフォームを提供する企業です。家電や美容機器をはじめ、ターゲットを意識しながらシェアリング対象物を選定・拡大しており、着実にユーザーを増やしているとのこと。データの利活用や、AIを用いた省コスト化など、技術の活用にも熱心なところが好感を覚えました。特許も取得済みで、模倣的参入を防ぐための体制作りも意識されており、今後のサーキュラーエコノミーの発展とともに、ますますの成長が期待されます。

関東 全14社

No.13 東京 25.7.8 @ TiB

AI戦略コンサルティング、AIソリューションおよびアプリケーション開発、
マーケティング支援事業

TAKARA AI 株式会社



代表取締役 CEO

金澤 将一 氏

Kanazawa Shoichi

生年月日:1997年12月30日
出身高校:兵庫県私立六甲高校

兵庫県宝塚市出身。
東大法学部司法コース卒業。
東大在学時代はゴルフ部に専念。
東大在学中にTAKARA AIの前進となる
株式会社ZAKを創業。代表取締役社長に
就任。
趣味はグルメ、スカッシュ、ゴルフ、読書。
好きな言葉は「正しきものは強くあれ」

AIで“日本の宝”を未来へ継ぐ

■ 東大法学部在学中に起業した、YouTube事業がプチヒット

大学時代に所属していた東大ゴルフ部の監督である井上透プロから「YouTubeを始めたい」と相談を受けたのがきっかけでした。コロナ禍でスポーツ選手の露出機会が減少する中、「新しいことに挑戦したい」という思いから、動画の研究を始め、自ら撮影・編集・運用を手がけました。プロジェクトが軌道に乗ったことが自信につながり、「株式会社ZAK」として創業しました。

SNS運用に特化したノウハウ集積とチーム組成で、YouTubeだけで総再生数3億回以上を実現しました。これを機に、もっと大きなチャレンジを起業家として行いたいという思いから、今はAIの事業を行なっています。

■ 周囲が就職を選ぶ中で起業家を志す

東大法学部にいると、官僚や大企業を目指すのが一般的です。私も弁護士を志していた時期がありましたが、時間のかかるプロセスに違和感を覚え、「もっとスピード感を持って社会に影響を与えたい」と思うようになりました。

■ ~3代目の葛藤~ 実家の建設会社を継がないという選択

祖父の代から続く建設会社で、父が二代目を継いでいます。建設業は社会的にも重要で誇りある仕事ですが、「自分は継がず、別の形で社会課題に向き合いたい」と考えるようになりました。とくに、技術や知識が属人的で継承されない構造的課題は深刻であり、それを解決する手段として「AI」という選択肢が浮かびました。

■ 2025年に社名を「TAKARA AI株式会社」へ変更

創業当初は、SNSやYouTubeを活用したマーケティング支援を展開し、100社以上の支援を実施しました。そこで見てきたのは、企業に根付く“知の断絶”でした。属人化されたノウハウが共有されず、人が辞めると技術が失われる——この構造は、まさに私が建設業で見えてきた問題と重なります。これをAIで解決できると確信し、事業ドメインを「知識資産の可視化・継承」へと移行を決断しました。“日本に眠る宝=暗黙知”をAIで可視化・構造化し、次世代へつなぐことをミッションです。

関東 全14社

■ 2024年東証スタンダード上場のSDSホールディングスと業務提携

SDS社のエネルギー事業と当社のAI技術を活用し、再生可能エネルギーの最大活用やエネルギーインフラの高度化を図ることで、企業の持続可能な成長を支援していきます。SDS社のM&Aに伴う「引き継ぎ業務」で重要となる暗黙知の抽出・AI活用や、地方銀行ネットワークを活かした、融資と連携してAI・ロボットの導入を促進する仕組みづくりを行います。



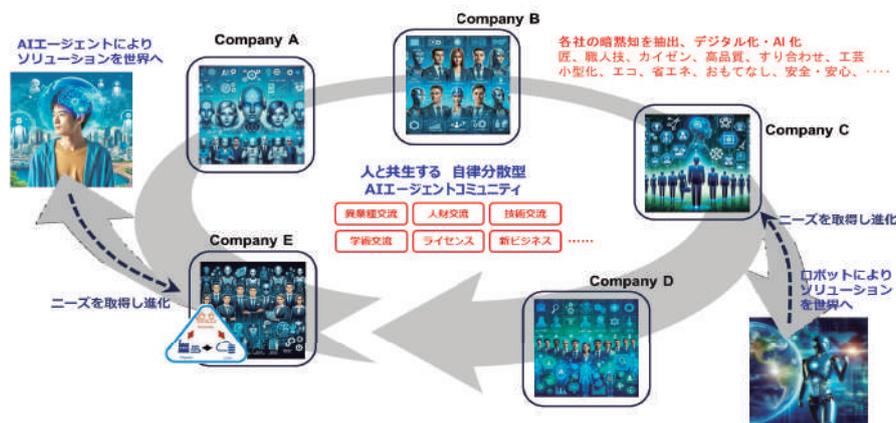
■ 主力はAI戦略立案コンサルティング事業

私たちの「AI経営診断ツール」は、企業名と財務指標を入力だけで組織課題や改善策を提示します。「継承AI」は、ベテラン社員の言語・行動・映像データをAIで解析し、次世代への教育や引き継ぎを支援する「技術継承インフラ」を構築しています。

■ 手塚プロダクションとのコラボレーション

「鉄腕アトム」のIPを持つ手塚プロダクションとのコラボレーションを始めました。AIを“目に見える存在”として捉えてもらうため、アトムの精神を受け継ぐオリジナルキャラクターによるブランディング戦略を進めます。また、誰でも簡単に自分専用のAIを作れるToC向けプロダクトも開発中で、既に特許も申請済みです。日本発の「親しめるAIパートナー」として、一般ユーザーとの接点も広げていく構想です。

自律分散型 AI経済社会の実証実験



■ AI事業の開発メンバーについて

創業パートナーは九州大学大学院首席で工学博士学位を獲得していて、AI研究歴20年以上のベテランエンジニアです。現在も大手製造業に籍を置きつつ、TAKARA AIの技術戦略をリードしています。組織面では、要件定義からプロンプト設計、PoC、実装、運用まで一貫対応できる専門チームを内製化しており、生成AI、深層学習、感性工学を取り入れたソリューションをスピード感を持って届けています。

■ 今後の展望

私たちは2028年の上場を見据えつつ、日本の技術継承課題をAIで根本から解決する「社会インフラ企業」としての地位を確立したいと考えています。日本には、目に見えない“知恵”という宝が現場にまだまだ眠っています。それをAIで掘り起こし、形式知化し、輸出可能な知的資産に変える。そして世界に再び誇れる日本を取り戻すというビジョンを追求していきます。

■ AIエージェントロボットの開発に取り組んでいます

人の肩に乗せて、環境を感知し膨大なデータベースから自律的に行動し、人と共生する現場密着型のAIデバイスの開発を進行中です。プロダクト(躯体)はロボットメーカから提供を受け、当社はAIエージェント機能をSaaS型で提供していく計画です。強みである「社会に根差したAIの実装力」を活かし「膨大な暗黙知データベース」を構築していきます。必要資金5億円の調達を計画中です。



Company Profile

TAKARA AI 株式会社



設立	2020年5月12日
所在地	東京都港区南青山3-3-23 Sta-Bld 2階・3階
資本金	90,000千円(株主:経営陣)
事業内容	AI戦略コンサルティング、AIソリューションおよびアプリケーション開発、マーケティング支援事業
従業員	10名
会社HP	https://www.takaraai.com/

関東 全14社

No.14 東京 25.7.8 @ TiB



株式会社AnchorZ (アンカース)

設立 2009年4月1日
所在地 東京都台東区浅草橋3-22-9
資本金 15,845千円(株主:徳山真旭ほか)
事業内容 ソフトウェア製品の研究・開発・販売
「DZ認証」「DZCloud」「PM Engine」等の要素技術を活用したアプリや「CalPush」の販売。受託開発やITコンサル
売上高 51,519千円(2024年10月期)
従業員数 9名

発表者略歴

生年月日: 1965年3月29日
出身高校: 大阪府立勝山高校

(株)ユニテッド航空、(株)シャープシステムプロダクトを経て、1995年4月に(株)アーク情報システム企画販売部に入社。企画販売部事業部長に就任。
2007年1月 (株)トリニティーセキュリティシステムズ取締役副社長に就任。
2009年4月 (株)AnchorZ設立、代表取締役就任。現在に至る。



代表取締役
徳山 真旭 氏

日本発「バックグラウンド認証®」技術を次世代「世界標準」へ

■ IDやパスワードの要らない「バックグラウンド認証®」技術

AnchorZが掲げる認証技術の基本理念は「あなた自身が鍵になる」というものです。本技術は、スマートフォンに内蔵された顔認証、声紋、GPS、Wi-Fi、ジャイロ、加速度、イベント情報など7~8種類のセンサー情報をリアルタイムに統合解析し、ユーザーが使用中も継続的に本人確認を行います。最大の特徴は、すべての処理がスマートフォン内で完結するサーバーレス認証であり、プライバシーの保護と高いセキュリティを両立しつつ、パスワード等の煩雑な操作からユーザーを解放する点にあります。

■ 知財戦略と海外展開

すでに日本・米国・中国などで42件以上の特許を取得しており、その技術は世界最高峰のバイオメトリクス学会IEEE IJCB2023において、日本の民間企業として唯一、論文が採択されました。さらに、技術革新のための官民連携プロジェクトとの連携を模索中であり、英国の半導体大手Arm社ともAIパートナー契約を締結し、チップ組込みを視野に入れたグローバル展開を進めています。

今後は、ライセンス収益モデルから、デジタル決済手数料を中心とする収益構造に移行する予定です。「バックグラウンド認証®」は無料提供とし、スマートフォンの半導体チップに標準搭載することで、世界規模の電子決済プラットフォーム「DZ IAP®」の実現を目指しています。

■ 事業沿革とエクイティストーリー

当社は2009年4月に設立され、当初はITシステムの構築・保守を中心に事業を展開していました。2019年以降は、スマートフォンとAIを活用した次世代本人認証技術の研究開発を本格的に開始し、エンジェル投資家を中心とする増資を重ね、世界初の継続認証技術「バックグラウンド認証®」を開発しました。2023年にはPoC(概念実証)やSDKライセンス提供を進め、ATMやコンビニ端末などへの組込み実証も開始。現在はシリーズAラウンドとして10億円

生体×癖×行動×環境を統合した無意識の継続認証AI「バックグラウンド認証®」が守り続けます。

認証操作不要
最後までずっと安心

IDもパスワードもありません。
あなた自身が「鍵」になるから。

DZ認証プロフィールとは

「統合された」独自の本人認証データが常にアップデートされていきます。



「DZ intelligent ID®」が生成される仕組み

世界で唯一の本人認証済電子鍵。認証サーバー不要。コスト激減。手軽に導入



スマホ操作を他人が行うと鍵は消え、本人が利用するとすぐに再生成する

規模の資金調達を計画中です。今後3年以内に、ソフトウェア・ハードウェア・オンライン決済収益を加え、年間売上200億円を見込み、IPOも視野に入れています。

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

15年以上かけて開発してきた「DZ Security」がすでに国内の金融系、ECサイト系で導入が進んでいるのを見ると貴社の技術が完成されていることが確認できます。

ただ、貴社の認識のとおり、次世代「世界標準」の認証アルゴリズム「バックグラウンド認証®」とならないと、いずれのその存在意義は無くなるので、世界的な展開を想定した事業戦略の策定が不可欠です。プレゼンされていたように、今後はこれまでにない大きな資金調達を実行し、さらなる開発とビジネスの展開を期待します。

関東 全14社

No.15 東京 25.8.1@ 北海道大学



株式会社yue

設立 2022年8月1日
所在地 東京都渋谷区神宮前6-23-4
資本金 1,000千円(株主:経営陣)
事業内容 銭湯を男性専用温浴施設にリノベーションした「しずの湯」の店舗展開
売上高 17.509千円(2025年6月期)
従業員数 2名

発表者略歴

生年月日: 1992年4月11日
出身高校: 北海道立札幌西高校
2008年7月 尾藤金属にて施工に従事
2018年4月 VISITS TECHNOLOGIESにて北海道店の店長業務
2020年3月 北海道大学卒業
2020年4月 ソフトバンク(株)にて法人直販営業に従事
2024年1月 (株)yueにて営業と資金調達を行う
2024年8月 (株)yueの取締役役に就任
2025年3月 ソフトバンク(株)を退社



共同代表/取締役
三浦 耀 氏

廃業寸前の銭湯を再生し、新たな温浴文化を創る

■ 「銭湯文化の再生」から始まる新たな挑戦

当社は、日本の銭湯文化を、現代のライフスタイルに合わせて再生・創造する事業を展開しています。2025年2月に、廃業寸前だった「しずの湯(旧亀の湯)」をSENTOモデル1号店として神奈川県相模原市に開業し、同年8月には、東京・浅草の「曙湯」を事業承継し、銭湯の形態を維持したまま黒字化を目指すフラッグシップ店舗として運営を開始しました。

■ 50年間で銭湯が9割減少した背景と市場の空白

日本の銭湯は1968年に17,999軒あったものが、2024年には1,653軒まで減少しました。経営者の高齢化や後継者不足、施設の老朽化、そして規制産業特有の参入障壁が大きな要因です。黒字経営であっても廃業を選ばざるを得ない「黒字倒産」が多発し、都市部や住宅地では「毎日通える高品質な温浴施設」が不足しています。

■ 価格・立地・運営を刷新する「SENTOモデル」

「SENTOモデル」は「低価格・住居近接・シンプル」という日常利用型コンセプトを軸に、業態を「その他の公衆浴場」に変更することで価格や施設設計の自由度を確保しています。サウナを中心に据えることで滞在時間と商圈を拡大し、受付の無人化や鍵管理の撤廃、マニュアル化の徹底により省人化を実現しました。その結果、従来は月5万円程度だった利益を最大90万円まで引き上げることが可能になりました。

■ 郊外と観光地の両立で証明した高収益性

「しずの湯」では、初期投資5,000万円でも年間約1,000万円の利益を生み出す施設へと再生できました。アクセスが不利な郊外立地ながら利回りは約20%に達しています。一方、観光地型の「曙湯」は、改装前でも毎月50万円程度の黒字化が見込め、改装後にはSENTOブランドの象徴的存在になると考えています。さらに、スタッフ1名での店舗運営を可能にするオペレーション設計によって、省人化と収益性の両立を実現しています。



SENTO概要: ③実績 (Traction)

銭湯を現代にフィットするSENTOにアップデート	
「しずの湯 相模原 (旧亀の湯)」	「曙湯」
<p>小田急相模原徒歩15分</p> <p>アクセスの悪い立地での収益改善立証</p> <p>▼実績</p> <ul style="list-style-type: none"> 初期投資5000万円 想定投資回収5年 利回り20%の利益率 (毎月100万円弱の利益) <p>▼成功要因</p> <ul style="list-style-type: none"> 競合の少ない立地の選定 (郊外/低価格) 既存銭湯の設備を活用した効率的な設備投資 高収益化 (男性専用/サウナメイン施設/省人化) 	<p>浅草駅徒歩15分</p> <p>超好立地でのフラッグシップ店舗獲得</p> <p>▼現状</p> <ul style="list-style-type: none"> 一大観光地浅草という立地 銭湯のままで黒字化予想 (毎月50万円想定) <p>▼位置付け/方針</p> <ul style="list-style-type: none"> 1年物の銭湯継業期間の後に改装予定 最新のリノベーション案を検討 SENTOのブランド・知名度を高めるフラッグシップ

■ 直営10店舗とFC400店舗で全国展開へ

今後は、まず直営店舗を10店舗まで拡大し、モデルの精緻化とブランド力の向上を図ります。その後、2026年以降にフランチャイズ展開を本格化させ、10年以内に全国400店舗の開業を目指します。加えて、都心の中〜高所得者層が多いエリアや銭湯の少ない地域において、マンションやビジネスホテルの低層階を活用する「ビルテナントモデル」も展開します。このモデルは高単価設定と早期投資回収が可能で、デベロッパーやホテルオーナーとの提携によって新たな市場開拓が期待できます。国内の温浴市場は約2兆円規模ですが、私どもはSENTOモデルによって約5,000億円規模の新市場を創造し、既存の銭湯利用者に加え、家庭用風呂利用層やスーパー銭湯・高級スパ利用層も取り込みながら、「毎日お風呂に通う世界」の実現を目指していきます。

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
多良 翔理 氏

株式会社yue様は、廃業の危機にある銭湯を事業承継・リノベーションで現代のニーズにフィットした形へアップデートし、「毎日通える温浴施設へ再生する」SENTOモデルを推進されています。住宅近接の立地設計と分かりやすい価格、一連の省人化オペレーションで需要の取り込みと収益を両立し、データ蓄積により再現性を高めている点を高く評価します。ユーザー毎の嗜好や利用動機に寄り添うことで、日常の習慣として根付き、地域コミュニティの交流や活力を生み出す拠点となることが期待されます。

関東 全14社

No.16 東京 25.8.12 @ TiB



株式会社Builto

設立 2024年7月1日
所在地 東京都港区北青山1-3-1 3F
資本金 100千円(株主:富田一喜)
事業内容 AI活用におけるシステム開発・技術コンサルティング、
Slack連携型AIタスク管理「サポットさん」の開発・運営
売上高 8,230千円(2025年5月期予)
従業員数 2名

発表者略歴

生年月日: 1996年9月26日
出身高校: 山口県立下関西高等学校

九州大学在学中にスタートアップを創業、エンジニアとしての経験を積む。2022年にEC企業向けSaaS企業を共同創業し、独立後はフリーランスとして活動。2024年当社設立、生成AIを活用した技術コンサルやAIプロダクト開発を手掛ける。



代表取締役 CEO/CTO
富田 一喜 氏

Slack×AIで「仕事のための仕事」をなくす

■ プロダクト「サポットさん」

当社はチームの時間を奪う調整や抜け漏れをAIで削減し、「夢中になれる時間」を増やすことを掲げるスタートアップです。

「サポットさん」は、Slack上の依頼に@メンションや絵文字で反応するだけで、AIが内容・担当・期限を自動抽出してタスク化します。また会話の文脈から進捗を読み取りポータルに同期し、期限前はDM、期限超過はスレッドでリマインドします。「見逃しメッセージ」検知、「一斉タスク」配布、Notion連携にも対応します。

■ 導入効果と導入実績

初期版を2025年6月30日に公開後、広告に頼らず約1.5か月で導入150社を突破しました。30名規模で月69時間・21.6万円を削減、ROIは約6.2倍という試算もあります。導入は最短3分、30日間のプロ機能トライアル付きで小規模から全社展開まで柔軟です。

■ データ基盤と安全性

Slackの一次情報(会話・リードタイム・ステータス変遷)を蓄積する独自基盤により、見積り精度向上や最適アサイン、課題可視化レポートなど高度機能を実装可能です。AWS VPC内運用、全データ暗号化・通信SSL、モデル学習への不提供、解約30日後の物理削除を明示し、ISMS取得も予定しています。

■ 今後の展開

まずはSlack利用チームでの体験価値を磨き、1年で2,000社・2万人、2年で1万社・20万人へ拡大を目標にしています。将来はTeams等への対応や海外展開、さらには企業間の受発注まで滑らかにするタスク管理プラットフォームを目指します。導入相談やデモは即日対応いたします。ぜひSlackで体験してください。

Slack×AIで調整業務を減らす
負荷ゼロのタスク管理
サポットさん



サポットさんができること
SlackとAIで管理を効率化し、本質業務に集中できる時間を取り戻します

- 簡単にタスク作成**
・ファンクションでタスク作成
・AIが依頼内容を自動で要約
- タスク管理の負担を減らす**
・Slackの変更を即ポータルへ同期
・DMで自分のタスクを簡単管理
- リマインドを自動化**
・AIが期限を把握し、適切に通知
・個別DMやスレッド通知で防止

サポットさんでタスクがまわる。チームが変わる
メンバーが働きやすくなり、管理効率が上がり、組織の生産性が高まります

メンバーの効率化でマネージャーの負担が軽減 ・タスク漏れを防止 ・業務に集中できる ・心理的ストレス軽減	マネージャーの負担が減り組織の生産性が向上 ・管理業務の削減 ・リマインドを効率化 ・チーム支援を充実	結果 ・組織の生産性向上 ・属人化を防止 ・課題解決スピードUP
--	---	--

組織の最適化でメンバーがさらに働きやすくなる

サポットさんは、あらゆるデータを正確に集約できる

- 体験が楽である**
日々使われ続けることで
精緻なステータス更新やリードタイムの計測ができる
- 関連するデータを紐づける**
実際のSlackや会議のやり取りをタスクに紐づけ
改善に直結する“生きたデータ”を蓄積できる

タスクの一次情報をデータ基盤とする

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
植竹 彩圭 氏

リリースから1か月足らずで150社超の導入実績を達成されている点、強い市場ニーズを的確に捉えていることを示しており大変印象的でした。法的観点からは、機密性の高い情報を扱う以上、情報管理体制と利用者への透明性がサービスの信頼性に直結すると考えます。今後、SlackにとどまらずLINEやTeamsへの展開を進めつつ、差別化のポイントをいかに明確に訴求できるかが更なる成長の鍵になると思います。

関東 全14社

No.17 東京 25.10.6 @ TiB



株式会社Clean next

設立 2021年11月7日
所在地 東京都品川区北品川5-5-15 大崎ブライトコア4階SHIP
資本金 1,000千円(株主:経営陣)
事業内容 ホテル清掃に特化した清掃請負、業務改善、人材育成
売上高 5,624千円(24年10月期)
従業員数 N/A
資金調達 2027年 2,000千円予定

発表者略歴

生年月日: 1994年8月11日
出身校: 福岡女学院高等学、福岡女学院大学人文学部出身
ホテル清掃には大学生だった2003年から携わり、社会人になってからもダブルワークとして経験を積む。2016年と2017年には、藤田観光株式会社が主催する技能コンクールにおいて、2年連続でハウスキーピング部門の受賞。
2017年6月に個人事業主として「Clean next」を創業し、2021年11月に法人化。現在は代表取締役として就任。



代表取締役
西山 貴代 氏

**ホテル清掃を憧れの仕事に
—DXとグローバル人材育成で業界の未来を変える**

■ 現場から生まれた「清掃品質改革」への挑戦

当社は、ホテル清掃請負・業務改善支援・人材育成を三本柱に事業を展開しています。代表取締役の西山氏は、2003年から約14年間にわたり、ビジネスからラグジュアリーホテルまで多様な現場で清掃とマネジメントを経験。その中で、「清掃品質のばらつき」「教育体制の欠如」「清掃職への低評価」という課題を痛感し、2017年に当社を創業しました。目的は、清掃を“空間価値を創造する専門職”へと昇華させることにあります。

■ DXと評価制度「ROOMS MAKERS®」による品質の見える化

清掃スタッフが装着するウェアラブルカメラで作業データを収集し、時間・手順・品質を数値化するDXを導入しています。これにより、感覚的だった清掃スキルを客観的に分析し、教育と改善につなげています。さらに、独自の6段階スキル評価制度「ROOMS MAKERS®」を確立。研修履歴・勤務実績・顧客評価などをポイント化し、評価レベルに応じて基本給を変動させる仕組みで、スタッフのモチベーション向上と品質安定を実現します。

■ 外国人材育成の強みが成長戦略を支える

もう一つの大きな特徴は、外国籍スタッフの育成力です。これまでに1,000名以上の教育実績を誇り、専任トレーナーによるOJTと3か月ごとのスキルテストで、文化や言語の壁を越えた教育体系を構築。離職率を31%低減し、清掃時間を22%短縮するなど、現場生産性の大幅な向上を実現しました。この外国人材教育のノウハウは、将来的な人材確保と多拠点展開の要となります。

課題解決策

請負業務 × DX × 清掃スキルの標準化

ウェアラブルカメラによるスキル分析。
作業時間、作業手順、点検項目などを把握する。



ROOMS MAKERS® (スキル評価) 制度

ROOMS MAKERS®: 客室を仕上げるプロフェッショナルとして認定する独自の制度

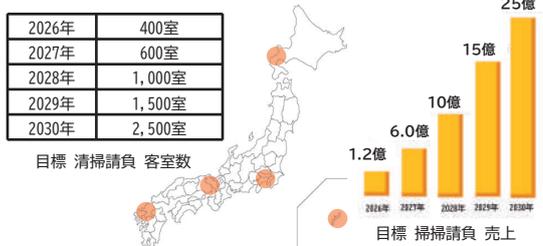
ステータス	ポイント	評価
現場のリーダーとしてマネジメントできる	10,000+	MASTER
他者の客室清掃の点検ができる	6,000未満	S
1部屋清掃ができる	3,000未満	A
ベッドメイクを任せられる	2,000未満	B
水回りの清掃を任せられる	1,000未満	C
入社時もしくは登録時	~1,000	トレーニー

- 清掃業務の時間
- パフォーマンス
- お客様評価などのポイントで業務を評価
- 研修履歴、勤務実績を点数で可視化
- 評価レベルに応じて基本給が変動

客室清掃請負目標数

2026年	400室
2027年	600室
2028年	1,000室
2029年	1,500室
2030年	2,500室

目標 清掃請負 客室数



目標 清掃請負 売上

2024年	1.2億
2027年	6.0億
2028年	10億
2029年	15億
2030年	25億

■ 今後の展望

主要ターゲットとするのは、品質を重視するレジデンス型・長期滞在型・グループ滞在型ホテルです。2025年に清掃請負事業を本格化し、2026年に売上1.2億円・400室からスタート。2030年には2,500室・売上25億円を目指します。今後は、清掃データの統合・分析によるマネジメント自動化システム、教育ノウハウを体系化した「教育プラットフォーム」の外販化を推進していきます。

コメンテーターから...



株式会社AGSコンサルティング 顧問
小原 靖明 氏

貴社ビジネスの特徴は、ホテル清掃に特化した業務改善・人材育成・DX支援を業務を柱とし、ウェアラブルカメラ、動作データ分析、遠隔教育など技術を活用して、清掃作業の効率化に取り組みながら清掃業に「空間づくり」「ホスピタリティ」などの新たな価値を見出していることにあります。一方で、清掃業の競争環境は非常に厳しいものがあり、「収益性」「品質管理」「採用・定着」等において競合との差別化を図る必要があります。

今後、事業を確実に展開していくためには、資金調達は必須であり、エクイティ・デッド両面からの検討が必要と思われます。

関東 全14社

No.18 東京 25.11.4 @ TiB



Givin' Back株式会社

設立 2022年2月17日
所在地 東京都港区北青山2-7-13 プラセオ青山ビル3階
資本金 3,500千円(株主:木下直美)
事業内容 育成AI「Core Uniq」の開発・提供、キャリア開発支援・生成AI活用支援
売上高 N/A
従業員数 2名(他顧問/業務委託8名)
資金調達 未定

育成専門AI「Core Uniq」の提供

■ 管理職の負担と育成の限界

日本企業では管理職不足が深刻化し、若手の7割以上が管理職を望まない状況が続いています。管理職は現場業務と個別育成を同時に抱え込み、十分な支援を行えないまま負荷だけが増大しています。また、一律的な育成プログラムでは多様化した価値観に対応できず、育成は属人化し、組織の生産性と競争力の低下を招いています。本来、管理職は組織の成長を牽引する要ですが、その機能が十分に発揮されていないことこそ、現在の日本企業に共通する構造的な問題と言えます。

■ 創業者の体験からの実践知をAIに実装

当社創業者の木下氏は、台湾とのハーフとして多文化環境で育ち、価値観の異なる人材が力を発揮するための条件を考え続けてきました。リクルート在籍時には3,000名以上の育成・マネジメント指導に携わり、多様な個性に向き合う中で「誰もが同じ育成方法で伸びるわけではない」という現実を痛感します。加えて、自身も日本組織とのカルチャーギャップに悩んだ経験から、一律の育成が限界であることを強く認識しました。

管理職として部下に寄り添いたくても時間が足りず、最も向きたい社員ほど手が届かないという矛盾。現場で繰り返し見たこの構造的な問題に対し、「育成を属人的な経験に頼らず、誰でも再現できる仕組みにする必要がある」と確信、当社を創業しました。その後、製造・不動産・IT・自治体など69団体・2,000名以上の育成支援を通じ、成果の出る育成メソッドを体系化。これらの実践知をもとに、育成専門AI「Core Uniq」が誕生しました。

■ AIによる育成再設計と今後の展開

Core Uniqは、AIを活用して管理職の育成業務を支援し、組織全体の育成力向上を実現します。個人の経験や勘に依存しない育成が可能になり、管理職の負担を軽減しながら、個別最適な育成が組織全体に広がります。当社独自の育成メソッドと多様性理解に基づく設計により、現場に即した実践的な支援を提供。継続的な活用を通じて、組織全体の育成力が底上げされ、

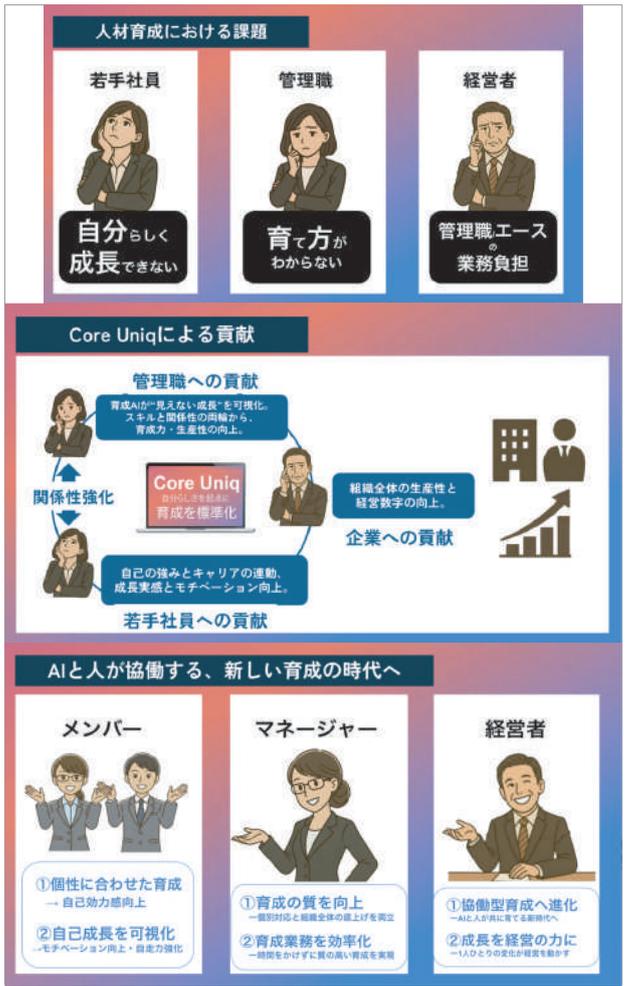
発表者略歴

生年月日：1986年11月10日
台湾生まれ

住友不動産販売・リクルートでトップセールス、多数の表彰・特別表彰を獲得。リクルートで250店舗・3,000人の育成実績。マネジメント実績から組織構築～育成指導を実装。Givin'Back創業後、代表取締役CEOとして、「育成の多様化 × AI技術 × プロダクト開発」を掛け合わせ、戦略から実行まで一貫して推進



代表取締役
木下 直美 氏



育成ノウハウが企業の資産として蓄えられます。東京と名古屋を起点に事業を展開し、従業員50～1,000名規模の企業を中心にサービスを提供していきます。ビジネスモデルは月額サブスクリプションと初期導入費を組み合わせた形で、中長期的には国内100社導入を目指し、2030年までにアジア展開も視野に入れていきます。

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 紀徳 氏

Givin'Backは、自ら培った人材育成のノウハウと生成AI技術を活用し、人材育成用のAIチームメイトを提供します。

知財に関して、生成AI分野では先行出願が既に相当数あるものの、人材育成に特化した機能に絞ることで、こうした機能について特許化を狙う余地はあると考えます。また、人材育成サービスでは、収集した利用者のデータ・情報を活用することで、さらにサービスの質の向上を図ることが可能です。こうしたデータ・情報を活用できるよう、利用規約等で必要なケアを行うことも、競争優位を保つ上で重要と考えます。

関東 全14社

No.19 東京 25.11.10 @ 富山県民会館

株式会社LX DESIGN



設立 2018年7月24日
所在地 東京都千代田区九段北1-1-6
資本金 60,812千円(株主:金谷智、事業会社)
事業内容 出前授業サービス(複業先生®)
売上高 N/A
従業員数 25名(業務委託含む)
資金調達 2026年予定

出前授業サービス「複業先生®」

■ 事業概要

当社は、学校と複業で先生として活動したい社会人をつなぐマッチングプラットフォーム「複業先生®」を運営しています。教育現場のDXとワークシェアリングを通じて、学校が抱える慢性的な人手不足や専門領域の授業需要の拡大といった課題の解決に取り組んでいます。

■ 創業背景

金谷氏は、教育学部出身で公立小学校の教員として勤務した経験から、現場の深刻な労働負荷や専門領域の授業拡大に伴う人的リソース不足を実感しました。教員の空き枠は年間2000人分にのぼり、半数の教員が過労死ラインを超える残業をしているという現状を前に、教育×テクノロジーの可能性に着目し、当社を創業しました。

■ マッチングプラットフォーム「複業先生®」

「複業先生®」は、外部人材が1コマ単位で学校の授業に参加できる仕組みを提供しています。外部講師の選定・調整・授業設計など、これまで教員が個別対応していた煩雑な業務をオンラインで完結させることで、授業準備の負荷を約70%削減することに成功しています。また、教員出身者を含むスタッフが、授業準備から当日の運営まで丁寧に伴走します。

■ DXによる業務効率化

当社はマッチングの提供にとどまらず、授業履歴データを活用した学級通信・レポート・保護者向け報告の自動生成など、教員の業務全体をサポートするDX機能を展開しています。これにより、授業後の事務作業も大幅に省力化でき、学校現場の働き方改革に貢献しています。

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 高瀬 亜富 氏

LX DESIGN様のサービスは、教育現場の人材不足を解消しつつ、副業として教育に関わりたいと考える人材にその機会を与えるものです。社会課題(教育現場の人材不足)を解決しつつ、多くの人の自己実現をサポートする(副業として教育現場にかかわりたい人材への機会提供)非常に有意義なサービスであると感じます。また、約3000人も副業希望者を確保されているとのことであり、競合他社の追随を許さない競争優位性を持っていると思います。

発表者略歴

生年月日: 1990年2月4日
出身高校: 富山県立高岡高等学校

東京学芸大学 教育学部を卒業後、都内公立小学校での学級担任などを経て、2018年に株式会社LX DESIGNを設立。複業から学校教育に関わることができる教育特化型外部人材マッチングサービス『複業先生®』を提供。20ヶ国、2,500名を超えるコミュニティの皆様と共に、孤独の解消と心豊かな学びの文化づくりに尽くす。



代表取締役Co-CEO 金谷 智 氏

複業先生®とは

学校と、複業で先生をしたい外部人材をつなぐ マッチングプラットフォーム



■ 導入実績と市場展望

現在、全国40自治体・350校以上でサービスが導入され、登録講師は3000人に拡大しています。教育市場は約10兆円、年間授業回数は5億回と大規模であり、当社は出前授業領域から非常勤講師市場、さらには教員人材市場全体へと事業拡大を進めています。現場の教員ネットワークを起点としたボトムアップ型の普及戦略により、着実な導入拡大が進んでいます。

■ ビジョン

当社が目指すのは「社会まるごと“TEAM学校”」の実現です。学校の課題解決にとどまらず、地域の挑戦を支えるコミュニティ形成、人材紹介、シェア住居の展開、挑戦者を支えるファンド設立など、教育を核にした新たな社会基盤づくりを進めています。学びを軸に、地域・住居・金融をつなぐウェルビーイングの実現に向けて、今後も事業を拡大してまいります。

関東 全14社

No.20 東京 26.3.3 @ TiB

『USLF弁護士の知財インタビュー』 2026年4月号より

弁護士法人内田・鮫島法律事務所
代表弁護士



今回のインタビューは…

株式会社オーガンテック

取締役CTO
小川 美帆 氏

Profile

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。



Profile

生年月日:1982年11月10日
出身高校:新潟県立新潟高等学校
2008年に東京理科大学基礎工学研究科卒業後、大塚化学HD株式会社に入社し、オーガンテックノロジーズに転向。2012年にオーガンテックノロジーズ社の独立に伴い、同社、入社。2020年に理化学研究所の研究員として勤務。2023年1月にオーガンテックの代表取締役、2024年9月より取締役CTOに就任。



株式会社オーガンテック
代表取締役COO
山口 慶剛 氏

世界初・日本発の器官再生QOL医療から実装する

■ 器官再生技術を実装する

鮫島:近年、平均寿命の延伸とともに「Longevity(健康長寿)」という概念が世界的に注目されています。そうした中で、歯や毛髪、皮膚といった身体機能や外見に関わる要素は、生活の質、いわゆるQOLに大きく影響します。貴社は「器官再生QOL医療の社会実装」を掲げています。

小川:当社は器官再生技術をコアに三つの事業を展開しています。歯の再生医療であるバイオハイブリッドインプラント、毛髪再生、そして研究開発ツールとしての人工皮膚です。科学的エビデンスに基づく器官再生技術を事業として社会実装し、「みんなの再生医療」を創出することを目指しています。

山口:三つの事業は一見別の分野に見えますが、基盤となっているのは同じ器官再生技術です。器官が形成される基本原理は共通しており、その応用として歯、毛髪、皮膚という領域に展開しています。

鮫島:貴社は基盤技術を横展開している、技術プラットフォーム型の事業モデルと言えます。

山口:はい。ただし事業化の時間軸は異なります。歯の再生医療は医療機器として認可が必要で時間がかかります。一方、人工皮膚は研究ツールとして比較的早く事業化できます。新体制では研究テーマの選定においても、収益化の可能性を強く意識しています。

■ 研究から事業化への転換

鮫島:御社の技術は創業者の辻先生が東京理科大学・理化学研究所で研究していた器官再生技術が出発点ですね。ただ研究成果を事業化するのには簡単なことではありません。

山口:はい。研究は着実に進んでいたものの、事業モデルの構築に時間を要した時期がありました。いわゆるディープテック企業が直面する「死の谷」です。転機になったのが小林製薬の出資で、新しい経営体制を作ることができました。現在は日野自動車の社長・会長を務めた下義生がCEO、私がCOOとして経営を担当しています。

小川:私は当初は大塚化学HDからの出向でしたが、現在は取締役CTOとして創業者の辻と研究開発部門のコアメンバーになっています。

■ 歯根膜インプラントという知財戦略

鮫島:歯科インプラントの世界市場を見ると、ストローマンやノーベルバイオケアなどの大手企業が骨結合型インプラント技術で

競争しています。一方で貴社は「歯根膜を再生するインプラント」という全く異なるアプローチを取っています。これは技術の改良というより、競争の領域そのものを変える発想にも見えます。

小川:天然の歯には歯根膜という組織があり、クッション機能や感覚機能を持っています。現在のインプラントは骨に直接固定するため、天然歯とは機能が異なります。当社はインプラントの周囲に歯根膜を再生させることで、天然歯に近い機能を再現することを目指しています。

山口:既存インプラントメーカーは骨結合技術の改良を中心に開発を進めていますが、当社は歯根膜という別の機能に着目しています。そのため、既存の骨結合型インプラントとは異なる機能概念に基づく技術領域で競争できる可能性があると考えています。

■ 毛髪再生における知財戦略

鮫島:もう一つの柱である毛髪再生分野では細胞移入療法やiPS細胞を使った毛包再生など、さまざまな研究が進んでいます。こうした技術領域では特許の取り方が事業の成否に直結します。

小川:当社では毛包の原基を再生する技術を中心に特許を出願しています。再生毛包の製造方法や細胞培養技術など複数の特許を組み合わせることで技術を保護しています。

鮫島:再生医療では基盤技術と応用技術を組み合わせたポートフォリオ型の知財戦略が重要になりますね。

■ グローバル展開とNASDAQ上場

鮫島:御社は将来的にNASDAQ上場を視野に入れて聞いています。昨今、日本のIPO市場はやや不安定な状況もあり、特にディープテック企業にとっては資金調達環境が必ずしも十分とは言えません。

山口:歯科インプラントや脱毛治療も市場は世界規模ですので、最初からグローバル展開を前提にNASDAQ上場を目標に準備を進めています。

小川:再生医療は長く「未来の医療」と言われてきました。私たちは研究の段階にとどめるのではなく、実際の医療として社会に届けることを目指しています。

Company Profile

株式会社オーガンテック

設立 2008年4月21日
所在地 東京都中央区晴海二丁目5番24号晴海センタービル
資本金 10,000千円
事業内容 歯・毛髪等の器官再生技術の研究開発、医療機器の開発・提供ならびに関連サービスの提供



関東 全14社

No.21 神奈川 25.8.12 @ TiB



株式会社Dinow (ディノウ)

設立 2020年3月11日
所在地 茨城県水戸市南町1-2-32 M-WORK
資本金 1,000千円(株主:経営陣)
事業内容 放射線被ばく者に対するDNA損傷評価に基づく健康管理サービスの提供
売上高 16,259千円(23年8月期)
従業員数 3名

発表者略歴

生年月日: 1994年8月11日
出身高校: 宮城県泉館山高校

茨城大学生物科学コース卒業
同大学大学院博士前期課程修了
同大学大学院博士後期過程修了予定



代表取締役CEO
高橋 健太 氏

“DNA損傷”で被ばく不安を測り替えます

■ 見えない不安に、確かなものさしを

当社は茨城大学発のスタートアップです。震災時に感じた目に見えない放射線による健康不安を「測れない」から「測れる」へ転換していきます。鍵となるのは、DNA損傷を可視化するγ-H2AXアッセイです。体に当たった線量ではなく、体内で実際に起きたDNA損傷の数を直接定量できるため、潜在リスクや個人差をより適切に把握できます。DINOWはこの評価法を全自動のポータブルデバイスに実装し、現場でも再現性高く測れる仕組みを整えています。

■ 一滴の血液、約6時間で答えを

茨城大学との共同特許技術である独自のマイクロ流路チップを核に、指先からの微量血液のみで、サンプル前処理から計測、解析までを装置内で自動化し、結果は約6時間でレポート化します。専門的なスキルやラボ設備に頼らず、どこでも同じ品質で測定できる点が特長です。導入は、病院、航空、原子力など職業被ばくの現場から進めています。デバイスはレンタルで提供し、従業員の検査回数に応じたサブスクリプションで運用します。レポートではDNA損傷数、推定被ばく、将来のリスク指標を提示し、勤務配分や休養設計、栄養・サプリ活用など具体的な改善提案まで伴走します。食品・サプリ企業向けの受託評価も開始し、適用領域を広げています。

■ 市場拡張とロードマップ

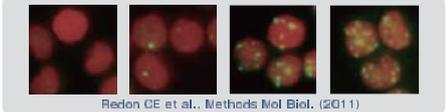
まず国内の医療領域での実装を加速し、順次、原子力・航空へと展開します。最終的には1兆1000億円と試算される世界の職業被ばく市場をターゲットにします。さらに宇宙空間の高被ばく環境を見据え、2028年を目途に宇宙仕様デバイスの実装にも取り組みます。地上で培った自動化・信頼性をそのまま持ち込み、宇宙での健康管理インフラを支え

DNA損傷可視化 γ-H2AXアッセイ

DNA損傷を可視化して発がんリスクを管理する



放射線被ばく → DNA損傷 → 発がん / 老化 → 健康影響



Reicion CE et al., Methods Mol Biol. (2011)

DNA損傷評価デバイス開発

2020 ver. 0 (パーツ検討 動作確認) → 2021 ver. 1 (構成要素確定) → 2022 ver. 2 (自動染色・設計改善) → 2023 ver. 3.0 (蛍光観察ユニット搭載) → 2024 ver. 4 (従来法のすべての工程を実施可能な全自動DNA損傷評価デバイス 試作開発が完了)



従来: 採血 → 血球分離 → 染色 → 解析

マーケット ¥48,000 / 年 / 人

領域	国内	米国	世界
原発業界	2万人 (9.6億円)	-	-
航空業界	2万人 (9.6億円)	-	-
医療業界	16万人 (76.8億円)	42万人 (200億円)	744万人 (3571億円)
職業被ばく全体	-	-	2400万人 (1.1兆円)

国内医療業界→海外へとサービス展開し、最終的には放射線防護の法規制に導入し、世界の放射線職業被ばく全体の市場を狙う

ていきます。現在はデバイス開発と医療機関と実証を進めており、プレシードラウンドの資金調達を計画中です。

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 植竹 彩佳 氏

貴社の取組みは社会性が高く、ターゲットとなる事業分野の豊富さも魅力だと感じました。サプリメント分野のみならず、蓄積される健康データの二次・三次活用による新ビジネスの展開にも期待しております。また、保有特許を基盤にしたデバイスのライセンス展開は、事業拡大を安定的かつ効率的に進める有力な手段となり得ると考えられるため、海外ニーズに対応するためにも知財戦略と資金調達のバランスが肝要であると感じました。

関東 全14社

No.22 群馬 25.9.2 @ TiB



ソーシャルムーバー株式会社

設立 2023年1月11日
所在地 群馬県前橋市大友町3-24-1
資本金 60,505千円(株主:北嶋 史誉、VCほか)
事業内容 介護タクシー送迎委託事業(CareDrive)、SaaS事業(福祉Mover、ICTリハ)、コンサルティング
売上高 76,971千円(2024年12月)
従業員数 18名

発表者経歴

生年月日:1968年8月29日
出身高校:群馬県立中央中等教育学校

2016年に(一社)ソーシャルアクション機構の代表理事、2019年に(一社)全国介護事業者連盟群馬県支部顧問、2022年に(株)エムダブルエス日高代表取締役を退任。移動弱者の課題解決を目指し、2023年にソーシャルムーバー(株)を設立。ケアドライブ事業の普及に努める。

代表取締役
北嶋 史誉 氏

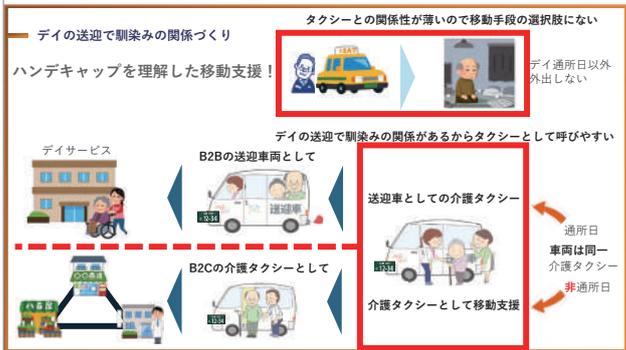
群馬から始まる介護送迎の新しいかたち

■ 介護の現場で大きな負担となる「送迎」
介護施設では、利用者の送迎に多くの時間と人手が割られています。実際、通所介護では業務全体の3割を送迎が占め、本来のケアに十分な力を注げない状況が続いてきました。さらに送迎中の事故も少なくなく、職員の負担とリスクは現場の大きな課題となっています。

■ タクシー不足と免許返納が進む地域交通
一方で、地域交通も厳しい現実と直面しています。タクシー運転手の数は年々減少し、高齢化も進んでいます。免許を返納する高齢者が増えるなか、車がなければ生活が難しい「移動弱者」が増え続けています。一般のタクシーでは介助を伴う移動を十分に担えず、暮らしの足が不安定になっているのです。

■ 法改正が後押しする送迎外部化
こうした状況に加え、介護報酬改定や働き方改革関連法の影響もあり、施設の業務効率化と職員負担の軽減が強く求められるようになってきました。送迎を外部化し、本来業務に集中できる環境を整えることは、現場にとって喫緊の課題となっています。

■ 介護施設と介護をタクシーを繋ぐ「CareDrive」
ソーシャルムーバーが生み出した「CareDrive」では、施設はアプリを通じて送迎を依頼するだけで、複雑な調整や事故リスクから解放され、質の高いケアサービスを提供できるようになります。介護タクシーにとっても、安定した収益に加え、利用者との関係を活かした日常的な外出支援へと広がりが生まれます。



■ 群馬から全国へ、そして成長資金の確保へ
2023年に群馬で始まった取り組みは、すでに複数の介護施設や事業者で成果をあげています。1982インパクトファンドからリードとして、しのものめ信用金庫及び信金キャピタルからフォローとしてエクィティによる資金調達も実施し、今後は障害者施設や放課後デイサービスなどへ対象を広げ、全国への展開を進めていく計画です。

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 奈良 大地 氏

ソーシャルムーバー様は、群馬発のゼブラ企業であり、「介護人材不足」と「移動弱者問題」という社会課題の解決と、経済成長の両立を目指す企業です。専用の送迎管理システムを用いて、介護施設と介護タクシーをマッチングさせるというビジネスモデルは着眼点が新しく、群馬のみならず、他地方における社会実装も期待されます。知財戦略という観点では、巨大資本による後追いの事業参入を防ぐための障壁をどう構築していくかが重要となるでしょう。福祉業界と交通(介護タクシー)業界を同時に変革していくことを期待しています。

関東 全14社

No.23 茨城 25.10.24 @ ミライエ長岡

ロボット等の開発、販売、導入

株式会社Closer



共同創業者/代表取締役CEO

樋口 翔太 氏

Higuchi Shota

生年月日:1997年7月6日
出身高校:長岡工業高等専門学校

筑波大学大学院 知能機能システム学位プログラム(博士後期課程)在学中。
2017年 RoboCup世界大会優勝。
孫正義育英財団3期生。
2022年 IPA未踏アドバンス採択。
2024年 Forbes 30 under 30 Asia に選出。

簡単に使えるロボットで工場を変えていく

■ ロボットと出会った原点

私は新潟県上越市の出身です。小学生の頃からロボットづくりに夢中で、長岡工業高等専門学校(長岡高専)に進学しました。高専ではロボティクス部に所属し、ロボカップという世界大会に出場して世界一を経験しました。そのとき、自ら考えて動くロボット=自律型ロボットの将来に大きな可能性を感じました。

高専時代のチャレンジを推奨する自由な校風のお陰で、ロボット以外にも留学や企業の課題解決など様々なプロジェクトを経験することができました。この経験が、現在の起業にもつながっています。

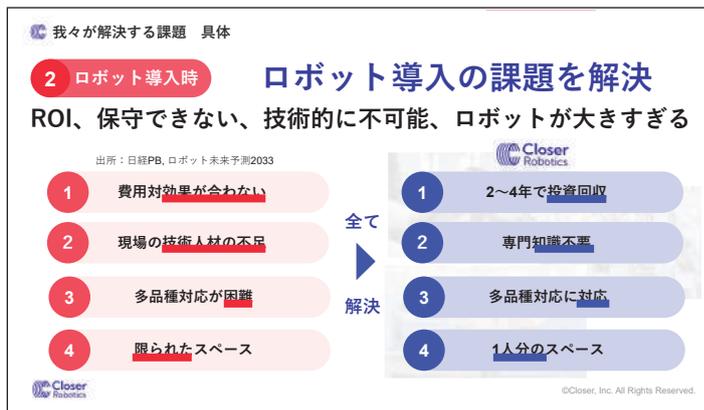
■ 研究から社会実装へ—Closer設立の背景

長岡高専ではトマトの自動収穫ロボットを研究し、その後、筑波大学大学院へ進学しました。農業の人手不足の現場に立ち、同じ動作を繰り返す仕事がいかに大変かを痛感するとともに、労働力不足の課題を目の当たりにしました。

「単純作業をもっと気軽にロボットで代替できれば社会が変わる」と確信し、研究の延長ではなく社会実装を目指して起業を決意しました。

■ 誰でも導入できる、現場にやさしいロボット

ロボットは自動車や電機メーカーなどの現場では、自社でロボット導入を推進できるため、導入が進んでいますが、食品製造や物流倉庫では、これらを推進できる人材が少なく「コストが高い」「扱いづらい」と導入を先延ばしにするケースが多く見られます。一方で、人手不足の問題は今後さらに深刻化します。だからこそCloserは、「誰でも導入できる、現場にやさしいロボット」を目指し、食品・物流業界に特化した自動ピッキングロボットを開発しています。



関東 全14社

■ ティーチング不要のソフトウェア制御技術

私たちのロボットは、最小限のセンサーで環境を最大限に認識できるように設計しています。

自社製品「Pallertizy」では、段ボールやパレットのサイズを直感的に入力することができ、AIがそれをもとに最適な動作経路を自動生成します。

この「ティーチング不要」が大きな特長です。従来はエンジニアが現場で何時間も動作を教え込む必要がありましたが、Closerのシステムでは3Dプレビューを見ながら段ボールやパレットの情報を入力すると、レイアウトを自動生成し、3分で作業設定が完了します。

無暗にセンサーを増やすのではなく、「可能な限りシンプルに、コストを抑えながらも使いやすい」方向に技術を磨いています。

■ AIを活用した不定形物バラ積みピッキング技術

ピッキングロボット「PickPacker」は、物体の形状や重心を把握し、どの順序で掴むかをAIが自動で計算します。従来は、食品のような形状が変化する「不定形物」のピッキングは困難とされてきましたが、CloserのAI技術により実現しました。食品工場には、食品や小袋などの不定形物をコンベヤから流れてくる容器に入れていく作業が非常に多く存在しており、これらの自動化を目指しています。

📌 プロダクト概要

工場を簡単に自動化するロボットパッケージ

- ・ 様々な工場に共通して存在する構展開可能な工程をターゲット
- ・ アップセル・クロスセル可能なターゲット
- ・ 独自ソフトウェアで様々な現場に導入可能な汎用的なロボットを実現



不定形物バラ積み
ピッキングロボット
ピックパッカー
PickPacker®



小型協働
パレタイズロボット
パレタイジ
Palletizy®

©Closer, Inc. All Rights Reserved.

■ 簡単に使えるロボットの時代へ

今後ロボットで重要になるポイントは「簡単に使える」ということだと考えています。ロボットはソフトウェア単体と違い、うまく動かなくなった時の対応がハードウェアにも依存するため原因究明が難しいです。これを突破して普及した一つが配膳ロボットと考えています。

そもそも不具合を起こさないような簡単な操作性を実現し、パートナー企業でも、エンドユーザーでも、誰でも簡単に導入ができるロボットを実現したいと思います。

日本のFA・ロボット産業は、世界に誇る強い領域です。日本の強みとCloserのソフトウェア技術を融合させて“現場に馴染む日本型ロボット”を再定義したいと考えています。

■ 顧客ニーズと人材体制

社員と業務委託を合わせて約20名のチームが、つくばを拠点に活動しています。

ロボット製造は分野横断的で、機械設計・電気・AI・UI…すべての知識が繋がらないと良い製品は生まれません。

ロボコンやロボカップに熱中した経験があり、手を動かして試すのが好きな人は歓迎です。

■ 特許戦略

AI動作生成やレイアウト自動設計に関しては、すでに複数の特許を取得済みです。

特許を守るためではなく、“誰もが安心して使える技術基盤”を築くための知財です。

■ これまでの資金調達や今後の目標

設立からこれまでに累計約8億円を調達しました。直近ではプレシリーズAを完了し、つくばの製造拠点を拡張しています。

当面は導入実績と製品の機能向上を優先しますが、5年以内に売上100億円を目指しています。

ただ、数字以上に大切なのは「ロボットを特別なものにしない」こと。人手不足に悩む工場や物流現場の多品種少量ラインでも、簡単に使える—そんな未来を描いています。

■ 長岡高専出身の先輩から次の世代へのメッセージ

高専で学んだことは、“挑戦を恐れないこと”です。未完成でもまず作ってみる。失敗したら次を作る。その繰り返し。社会に出て、それが一番の財産になっています。

現在ではCloserにも高専出身のエンジニアが増えています。ものづくりの原点を大切にしながら、「ロボットで社会をもっと身近なものにする」—これが私たちの使命です。

Company Profile

株式会社Closer



設立 2021年11月29日
 所在地 茨城県つくば市天王台一丁目1番地1
 産学リエゾン共同研究センター棟202
 資本金 1,000千円(株主:経営陣)
 代表者 樋口翔太
 事業内容 ロボット等の開発、販売、導入
 従業員 20名

関東 全14社

No.24 茨城 25.12.8 @ TiB



Veneno Technologies株式会社

設立 2020年7月9日
所在地 茨城県つくば市千現2-1-6
資本金 100,000千円(株主:経営陣、投資会社)
事業内容 ジスルフィドリッチペプチドをベースとした新規な医薬品・
農薬・バイオケミカルの研究開発
売上高 49,249千円(25年3月)
従業員数 16名
資金調達 2026年 600,000千円予定

発表者略歴

生年月日: 1976年10月29日
出身高校: 茨城高校

1999-2008 茨城県庁
2008-2018 CYBERDYNE(株)
2018-2020 武田薬品工業(株)
2020-2023 ノバルティスファーマ(株)
2023-2024 シミックホールディングス(株)
2025-1月-9月 ライズコンサルティンググループ(株)



代表取締役社長
久野 孝稔 氏

自然由来のペプチド技術で、医薬・農業・アニマルヘルスにイノベーションを起こす

■ 産総研発ベンチャー

当社は、産業技術総合研究所(AIST)発のスタートアップとして2020年に創業した、AIST Solutions認定第1号ベンチャーです。スペイン語で「毒」を意味する「Veneno」を社名に、自然界に存在する「毒の特性」を活かした高機能ペプチドを、医薬・農業・アニマルヘルス分野へ応用する独自技術の社会実装を目指しています。

分野	One Health	医薬品	細胞農業	農業	アニマルヘルス	公衆衛生
背景		低分子や抗体では治療薬開発が難しい疾患が多く存在 (特にイオンチャネルやGPCRが関与する疾患)	細胞培養のための成長因子が非常に高価(成長因子は不安定)	化学農薬使用低減の社会的要請 薬剤耐性害虫の増加	抗生剤使用低減の社会的要請 薬剤耐性病原菌・寄生虫の増加	薬剤耐性蚊の増加(デング熱等の媒介)
ソリューション		独自の創薬技術でイオンチャネルGPCRを攻略	高安定性・長寿命な成長因子	環境にやさしいペプチド農薬 薬剤耐性害虫にも効果を発揮するペプチド農薬	抗菌性のDRPで抗生剤を代替 薬剤耐性病原菌にも効果を発揮するペプチド抗菌薬	薬剤耐性蚊にも効果を発揮するペプチド殺虫剤

■ 自然由来のペプチド(DRP)プラットフォーム

コアテクノロジーは、ジスルフィドリッチペプチド(DRP)技術です。DRPは複数のジスルフィド結合を持つ中分子ペプチドで、高い安定性と生理活性を併せ持ちます。Venenoは、DRPの設計・探索・製造を一気通貫で可能にする独自プラットフォーム「Veneno Suite」を保有し、従来は困難だった膜タンパク質標的(イオンチャネル、GPCR)にも高い選択性でアプローチできる点を強みとしています。

■ 創薬分野への展開

創薬分野では、がんや自己免疫疾患などアンメットメディカルニーズの高い領域を中心に、製薬企業との共同研究および自社パイプライン開発を進めています。PERISS法による超大規模DRPライブラリからの高速スクリーニングと、Super Secrete法による低コスト量産技術により、探索から前臨床段階までの開発効率を大幅に高めています。

■ 農業分野での実用化

農業分野では、化学合成農薬に代わる環境負荷の低い

ペプチド農薬の開発を推進しています。DRPは薬剤耐性害虫にも効果を示す可能性があり、持続可能な農業への貢献が期待されています。大学や農薬メーカーとの共同研究を通じて、実用化に向けた検証を進めています。

■ ビジネスモデル

ビジネスモデルは、技術アクセスフィー、共同研究費、開発マイルストーン収入、ライセンス料およびロイヤリティを組み合わせた成果連動型です。パートナー企業との提携による安定収益と、自社パイプライン導出による高収益化の両立を図っています。

■ 新経営体制でIPOを目指す

創業者・吉川寿徳氏に代わり、2025年に久野孝稔氏が代表取締役役に就任しました。久野氏は、茨城県庁で筑波研究学園都市のスタートアップ・産業政策(産学官連携)に携わった後、CYBERDYNE、武田薬品工業、湘南ヘルスイノベーションパーク設立、ノバルティスなど、官民・グローバル双方での豊富な事業化経験を有しています。現在はシリーズAでの資金調達を通じて研究開発と事業提携を加速させており、2029年のIPOを見据え、日本発のディープテック企業としてグローバル市場で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
井上 修一 氏

DRPには、医薬、農業、アニマルヘルス等様々な用途が想定されますが、それぞれの用途に適した効能を有するDRPを製造することは容易ではないものと推察されます。貴社の技術は、用途に適したDRPを短期間で多量に得ることを可能とするものであり、今後、非常に多くの領域から引き合いのある技術ではないかと感じました。知財を含めた事業戦略についても非常に明確なビジョンをお持ちのようでしたので、今後、日本国内にとどまらず、世界を舞台に活躍されることを確信しております。