

カ) オプティム

## 株式会社オプティム

### 【基本情報】

業種 ソフトウェア研究・開発

本社所在地 (本社) 東京都港区海岸1丁目2番20号 汐留ビルディング 21F  
(佐賀本店) 佐賀県佐賀市本庄町1 オプティム・ヘッドクォータービル

代表者 代表取締役社長 菅谷 俊二

従業員数 275名

設立年 2000年6月8日

資本金 443百万円

URL <https://www.optim.co.jp/>



### 【事業概要】

#### 動機

医療におけるオンライン診療や建設業のプロセス全体を繋ぐプラットフォームを提供している先進的な企業であるが、小売店や公共施設でのコロナウイルスの対応支援にいち早く乗り出している。

#### 内容 (特色)

AIカメラによる画像解析技術を用いて、施設内でのエリア別混雑状況表示や、消毒・手洗いエリアに立ち寄ったかどうかのチェックを行うシステムを提供している。

**OPTiM AI Camera**

混雑状況を可視化して三密を対策



2020/6/1 (月) 午後 1 時時点

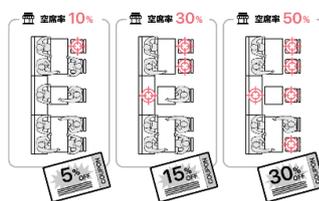
**混雑状況**

オフィスエリア  
ご利用いただけます。

カフェエリア  
快通にご利用いただけます。

混雑状況を案内表示

人物の数をAIがカウントして、混雑状況を3段階で表示します。表示内容は自由に設定することが出来て、全自動でスタッフの手間無く空いている時はクーポンを表示、混雑時は入場制限の表示を実現できます。



デジタルサイネージで表示

混雑状況は店舗や施設のデジタルサイネージで表示できます。ブラウザを開くだけで簡単に表示できて定期的に自動更新されます。



アプリ/Webサイトで表示

混雑状況はポイントアプリやWebサイトで表示できます。わずか数行の追加で手間なく組み込むことが可能です。



店舗の混雑状況を可視化して三密を回避。  
新型コロナウイルス感染対策と経済活動を両立します。



お店の状況をダイレクトにお客様に伝えます



お客様の個人情報は匿名保護します

#### 今後の展開

【オプティムの目指す、オプティマル事業とは】～Optimal【形】最適な、最善の、最も有利な～  
急速なインターネット普及に伴い、これまでネットを利用したことのないユーザーがネットを利用する機会が増えており、このユーザー層にとって現状のネットは必ずしも使いやすいものではありません。このような状況にあって、ネットを空気のように快適で、息をするように無意識に使えるサービス・インフラに変えていく。オプティマル事業とは、そのためのオプティム独自の最適化技術によるサービス事業の総称です。

※佐賀大学発ベンチャー企業

カ) マイシン

株式会社MICIN(マイシン)

【curon (クロン)】

【基本情報】

業種 ヘルスケアソリューション事業  
 本社所在地 〒100-0004 東京都千代田区大手町 2-6-2 日本ビル 13 階  
 代表者 代表取締役 原 聖吾  
 従業員数 70 名  
 設立年 2015 年 11 月 26 日  
 資本金 100 百万円  
 URL <https://micin.jp/>



【事業概要】

動機

医療のデジタル化によって「病気になってからの後悔」をなくすることができるなら、それは価値につながると考え、会社を設立した。オンライン診療によって、患者さんの医療へのアクセスが高まるといふ側面もあるが、健康医療に関する情報がデータ化されていく入り口にもなるだろうという視点から、オンライン診療サービス「curon (クロン)」を開発した。

内容 (特色) <https://app.curon.co/>

curon は、患者さんはスマートフォンや PC 経由で、医師側は PC やタブレットで使うアプリケーション。患者はアプリ上で予約をし、事前に問診に答える。その後、実際に診療の時間になったら医師は患者とビデオ通話でやりとりを

しながら診察を進め、その上で医師が処方薬を決め、患者さんはスマホ上で決済し、医薬品ないし処方箋が自宅まで送られ、診療が終わる。



いつもの先生の診察を  
通院せずに受けられるから、  
交通費も移動時間がゼロ



スケジュール通りにスムーズに  
診察してもらえらるから、  
忙しい方も便利



その場で決済、処方せんや薬も  
届けてもらえるので、  
会計やお薬の待ち時間もゼロ



今後の展開

「すべての人が、納得して生きて、最期を迎えられる世界を。」というビジョンを掲げ、今後は、オンライン診療を始めとするデジタル医療を通じて、医療や健康にまつわるデータが集まり、それに基づいて、人が病気になってしまう前のタイミングで変化に気づくことによって、「自分の価値観に沿ったかたちで生きて、死んでいく」といった生き方の「デザイン」に貢献していきたいと考えている。

出展：SONY ホームページ：医療の DX が加速することで「すべての人が、納得して生きて、最期を迎えられる」未来が訪れるかもしれない [https://www.sony.co.jp/SonyInfo/technology/stories/SIF\\_medical/](https://www.sony.co.jp/SonyInfo/technology/stories/SIF_medical/)

カ) アース・カー

株式会社アース・カー

【特P】

【基本情報】

業種 サービス業（カーシェアリング、駐車場シェアリングサービス）  
 本社所在地 〒100-6224 東京都千代田区丸の内 1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸の内 24F  
 代表者 代表取締役社長 遠藤 昭二  
 従業員数 25 名  
 設立年 2009 年 12 月 24 日  
 資本金 512.4 百万円  
 URL <https://corp.earth-car.com>



【事業概要】

動機

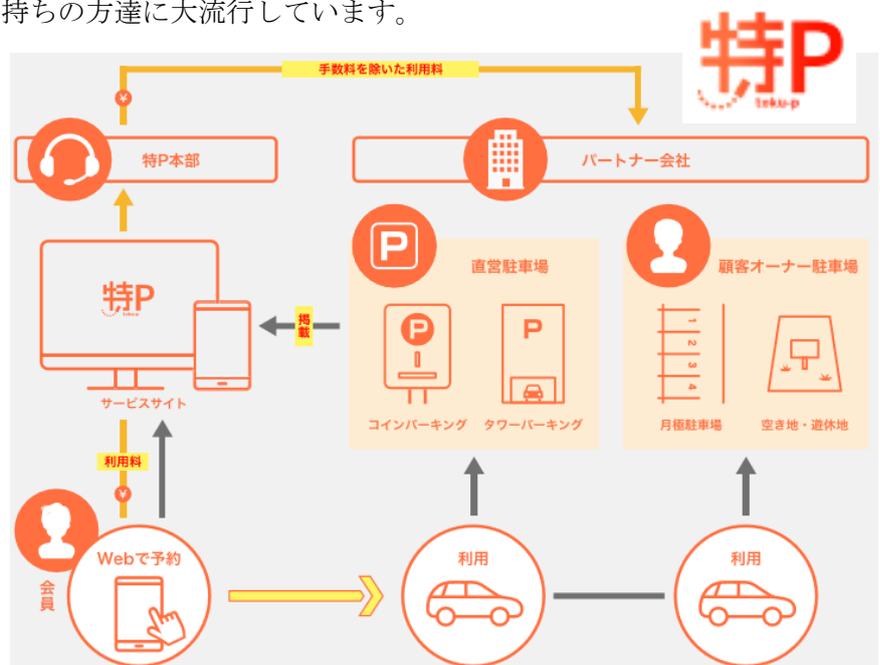
既存のカーシェアリング事業と連動し、モビリティ領域の新規事業として2017年にスタートしたのが、駐車場シェアリングサービス『特P（とくぴー）』です。現在多くの駐車場予約サービスが登場していますが、その中でも特Pは、「検索」と「予約」の機能を集約させ、駐車場の検索・予約・決済をすべて行える便利なサービスを目指しました。

内容（特色） <https://toku-p.earth-car.com/>

空きスペースを気軽に貸せる「特P」は、花火大会の時だけ、お出かけ中に駐車場が空いている時だけ、サッカーや野球の試合がある時だけ、都合の良い時だけでも臨時駐車場として貸せます。まったくお金がかからず、駐車場を貸した分だけ収益が入ってくるサービスです。出費も無く、損する事も無いので空いている駐車スペースをお持ちの方達に大流行しています。

また、月極駐車場の募集・契約・決済が行える新サービスを本年2月より開始しました。これにより、これまでの1日貸し/時間貸しに加え、月極でも貸し出しすることができます。

また、駐車場会社や不動産会社等のパートナー事業者に対しては、特Pサービスの“プラットフォーム”を提供し、駐車場シェアリングビジネスへの参入を容易にすることで、駐車場シェアという新しい価値を定着させる方針です。



今後の展開

視点を変え、考え方を変え、行動を変える。変化を感じとり、柔軟に物事をとらえ、次々と優れたサービスをつくる。

そうすることで今ある社会を、自らよりよいものに変えていきたいのです。

※株式会社 IS ホールディングス 100%子会社

カ) アドレス

株式会社アドレス

【ADDRESS】

【基本情報】

業種 サービス業 (多拠点居住サービスの提供)  
 本社所在地 〒102-0093 東京都千代田区平河町2丁目5番3号  
 代表者 代表取締役 佐別当 隆志  
 従業員数 12名  
 設立年 2018年12月3日  
 資本金 446百万円  
 URL <https://address.love/>



【事業概要】

動機

2033年には、全住宅の3割が空き家になると予測されているほど、地方の空き家問題は更に深刻なものとなっています。同時に、リモートワークなどの新しい働き方が広がり、場所に縛られないライフスタイルが少しずつ注目されるようになっていきます。ADDRESSは、空き家をはじめとした日本各地の遊休物件をリノベーション設計・管理・運用し、地方に移住したい人にお貸しすることで、空き家問題を解決すると同時に多拠点居住という新しいライフスタイルを提案します。

内容 (特色)

ADDRESSが日本各地で運営する家に定額で住めるサービスです。  
 月額4万円〜で住み放題 (電気代・ガス代・水道代は全て込み、敷金・礼金・補償金などの初期費用は一切なしで、何度でも移動OK)。

生活・仕事に必要なものが完備 (Wifi・個室の寝具・キッチン・調理道具、家具・洗濯機が全拠点に完備)  
 忙しい暮らしのなかでも生活の質を高めたい人や、自然豊かな環境でリモートワーク・テレワークを行いたい方など、幅広い年代・目的でご利用頂けます。



今後の展開

「日本中どこに行っても自分の居場所がある」という世界をつくること。MaaS (マース) 2025~30年に普及し、30年代はMaaSありきの移動社会に変わっていくと考えており、MaaSが浸透して「どこでも住める・働ける」となったときに、人は本当に魅力のあるところ集まるようになるでしょう。移動の未来を考えると、何の価値が高くなるのかが見えてくるのです。

出展：2020/11/24BIGLOBE ニュース「サステイナブル・ブックガイド 移動×佐別当隆志さん」  
[https://news.biglobe.ne.jp/trend/1124/stk\\_201124\\_7893479878.html](https://news.biglobe.ne.jp/trend/1124/stk_201124_7893479878.html)  
 2019/2/18 テックランチ「定額住み放題の「ADDRESS」が11拠点を発表、渋谷や品川に4万円で住める」  
<https://jp.techcrunch.com/2019/02/18/address-11-area/>

カ) ストライプインターナショナル

株式会社ストライプインターナショナル

【MECHAKARI メチャカリ】

【基本情報】

業種 アパレル製造・販売  
 本社所在地 〒700-0903 岡山県岡山市北区幸町 2-8  
 代表者 代表取締役社長 立花 隆央  
 従業員数 3,632 名  
 設立年 1995 年 2 月  
 資本金 100 百万円  
 URL <https://www.stripe-intl.com/>



MECHAKARI

選ばれてNo.1※  
 20～30代女性に最も使われる  
 ファッションレンタルアプリ

【事業概要】

動機

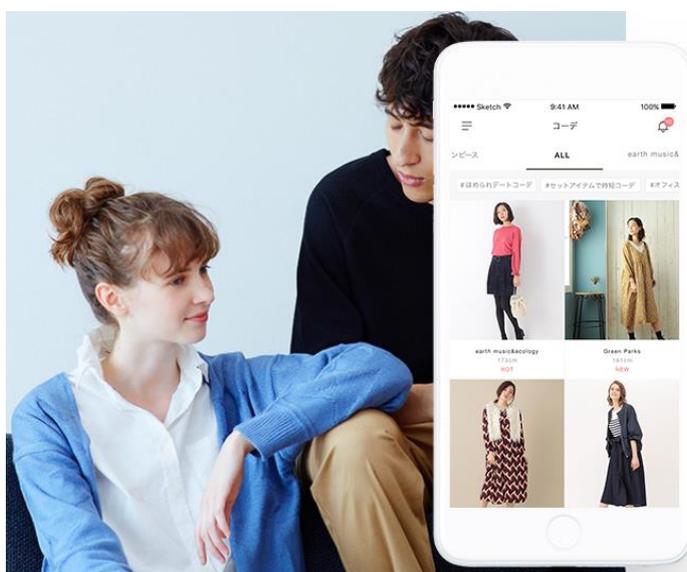
事業領域をライフスタイル&テクノロジーと定め、アパレルだけではなく、テクノロジーを取り入れて進化拡張していくことになったこと。当時、国内外でシェアリングエコノミーが広がりを見せており、いずれアパレル業界にもその波が来ると予想されたことから、自らアパレル業界と共存する形で、テクノロジーを取り入れた新しいビジネスを展開していく必要性を感じたため。

内容 (特色) <https://mechakari.com/>

MECHAKARI は、月額 5,800 円 (ベーシックプラン) で、新品の洋服が借り放題 (3 着まで) になるサービスです。

返却期限はなく、何度でも借り換え可能で、気に入った洋服は割引価格 (15% 割引) で買い取ることも可能です。利用済みの洋服は、クリーニング不要でそのまま返却するだけという手軽さが売りです。

「服好き」とは違った、借り放題で着まわしたいユーザー層のマーケットを狙っています。メーカーが運営しているので仕入原価は抑えられ、返却された服は中古市場に回していくようです。気に入れば購入もできる「トライアルユース」ビジネスは、今後も大きな可能性を秘めています。



今後の展開

引き続きブランドとビジネスモデルそのものの認知向上を図り、ファッションサブスクリプション市場の拡大を目指したい。同時に 20,000 人のサブスクライバー (月額有料会員) に対し、最適な洋服、コーディネート提案するパーソナライズ強化を進めたい。

出展：2019. 7. 29 株式会社 AMS HP 「我が社にとっての AMS～AMS CASE STUDY vol.5」

<https://www.amsinc.co.jp/casestudy/1258/>

2020. 11. 27 (公開 2018. 2. 15) freest 「発想が斬新！新規事業の参考になるオンラインビジネスモデルの「ヒント」4つの切り口と事例 8 選」 <https://ferret-plus.com/9558?page=2>

ジュウジュウ (カ)

1010 株式会社

【たくのむ】

【基本情報】

業種 Web サービスの企画・開発・運営  
 本社所在地 東京都新宿区西新宿7丁目2 TH 西新宿ビル6階  
 代表者 代表取締役 清瀬 史  
 従業員数 不明  
 設立年 2017年7月12日  
 資本金 5.2百万円  
 URL <https://1010inc.jp/>



【事業概要】

動機

昨年3月新型コロナウイルスの蔓延により外出自粛が求められ、好きな人と時間を共有することも出来ず、自宅にずっといると気が滅入ってくるものです。そこで、家にも好きな人と楽しく話してほっと元気になれるように、オンライン飲み会ツール「たくのむ」をリリースしました。

内容(特色) <https://tacnom.com/>

離れた場所にも飲み会ができる、無料オンライン飲み会サービス。

サービス利用にアカウントを作成する必要がなく、URLを共有するだけでも簡単にオンライン飲み会を開催することができる。

オンライン会議サービス「Whereby(ウェアバイ)」の開発協力を得てシステムを提供しており、セキュリティ面やプライバシーには万全の配慮がされている。

「オンライン飲み会」は、新しい交流のスタイルとして定着しつつあります。



1. 飲み会ルームを無料作成

飲み会ルームを作成する

推奨環境 PCおよびiOS13以上、Android10以上  
 一部スマートフォンでご利用いただけない  
 可能性がございます

2. 一緒に飲みたい人に共有



3. オンラインで飲む



今後の展開

出前を注文できる機能などを予定しています。デリバリーサービス各社とも連携を取りながら、地域の飲食店の料理が自宅にうまく運ばれていく仕組みを作る予定です。これにより家にいながらにして楽しく飲みつつ、飲食店にもお客さんを入れていただくことができるようにしたいと考えています。

出展：2020/4/28appllio「オンライン飲み会サービス「たくのむ」ってどう？ アプリ不要で時間無制限、実際のやり方や使い勝手をレビュー」<https://appllio.com/takunomu-how-to-use>

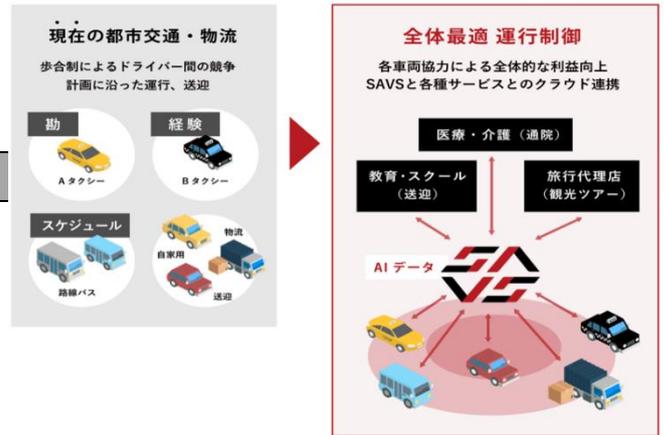
※2017年7月、コインチェック株式会社より、STORYS.JP事業の事業譲渡を受ける。STORYS.JPは各会員がストーリーを投稿し、共有するためのコンテンツ。書籍化、映画化された「ビリギャル」など、日々様々なストーリーが投稿されている。

カ) ミライシェア

株式会社未来シェア

【基本情報】

業種 コンピューター - ソフトウェア  
 本社所在地 〒041-0806 北海道函館市美原二丁目7番21号 万勝ビル1F  
 代表者 代表取締役 松舘 渉  
 従業員数 5名  
 設立年 2016年7月21日  
 資本金 92百万円  
 URL <http://www.miraishare.co.jp/>



【事業概要】

動機

より便利に、より手軽に利用できる公共交通を実現します。居住地域、年代、収入による移動手段利用格差を解消し、地域コミュニティを維持し、健康的な暮らしを支える足を守ります。

内容 (特色)

SAVS(Smart Access Vehicle Service)とは、タクシー(デマンド交通)と路線バス(乗合交通)の長所を掛け合わせた、AIによるリアルタイムな便乗配車計算を行うサービスです。クラウド上のAIプラットフォームがスマートデバイスと通信し、刻々と変化する車両と人・物の移動状況において、全ての空間移動と希望時間を同時に満たす車両の走行ルートを決断します。この技術により、都市レベルでの最適交通を実現します。

【SAVSの配車イメージ】



1. デマンドに応じて車両が走行
2. 異なるデマンドが発生
3. リアルタイムにルート最適化

今後の展開

現在は「利用したい」という地域への助言を行っているが、貨客混載や商業関連の輸送、災害時のオンデマンド配車など、多様な場面での活用を目指し、AIを駆使した移動格差のない未来の公共交通を創造します。

私達が目指すこと



※株式会社未来シェアは、株式会社アットウェア (atWare) <https://www.atware.co.jp/>と公立はこだて未来大学 <https://www.fun.ac.jp/>とのベンチャー

ストリートアカデミー (カ)

ストリートアカデミー株式会社

【ストアカ】

【基本情報】

業種 サービス業  
 本社所在地 〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西一丁目 33 番 6 号  
 代表者 代表取締役 藤本 崇  
 従業員数 6 名  
 設立年 2012 年 7 月 17 日  
 資本金 172.5 百万円  
 URL <https://corp.street-academy.com/>



【事業概要】

動機

「まなび」と聞くと、学校や資格学校など「教育」の印象が強く、どこか堅い、つまらないものと捉えられがちです。しかし、”人生 100 年時代” が到来し、一人ひとりが自分らしく、豊かな暮らしを生きるために、まなびはもはや欠かせないものになってきました。社会に必要とされているのに、まだ誰も提供していない新しいカタチの「まなび」の創出を目指します。

内容 (特色) <https://www.street-academy.com/>

「ストアカ」は”教えた人”と”学びたい人”をウェブ上でマッチングする、日本最大級のまなびのマーケットです。教えた個人は気軽に教室やワークショップを開催し、学びたい個人が自由に参加することが出来ます。サービス上ではマッチングのみ、学ぶ行為はリアル対面で、もしくはオンラインのビデオ会議で行われます。ビジネス・IT スキルから趣味の習い事まで、多様な講座をラインアップしています。

※2020 年 2 月のオンライン講座解禁以来、ストアカでオンライン講座を開催する講座開催者は急速に増え、2020 年 11 月末時点で累計約 12,000 人/団体にまで近づいてきました。この状況を受けてオンライン講座のさらなる活性化に向けて、講座の作成・運営・開催の利便性を高める施策の一つとして、2020 年 12 月 Zoom と公式連携しました。



「オフィスク」は、明日から使える、スキル専門の研修派遣で、企業の社員が自信とやりがいを持って働くためのスキルが身につく研修を 100 種類以上用意。CtoC で鍛え抜いた高い指導力の講師と、実績・レビューに基づく透明性の高い発注プロセスが特徴です。

今後の展開

もっともっと気軽に教えたり学んだりできる社会にして、自由に生きる人を増やしたい。  
 学びのハードルをさらに低くして、いずれは海外展開を目指したい。

カ) タイムチケット

株式会社タイムチケット

【TIME TICKET】

【基本情報】

業種 web サービス開発・運用  
 本社所在地 〒105-0013 東京都港区浜松町 1-8-6 FK ビル 2 階  
 代表者 代表取締役社長 各務 正人  
 従業員数 20 名  
 設立年 2019 年 4 月 9 日  
 資本金 100 百万円  
 URL <https://timeticket.co.jp/>



【事業概要】

動機

個人が特定の企業から収入を得る概念を刷新し、個人の日々の行動や取引などの実績や評価などが収入に反映される世界を構築すれば、個人のスキルや経験などは可視化され、個人が企業のように実績や信用力に応じた取引ができるようになります。また、このような個人のスキルや経験が可視化されることにより、これまで助けを得ることができなかつた人々の悩みや課題を解決することができます。

内容 (特色) <https://www.timeticket.jp/top/>

タイムチケットとは、自分の「時間」を売ったり買ったりできる、「空き時間」のシェアリングエコノミーサービスです。他人の「得意」「経験」などを数千円の価格でカフェで話しながら提供してもらうことができます。

色々な専門分野の人と会ってみたいという好奇心の強い方などにはおすすりながら、お金を払っているという理由で、確実に高品質なサービスが提供されないと怒る人や各専門分野で超一流のトップの専門家をお探しの方には不向きです。関東、関西にサービス販売者が偏っている為、地方在住の人は実際に会うことはむずかしいですが、電話・ZOOMなどが可能なチケットもあります。



TimeTicket

<https://www.timeticket.jp>

「私の30分売り始めます」

個人の時間の売買を気軽に売買することができるサービスです。

今後の展開

「個人が主役の評価経済をつくる」をミッションとし、夢が叶う人が増えること、救われる人が増えることこそが、私たちの事業をおこなう社会的意義。

出展：2020.11.27 (公開 2018.2.15) freest 「発想が斬新！新規事業の参考になるオンラインビジネスモデルの「ヒント」4つの切り口と事例8選」 <https://ferret-plus.com/9558?page=2>

※グループ会社 株式会社グローバルウェイ (<https://www.globalway.co.jp/>)

カ) タスカジ

株式会社タスカジ

【タスカジ】

【基本情報】

業種 家事代行マッチングプラットフォーム「タスカジ」の開発・運営

本社所在地 〒105-0014 東京都港区芝 2-26-1 iSmart ビル 301

代表者 CEO & founder 和田 幸子 (戸籍名: 木村)

従業員数 15名

設立年 2013年11月

資本金 2百万円

URL <https://corp.taskaji.jp/>



【事業概要】

動機

近年、共働きというライフスタイルが増えている一方で、家事の担い手不足の問題は、主に女性にしわ寄せが行き、キャリアアップを目指したり、精神的に余裕のある生活や自分の時間を持つことを望むことが、この上ない贅沢になっているのが現状です。

そんな女性のワーク・ライフバランスを実現するため、アウトソースによる「家事シェア」も選択肢の一つとなってきました。海外のように、もっと低価格でありながら質の高いハウスキーパーを安心して利用できるような仕組みを作りたい。そんな想いを胸に「タスカジ」を立ち上げました。

内容(特色) <https://taskaji.jp/>

「タスカジ」あなたにぴったりのハウスキーパーを探そう

掃除から料理、チャイルドケアまで、業界最安値水準で安心安全の家事代行

独自テストにパスした多様性豊かで経験豊富なハウスキーパー(=タスカジさん)と家事を依頼したい人が出会えるシェアリングエコノミーシステムです。あなたにピッタリのハウスキーパーと出会えます。

2021年2月より、コロナ禍における子育て支援として、マタニティ期間や産後の割引支援を開始しました。



自分好みのサービスをオーダーメイドできる

家事代行業者を介する必要なく、ハウスキーパーと直接やり取りできるので、細かい要望をスムーズに説明し、ご自身やご家庭に合わせてカスタマイズできます。

レビューを比較しながら条件にあうハウスキーパーを見つけましょう。

気軽に始められる

入会金・登録料は一切不要、お試し感覚でご利用いただくことが可能です。

|   |   |                                |
|---|---|--------------------------------|
| 業界最安値水準 1,500円~                               | 豊富な業務範囲   | 安心・安全の制度                       |
| 家事代行業者を介さない個人同士の契約なので、価格がリーズナブル。ハウスキーパーは高頻発に。 | 掃除、料理はもちろん、ペットケアやチャイルドケアまで、オプション料金ナシでまとめて依頼できる。 | レビューによる「見える化」に加え、3つの制度※で安心・安全! |

※①ハウスキーパーの3段階スクリーニング(身分証、ビザ確認、面接、テスト)、②最大1ヶ月の無償試供、③顧客サポートセンター

今後の展開

家事を他者とシェアする「家事シェア」についての考え方を広く一般に広め、1人ひとり自分らしく生きる時間を増やせる世界をめざします。

カ) ダンキチ

株式会社だんきち

【スポとも】

【基本情報】

業種 スマートフォンアプリの開発、Webメディアの制作・運営  
 本社所在地 〒566-0024 大阪府摂津市正雀本町 1-38-10 ISAKU1-202  
 代表者 与島 大樹  
 従業員数 6名  
 設立年 2013年2月14日  
 資本金 198.6百万円  
 URL <https://dank-1.com/>



【事業概要】

動機

今までスポーツレッスンといえば、対面でおこなうのが一般的でしたが、現場では「地域間の格差」、「経済格差」、「教える側の収益性の問題」という3つの課題を抱えていました。このスポーツレッスンの現場が抱える3つの課題を解決していく。

内容(特色) <https://dance-media.spotomo.com/beginner/>

オンラインレッスンアプリ「スポともダンス」とは？

時間や場所に捉われず、いつでもどこでもダンスレッスンが提供できるサービスです。

専用アプリ内で先生と生徒がつながり、「動画を用いた練習メニューの提供」や「ビデオチャット機能を活用してのリアルタイム指導」、「生徒から送られてきた動画に線や声を入れての赤ペン指導」ができるなど、オンラインレッスンをおこなうために必要な機能が充実しております。

【スポともダンスとは】

スマホアプリを使ったオンラインの  
マンツーマンダンスレッスンサービスです



つまり、誰もが容易に、スマートフォン1台で充実したレッスン環境を手にすることができます。

**POINT 1**



**マンツーマンレッスンだから置いてけぼりゼロ!**

スポともダンスでは、マンツーマン形式でのレッスンを行っています。グループではないので、他に気をつかわずに満足するまで繰り返しレッスンできます!

**POINT 2**



**添削動画やチャットでわからないところをすぐ聞ける!**

アプリ上で添削動画やチャットなどを利用してわからない部分をしっかり解消できます。モヤモヤを残さずにレッスンが続けられます!

**POINT 3**



**オンラインだから都合の良い時間に好きなだけレッスンできる!**

仕事や学校でなかなか時間が取れないときもあります。そんなときでもオンラインだから、モチベーションのあるときに好きな場所でレッスンできます。

今後の展開

「スポーツレッスンの新しい歴史を創る」このミッションのもと、インターネットや動画を活用することでスポーツレッスンの新たな仕組みを提供し、10年後にはスポーツの現場で当たり前に使われるサービスにしていきたいと考えている。

ジーエムオーペパボ (カ)

GMOペパボ株式会社

【SUZURI】

【基本情報】

業種 サービス業

本社所在地 〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー

代表者 代表取締役社長 佐藤 健太郎

従業員数 332 名

設立年 2003 年 1 月 10 日

資本金 262 百万円

URL <https://pepabo.com/>



【事業概要】

動機

創業時、企業や技術者のものでしかなかったサーバーを、格安でレンタルできる形にし、個人にもホームページを作るという新しく特別な楽しみを提案した。今や特別なものではなくなったインターネットにおいても、同様の特別な楽しさを味わってもらえるサービスを作り続けたいと思い、EC支援の「SUZURI」や国内有数のハンドメイドマーケット「minne」の運営をはじめた。

内容 (特色) <https://suzuri.jp/>

SUZURI は、スマートフォンケースやノベルティなどのオリジナルグッズを簡単に作成・販売することができるサービスです。

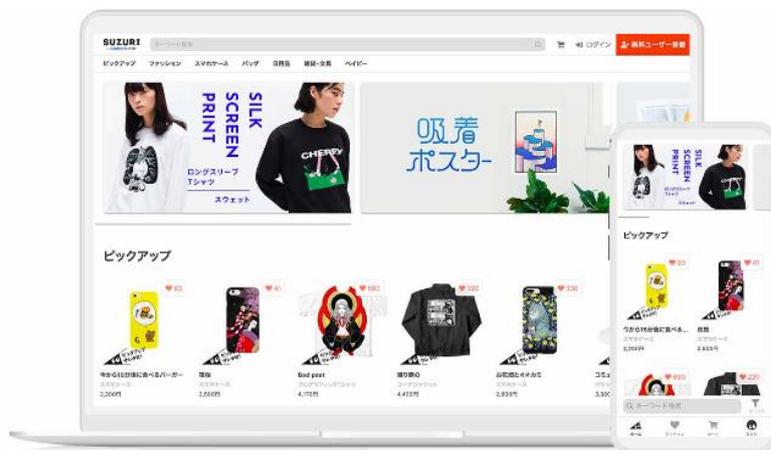
使い方は非常に簡単で、自分で作ったイラストや写真をアップすれば、自動的に商品一覧が作成されます。原価に上乗せする「欲しい金額(トリブン)」を設定すれば、ユーザーに販売することもでき、注文が入ったら勝手に製造ラインが動き出し、配送されて、トリブンがユーザーの銀行口座に振り込まれる仕組みになっています。

自分が欲しい場合には、そのグッズをカスタマーとして購入することもできます。SUZURI 運営側には、トリブンの残りの額を手数料として徴収する仕組みになっています。

欲しいものは、作ればいい。



SUZURI(スズリ)は、自分で制作したイラストや写真をTシャツやiPhoneケース、トートバッグ、マグカップなどのグッズにし、販売まで出来るサービスです。



今後の展開

ひとりひとりが持つ力や可能性をひろげるために、インターネットと表現の可能性を追求しながらサービスを運営していくこと、そして新しいものを生み出していくことでいろんな人たちがインターネットで可能性を開花し、活躍できるための環境を創造していきます。

出展：2020.11.27 (公開 2018.2.15) freest「発想が斬新！新規事業の参考になるオンラインビジネスモデルの「ヒント」4つの切り口と事例8選」<https://ferret-plus.com/9558?page=2>

カ) クリーマ

株式会社クリーマ 【Creema】

**【基本情報】**

|       |   |   |
|-------|---|---|
| 業種    | 情報通信  |  |
| 本社所在地 | <a href="https://www.creema.co.jp/index.html">https://www.creema.co.jp/index.html</a> |   |
| 代表者   | 代表取締役社長 丸林 耕太郎  |   |
| 従業員数  | 101名  |   |
| 設立年   | 2009年3月   |   |
| 資本金   | 988百万円  |   |
| URL   | <a href="https://www.creema.co.jp/index.html">https://www.creema.co.jp/index.html</a> |   |

**【事業概要】**

**動機**

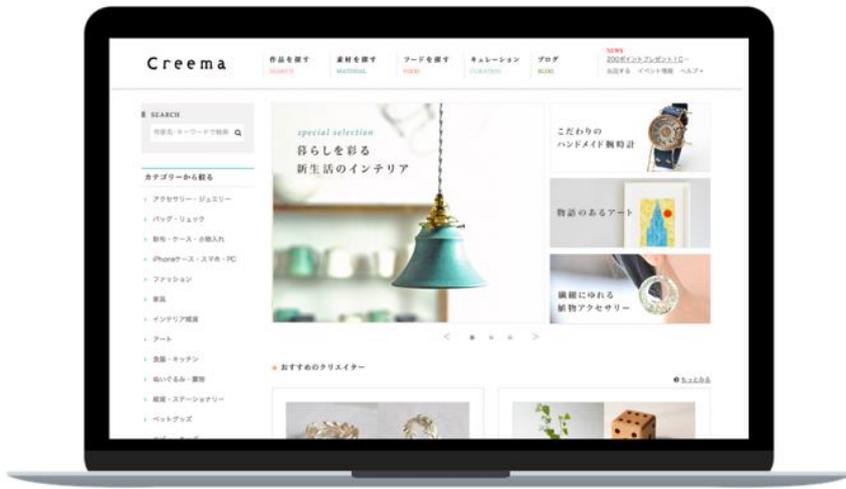
音楽にとどまらず芸術分野は、自分のスキルだけで生計を立てている人は一握り。大半は好きなことだけでは生きていけず、別の職業を探す人も多い。芸術や工芸の世界はフワッとしていて、才能を測る尺度がないので、自分自身で売り込むことができるフィールドを増やすことが必要なんじゃないかと考えていた。

そこで思いついたのが、クリエイターが自身の作品を商品として直接世の中に届けることができるクリーマのサービスだった。

**内容 (特色)** <https://www.creema.jp/>

Creemaは、創作活動に取り組む全国のクリエイターと、生活者が、オンライン上で直接オリジナル作品を売買できる CtoC マーケットプレイスです。

「本当にいいものが埋もれてしまうことのない、フェアで新しい巨大経済圏を確立する」ことを目指して、2010年にサービスを開始しました。現在、プロおよびセミプロが中心の約20万人のクリエイターによる、1,000万点以上のオリジナル作品が出品され、その取扱高は国内最大級の事業規模となります。



**今後の展開**

個人で活動しているクリエイターに対して、作品流通の場を提供するだけではなく、クリエイター特有の悩み、資金調達から確定申告まで、もっと多面的にお手伝いしたいと考えています。

出展：2019. 8. 14 日経ビジネス「マーケットプレイス「クリーマ」 市場創造の次」  
<https://business.nikkei.com/atcl/seminar/19nv/00125/00017/?P=5>

カ) ターミナルキュー

**株式会社 TERMINAL Q**

**【基本情報】**

業種 ウェブサイトの企画、設計、開発、運用及び販売  
 本社所在地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 2-2-1 岸本ビルディング 6F  
 代表者 代表取締役 名取 磨一  
 従業員数 1名  
 設立年 2015年12月1日  
 資本金 67百万円  
 URL <https://terminal-q.com/>



**【事業概要】**

**動機**

「見積金額をいくらにするか?」「短時間に大量の見積処理をするためにはどうすればよいのか?」  
 高ければ注文が取れず、安ければ利益が出ない。見積りの正確性を重視すれば、処理が追いつかない。  
 どんなに高価な機械、優秀な技術者、高度な技術を保有していても、見積りで失敗してしまうと加工業は経営が続けられず、技術は途絶える。中小製造業の加工現場が持つ切実なニーズに着目した。

**内容 (特色)**

TerminalQ は見積りに課題を抱える中小製造業の加工現場から生まれたクラウド見積ソフト。

- 機能1 図面や見積履歴、受注失注実績、帳票書類などのデータベースとしてご利用できます。
- 機能2 「単価 x 時間」の考え方で自社工程の見積金額を算出でき、各種帳票書類まで作成できます。
- 機能3 過去の見積データに受失注実績や工数実績を登録できるので、経営に役立つデータ分析が可能です。
- 機能4 ユーザを検索して協力会社に登録することで、社外発注・受注のやり取りが格段にスムーズになります。

製造業のためのクラウド見積ソフト TerminalQ (ターミナルQ)



**今後の展開**

「” つながる ” から生まれる可能性を全てのプロフェッショナルへ」をテーマに、人の持つ技術、思想、情熱が TerminalQ によって「つながる」ことで、製造現場から新しい発想が生まれる未来に期待し、日本の加工現場を支えていきたい

出展：2018. 10.9 GEMBA 「従業員 15 人の月井精密が見据える製造業の未来——「技術力」と「見積力」が中小企業を変える」  
<https://gemba-pi.jp/post-176867>

※月井精密株式会社 (<http://www.tsinc.jp/profile.html>) が開発した SNS 型見積りサービス

カ) ケイハウス (イヌゴヤセイサクコウボウケイ)

**株式会社Kハウス (犬小屋製作工房K)**

**【基本情報】**

業種 犬小屋の販売・木材の販売  
 本社所在地 〒781-3521 高知県土佐郡土佐町田井 2097-2  
 代表者 川村 幸雄  
 従業員数 3名  
 設立年 2008年7月  
 資本金 不明  
 URL <https://www.inugoyak.com/>



**【事業概要】**

**動機**

関西よりUターンし、農作業の合間に流木のアートを作っていたが売れず、良質の杉の産地で良質の杉材が手に入り、以前の仕事が住宅の営業・設計・施工管理だったので、犬小屋はどうだろうとはじめてみた。

**内容 (特色)**

1. 地元の嶺北杉で製作 湿気 臭いも吸収 木肌が暖かいそんな犬小屋
2. 国産材 100%で作る手作り感のある温かい犬小屋
3. お客様の希望に私のアイデアをプラスしたオリジナルな犬小屋
4. 地元大工歴 30年~50年のベテランが1軒1軒仕上げる丈夫な犬小屋
5. 家族で組立てを楽しめる犬小屋

田舎には、良い素材があるので、都会の皆さんに便利で喜んで頂ける商品を開発しました。インターネットの普及で今までに考えられなかった事がこんな田舎で仕事にできるようになった。



**今後の展開**

海外に向けた販売、犬以外のペット向けハウス。

ハウスは建築基準法にかからない6平米以下(2m x 2.9m)で製作しているため、離れ、勉強部屋等への転用が可能で、その需要の掘り起こし。

※今後の展開については、同社ホームページより類推しました。

カ) キバコヤ

## 株式会社キバコヤ

### 【基本情報】

業種 木製品製造業  
 本社所在地 〒958-0042 新潟県村上市岩船北浜町 4-27  
 代表者 代表取締役 中島 洋巳  
 従業員数 7名  
 設立年 1969年4月1日  
 資本金 8百万円  
 URL <https://kibakoya.com/>



### 【事業概要】

#### 動機

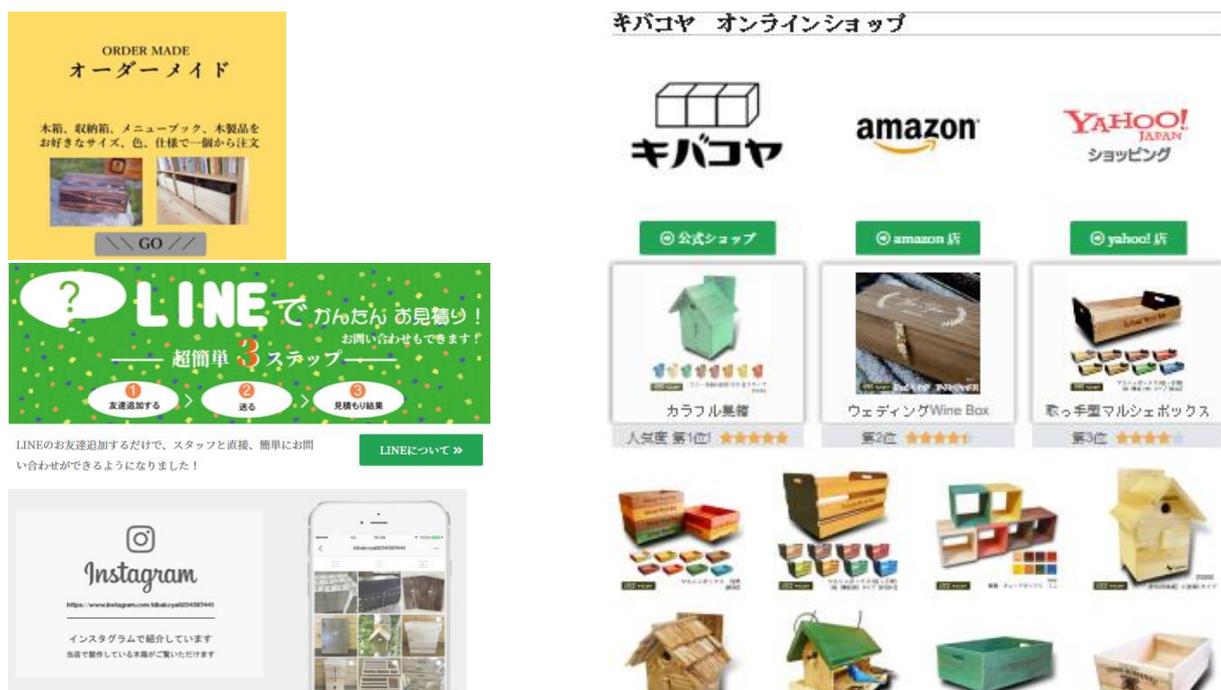
創業者(父)は元々腕のいい船大工だったが、強化プラスチックの普及で木箱職人になり、牛乳箱や巣箱を作っていた。ところが、牛乳の受け箱もプラスチック製が主流になっていき、巣箱についても外国製品が入ってくるようになった。

木のぬくもりが見直される時代が来ると信じ、また、日本中に視野を広げれば木製品が好きな人は、きっといるはずだと考え、ネット通販を始めたのが転機となった。

#### 内容(特色)

オーダー注文が多いものは需要があるのではと考え、商品に加えていった(野鳥用巣箱、木製のメニューブックなど)。また、野鳥用巣箱などはアマゾンでも買えるようにした。次にオーダーについては、バリエーションを多くし、LINEで発注を受けるようにして、顧客と密に連絡が取れるようにした。オーダーメイドで製作した商品はなるべくInstagramにアップし、すそ野を広げている。

キバコヤ オンラインショップ



The screenshot displays the 'キバコヤ オンラインショップ' interface. It features a navigation bar with the company logo and 'amazon' and 'YAHOO! JAPAN ショッピング' logos. Below the navigation, there are three main product categories: 'カラフル巣箱' (Colorful Birdhouses), 'ウェディングWine Box' (Wedding Wine Boxes), and '歌っ手型マルシェボックス' (Singer-type Market Boxes). Each category shows a representative product image and a star rating. At the bottom, there are several smaller images of various wooden products, including birdhouses and storage boxes.

#### 今後の展開

もし、通販サイトを立ち上げていなかったら、間違いなく会社は終わっていたと考えており、これからも何とか木の魅力を伝えていきたい。