

2021年度第4期採択企業・目次

①株式会社SPACE WALKER

宇宙と地球の持続可能な社会の実現を目指しています

②株式会社ワンダーフューチャーコーポレーション

IHリフロー技術で実装の世界にパラダイムシフトを起こす。

③株式会社フォーメック

不整脈治療の問題を一転させる心臓外科的低侵襲イノベーション

④株式会社エーエスピー

未活用農産物の原料化プラットフォーム

⑤株式会社toraru

リアル版メタバースGENCHI

⑥3Gサポート株式会社

ハイブリットコインパーキングシステムの開発・運営と
トラック物流改善システム「AirDia」の開発・販売

⑦株式会社One Terrace

製造業・建設業・IT業界の理系に特化した外国人財の採用・教育・活用を
一気通貫で提供

⑧株式会社パルソラ

新しい革袋には新しい酒～スマホならではの物語を求めて～



株式会社SPACE WALKER

代表者	代表取締役CEO 眞鍋 顕秀
住所	〒105-0004 東京都港区新橋3-16-12 3F
ウェブサイト	https://www.space-walker.co.jp/

事業概要

宇宙と地球の持続可能な社会の実現を目指しています

宇宙輸送事業…「宇宙が、みんなのものになる。」をスローガンに、「誰もが飛行機に乗るように自由に宇宙を行き来する未来の実現」を目指し、持続可能な宇宙輸送手段を提供するため、有翼式再使用型サブオービタルスペースプレーン（ECO ROCKET®）の研究開発を行っています。

複合材事業…ロケット開発における最大の課題である軽量化を実現するため、複合材高圧タンクの製造技術をもって燃料タンクの軽量化に取り組んでいます。また、宇宙分野だけでなく、水素社会への貢献も可能であり、陸・海・空・宙すべての領域で複合材高圧タンクの利活用を目指し開発を進めています。

強味・アピールポイント

当社を中心に、川崎重工業、IHI、IHIエアロスペース、東レ・カーボンマジック、アイネット、JAXA、東京理科大学等と協力しオープンイノベーション体制を取り、オールジャパンで開発を進めています。また、複合材事業においては、次世代の複合材高圧タンクにおける高い製造技術を有するチームが揃っています。

マッチングニーズ

協業・共同開発： 出向制度などでスタートアップ企業での現場経験による社員教育を考えていらっしゃる企業様、宇宙関連イベント等でのタイアップ・協賛などを通じてPRやリクルーティングに生かしたい企業様、ロケット開発等の新規開発と一緒に参加して下さる企業様

資金調達： 2025年6月期のIPOを実現させるため、i 宇宙輸送事業においては実証機の打ち上げを通じての主要な実証の完了、ii 複合材事業においては複合材の軽量化タンクの量産化を目指します。

現在は i 宇宙輸送事業においては実証機の開発費用、ii 複合材事業においては複合材タンクの量産化前に必要な高圧ガス保安協会の試験費用に充てるために資金を調達中であります。

代表プロフィール

代表取締役CEO / 公認会計士

出身：北海道釧路市

学歴：慶応義塾大学 経済学部

経歴：株式会社ミロク情報サービス、有限責任監査法人トーマツ・トータルサービス部門、まほろ総合会計

職歴：法定監査、任意監査、IPO・M&A支援、財務DD、経営コンサルティング、税務会計顧問、法人税等税務申告等



代表取締役CEO
眞鍋 顕秀

株式会社ワンダーフューチャーコーポレーション



代表者	代表取締役CEO 福田光樹
住所	〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-21-5 C-5ビル 9階B
ウェブサイト	https://www.wonderf-c.com/

事業概要

IHリフロー技術で実装の世界にパラダイムシフトを起こす。

弊社のIH（電磁誘導）リフロー装置ではんだ実装や樹脂接合材料の加熱硬化を行う事で、今まで使えなかった紙、布、PET等の低耐熱基材、ガラスやセラミック、金属等の高放熱の基板でも、そこに金属さえあれば瞬時に、非接触ではんだ付けを実現します。お客様とは設計自由度が高く、高付加価値な製品を世に出していくパートナーとしてお話をさせて頂ければ幸いです。

強味・アピールポイント

今、お客様の初期投資や、技術習得に費やす時間を最小限にIHリフロー技術で量産適用ができる『3社コラボレーションで実現するIH-EMS』を提案しています。

インキ大手サカタインクス(株)の印刷配線材料で基板上に回路を構成、日本最大のEMSシークス(株)の量産・生産実績、ネットワークを活用しOne Stop Soluionで『ものづくり』を実現します。

マッチングニーズ

協業・共同開発： IHリフロー技術を活用して、プリント・フレキシブルエレクトロニクスの社会実装を実現するパートナーを求めています。また、半導体後工程分野（ダイボンディング）へのIHリフローの適用を実現するパートナーを求めます。

資金調達： シリーズB調達資金使途として、現製品の分野適用、将来的な自社EMS事業確立（含むパートナー活用）、引き合い数増加対応のための体制作り、高周波電源自社開発等のための資金ニーズを想定しています。

代表プロフィール

成蹊大学工学部電気工学科卒業、日製産業株式会社（現：日立ハイテクノロジーズ）にて半導体事業に従事、韓国、米国への海外駐在を経て、2013年にWFCを創業。代表取締役社長に就任。専門分野は半導体（特に非メモリ、パワー半導体）、液晶、機能性材料。



代表取締役CEO
福田光樹



株式会社フォーメック

代表者	代表取締役社長 星野 雅彦
住所	〒336-0021 埼玉県さいたま市南区別所4-1-30 ランドビル別所3F
ウェブサイト	http://www.phomec.info/

事業概要

不整脈治療の問題を一転させる心臓外科的低侵襲イノベーション

心房細動は高齢期に増える難治性の病で、国内有病者数は100万人を超えて増え続けている。心房内の異常な電気刺激により心臓の拍動リズムが乱されてポンプ機能が損なわれ、動悸や息切れ症状から心不全へと悪化する。この病で最も警戒すべきは心房の細動により、血液の流れが滞り、血栓と成って脳へと至り脳梗塞を引き起こすこと。この脳梗塞は突然に大きなものと成り易く、別名ノックアウト型脳梗塞（心原生脳梗塞症）と呼ばれるほど中梗塞から介護や致死性の大梗塞で発症する。年5～8%に発症し、1年後の社会復帰率は約50%程と成る大変深刻な病です。現行法では投薬・カテーテルアブレーション治療・外科メイズ手術の3種があるが、高い再発率・終生続く脳梗塞への不安環境・手術では強い侵襲度等において、患者のQOLは満足できる状態になっていない。この開発技術は、心臓外科において胸腔鏡を使い、心拍動下で心臓の外側から赤外線を効果的に照射して心房細動を根治し、ノックアウト型脳梗塞への発生場所を恒久的に封鎖する一挙完結型の無血的な手術法を提供する。この実現には開発器械のもつ機能的な特徴が必要で、これに匹敵する他のデバイスは国際的にみても未だ存在しない。

強味・アピールポイント

- ・少数ながら当社には、治療用先端医療器械の販売事業経験や、第1種総括製造販売責任経験者や、高度管理医療器械の電気設計責任者や、多数の国外先進医療器械の薬事業務経験者などといった、医療事業の構成に必須と成るコア的な実務者が揃っている。
- ・市場対象とする心臓外科において、全国のKOR（キーオピニオンリーダー）によるグループが出来ており、国内及び国外学会での技術拡散／他者への技術的指導／薬事関係業務協力（先進医療・治験等）／関連施設への販売協力等の事業展開上の主要要素が出来上がっている。

マッチングニーズ

協業・共同開発： この器械は心臓外科適応での手術器械です。心臓外科での新規事業展開や、新たに医療参入をお考えの事業者様との協業を希望します。（医療参入の難しさの理由となる専門的人的要件は、例えば、先進医療器械の薬事対応を含め、供給体制から販売体制までの医療器械のコア的な知見をもつメンバーが揃っています）

資金調達： 国内の医療器械承認計画を今回と3年後の2回に分けて計画している。資金はこの2回に必要。初回の調達で、1年間を使い手術器械承認を得て、医療器械販売の環境（国内販売・海外販売・先進医療）を備える。この段階で国際規格に準拠した器械の供給体制が出来上がるため、多様な方向へ積極的な事業がスタートできる。3年後の2次承認で治験を実施して、不整脈の専用治療器として医療承認及び保険償還を得て、保険診療下で安定的な事業展開が行われる。

代表プロフィール

1979～ 中央大学（精密機械工学科）卒業後、外資系医療器械企業American Hospital Supply/Japanにて手術用医療器械開発に従事。

1986～（有）フォトン設立 自身の特許を用いたレーザー治療の専門的医療器械設計開発を行う。

2016 杏林大学心臓外科と手術器械開発に関する共同事業契約を結ぶ。

2017 埼玉県先端産業課と杏林大学との産官学連携事業をスタートし、心臓外科用手術器械開発の責任者となる。

2020年7月～（株）フォーメックに社名及び組織変更。開発した心臓外科手術装置の上市化を推進中。



代表取締役社長
星野 雅彦

株式会社エーエスピー



代表者	代表取締役 林 直樹
住所	〒564-0011 大阪府吹田市岸部南1丁目24番23-405
ウェブサイト	https://www.agrisp.jp/

事業概要

未活用農産物の原料化プラットフォーム

未活用になっている農産物を粉末・原料化するプラットフォーム事業です。

日本には京都のおぼんざいのように無駄なく使い切る食文化が根付いています。これを継承しながら、「見映えと機能性」を生かした新しい食材として普及し、食料自給率を上げるだけでなく、日本を代表するSDGs フードとして世界へ発信し、規格外品やフードロスという言葉の無い社会を作ります。食品会社や店舗、流通過程などで食品の端材が未活用のまま、大量の産業廃棄物になっています。

また、畑や植物工場では、フードロスにカウントされず、規格外品や豊作で価格調整のために畑で廃棄されています。これらを粉末化し、新たな価値を持った色々な商品を作ることができます。

粉末化により外観に関係なく製品化できるだけでなく、皮や種も利用でき、常温で長期保管でき、粉末化によりコンパクトになり、保管・配送コストを抑えます。その結果、トータルコストを最適化します。

強味・アピールポイント

仕入先から供給先までのバリューチェーンの中で原料の価値を再定義できる情報の蓄積に加え、加工設備メーカーを含め、加工拠点のネットワーク化、加工前の保存性を高める加工ノウハウが強みです。

7月から経産省の補助金事業にも採択され、京都市、神戸市など6市町村での取り組み、静岡県の助成金事業でも進めています。

マッチングニーズ

協業・共同開発： 乾燥・粉砕、化粧品原料などの製造プロセスや加工設備を持っているメーカー、BtoBtoCの座組として粉末原料を用いた商品の量産プロセスを持っている食品会社、化粧品会社との連携を希望します。

資金調達： SDGs、グリーンボンドなどソーシャルインパクトに高い関心をお持ちのVC、あるいは事業会社を中心に、2022年5月頃の資金調達を希望します。

代表プロフィール

大阪府立大学農学部にてポストハーベットの加工や保存を専攻。理研ビタミン(株)の新商品開発をする中、原料開発やプラント開発に従事。コンサルティング会社にて新規事業のコンサルティングと自治体の産業振興に従事しながら、様々な業界のオープンイノベーションマッチングに関わる。生産者の収益アップのための販路開拓マッチングを通じて全国各地の生産者とつながりができ、農作物の流通課題からプラットフォーム事業を起業。



代表取締役
林 直樹



株式会社toraru

代表者	代表取締役 西口 潤
住所	〒650-8660 兵庫県神戸市中央区浪花町56 K I P内
ウェブサイト	https://toraru.co.jp

事業概要

リアル版メタバースGENCHI

GENCHIは、非常に実用的なメタバースサービスです。通常のメタバースではバーチャル世界に入っていくのですが、弊社では依頼者とワーカーとそのスマートフォンをマッチングさせることで現実の世界に入っていきます。現実に現地に行くことなく希望する場所に出現して目的を達成できます。そのことからリアル版のメタバースとしており、現地の働き手は依頼者の依頼に従い、指定の場所に移動し、必要に応じて、持っているスマートフォンを活用して視覚代替りの映像・聴覚代替りの音声で同期しながらミッションに対し、物理的に体を貸して支援します。このリアル版メタバースサービスは、通常のメタバースのような3Dで実現するより圧倒的なリアル感とコンテンツがあるので楽しく参加でき、その世界の中で決済して商品を買うことができたり、言語を介さずに意図を伝えることができたり、物理的に入れないところに入れたりするという、どこにいてもどこにでも行ける目的を達成できる革新的なサービスです。

強味・アピールポイント

特許第6644288号：体験共有システム（GENCHI基盤）、特許第6733979号：手続共有システム（遠隔決済）、特許第6886749号：言語を超える指示機能、特許第6890868号：通信の質の可視化、特願2021-145716：ブラウザビデオコミュニケーション

号：言語を超える指示機能、特許第6890868号：通信の質の可視化、特願2021-145716：ブラウザビデオコミュニケーション

号：言語を超える指示機能、特許第6890868号：通信の質の可視化、特願2021-145716：ブラウザビデオコミュニケーション

マッチングニーズ

協業・共同開発：内・海外などにいる遠方地にいるワーカーに代わりに動いてもらうことで、新規事業が加速する企業との協業を希望。

例：日本全国の安価な動画作成サービス（働き手が現地で取材・撮影）、世界コロナ新聞（世界にいる働き手がコロナ禍をレポート）

資金調達：現在：2350万円。将来的に1億円程度の調達を希望。

代表プロフィール

ビジネスの開始は高校2年生。帝塚山大学（教養学部日本史専攻）卒。就職活動時に売込む営業力があることに気付き、新しい能力を求めてIT企業へ。IT業界で10年、企画から開発能力を得る。独立後、1人メーカーを経験。顧客目線の「使える」レベルで、問題解決を行ってきた。大手商業施設にも導入実績有。ロボット提案等も行う。「行けない」解決を実現するためにtoraruを設立。



代表取締役
西口 潤

3Gサポート株式会社



代表者	代表取締役 田中 史和
住所	〒446-0033 愛知県安城市日の出町8-4 ボンヌモード2階
ウェブサイト	https://3gs.work

事業概要

ハイブリッドコインパーキングシステムの開発・運営と トラック物流改善システム「AirDia」の開発・販売

コインパーキング事業に関わってわかった業界課題の課題を解決する策として、自社開発のIoTセンシング技術で、月極とコインパーキングが両立できる新たなハイブリッドシステムを構築。運営費用の負担を抑えながらエンドユーザにも収益分配ができるハイブリッド式コインパーキング運営の仕組みを実現。コロナであぶり出されたレガシービジネスの課題を解決するこのシステムで自らコインパーキング運営事業者にもピボットします。

物流改善システム「AirDia」は2024年問題（物流の働き方改革）による荷主の調達物流課題を解決するため、スマホとビーコンの独自制御技術による物流の無駄の可視化を安価・手軽に提供します。また、スマホのながら運転を見守る機能やIoTで取得したデータとAI処理によりダイアの最適化をワンクリックで行います。すでに大手自動車部品メーカーや物流会社に採用されており、さらなるサービスアップで交通事故ゼロの物流改善を目指します。

強味・アピールポイント

F/Aセンシングと信号解析で既存設備を制御する独自技術と故障解析技術で無人サービス事業者の悩みである機器トラブルに強く、自社開発の精算機は屋外200箇所以上で不良発生率は1%以下。専用機器を使わないので設備設計にこだわっているのが長期保守が可能。企画立案から事業化まで技術・営業のワンチームで行い、創業3年目で年商2億円を実現。

マッチングニーズ

協業・共同開発： 新たにコインパーキング事業やコインランドリーなど無人サービスの開始をご検討の企業様と新機種の共同開発、また物流業界へのアプローチをお考えの事業者様と弊社システムを利用したサービスアップの共同開発を希望します。

資金調達： コインパーキング運営企業・不動産関係企業、物流関係企業（製造業、小売、卸業、物流）などで新事業創出にご興味のあるVC並びに事業者様を中心に2022年10月頃の資金調達を希望します。

代表プロフィール

学生時代はプロレスラーを目指し、高校卒業後はアメリカに留学。そこで知り合った弁護士の卵に感化され帰国。中央大学法学部入学後、バイクレーサーを目指しスポンサー探しを行い自分が営業に向いているということを確認。卒業後はアイシン・エイ・ダブリュ（元アイシン）に入社、営業、原価管理、プロジェクト推進部を16年努めた後、独立を視野に1年帝国データバンクで経営を勉強。2017年7月に起業し現在に至る。



代表取締役
田中 史和



株式会社One Terrace

代表者	代表取締役 石中 達也
住所	〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-9-2 BizSQUARE 神田3F
ウェブサイト	https://oneterrace.jp

事業概要

製造業・建設業・IT業界の理系に特化した外国人材の採用・教育・活用を一気通貫で提供

2016年創業以来、製造業・建設業・IT業界など、日本における理系技術者不足に関して、高度な技術をもつ海外人財を海外から直接日本企業に紹介する事業を行ってきました。その中で、単に優秀な人財を紹介するだけでなく、日本の会社組織に適合し、活躍できるようにする為に、日本語教育や研修などのサービス提供を行ってきております。良い人財を入社しても退職されることや育成に時間がかかり過ぎると、採用が進まなくなります。言葉の壁、文化の壁、そして技術の壁を超えて、最短で活躍できる人財にまで育成できるように採用・育成手法から企業に寄り添い、また当社自身も人財育成に入ることによって、サービス提供を行っております。今後はより経営者の悩みを解決し、世界中のタレントのリソースを活用してイノベーションを起こし続けられるようにしていきます。

強味・アピールポイント

ベトナム、ミャンマー、インドなど海外に拠点をもち、日本語教育の育成を現地のトップ人財に行い、日本全国の地方銀行、信用金庫ともアライアンスを組みながら、年間50社以上の地方の中小製造業、建設業に優秀な技術者紹介を行っております。特に、会話を重視したオンライン日本語教育を提供することで、日本語会話能力の可視化や最適な教育を行っております。また定着の支援に関しては、活躍のための研修のみならず、外国人を受け入れる上司向けの研修など、組織のコンサルティングにまで関与しております。

マッチングニーズ

協業： 多文化共生や外国人領域での日本語教育、定着や、技術者の育成などに興味のある企業様との協業共同開発

資金調達： グローバルなクラウドソーシングサービスに知見をお持ちのVC、あるいは事業会社を中心に、2022年7月頃の資金調達を希望します。

代表プロフィール

2011年に大阪府立大学（工学部マテリアル工学科）卒。新卒で帝人フロンティアに入社。機能性繊維をアジア、アメリカ、ヨーロッパに販売する海外営業を行い、その後アビームコンサルティングに転職。経営統合支援、基幹システム導入支援、業務改善支援など2年半で9社の支援を行う。最後マレーシアでの常駐プロジェクトの期間の中で、ベトナムやインドネシアなどをプライベートで訪問し、ベトナムで日本就職の熱が高く、同時に、ブローカーに悩まされている現状を知り、2016年ベトナムで創業。その後、2017年4月に日本で株式会社One Terraceを設立。現在は、製造業、建設業向けの技術エンジニア紹介だけでなく、オンラインでの日本語教育システムの提供、定着支援など、外国人が日本で活躍するために必要な支援を一気通貫で実施している。



代表取締役
石中 達也

株式会社パルソラ



代表者	代表取締役 三宅 克
住所	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町2-13 神保町藤和ビル6階
ウェブサイト	https://www.parsola.com/

事業概要

新しい革袋には新しい酒～スマホならではの物語を求めて～

多くのコンテンツがスマホを通じて消費されています。プリントメディアが生み出した小説やマンガもスマホで読まれます。「スマホで読まれるのなら、作られ方も“スマホの特性を生かした”ものでなくてはならない」というのが、私たちの出発点です。当社はスマホに最適化した物語を作る会社です。

舞台は演劇を、ラジオは放送劇を、映像は映画を、テレビはテレビドラマを生み出しました。そして、印刷はマンガや小説を生み出しました。メディアはメディアの特性に応じた物語の“スタイル”を生み出します。しかし、未だスマホならではの物語は創出されていません。スマホはスマホならではの物語をいずれ見つけ出すことになるでしょう。クリエイター同士がサイト上でコラボでき、送り手と受け手が互いに交流し、世界で同時にサクサク読める、などなど、かつてなかった物語の作り方・読まれ方が現れる、と私たちは確信してプラットフォームの開発を進めています。

強味・アピールポイント

- ・小説や漫画の創作を得意とし、新人の育成に長けています。自社保有の作品は200タイトルを越えます。
- ・電子書店には自力でコンテンツを直接卸すことができます。
- ・豊富な作家人脈を有しています。中でも著名漫画家や劇作家へのアクセスには定評があり、大手広告代理店からも広告制作の依頼を数多く受けています。

マッチングニーズ

協業・共同開発：①漫画や小説をベースにしてコンテンツを開発したい事業会社や、②「クリエイター同士をサイト上で結びつける」という弊社のマッチングシステム「kakuzoo」に可能性を感じるプラットフォーマー。

資金調達：書き手（原作者）と描き手（漫画家）をマッチングする業界初のプラットホーム「kakuzoo」をリリースしました。マンガが自動生成される仕組みです。マーケティング費用と開発費として、5千万～1億を希望。

代表プロフィール

1970年、(株)小学館入社。竹宮恵子、萩尾望都らのデビューに立ち会う。「週刊少年サンデー」編集部にて新人コミック大賞を創設。高橋留美子、島本和彦らを発掘。「うる星やつら」をプロデュース、「プロゴルファー猿」「まことちゃん」の初代担当者として連載。のちマーケティング局担当役員となり、日本初のコンビニ専売の廉価版コミックシリーズを創刊。(株)小学館クリエイティブ社長を兼務。(株)ヒーローズを設立。2015年、(株)パルソラを設立。



代表取締役
三宅 克