

「革新ビジネスアワード2014」 ファイナルプレゼンテーション大会を本日開催

イノベーションズアイとフジサンケイビジネスアイが主催し、革新的なビジネスに取り組む中小・ベンチャー企業を表彰する「革新ビジネスアワード2014」ファイナルプレゼンテーションが8日、東京・大井町のきゅりあんで開催される。第4回となる今回は、200社を超えるエントリー企業の中から選ばれた9社が成長性や斬新製、収益性などをアピールする。受賞企業にはビジネスアイやウェブでの紹介など多くのビジネスチャンスが用意されている。そこで、このPR機会を生かした前回受賞企業3社に、この1年間の活躍ぶりを聞いた。

革新ビジネスアワード2014

【開催日時】2014年12月8日(月)17:00~20:45(受付開始:16:30~)
【会場】きゅりあん 小ホール・イベントホール
(東京都品川区東大井5-18-1)
【会費/定員】お一人様 10000円(税込) / 200名
【イベント内容】第1部 17:00~19:00 アワードファイナルプレゼン大会
第2部 19:15~20:45 年末の大交流会、審査発表・表彰式
【お問い合わせ】イノベーションズアイ事務局 担当:伊藤、真田
〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-4-8
☎03-6273-7262 E-mail isi-info@innovations-i.com

【アワード2013大賞】

ワイズグローバルビジョン

海水を飲み水に変える装置や、災害時に飲み水を確保する浄水器を開発し、世界中の水事情を改善する



柳瀬善史社長

—大賞受賞でビジネスに変化は

受賞後は商談などで、第一声として「大手メディアが主催するアワードで大賞を受賞した」と話すと、ビジネスモデルが認められたことを知り相手の顔色が変わる。信用がついたのは間違いない、一歩有利な状態で商談が始められる。大企業との交渉でも反応が違えば、ビジネスマッチングに出ても名刺交換から商談に話が進むケースが他社より多い。売り上げ規模1兆円クラスの大企業とも数社と交渉しており、1社でも契約できれば売り上げは確実に20~30倍増える。入り

口の反応が違えばと実感している。

—水ビジネスは世界が注目している

蛇口をひねれば水が飲める日本では関心が薄いが、世界を見渡すとマーケットは拡大一方で、水ビジネスの可能性を感じる。我々のミッションは「世界中の水問題を個人レベル・家庭レベルで解決」すること。大規模な海水淡水化プラントを造っても、家庭まで飲み水は届かない。それより小型の浄水器を製品化して各家庭に置いてもらったほうが嬉しい。小型化でブルーオーシャン(競争のない未開拓市場)が見えてきた。

—マーケットは海外ということか

国内より海外のほうが引き合いは圧倒的に多い。大きな市場なのに日本企業は気づいていない。アフリカではトゴやコンゴ、カメルーンなどに展開している

ほか、米国、中国、韓国、ミャンマー、スリランカなどからも話が来ている。扱っている浄水器はカートリッジを交換する必要があるので「売っておしまい」というビジネスではない。世界中でノックダウン生産できるので、現地に代理店を設けウインウインの関係を構築したい。ビジネスを広げ、5年後には上場したい。

—後輩に一言

受賞は事業拡大のきっかけとなり、非常に価値あるものとなった。このアワードが今後、歴史ある有名なものになるかどうかは受賞する我々の活躍にかかっている。そのためにも全員が大賞を狙ってほしいし、受賞企業は日本を代表する企業になることを目指して事業を展開してほしい。

【審査員特別賞】

環境緑化保全コンサルタント

石炭火力発電所で発生する石炭灰(クリンカッシュ)を使用し、雨水を透水して保水する二重構造舗装「くりんかロード工法舗装」を開発

—受賞から1年がたった

受賞で自信がついた。世のためになるというお墨付きを得たので、純粋に機能を訴えることができるようになった。

—ビジネスは順調に拡大しているのか

地域的というところは九州のみで、しかも99%が九州電力向け。市街地の鉄塔の敷地内の舗装など5年間で150カ所、累計で5万平方メートルの実績をつけた。これにより埋め立て処分するはずだった石炭灰を2500t有効利用することができた。透水し保水するため雨水の流出と水はねを防ぐことができるほか、防草効果も大きい。また、周辺住民の苦情がなくなったと聞く。

—新市場開拓は

平地にある鉄塔敷地内から山間部に広がってきた。鉄塔は山の斜面に立てられており、激しい雨が降ると表土が流出し土砂災害を起こしかねない。送電に支障をきたすと停電の可能性もでてくる。雨水が浸み込むくりんかロードの機能が生かせる。九電以外の電力会社も同じニーズがあるはず。昨夏の伊豆大島や今夏の広島で発生した土砂災害も防ぐことができる。また民間企業も興味を示しており、水たまりができて水はねがなく歩行に安心ということでハウステンボスの歩道にも採用されたが、大絶賛された。保水効果により表面温度が下がるためヒートアイランド対策にも有効だ。



棟木真一取締役営業部長

—海外展開は

九州地域環境・リサイクル産業交流プラザ(K-RIP)と九州経済産業局が環境意識が高まるマレーシアのマラッカ州と環境産業交流で協定を結び、九州の環境関連技術・製品を売り込むプロジェクトがあることを受賞後に知り、K-RIPに入会した。マレーシアは最新鋭の石炭火力発電所を建設、2018、19年に稼働を始めるので、石炭灰を有効利用する我々の環境技術を生かすと判断した。相手が関心を示してくれればビジネス展開できる。

—将来像は

石炭灰の処理で困っているところが少なく、その石炭灰を有効活用する技術を広める。環境と防災・減災で一目置かれる会社を目指す。

【オーディエンス賞】

アーチ

害虫・害獣が生息しない環境づくりを

モットーにする技術者集団「リアルモンスターハンター」

—ビジネスの現状は

目標通り、規模を順調に拡大することができている。現在は社員8人、ハンター契約者(作業員)6人でネズミやゴキブリなどを駆除している。ハンターは駆除技術を継承した父や、その弟子たちから技術を認められた人たちがばかり。完全駆除が評価されて取引先は1年前の約40件から、400件弱に増えた。全国展開する居酒屋チェーンや飲食店、オフィスビル、マンションと顧客は広がっている。

—受賞からの1年で大きく躍進した

おかげさまで受賞の反響はすごかった。問い合わせがあると、駆除代金は他社より2~3倍するといっても「完全駆除できるなら高くてもいい」と取引が成立したケースも少なくない。2014年4月期の売り上げは1億円を突破、15年4月期は5億円と試算。昨年のプレゼンで発表した5年後30億円も見込める。ただ技術が売りなので、売り上げよりクオリティ重視で事業展開していく。できる範囲で確実にやっていく。

—完全駆除が可能なのか

巣の除去や直接捕獲に加え、生息しない環境づくり、例えば神社仏閣は殺生が御法度なのでここではネズミが嫌いな環境を作る。また、ある警備会社と昨年7月に契約したが、ネズミが動くことで人感センサーが作動し、そのたびに警備員を派遣しなければならずコスト負担が大



守部和樹社長

変との理由だった。駆除後は誤作動がゼロと聞いている。

—害虫・害獣を増やさないために必要なことは

ゴキブリを1匹見つけると数百匹はいると言われている。人がいると食べ物があるので寄ってくる。飲食店チェーンを展開する上場企業と契約しているが、会議などでは後片付けが重要と指摘する。要は、社員の意識付けの問題だ。

—海外からも注目されているのでは

衛生管理を重要視するシンガポールのホテルなどから話が来ており、無視できない。進出したい気持ちはあるが、少教精鋭部隊でハンターを育てている段階なので、現状では海外進出は考えられない。ただ興味はある。タイミングの問題だととらえている。

