

- 東京シニアビジネスグランプリとは -

「シニアが日本の主役になる」をテーマに
令和元年度から、公益財団法人東京都中小企業振興公社が主催しスタートした
シニア(55歳以上)のためのビジネスプランコンテストです。



ファイナルイベントプログラム

第1部 ファイナリストによるプレゼンテーション

13:30 オープニング

13:40 ファイナリストプレゼンテーション①～⑤

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| ①「外資系企業支援業務によるシナジー効果」 | みずほリノベーション株式会社 代表取締役 石山 勝政 |
| ②「池袋ブロードキャスティングシステム」 | 株式会社glee 代表取締役 松井 直子 |
| ③「3Dプリンタでつくる次世代スピーカー」 | フォレマー合同会社 代表社員 植木 準 |
| ④「シニアの取組む表面処理環境改善と技術継承」 | 合同会社アイル・MTT 代表社員 山村 宏二 |
| ⑤「飲食店居抜き店舗サプリース及び売買事業」 | 株式会社アソルティ 代表取締役 伊藤 彰 |

14:35 休 憩

14:45 ファイナリストプレゼンテーション⑥～⑩

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| ⑥「安心&安全の全く新しいヘアカラー事業」 | 吉川 小百合 |
| ⑦「気軽に写真作品制作できるラボの開設」 | 清水 政弘 |
| ⑧「オンデマンド3Dスパーサーによる足補正」 | 田村 悦子 |
| ⑨「日本初のキャッシュバックアプリ」 | キャッシュビー株式会社 代表取締役 小川 拓也 |
| ⑩「人生100年・高齢者向け訪問型美容室事業」 | 竹内 斗志雄 |

15:40 休 憩

第2部 審査

15:50 ファイナル審査員による審査

第3部 表彰式

16:45 奨励賞／優秀賞／最優秀賞

17:15 閉会

※進行状況に応じてプログラムの時間は多少変動いたします。

シニアが日本の「主役」になる！

第1回 東京シニアビジネスグランプリ

ファイナル

厳しい審査を勝ち抜いてきた 10名のファイナリストによる プレゼンテーション

-主 催-



-後 援-

独立行政法人中小企業基盤整備機構、東京商工会議所、東京信用保証協会、一般社団法人東京都中小企業診断士協会、
産業技術大学院大学、株式会社東京きらぼしフィナンシャルグループ、株式会社きらぼし銀行、朝日信用金庫、西武信用金庫、
昭和信用金庫、城北信用金庫、多摩信用金庫、株式会社日本政策金融公庫、東京中小企業投資育成株式会社

-協 力-

株式会社朝日新聞社(A-port)、株式会社CAMPFIRE、大和企業投資株式会社、株式会社ファーストブランド



1 「外資系企業支援業務によるシナジー効果」

みずほリロケーション株式会社 代表取締役 石山 勝政

—プラン内容—

東京都千代田区内の外資系企業及び大使館を中心とした顧客層に対して、海外人事・総務関連業務のコンサルティングおよび各種サポートを実施します。外国人／日本人社員・職員の転勤等異動に関するサービス全般を扱います。具体的には、社員等の借上げ住宅斡旋、海外引越荷物輸送対応、海外赴任規定作成・更新支援、外国人社員・職員の日本における生活立ち上げ支援、各種コンサルティング(品質マネジメント、IT、不動産)等です。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

私は、1997年に総合物流会社でグローバル企業等に対して海外引越荷物輸送の付帯サービスとして海外人事・総務業務支援サービスを開始し、現在に至るまで当該業務に取り組んできました。当該業務を独立した事業に進化させる必要性を強く感じた為、従来の業務に加えて不動産業等も兼ね備えた会社を設立し、ワンストップ等により様々なシナジー効果を生み出し、外資系企業等に対するソリューション・ビジネスを展開したいと考えました。



—プロフィール—

1983年3月慶應義塾大学法学部卒業、同年4月日本通運(株)入社、国際関連物流業務に従事。4年7ヶ月ドイツ日通にて勤務、帰国後、国際引越関連の営業・企画・品質管理・法務等を担当。現在は日本通運(株)海外引越事業支店に勤務。ISO/TC122国内対策委員会委員。

2 「池袋ブロードキャスティングシステム」

株式会社glee 代表取締役 松井 直子

—プラン内容—

消滅都市と言われた池袋に新しい流行の窓口を作りたいと思いました。渋谷にはハチ公があり、大型ビジョン等の、様々なシンボルもあります。しかし、池袋にはありません。そこで、池袋に全く新しいシンボルをつくらうと決意しました。街のど真ん中から発信するテレビ、ユーチューブチャンネルを使い生放送だけを全世界へ流す、ある意味街中テレビ局です。でもターゲットは全世界！そこが、既存のテレビ局とは違います。スマホさえあれば見られるのでインバウンドの案内役としても。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

人は音楽や物語に触れると少し幸せになれる。よく夜遅くに電車に乗ると、皆疲れていて・・・元気がない。そして、時々人身事故で止まったりします。死ぬ気になれば何でもできるという人もいますが・・・そんな事はありません。でも、もしかしたら、心に響く音楽や言葉で落ち込んでいる人を励ます事はできるかもしれません。そして、そんな番組をつくるには、自分でやるしかないと思います。人の痛みが分かる今だからこそ、つくれる番組が絶対あるはず。です。



—プロフィール—

ツアーコンダクターとしてハワイで約5年働き、どうしても映画が作りたくて日本に帰国。シナリオの勉強をして、集英社のYOU漫画原作で準グランプリを獲得し、ライターとして活動。その後縁あって、江戸川区のコミュニティラジオ局の副局長に。

3 「3Dプリンタでつくる次世代スピーカー」

フォレマー合同会社 代表社員 植木 準

—プラン内容—

オーディオファンが永年待ち望んでいた今までと違う新世代スピーカーの歴史をスタートさせます。テレビはこの50年で形も画質も大きく変化しました。一方で、スピーカーは50年以上前から基本構造は変化していません。当社が開発したスピーカーは、3Dプリンタを用いて、アモルファス(非結晶体)構造を実現したハウジングにより、逆相を拡散・吸収して原音に忠実な音を再生します。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

子供の頃からオーディオマニアで、3Dプリンタの出現により現状を打開するスピーカーが発売されると期待していました。しかし、いつまで経っても現れないことから、長年勤めた損保会社を退職定年になったことを期に、自ら開発製造することを決意しました。現在、社員4名がそれぞれのキャリアを活かし、社内の役割分担を担い、音響スピーカーの企画開発に特化したファブレスメーカーとして活動しています。



—プロフィール—

大学卒業後、外資損保会社に就職。34年間勤務し2016年に退職。2017年1月、個人でスピーカー除核開発を行い、国内特許を2件取得。2018年8月、フォレマー合同会社を設立し代表社員に就任。

4 「シニアの取組む表面処理環境改善と技術継承」

合同会社アイル・MTT 代表社員 山村 宏二

—プラン内容—

金属部品にめっきがなければ、車、ロボット、家電、医療機器等のイノベーションは実現できません。技術立国に必要なめっき技術の継承、人手不足の原因となっている作業現場の環境改善を目的に特許技術を開発しました。この特許技術を活用した環境にやさしい表面処理剤とコストパフォーマンスの高い排水処理剤を日本そしてアジアの表面処理事業者、金属加工事業者に導入すると共に、特許技術が活用できる新たな市場を開拓し事業拡大します。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

薬剤会社の営業時代、ソニー時代には想像もできなかっためっき事業者の過酷な3K(危険、汚い、きつい)現場を目の当たりにしました。定年退職を機に、めっき作業者の健康と安全を守り社会貢献したいと考え、個人事業主として様々な環境改善技術に取り組みました。その活動の中で川口博士と意気投合し、残りのビジネスマン人生をかけて製造現場の作業環境の改善と中小企業の経営力アップに貢献するために起業することを決意しました。



—プロフィール—

広島大学理学部化学科卒業後、三洋電機(株)で営業、ソニー(株)で研究開発部長、DXアンテナ(株)で取締役、薬剤会社で営業部長を経験した。定年後、神奈川県職員の職員として40年以上めっき事業者の指導をしてきた川口博士と特許技術を共同開発し起業した。

5 「飲食店居抜き店舗サブリース及び売買事業」

株式会社アソルティ 代表取締役 伊藤 彰

—プラン内容—

飲食店居抜き店舗に特化したサブリース事業です。特徴は、大家さん承諾の上で閉店する飲食店から内装、設備、厨房機器を買い取ります。転賃借契約締結の上で次の経営者に居抜きの状態で売却し飲食店を引き継ぎます。つまり、月々の賃料差額分と売却益を収益とし、件数が増えることで利益が積み上がるストック型のビジネスなのです。また、自社負担による建物の改造、改装により老舗店舗の再生事業も積極的に行っています。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

社会人となり不動産の世界に入って以来、解約率の高い飲食店舗をその都度壊すことに疑問を抱いておりました。そんな折に出会った飲食店の居抜き店舗サブリースのアイデアなら無駄な解体が減るところか売買も出来る。この発想で飲食店開業者のセイフティーネットとしての役割が果たせる。一方大家さんには家賃保証が出来る。なによりも未開拓のマーケットを前に今始めないと絶対後悔すると奮い立ったのがきっかけです。



—プロフィール—

1987年秀和(株)入社。開発・オフィスリーシング・PMに従事。2003年より(株)ザイマックス(旧リクルートビルマネジメント)子会社2社で取締役を兼任。2012年(株)ABC店舗取締役を経て2015年株式会社アソルティ設立と同時に代表取締役に就任。

6 「安全&安心の全く新しいヘアカラー事業」

吉川 小百合

—プラン内容—

「200回、染めても美しい髪が目指せます！」ヘアカラー時のケミカル(ジアミンを含む窒素化合物と過酸化水素)を無害化し「安全」で、水道水から塩素・ミネラルの不純物をとり除いた、選べる贅沢な水で「安心」の全く新しい染め方を提供。頻度の高い白髪染めで、髪の劣化に悩むのではなく、白髪世代が社会で自信を持ち活躍できるよう応援したい。「隠すだけの白髪染め」から「美しい髪を目指す白髪染めへ」未来に繋がる染め方を！

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

自身の間違った白髪染めで、頭頂部がゴワゴワしたり、アホ毛が出てきたりしたが、「髪の劣化は老化だから」と諦めていました。が、約10年後に、頻りに染めていた右側だけかなり髪が薄くなり、その左右の違いで、「老化じゃない！ケミカル残留じゃない？」とやっと気づくことに。どこを探しても、自分が納得する「安全」+「安心」に染められる所がなかったので、「じゃ自分が作ればいい！」と思い起業。起業に年齢は関係ないと思っています。



—プロフィール—

毛髪診断士、毛髪認定講師。外資系企業勤務後、渡米しMBA取得。帰国後、外資系数社で、マーケティング&セールス&物流の統括や、ブランド戦略の部長職として勤務。その後、独立し「ヘアカラー&スキャルブケア専門店 染髪(そめかみ)美屋(うつくしや)」を立ち上げ、現在に至る。

7 「気軽に写真作品制作できるラボの開設」

清水 政弘

—プラン内容—

写真愛好家が利用できる大判「写真」制作ラボを開設し、自宅や職場ではできない規格の写真作品を作成する場を提供します。撮影した写真はプリントすることで初めて完成されます。写真愛好家のなかには、大きな作品を作りたいというニーズが多くあります。出力センターへの依頼も多いのですが、自分で色味などを確認しながら制作したいという想いは叶いません。そこで気軽に写真作品制作ができるレンタルラボを開設します。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

現在、某プリンターメーカー販社に勤務し、写真愛好家向けショールームに在籍していました。そこではサービスで「写真制作用のレンタルラボ」を運営し、稼働率80%、100万円/月を超える売上高がありました。一方で、自社メーカーのラボのため、利用者の期待に応えられない制約もありました。私は写真業界でのパイプがあることと、さらに発展させたいビジョンがあるため、起業してそれを実現させたいと考えています。



—プロフィール—

1961年1月生。埼玉県上尾市在住。現在、某プリンターメーカー販社に30年勤務(営業・サポート等)。殆どがプリントに関わる仕事の為、豊富な経験とカメラメーカー、写真家等との人脈を有する。日本写真協会会員。

8 「オンデマンド3Dスパーサーによる足補正」

田村 悦子

—プラン内容—

靴のオーダーメイドは高額で時間もかかり、デザインの見当も狭まり、完成した1足のみしか履けません。さらに、かかとの出っ張りが少ない「直角かかと」の人にとっては、オーダー靴でも「かかとカバカパ」は改善されません。当事業は、靴そのものではなく「標準的な足との差分を埋める立体的なスパーサー」を3D技術でオーダーメイドする足補正サービスです。当事業の実現により「足と靴アンマッチ問題」の解決を目指します。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

「どの靴を試しても、かかとかバカバカする」というのが私自身の長年の悩みでした。この「足と靴のアンマッチ問題」を「人生後半のライフワークとして自ら解決したい」という思いから、会社員を続けながら「ビジネスとしての可能性の研究」に取り組んでいました。足と靴を調べるうちに、人生後半を元気に過ごすには「健やかに歩く」が重要！を再認識し、2018年の特許出願を機に退職し、事業化に向けて本格的な活動を開始しました。



—プロフィール—

父の会社が幼少期に倒産。税務署への嘆願書を書いた原体験から「いつかリベンジ」の思いを抱きつつも、SE職に就く。夫を若くして亡くし、乳幼児を抱えて母子家庭となり起業の夢は封印しSE職を続ける。長男の大学入学を機にMBAを取得し、起業準備を始める。

9

「日本初のキャッシュバックアプリ」

キャッシュビー株式会社 代表取締役 小川 拓也

—プラン内容—

2016年11月、消費財メーカーには安価で効果的な広告・販促・リサーチのツールとして、ユーザーには商品の広告閲覧やアンケートに答えて商品を購入するとキャッシュバック(現金)が獲得できるサービスとしてアプリをリリースしました。2020年1月時点でユーザー33万人と90社以上の利用実績を獲得しました。今後数年で300万のユーザー、そして企業にはダイレクトマーケティングツールの第一候補として認識されるサービスを目指します。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

8年前に癌で他界した妻を看取ったことで、悔いのない人生を送ろうと思ひ、若い頃から関心のあった起業を思う様になりました。その様な中、長年携わっていた流通・消費財業界の課題認識を抱いていました。消費財メーカーが一般消費者にダイレクトに訴求するツールに限られていることです。高額なテレビCMは商品の宣伝という一面もあるが店頭商品に置いてくれるよう材料として使われている面が実は大きい。もっと選択肢があってもいいのではと思いダイレクトマーケティングプラットフォームのキャッシュビーを立ち上げました。



—プロフィール—

1993年イェール大学経営修士課程修了後、米国資本の経営コンサルティング会社のカートサーモンにてシニアマネージャー、米国資本のカタリナマーケティングジャパンにてバイスプレジデントを経て、それまでの経験を生かし2016年にキャッシュビー株式会社を設立し現在に至る。

10

「人生100年・高齢者向け訪問型美容室事業」

竹内 斗志雄

—プラン内容—

訪問型美容事業を2つの手法を用いて実施します。1. 高齢者向け訪問型美容事業。高齢者施設で安心・安全な施術を提供します。2. 訪問理美容専門器具の販売と講習活動。訪問型事業には専門器具が必要となるため、講習を通じ、美容室に訪問型サービスを導入して頂きます。訪問型事業は、短時間勤務が可能となるため休眠美容師の復帰が容易に。人材不足問題を休眠美容師の掘り起こしで解決し、訪問型美容事業のチームを構築します。

—シニアで起業しようと思ったきっかけ—

美容師歴32年の集大成としてこれまで培ってきたノウハウやキャリアが生かせる事業として「高齢者向け訪問型美容室事業」で起業します。美容業界が抱えている「顧客減少と人材不足」問題を解消。自分がロールモデルとなる事で、後進の美容師のサポートを行います。自分を含めた多くのシニア層の人達に。生き生きと楽しみながら生活を送るために美容の力で健康寿命の延伸が出来ないかと考えています。



—プロフィール—

青山の美容室で美容師をスタート。ヘア・メイクアーティストとして活動し、従業員60人の美容室事業を展開する美容室で総店長として、TV出演・芸能人等を担当。その後美容室専門のコンサルタントとして、美容室経営者セミナー・美容師向け技術講習を年間120回以上担当。

審査員ご紹介

審査項目

- ①理念・ビジョンの明確さ
- ②製品・商品・サービス内容の完成度、問題意識の明確さ
- ③対象市場に対する理解度・適応性
- ④事業の実現性
- ⑤スケジュール・経営見通しの妥当性
- ⑥資金調達の妥当性
- ⑦プレゼンテーション力

横川 竟氏

株式会社高倉町珈琲
代表取締役会長

Photo by Tomoaki Miyata

日本初となるファミリーレストラン『すかいらーく』の創業者。76歳のときに2014年株式会社高倉町珈琲を設立、代表取締役会長に就任する。TV「カンブリア宮殿」、日本経済新聞「私の履歴書」などメディアからも多数紹介されている。

飯田 展久氏

株式会社日本経済新聞社
デジタル事業
デジタル編成ユニット ユニット長

1987年日本経済新聞社入社。インドネシア・ジャカルタ支局長、企業報道部長、日経ビジネス(日経BP)編集長、アジア編集総局長等を歴任し、2019年4月より現職。現在担っている「日経電子版」の有料会員数は約70万人に達する。

審査員長

各務 茂夫氏

東京大学 大学院工学系研究科 教授
産学協創推進本部 副本部長
日本ベンチャー学会 会長

戦略系コンサルティング会社(BCG、CDI)等を経て、2004年東京大学産学連携本部教授 事業化推進部長。株式会社東京大学エッジキャピタル監査役、東京大学産学協創推進本部教授 イノベーション推進部長等を経て、2020年4月より現職。経営学博士。大学発ベンチャーエコシステム構築、アントレプレナーシップ教育等に取り組む。

片桐 実央氏

銀座セカンドライフ株式会社
代表取締役

50代以上のシニアを専門とした起業支援会社の代表として、2008年の設立からこれまで、7000件以上の相談実績を持つシニア起業のプロフェッショナル。横浜ビジネスグランプリ2013「優秀賞」、Japan Venture Awards 2014「中小機構理事長賞」など受賞歴も多数。

小池 俊太郎氏

株式会社日本政策金融公庫
国民生活事業本部
東京創業支援センター所長

1996年、国民生活金融公庫(現日本政策金融公庫)入庫。支店の融資課長等を経て、2016年4月より現職。創業企業への融資を積極的に行う他、創業支援機関と連携したネットワークの構築や高校生向けにビジネスプラングランプリを開催するなど幅広く創業支援を行っている。