

えひめが誇る

スゴVen.

愛媛発!!ベンチャー企業「スゴVen.」データベース

製造

情報通信

学術研究
専門
技術サービス

生活関連
サービス業
娯楽業

卸売・小売





愛媛県知事 中村 時広

愛媛県には、東予・中予・南予それぞれに、地域特有の資源をたくみに活用した、きらりと光るさまざまな「ものづくり企業」が数多く集積しており、県では、そうした企業の有する優れた技術や製品を、愛媛ものづくり企業「スゴ技」データベースとして整備し、その充実を図っています。

さらに、青果や畜産、水産、スイーツといった愛媛自慢の食材を登載した「すご味」、今治タオルや砥部焼、水引、手すき和紙などの伝統的特産品等を集めた「すごモノ」のデータベースを作成し、これら三つの営業ツールをフル活用しながら、本県企業・生産者の補助エンジンとして、トップセールスをはじめ、商談会の開催や個別マッチング機会の提供などに努め、国内外における販路拡大に全力で取り組んでいるところです。

また、本県経済が将来にわたり持続的に発展するためには、こうした既存の企業に対する支援はもとより、経済活力の源泉とも言われるベンチャー企業の成長をサポートし、イノベーションを誘発していくことも重要であり、このたび、独創性や新規性のある製品、技術、サービス、ビジネスモデルを有する将来有望な県内ベンチャー企業の集中的な支援に向けて、「愛媛のスゴVen.」データベースを整備いたしました。

本データベースには、「ものづくり企業」に加え、IT企業や新たなビジネスモデルを展開するサービス企業、大学発ベンチャー企業といった、多様な業種・業態の企業を掲載しています。

今後、このデータベースを活用し、愛媛発のベンチャー企業を広く情報発信することにより、企業の成長を支援するとともに、ベンチャー企業が持つ新しい発想やチャレンジ精神を原動力として、本県経済の活性化を図っていきたいと考えております。

新たなビジネスの展開や有望企業に対する投資をお考えの方で、本データベース掲載企業に少しでも興味を持たれましたら、県庁担当部署まで御連絡をいただければ幸いです。このデータベースが、県内ベンチャー企業、そして皆様のビジネスの幅を広げる一助として、積極的に御利用いただけますことを心から願っております。

「スゴVen.」とは

愛媛県では、地域経済の活性化に向けて、愛媛ものづくり企業「スゴ技」データベースを営業ツールとして、内外に広くPRすることにより、販路の拡大や異業種間の技術のマッチングにつなげていく取組み(営業活動)を積極的に展開しています。

その実績も踏まえ、経済活力の源泉とも言われるベンチャーに着目して、革新的な製品、技術、サービス、ビジネスモデル等を有する将来有望な県内ベンチャー企業を集中的に支援していくため、そのツールとなるデータベースを作成しました。

【対象企業】

愛媛県内で概ね15年以内に設立された中小企業であって、以下のいずれかに該当する企業。

- 独創性や新規性のある製品、技術、サービス、ビジネスモデル等を有し、県外での営業活動や販路獲得を展開しようとしている企業
- 将来性や収益性が見込まれる革新的な技術特許等を取得済み又は申請中の企業
- 既存のものとは比べて著しく利用価値の高い新たな製品、技術、サービス、ビジネスモデル等により、新市場の開拓や新事業分野での活動を目指している企業
- 愛媛県の創業支援策「愛媛グローバル・フロンティア・プログラム」を活用して創業した企業

How to use a "sugoVen" 「スゴVen.」データベースの 使い方・見方

■「スゴVen.」データベースの使い方

目次を利用すれば、業種別に企業を探することができます！

- 製造業
- 情報通信業
- 卸売業、小売業
- 生活関連サービス業、娯楽業
- 学術研究、専門・技術サービス業

■「スゴVen.」データベースの見方

気になる企業を見つけたら、お問い合わせ先まで、直接ご連絡ください。

スローガン

企業のモットー、会社の理念を紹介しています。

オリジナル製品・サービス

自社開発・販売製品をご紹介します。

スゴVen. Point

提供サービスや商品など自社の強みがわかる写真を紹介しています。

画像

製品やサービス、社内での制作風景をご紹介します。

本文

特にオススメしたい情報を黄色の帯で強調しています。



スゴVen. Point

提供サービスや商品など自社の強みがわかる写真を紹介しています。

カテゴリー
上段は業種を、下段は商品の種類を表示しています。

企業プロフィール
企業概要を掲載しています。

代表者等プロフィール
掲載した人物のプロフィールを紹介しています。

株主会社わっか
しまなみ海道を訪れたサイクリストを徹底的にサポートする

株式会社わっか
しまなみ海道の魅力を世界に届けた。

村上 あらし 代表取締役
Arashi Anahashi

サイクリストを通してしまなみ海道の魅力を世界に届けた。

サイクリングも旅行のついでに楽しむのではなく、サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。

サイクリングも旅行のついでに楽しむのではなく、サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。

- カテゴリー**
上段は業種を、下段は商品の種類を表示しています。
- 企業プロフィール**
企業概要を掲載しています。
- 代表者等プロフィール**
掲載した人物のプロフィールを紹介しています。



スゴVen. Point

提供サービスや商品など自社の強みがわかる写真を紹介しています。

カテゴリー
上段は業種を、下段は商品の種類を表示しています。

企業プロフィール
企業概要を掲載しています。

代表者等プロフィール
掲載した人物のプロフィールを紹介しています。

株主会社わっか
しまなみ海道を訪れたサイクリストを徹底的にサポートする

株式会社わっか
しまなみ海道の魅力を世界に届けた。

村上 あらし 代表取締役
Arashi Anahashi

サイクリストを通してしまなみ海道の魅力を世界に届けた。

サイクリングも旅行のついでに楽しむのではなく、サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。

サイクリングも旅行のついでに楽しむのではなく、サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。サイクリングが目的で訪れる。

「スゴVen.」データベース 掲載企業目次 [企業の業種別]

製造業

飲食用容器連結器具

株式会社Plus One

生産設備機械

株式会社インプロメック

生活用品雑貨

株式会社ウエルスジャパン

ワイン、イタリアンリキュール製造

株式会社ウテナ銘酒

クラフトビール製造

株式会社JAPANDEMIC COMPANY

情報通信業

ホームページ・ネットショップ制作

株式会社クロスコミュニケーションズ

観光・防災アプリケーションパッケージ

株式会社プライサー

デザインプロダクション

APIPA Design Studio株式会社

ITを活用した創業支援

株式会社アドリブワークス

SNSを活用したマーケティング支援

株式会社B-and-A

ライブコマースの企画・制作・運営

株式会社クリエ

生活関連サービス業、娯楽業

自然体験(キャニオニングツアー)

株式会社フォレストキャニオン

サイクリスト向け総合施設運営

株式会社わっか

学術研究、専門・技術サービス業

出産記念フォトムービー制作・販売

株式会社Commit Corporation

免疫細胞療法

オプティウム・バイオテクノロジーズ株式会社

卸売業、小売業

土産品の販売

うずの鼻コミュニケーションズ株式会社

産業用資材

株式会社オトガ

FC本部運営・コンサルティング

株式会社ジラフホールディングス

電力小売

株式会社坊っちゃん電力

インターネット販売・芸能プロダクション運営

株式会社タイム

「愛媛のスゴVen.」先駆け企業

野菜苗の開発・生産、農業用資材販売

ベルグアース株式会社

がん治療法の研究開発、医療機器製造・販売

株式会社アドメテック

株式会社Plus One

新しい価値観を創造し、 社会貢献できる製品開発を目指す

[製造業]

飲食用容器連結器具

■企業プロフィール

〒791-0312
愛媛県東温市則之内乙939
TEL / 089-968-2547
FAX / 089-968-2644
設立 / 平成24年7月(法人化:平成25年7月)
資本金 / 650万円
事業内容 / 防災用品・ペット用品・雑貨商品の企画・製造・販売
<http://iyocom.jp/plusone/kikuno2913@ybb.ne.jp>

■社長プロフィール

菊野 宏文
1954年内子町生まれ。松山商科大学経営学部卒。旅行会社勤務、木材会社営業、雑貨企画会社経営を経て、2012年7月(株)Plus One設立。現在に至る。
座右の銘は“継続は力なり”



スローガン

●他社製品にはない新しいものに粘り強く挑戦していく
●革命的イノベーションを起こせるような製品を開発する

オリジナル製品・サービス

●紙コップに食品容器を重ねて片手で持てる「プラスワンパック」
●災害時用携帯トイレ(愛媛県知事認定製品・特許・意匠取得済)



代表取締役社長
Hirofumi Kikuno

菊野 宏文

特許商品の開発一筋、新しいものに挑み続ける



震災で目覚めた 防災意識と特許取得への情熱

「特徴のある、他社にはないものを」と特許商品の開発にこだわる菊野社長が初めて特許を取得したのは、平成23年9月。プラスワンの前身であるクリエイティブ・Kを設立し、紙とゴミ袋だけで組み立てられる災害時用携帯トイレを開発した。開発の動機は、阪神淡路大震災での被災。10日間の避難所生活を経験し、以来、災害時の避難所トイレ問題を解決したいとの一念で開発を続けてきた。平成25年7月、共同出資者を得て同社を法人化し、姫路工場での製造を開始。現在、防災用品、ペット用品、雑貨商品の企画・製造・販売を行う。

提案次第で市場性が広がる 期待の「プラスワンパック」

現在、特許・意匠登録出願中の新商品「プラスワンパック」は、オリンピックのトーチをイメージした組み立て式の飲食用容器。立食パーティーでコップと皿の置き場所に困り、「飲み物と食品をセットで持ち歩ける容器が

あれば」と考案した。市販の紙コップをホルダーに入れ、食品用のカップをのせるだけのシンプルな構造。ホルダー、カップ共に組み立て式のため、加工費・物流経費を抑え低価格で提供できる。ホルダーは、既成の紙コップ・プラスチックコップのサイズに対応しており、汎用性も広い。さらに、企業や施設の社名、ロゴ、キャラクターなどを印刷したオリジナルデザインで製作することもでき、ノベルティとしての提案も可能だ。立食パーティー、ホームパーティーなどのほか、テイクアウトの店や食のイベント、祭り、映画館、スポーツ観戦など、あらゆる場所での需要が見込まれる。平成27年1月から東京・大阪・岡山の3拠点で営業所も展開し、国内市場はもとより海外へも販路拡大を目指す。

紙とカッターから、 シンプルな形を続々開発

「プラスワンパック」はストローを使用するソフトドリンク向けの商品だが、「ビールやホットコーヒーのカップに食品用容器を組み合わせた新たなホルダーも開発している。こちらはコンパクトに折りたたんで携帯でき、さらにシンプルな構造になっている。またストローペーパーを使用したフラワーベースの開発もほぼ完成しており、平成27年度の販売開始を計画している。今後も独創的な発想とマーケティング戦略で、他社製品にはない独自の製品開発と新しい市場を生み出せるだけの特許商品の開発に挑戦していきたいと考えている。

【製造業】

生産設備機械

■企業プロフィール

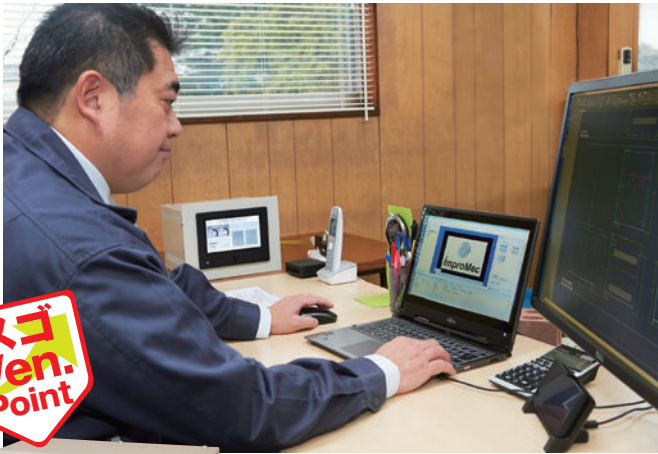
〒793-0010
愛媛県西条市飯岡3709-1
TEL / 0897-47-8872
FAX / 0897-47-8873
設立 / 平成26年7月
資本金 / 100万円
事業内容 / 各種生産設備機械の
開発・製造・販売、ITを利用した各
種事業の開発と構築及び部品の
販売
<http://www.impromec.jp/>
info@impromec.jp

■社長プロフィール

岡本 将広
1969年西条市生まれ。装置メー
カーにて機械設計・制御システムを
担当し特許取得にも貢献。2014
年(株)インプロメック設立。
座右の銘は“地域に貢献”
趣味はゴルフ、マラソン、ソフトボール。

スローガン

- 生産設備を主としたシステム機器に関
する改良改善を明確化
- メカに関する技術を活かし、最適な提案
と機器の提供で地域と社会に貢献
- オリジナル製品サービス
- 既設生産機に設置し、稼働状態を確認・
記録できる「機械ミエル君」
- 複数台の端末を接続し工場全体の稼働
状況を確認できる「工場ワカル君」



生産設備の改善に役立つ
オリジナルの装置を開発

家電製品モデルメーカーにてモノづくり
の基礎を学び、その後工場用省力化機器の開
発・販売を手掛けるメーカーにて、商品開発
全般の業務に長年携わって
きた岡本氏。特に機械設計・

制御システム開発の分野を
得意とし、開発商品に関して
特許取得にも貢献した。平成
26年に株式会社インプロメ
ックを設立。これまで身に着

省力化機器の開発経験を活かし
製造現場の課題にあつた改善策を提案

岡本 将広

代表取締役

Masahiro Okamoto



けたハード設計とソフト開発の知識と技術
を活かし、製造業の現場で使われる機械の省
力・効率化のための装置「機械ミエル君」の
開発と販売を主に手掛けている。
**既設生産機に設置可能な装置で
稼働状況の「見える化」を提案**

同社が展開する製品「機械ミエル君」は、小
型パネルとシーケンサーを組み合わせ、機械
の状態を「見える化」する端末。稼働状態や温
度監視、電力監視など、把握したい項目を機
械ごとに設定し記録することができる。既設
の設備に設置して使用できるのでコストを

株式会社インプロメック
まずは生産設備の「見える化」から
製造現場のIoT・DX推進へ

抑えられ、さまざまな生産設備に対応できる
のが強み。生産機械の状況を数値化し記録す
ることで、省力化に向けた課題を把握できる
のはもちろん、設備を操作するオペレーターの
意識改革にも繋がるという。またカスタマイズ
することによって、システムのオン/オフや次工
程への起動信号出力、電源管理など、周辺機
器もコントロールできるので、プログラムの省
力制御も可能に。さらに同製品を複数台導入
した現場においては、各端末機を接続できる
「工場ワカル君」を設置することで、工場内設
備全体の稼働状態がリアルタイムに確認でき
るようになる。

工場設備の改善提案と
独自の省力化機開発を目指す

今後は同製品の導入による生産設備の「見
える化」で得られた情報に基づき、日々繰り
返される「当たり前の作業」に着目しながら、
省力化への改善案の提案やニーズに合わせた
ソフトウェアの開発など、地域のモノづく
り現場に密着したコンサルティング業務も
展開していく。大手メーカーにはない『かゆ
いところに手が届く』省力化機を独自の発想
と技術で開発し、オリジナルの製品群を生み
出すことで、事業拡大と地域社会への貢献を
目指す。

[製造業]

生活用品雑貨

■企業プロフィール

〒791-8025
愛媛県松山市衣山2-8-22
TEL/089-924-3671
FAX/089-904-8150
設立/平成24年8月
資本金/100万円
事業内容/生活用品雑貨の開発・製造
http://www.wealth-japan.net/
wealth-japan/html/
watanabe@wealth-japan.net

■社長プロフィール

渡部 紳一郎
1960年松山市生まれ。中央大学
商学部中退後、大手住宅メーカー
に勤務。副支店長退職後に「くるく
るの毛くくるポイ」を発売し、開発後特許申
請。2012年(株)ウエルスジャパン
を設立。現在に至る。



東急ハンズ3年連続1位
「髪の毛くるくるポイ」

生活用品雑貨を中心に、特許商品の開発・製造を行う株式会社ウエルスジャパン。設立のきっかけとなった商品「髪の毛くるくるポイ」は、平成23年4月の発売開始からわずか1カ月後に東急ハンズから引き合いがあり、バス・サニタリー部門で3年連続1位の実績を持つ大ヒット商品となった。特許製品のため競合力が高く、現在、全国のホームセンター、大手スーパー等で販売されている。平成26年度、日本政策金融公庫が発表する日本のベンチャー企業ベスト100社にも選ばれた。

誰にもチャンスはある
気づきから発明は生まれる

同商品のアイデアが浮かんだきっかけは、住宅メーカー勤務時代に寄せられた顧客からの要望だった。当時、ユニットバスの大手

スローガン

- 世の中になくものをつくりたい
- 「へえー」と言われる商品を目指す
- 不便なことにいかに気づくか。気づきで世の中は変えられる
- オリジナル製品サービス
- 排水口のヘアークャッチャー「髪の毛くるくるポイ」シリーズ
- ホッチキスで簡単に取り付けられる「突っ張り棒が落ちない君」

メーカーが水流を利用した排水口の新商品を発売した。テレビCMで話題になり、顧客から「あれに換えたい」と問い合わせが相次いだ。だが、メーカーでは排水口器具だけの交換には対応しておらず、顧客は不満を募らせていた。そこに「ニーズがある。ならば」「全メーカーで使えるものをつくろう」と考え、開発に着手。平成23年、試作品を完成し、特許を申請。県内の射出成形、樹脂加工の企業に製造を依頼し、同年4月から自社ホームページで発売を開始した。以後の展開は前述の通り。現在、洗面台用「髪の毛くるくるポイ」、金属製排水口用「髪の毛とんポイ」など関連商品もシリーズで展開し、いずれも好調に売れ行きを伸ばしている。

身近なアイデアで
キッチン、収納用品も展開

そのほか「歯ブラシ・コップホルダー」「立つトング」など続々と新商品を開発中。平成27年1月の商談会で、東急ハンズ全店で採用が決定した「突っ張り棒が落ちない君」は、東急ハンズのインテリア部門のバイヤーも注目の商品だ。これもきっかけは「突っ張り棒は落ちるから、落ちないものをつくつたら売れる」というシンプルな発想。身近な不便に「いかに気づくか、それが発明の秘訣である。」特許権の存続期間は20年。息の長い企業を目指して、今後も特許取得商品の開発を促進し、収益の安定・拡大を目指している。

情報番組はすべてチェック！ 発明のチャンスを見逃さない

渡部 紳一郎

代表取締役
Shinichiro Watanabe



世の中になくものをつくれれば
市場は独占できる
株式会社ウエルスジャパン

【製造業】

ワイン、
リキュールなどの
酒類製造

■企業プロフィール

〒791-1113
愛媛県松山市森松町519-1
TEL/089-907-6595
FAX/089-907-6595
設立/令和元年8月
資本金/200万円
事業内容/ワインやリキュールなどの製造販売
<https://utenameishu.co.jp/>
matsuoka0104@utenameishu.co.jp

■社長プロフィール

松岡 健太
1986年松山市生まれ。愛媛大学
大学院博士後期課程修了後、日
本学術振興会特別研究員(京都
大学、フィレンツェ大学など)を
経て、2019年に株式会社ウテナ
酒を設立。
座右の銘は「我以外皆我師」
趣味は読書、映画、美術など多数。

株式会社ウテナ銘酒

百年後の瀬戸内にしつかりと根付く 新たな御酒文化を創造

スローガン

●百年後の瀬戸内に、しつかりと根付く
ような御酒文化を

オリジナル製品・サービス

●柑橘王国愛媛の多種多様な柑橘を用いたイタリアンリキュール(リモンチェットロなど)の製造販売
●2024年秋の初収穫に向けた醸造用ブドウの栽培



松岡 健太

代表取締役
Kenta Matsuoka



天文学者の御酒
異色の経歴を活かした御酒造り

本場イタリアの御酒造りで
瀬戸内の魅力を引き出す

代表の松岡氏は、天文学者としてイタリアを拠点にブラックホールの研究を行ってきた異色の経歴の持ち主。イタリアでの生活の中で、晴天に恵まれた穏やかな気候という面で、地中海と瀬戸内は類似しているのに、なぜ瀬戸内ではワインやリキュール造りが盛んではないのかと疑問を持った。このことが会社設立のきっかけの一つとなり、イタリアで本

場での、晴天に恵まれた穏やかな気候という面で、地中海と瀬戸内は類似しているのに、なぜ瀬戸内ではワインやリキュール造りが盛んではないのかと疑問を持った。このことが会社設立のきっかけの一つとなり、イタリアで本

場のワイン醸造、リキュール製造の技術を学んだのち、瀬戸内の気候を活かした醸造用ブドウ栽培や柑橘類を用いた本格イタリアンリキュールの製造販売を行う(株)ウテナ銘酒を設立。御酒造りの世界へと踏み込んだ。

百年後には当たり前前に
瀬戸内ならではの御酒

瀬戸内の柑橘類を用いた「ウテナチェットロシリーズ」は、地中海の風土が生み出した南イタリアの伝統リキュール・リモンチェットロと瀬戸内が育んだ柑橘をつなぐことで誕生したもの。愛媛県産のレモン、イ

天文学×御酒×瀬戸内の 新しい形を構築

「ウテナチェットロシリーズ」を通じ、愛媛の多種多様な柑橘類を、国内はもちろん海外へも発信する。また、ウテナチェットロシリーズや瀬戸内ワインをどのように地元へ根付かせていくか、瀬戸内の魅力を御酒として抽出するためにはどうすればよいかなど、課題に対してこれまで天文学者として培ってきたロジカルな思考も駆使し解決していく。また瀬戸内ワイン事業の本格稼働に合わせ、二次展開も計画中。星降るワイナリーと称し、ブドウ畑×満天の星空を満喫する宿泊施設も兼ね備えた天文台の開設など、他業種と天文学を掛け合わせたウテナ銘酒にしか提供することができない、天文学×御酒×瀬戸内という新しい形の事業を展開する予定。

ヨカン、デコパンを惜しみなく使用した瀬戸内の御酒だ。今後の展開として、ユズやハッサク、ブラッドオレンジなど種類を増やしていく予定。また、耕作放棄地を利用した醸造用ブドウの栽培も手掛ける。2020年から植樹を始め、約2000本の苗木が生育中。2024年の秋には初収穫を迎える予定で、その後瀬戸内ワインの醸造を開始する。苗木のオーナー会員の募集も植樹と同時にスタート。2022年3月現在会員約250人(新規オーナー会員募集については要問合せ)にのぼる。

[製造業]

クラフトビール製造

株式会社 JAPANDEMIC COMPANY

スタイルにとらわれない独自のクラフトビールを製造

■企業プロフィール

〒790-0011
愛媛県松山市千舟町4-2-6
DD4Dビル1F
TEL / 089-932-7764
設立 / 平成30年8月
資本金 / 400万円
事業内容 / クラフトビール醸造、醸造コンサルティング事業、飲食店運営
<https://japandemic.co.jp/>
info@japandemic.co.jp

■社長プロフィール

山之内 圭太
1989年松山市生まれ。2016年醸造家として活動を開始。松山市にUターン後2018年(株)JAPANDEMIC COMPANYを設立。
座右の銘は「自ら考え、自らの心にしたがって一度きりの人生を楽しむ」
趣味は醸造。



スローガン

- 「誰もが自分の道を進める世界をつくる」
- クラフトビールを通じ、日常に「選べる楽しみ」を提供する

オリジナル製品・サービス

- 伝統的な製造手法を踏襲しつつ、現代の様々な手法を取り入れ造られた、世界に通用する高品質なクラフトビール「DD4D BREWING」

自分自身が楽しめる仕事をつくり
お客様に感動を届ける



山之内 圭太

代表取締役
Keita Yamanouchi

好きなことを仕事に 奥深い醸造の世界を探索

醸造との出会いは、大学最後の夏季休暇に従兄弟がいるカナダに2カ月滞在した時の事。カナダではホームブリューとよばれる自家醸造が認められており、飲んでみると今までに味わったことのない風味に衝撃を受けた。この出会いがきっかけとなり、醸造、クラフトビールというものに興味を持ち、2016年渋谷の醸造所にて醸造家としてデビューを果たした。松山にUターン後、(株) JAPANDEMIC COMPANY を設立し、翌年家業であるアパレル店舗の一角を借りて醸造所を開いた。世界トップクラスの腕を持つ海外出身の職人達と共に、**2年間**で約**100種類**のクラフトビールを製造し、**国際大会**において**9つの賞**を受賞している。

醸造所×セレクトショップ ユニークなビジネスモデル

実家の家業である松山市千舟町にある老舗セレクトショップ「DD4D」。店内の奥に、

アパレルショップとしては異質なビール醸造所を併設する。Uターン当初の店舗は、過剰な在庫を抱えており、解決策の一つとして**ビール醸造所×セレクトショップ**という**新しいビジネスモデル**を構築。従来の売り場を半分に減らし、醸造所とパークウインターを設置。「DD4D BREWING & CLOTHING STORE」として生まれ変わった。アパレル部門は回転率がアップ。クラフトビールは来店した人による口コミを中心に売り上げを伸ばすという相乗効果を生んだ。このユニークなアイデアは、家業を新たなビジネスへと転換させるモデルケースといえる。

1つの課題からさらなる興味 アイデアは無尽蔵に沸き起こる

クラフトビールは醸造開始以来、伝統的な製造方法を踏襲しつつも、現代の様々な手法を取り入れた柔軟な発想を元に造られたもの。多彩なスタイルを追求し、**世界に通用する高品質なクラフトビール**を造り続ける。販路の拡大にあたり、新工場「DD4D FACTORY & CROSTITES」を立ち上げ、樽や瓶詰めであったクラフトビールを、缶ビールでの販売を可能にした。現在全国の専門店約200軒の販売先があるが、今後は常温流通可能な製品を造り、海外への出荷割合を増やしていく。清涼飲料水、麦芽カスの有効活用など新たな課題にも挑戦中。アイデアが次々と生まれ尽きることがない。

[情報通信業]

ホームページ・
ネットショップ制作

■企業プロフィール

〒790-0054
愛媛県松山市空港通1-6-30
TEL/089-906-5129
FAX/089-906-6574
創業/平成22年12月
設立/平成25年2月
資本金/200万円
事業内容/WEB制作(サイト、ネットショップ、多言語ページ) コンサルティング(WEB、言語)
https://crocomi.co.jp
info17@crocomi.co.jp

■社長プロフィール

山口 智忠
1982年西予市城川生まれ。松山大学経営学部卒。愛媛県商工会連合会の職員等を経て、2010年に(株)クロスコミュニケーションズ、通称クロコミを設立。現在に至る。座右の銘は“一期一会”
趣味は映画鑑賞やマラソン。



代表取締役 Tomotada Yamaguchi

山口 智忠

Webから各種デザイン、翻訳、印刷まで
幅広く手がける



株式会社
クロスコミュニケーションズ
コレあったらいいな！をカタチにする

スローガン
●皆様の想いをカタチに、お客様の想いを大切にしています
●作るから創る企業へ。
コレあったらいいな！をカタチにします
オリジナル製品・サービス
●エンドユーザー本位の反響があるホームページやネットショップ制作
●高いクオリティのデザインや高品質、低価格の印刷を提供

「経営者の役に立ちたい」
その想いが起業の原点

商工会の職員として数多くの経営者と出会い、指導員としてさまざまなサポートを行っているなかで湧き上がるひとつの想い。「もっと、もっと深くお手伝いできないか」。その想いを実現するため数種の職を経て、ウハウウを積み、仲間と起業するも不発。再び一人となった山口社長、カネなし、コネなし、あるのは「経営者の役に立ちたい」という信念だけ。「やり始めたら最後までやりな」と

学生時代から起業精神も旺盛
人と会うのも好きだった

大学生の頃から学生企業家として活動し、地元商店街や百貨店とのプロジェクトにかかわることも多々。多彩な業種、多彩な人たちと出会い、「困ったときにはいつでも訪ねておいで」との言葉を信じて、実際に「会いに来ました」と訪ねていく。ホントに来たん

都市や地方にかかわらず
求められる国際化

東京オリンピック開催や為替の円安傾向により、海外、特にアジア圏からの旅行者が急増し、日本の経済は今やインバウンド頼みといっても過言ではないだろう。そこで同社が提案するのは、企業広報の国際化。ホームページはもちろん、各種印刷物なども多言語に対応することが求められるが、実際にはまだまだ準備不足、というのが実状。ここでも30年に及ぶ翻訳経験を持つスペシャリストによって、専門分野はもとより、一般的なPRを含め、多数の言語に対応する体制を整えている。

という母の言葉に後押しされ、これまで出会った人を訪ねて全国行脚に出かけていく。

大学生の頃から学生企業家として活動し、地元商店街や百貨店とのプロジェクトにかかわることも多々。多彩な業種、多彩な人たちと出会い、「困ったときにはいつでも訪ねておいで」との言葉を信じて、実際に「会いに来ました」と訪ねていく。ホントに来たん

大学生の頃から学生企業家として活動し、地元商店街や百貨店とのプロジェクトにかかわることも多々。多彩な業種、多彩な人たちと出会い、「困ったときにはいつでも訪ねておいで」との言葉を信じて、実際に「会いに来ました」と訪ねていく。ホントに来たん

か！と浴びせられる変わり者的な視線も、その行動力や想いにほだされたか、単なるビジネスの関係を越えた絆となり、全国各地に点在するスペシャリストを擁するネットワークへと成長していく。参画する各領域の専門家たちは、金銭よりも結果を重視するという。現状を何とかしたい、と考えるクライアントに対して、クロコミが間に立ち、何とかしようとする。それをスペシャリストが持つ力をもって形にしていく。ホームページであれ、ネットショップであれ、デザインも多言語翻訳も、クロコミに集う全国各地の専門家たちの手によって実際の形になり、クライアントの元に届けられる、というわけだ。

[情報通信業]

スマートフォンアプリ
パッケージ

株式会社プライサー

いつもポケットに安全・安心な情報を 日常生活と防災の新しい可能性を広げる

■企業プロフィール

〒791-1101
愛媛県松山市久米窪田町487番地2
テクノプラザ愛媛別館2F
TEL / 089-993-5913
FAX / 089-993-5923
設立 / 平成21年4月
資本金 / 200万円
事業内容 / スマートフォンアプリの
企画・開発・運営
<https://www.pricer.co.jp>
all@pricer.co.jp

■社長プロフィール

石津 知転
1979年生まれ。高知県出身。IT分野一筋に、キャリアアップのため転職を繰り返す。2009年(株)プライサーを設立。
座右の銘は「明日やるうは馬鹿やるう」
趣味は釣り。



- スローガン
ITで地域活性化
- オリジナル製品・サービス
GPSデータ等を連動させた
「観光アプリ」
災害時等のオフライン環境でも避難支援できる「防災アプリ」

「地元愛」が
仕事に繋がる事業を創出して、地域活性化を図る

石津 知転

代表取締役 Tomohiro Ishizu



地方だからこそその強みを活かし Webに留まらないニーズに対応

起業のきっかけを「やりたいことを、やりたかったから」と語る石津氏。転職を繰り返すもIT分野一筋に、どんどん新しいことに挑戦するスタンスを貫いてきた。その発想力は地方発信とはいえ中央に劣らずクリエイティブで、また地方発信だからこそ地域の悩みに対し細やかに応えている。そのため、顧客は一般企業から行政・自治体まで内外問わず獲得しており、石津氏曰く「何でも屋のように」さまざまなニーズに対応。その守備範囲はWebに留まらず、観光満足度調査やイベントのサポート等のサービスも提供している。

防災×観光×健康×子育て 生活情報を集約したアプリを開発

同社はスマートフォンやタブレット端末に対応した防災×観光×健康×子育てアプリ「伊達なうわじま安心ナビ」を開発。各種API・GPSデータを連動させた地図ベースの

iOS・Android向けアプリで、ハザードマップAR、観光情報、歩数計、スタンプラリー、多言語表示、プッシュ機能にも対応している。防災モードとして、避難施設や病院、AED設置場所の案内はもちろん、有事に備えてレイヤー切り替えが可能なハザードマップ表示や自治体メール連動機能、Lアラート連携機能を付加。さらには通信インフラが使えない状況でも想定し、オフライン環境においても利用できる避難誘導支援機能も搭載している。健康など市民が日常的に活用するモードを入り口とし、防災情報をいつもポケットに入れておくことが狙い。南海トラフ巨大地震発生の可能性が叫ばれている昨今、市民にとって心強いツールとなり得る。令和4年10月現在、3万4千ダウンロード以上を数え、ポケットに防災情報は着実に浸透している。

人材育成・地域貢献を視野に入れ ITをベースに事業を創出する

これまで、他の自治体でも同様のプロジェクトの導入実績がある。当パッケージを全国自治体に提案し、アプリケーションの機能強化及び納期の短縮を図っている。その根幹にあるのは「地元を盛り上げたい」という想い。ITをベースに各事業を通じて、人材育成と地域貢献を目指す考えだ。地方は中央に比べて一人の人間が一つの分野に特化し過ぎず、マルチに仕事をこなせる人が多い。「それが強み」と石津氏。地方に眠っている有用な人材を発掘し、「地元愛が仕事に繋がる」フィールドづくりを目指している。

APIPA Design Studio株式会社

気づかなかった魅力を発掘し 心を掴む差別化コンテンツを制作

[情報通信業]

デザインプロダクション

■企業プロフィール

〒791-1113
松山市森松町280-2
Mホーナー森松205
TEL / 090-9834-8373
設立 / 平成29年5月
資本金 / 1円
事業内容 / WEB、DRONE、VRなど
の技術を駆使した、ワンストップで
のブランディング
http://apipa.jp/
info@apipa.jp

■社長プロフィール

石塚 政紀
1979年東京都新宿区生まれ。都
内でのアーティスト活動を経て、IT
企業に就職。同時にフリーランスと
しても活動。2010年愛媛県にI
ターン。2012年松山にてフリーラ
ンス活動を再開。2017年5月に法
人化。趣味は理論物理学の世界
に思いを馳せること。

代表取締役 / Creative Director
Masanori Ishizuka

石塚 政紀

独自の切り口で顧客のPRを一手に担う



地域資源に遊び心をプラスして 愛媛を全国、世界へ情報発信

移住先である愛媛県で、自分にできる事は
なにか。WEB制作のフリーランスではでき
る事に限界があると思っていた矢先、えひめ
産業振興財団が実施する地域密着型ビジネ
ス創出助成事業（えひめ中小企業応援ファン
ド）の支援が決まり法人化。公的機関や県内
外の中小から大手企業に対し、これまで培っ
てきた独自の感性を活用し、PR事業など
で地域資源と最先端技術を融合させたコン
텐츠制作を行う。

独自路線のコンサルティングで 魅力を「いいカンジ」に具現化

社名であるAPIPAのそれぞれの文字
に、All artistry (芸術性)、P
ersonality (人間性)、I
nnovation (新しい切り口)、P

スローガン

- 気づかなかった魅力を「いいカンジ」に具現化
- 論理的に構築し、トリッキーな遊び心で心を掴む差別化コンテンツを制作
- オリジナル製品・サービス
- WEBサイト、ドローン空撮、パノラマ実写VR、動画制作、デザイン制作、デジタルサイネージ制作などを使った魅力を引き出すコンテンツ制作

Painstaking (労力を惜しまない)、Attitude (姿勢) の意味を込め、この姿勢を念頭にまい進する。1つの仕事をする上で絶対必要な「お客様のニーズ」。事前リサーチだけでなく、現地での十分なヒアリングを行い、ニーズの中に隠れている、お客様自身が気づいていない魅力を引き出す事を入れる。すべての案件に通じる会社のスローガンでもある「気づかなかった魅力を『いいカンジ』に具現化」するために絶対に必要な行程だ。「聞く」のではなく「聴く」、「聞き出す」のではなく「引き出す」姿勢を大切にしている。その姿勢は仕事の幅にも現れる。WEBサイト、ドローン空撮、パノラマ実写VR、動画制作、デザイン制作など基本一人で担う。折角引き出した魅力を明確に具現化、可視化する上でもっとも効果的な方法だと考える。

時間と労力を惜しまない 妥協しないコンテンツを提供

少数精鋭で高いクオリティを出す仕事は
モットー。コスト面で大手とは勝負にはなら
ないが、コスト以上の満足を与えられるよう
質を追求し、誰もやっていない表現方法を使
って差別化を図る。ITの本場・アメリカで
は、デザインスタジオとはWEB制作とブラ
ンディングを総合的にコンサルティングす
る会社の事を指す場合が多い。デザインスタ
ジオを銘打つ会社として、常に斬新な切り口
でありながらも、自己表現するアーティスト
ではなくデザイナーとして企業と消費者を
繋ぐコンテンツを提供し続ける。



[情報通信業]

ITを活用した
創業支援

■企業プロフィール

〒794-2305
愛媛県今治市伯方町木浦387-1
TEL / 078-891-3889
FAX / 078-891-3880
設立 / 平成30年3月
資本金 / 100万円
事業内容 / 共創デザイン事業、創業コミュニティ事業、アクセラレーション事業、コンサルティング事業
<https://adlibworks.co.jp/>
e-mail: info@adlibworks.com

■社長プロフィール

1986年今治市生まれ。早稲田大学卒業後、ITを軸としてキャリアを積み、地方での起業に可能性を感じ、2018年に(株)アドリブワークスを創業。現在同社代表取締役。誰もが気軽に好きな場所で起業できる世界づくりに取り組む。

スローガン

● 起業や副業を「日常」にして、すべての人々が自由な人生を歩むことのできる世界を作る

オリジナル製品・サービス

● 起業アイデアを持った「チャレンジャー」とスキルで支援したい「サポーター」を繋ぎ、誰もが気軽に起業できるマッチングコミュニティ「Triven(トリブン)」

起業のハードルを下げ

新しい働き方を提言する

起業や副業を志す人は毎年150万人とも言われるが、達成できるのはわずか10%程度。その理由には、多額の初期投資や失敗した時のリスクなどが挙げられる。しかし、様々な価値観が多様化する現代において、自力でモノゴトを生み出せることは、必須のスキルになると考えられる。そこでアドリブワークスでは、誰もが簡単に仲間を集め、資金を集め、知見を集め、アイデアを具現化するためのサービスを提供。起業に伴うリスクを解決し、一人でも多くの起業家を生み出すことで、都市一極集中の緩和やワーキングプアの減少といった、世界中の「働く」をアップデートしたいと考える。

アイデア1つで始められる
起業をITでイノベーション

手掛ける事業は主に4つ。①セミナーやワークショップ、企業研修などを通じて、新しい事業が生まれる「場」を提供する「共創デザイン」事業。②アイデアを持った起業希望者と、その支援者が相互に交流しチームを作り、事業を生み出す「起業コミュニティ」事

業③そこで新たに生み出されたプロダクトやサービスのブランディング・プロモーションを支援し市場へ浸透させる「アクセラレーション」事業。④持続可能な社会にあるべき姿を企業や自治体へ提言し、産業・国をまたいだコラボレーションを生み出す「コンサルティング」事業だ。従来このような起業支援は担当が分断され、アナログかつ属人的なものが多かったが、4つの事業をWEBプラットフォーム「Triven(トリブン)」を受け皿として連結する。支援の循環を1周目、2周目...と回すことで、アイデアの「種」の時点から集めることができ、そして挑戦者との接点を絶やすことなく、起業エコシステム全体のスケールアップを図ることができる。

株式会社アドリブワークス

来る、国民総「起業」時代。 150万人の起業予備群を救う



誰でももつと気軽に起業できるアイデアを形にする環境を作りたい

山岡 健人

代表取締役
Kento Yamaoka

自由な人生をつくる会社

10年後、仕事の形は「プロジェクト型」が中心になると言われている。AIやロボットが単純な仕事を代替していく中、人のするべきことは、社会にあるべきモノゴトの想像・創造であり、これを実現させたい人が集まりプロジェクトチームが生まれる。所属する会社ではなく個人で何ができるのかを問われる時代が目の前に迫るいま、人々に必要な「トライ&エラーの場」を提供する。



[情報通信業]

SNSを活用した マーケティング支援

■企業プロフィール

〒791-1114
愛媛県松山市井門町489-1
大久保ビル202号
TEL/089-910-5924
FAX/089-910-5924
設立/令和2年11月
資本金/200万円
事業内容/SNSを活用したマーケ
ティング伴走型総合支援、
Instagram運用代行、LINEシステム
構築及び運用サポート、ホームペ
ージ作成、動画作成、デザイン制作
<https://www.b-and-a-official.com/>
info@b-and-a.com

■社長プロフィール

新居 総一郎
1999年徳島県生まれ。愛媛大学
工学部在学中にトレーニング団体
B-AND-Aを開業。2020年に株式
会社B-and-Aを設立後、愛媛大学
中退。現在に至る。
座右の銘は“迷わず行けよ。行けば
わかるさ”
趣味は格闘技、足湯。

- スローガン
- VALUE「嬉しいを創る」
- MISSION「体感する変化をつくる」
- VISION「お客様と日本一話せる企業になる」
- オリジナル製品・サービス
- SNSを中心としたマーケティング支援
- 成果報酬形式をとった伴走型支援
- ホームページ制作



定性的なセンスで
SNSを活用したマーケティング

大学在籍中にトレーニング団体 BAND-A
を設立。事業を展開していくなか、利益効率を
重視したビジネスモデルへの転換を検討。当
時自ら行っていたホームページ制作を本格的
な事業として展開するべく(株)B-and-Aを
設立。注目度が高まるSNS業界、WEB業界
へと参入した。平均年齢約24歳の若いクリ
エーター集団ならではの発想で、県内中小企
業をサポートする。

企業戦略の根本から伴走する
売れる必然をつくる支援

単なるSNS運用にとどまらない、なぜ
それをするのか、目的はなになのかを突き
詰め、企業戦略の根本から支援を行う。伴
走するマーケティング支援が特長。企業
のより内側から、より理念から共に考え、
確率の高い戦略を実施することで売れる
必然を作り出す。また、全国的にも導入例
の少ない成果報酬型の料金スキームも
強みの一つ。成果を上げるために必要な



Z世代を中心としたSNSのプロ集団
定性的なセンスでバックアップ

新居 総一郎

代表取締役社長 CEO Soichiro Nii

コストを成果報酬で支払う料金スキーム
は、新たにSNSマーケティングを活用する
企業にとって、低コストでの導入が可能にな
る。SNS運用においては、統括ダイレク
ター、SNS分析官、デザイナー、フォトグラ
ファーで構成されたチームで運用に当たり、
デザイン、写真、映像など、すべての投稿コン
テンツに対応できる高いクリエイティブ能
力を活かしサポートする。マーケティング戦
略全体を立案し、その実行に必要な専門性を
有するチームを起用し、売上を納品する。
同社ならではのマーケティング支援だ。

今後は、地方中小企業のマーケティングを
中心とした伴走型支援会社として地方認知
度ナンバー1を目指す。信頼関係が重要と
なってくる成果報酬型支援の企業を、中四国
を中心として増やしていく予定だ。
VISIONである「お客様と日本一話せる
企業になる」。話せることでより信頼を得
て、より広い視点の提案をする。SNSだけ
ではなく、マーケティング戦略を抜本的に変
えていくサービスの提供を行いたいと考え
る。マーケティングのノウハウを蓄積し、戦
略を基にどういったプロモーションを行っ
ていくかを、スタッフ個人が考えられる、ク
リエイティブ能力を高め、本質的な企業成長
の支援に取り組んでいく。

地方中小企業の
伴走型支援の確立を目指す

株式会社B-and-A

SNSを活用したマーケティング 企業戦略根本からの伴走型支援

株式会社クリエ

地域創生×ライブコマース 現地から直に届けるリアル配信

[情報通信業]

ライブコマースの
企画・制作・運営

■企業プロフィール

〒791-8015
愛媛県松山市中央1-20-34 3F
TEL / 089-946-5852
設立 / 令和元年12月
資本金 / 241万円
事業内容 / ライブコマースの企画・制作・運営
<https://www.clear-a01.com/>
info@clear-a01.com

■社長プロフィール

出口 友子
1985年松山市生まれ。紛争地域や被災地で活動するフリーカメラマン、テレビCM制作やイベント事業に携わり、2019年東京にて(株)クリエを設立。2020年愛媛に本社を移転。
座右の銘は“もうダメだと思ってからの、最後の一步”
趣味は読書、金魚飼育。

スローガン

●世界に仕事を、クリエイト

●オリジナル製品・サービス

●ライブコマースオリジナル番組

●「デジタル愛媛ツアー」の企画・生配信

●民間企業、地方自治体のライブコマース

企画・運営



愛媛の生産者と消費者を繋ぐ ライブコマース配信

テレビCM制作やイベント事業に携わった前職の経験を活かし、2019年に(株)クリエを設立。設立当初はWEB制作を中心とした事業を展開予定だったものの、設立直後から全世界で新型コロナが蔓延。行動自粛ムードが広がるなか、旅行者の減少や地域経済への大きな打撃を目の当たりにし、地域創生をキーワードに、個人(顧客)と生産者を直に繋ぐことが可能なライブコマース事業(オンライン型テレビ通販番組&双方コミュニケーション)による販売に転換。自社だけでなく地元企業、地元生産者とともに、新型コロナによる業績不振を乗り越えるべく、オリジナル番組「デジタル愛媛ツアー」の配信を開始した。

スタジオ配信では出せない リアルな情報を届ける

2022年は日本におけるライブコマース元年といわれ、2023年本格的に市場価値を上げていくと思われるライブコマース。

個人と生産者・企業を繋ぎ、地域創生をサポート

出口 友子

代表取締役 Tomoko Deguchi



同社では他社にはない屋外でのライブ配信を行い、産地から直接消費者へ、できたそばから販売するというスピード感あるシステムを構築。ライブコマース×地域創生をうたい、感染リスク低減に対応しつつ、アフターコロナの時代になっても継続できるビジネスモデルを確立した。配信には携帯キャリアの電波を使用することで、離島やへき地からでもライブ配信が可能に。少人数体制で配信を行う身軽さも相成り、県内外、特に地方部からの問合せも増えている。

地域の魅力を発信できる企画力 ライブコマースの育成

今後ライブコマースの市場への参入が増えるの見込まれており、企画力の向上はもちろん、タレント性、表現力、コミュニケーション能力を有するライブコマース育成が急務となっている。配信での安定した収益確保にも直結するライブコマースの育成のため、オーディションを開催。合格者の2024年本格始動を目指す。ITを通じてローカルな情報を全国へとつなごう。今までのマスメディアが変わる、ひとつのツールとしてライブコマースを位置づけ、地元企業や地域の産業、伝統文化、観光情報など、商品も売るだけではない、多種多様な情報発信を行う場として活用していく。その代表としてオリジナル番組「デジタル愛媛ツアー」の配信は引き続き行っていく予定。

生活関連サービス業
娯楽業

自然体験

(キャニオニングツアー)

■企業プロフィール

〒798-2111
愛媛県北宇和郡松野町吉野
2443
TEL / 0895-49-6663
FAX / 0895-42-1029
設立 / 平成25年4月
資本金 / 400万円
事業内容 / キャニオニングガイドツアー
http://nametoko.net/
forestcanyon.matuno@gmail.com

■社長プロフィール

正木 秀臣
1961年北宇和郡松野町生まれ。
宿泊業及び小売業を経営する傍ら、2013年に(株)フォレストキャニオンを設立。現在に至る。
座右の銘は“七転び八起き”
趣味はアウトドア全般。



「えひめ南予いやし博」のイベントの一つとして、滑床渓谷でのキャニオニングガイドツアーを計画したことが始まりだ。景勝地である滑床渓谷への来訪者減少の食い止

平成24年春、松野町とアウトドアを愛する有志で団体を立ち上げたのが原型となり、翌平成25年4月に設立。同時期に開催される南予地域の観光振興イベント

滑床渓谷の自然を
大胆に楽しんでもらいたい

散策だけじゃない、自然の楽しみ方を提案

正木 秀臣

代表取締役

Hideomi Masaki



めのため、散策だけではなく、全身を使ったアクティビティが楽しめる場所として全国に向けて発信。現在は、年間約2500人の参加者が集まる人気のツアーとなっている。

プロガイドが案内する
キャニオニングのメッカに

キャニオニングとは、フランス発祥の渓谷を自由に楽しむ新感覚のリバースポーツ。ライフジャケットやヘルメットを装着して、身体一つで、水の中ヘダイブ。経験や道具の必要がない手軽なスポーツとして人気を集め、県内はもとより、関東などからの参加者も多



い。ツアーを実施する滑床渓谷は、松野町有数の観光スポット。岩肌がツルツルとしているので、数あるキャニオニングスポットなかでも西日本一だと自信を持って活動している。ツアーには、プロのガイドが同行し、滑床渓谷の魅力のほか、キャニオニングの楽しみ方などを伝授。1人で参加しても楽しめるプログラムとなっている。実施期間は5〜10月下旬まで。7〜9月には、年間の利用者の約9割が訪れ、初年度には1500人が参加。順調なすべり出しとなったが、ツアーの認知度が高くなるにつれ、ツアーに参加せず個人で楽しむ人が増え、事故が起きることが危惧される。ツアー参加が絶対条件でないが、無装備での入水は非常に危険なので安全装備の着用を厳守して欲しいと願う。

夏だけではない
松野の自然の魅力を伝える

豊かな自然を堪能してもらうため、今後はキャニオニングガイドツアーだけでなく、春や秋にも楽しめる企画を実施する予定。現在実施中の四万十川までのサイクリングを楽しむ「サイクルクルージング」のほか、オリエンテーリングをアレンジした「スカベンジャーハント」など参加する人の年齢や性別、体力に合わせたイベントも企画。イベントを通じて地元松野町や滑床渓谷PRにも一役買えたらと考えている。

株式会社フォレストキャニオン 滑床渓谷の自然を キャニオニングを通じて全身で感じる

生活関連サービス業
娯楽業

サイクリスト向け
総合施設運営

■企業プロフィール

〒794-1402
愛媛県今治市上浦町井口6691-1
TEL / 0897-72-8705
FAX / 0897-72-8706
設立 / 平成30年6月
資本金 / 1,000万円
事業内容 / ツーリズム総合施設
「WAKKA」運営
<https://wakka.site/>
e-mail: info@wakka.site

■社長プロフィール

村上 あらし
1976年東京生まれ。慶応大学法学部卒業ののち、起業、留学を経て、株式会社わっかが3度目の起業。座右の銘は「すぐやる、必ずやる、できるまでやる」。趣味は海外旅行、サイクリング、生け花、茶道。

サイクリストを通じしまなみ海道の魅力を世界に届けたい

村上 あらし

代表取締役

Arashi Murakami



株式会社わっか しまなみ海道を訪れたサイクリスト を徹底的にサポートする

スローガン
●しまなみ海道の魅力を全世界に伝えよう。
●しまなみ海道を今よりも2段階上の観光地に
オリジナル製品・サービス
●サイクリスト専用タクシー、海上タクシー、宿泊、カフェ、旅行代理店などサイクリストをサポートするサービスをワンストップで提供



サイクリストだから 気が付いたこと

祖父がしまなみ海道沿線の島の一つ、大島の出身であり身近に感じていたこと、自らがサイクリストとして実際にしまなみ海道を走って感じたことを解決しようとして平成30年6月に会社を設立。全長約70kmに及ぶサイクリングコースでありながら、始点と終点付近にしかないサイクリング拠点を増やし、もっと気軽にサイクリングに挑戦できるようにと、しまなみ海道

の中間地点・大三島にサイクリスト向けの総合施設「WAKKA」を令和2年3月にオープンした。

サイクリングも旅行のついでに満足いくものに

愛媛県や広島県では、しまなみ海道のサイクリングは有名なレジャースポットであるが、それをもっとメジャーなスポットに。日本だけでなく世界にも知られる一大サイクリングコースにするのが願い。それには、サイクリストにとって100%に近い便利なサポートが受けられることだと考える。

サイクリングにプラス より高い満足を目指す

「WAKKA」には宿泊施設、ツアーデスク、シャワー、コインランドリー、カフェなどを備え、サイクリスト専用タクシー、海上タクシー、出張修理、レンタサイクル返却代行などサービスを多様化。あると嬉しいサービスを豊富に揃える。リタイアのサポートなどアクシデントにも対応する。旅の選択肢を広げるドライブ＆ライド、シップ＆ライドのサービスを通じ、個々の要望にも専用タクシーや海上タクシーで柔軟に対応する。カフェはサイクリスト以外の利用も可能。大三島観光のスポットの一つとしての機能も果たす。

走り抜ける場所としてではなく、立ち寄れる場所をつくることを目指す「WAKKA」。ツアーデスクを設置し、しまなみ海道周辺のアクティビティも多数紹介。サイクリングツアーガイドやマリンスポーツ、地元で楽しむ数々の体験などを紹介する。実際に利用客の約6割は非サイクリスト、外国人サイクリストも約4割と多いことから、国内向けのものだけでなく、英語対応可能な海外向けのパッケージツアーなども増やしていく予定。まだ価値が見いだせていないしまなみ海道周辺のスポットを発掘し、100近くの地域のアクティビティを紹介、提供していく。

株式会社Commit Corporation

映像の力で喜びや感動を呼び起こす 家族の絆を再認識するきっかけに

【学術研究、専門
技術サービス業】

出産記念フォトムービー
制作・販売

■企業プロフィール

〒791-8041
愛媛県松山市北吉田町204-1
TEL / 089-994-8404
FAX / 089-994-8405
設立 / 平成21年10月
資本金 / 460万円
事業内容 / 映像物の企画・制作・
販売、Webサイトのデザイン・企画・
制作・販売
<http://commit.jp/>
info@commit.jp

■社長プロフィール

森松 直木
1979年喜多郡内子町出身。松山
大学経済学部卒。救急隊員として
勤めた後、2009年(株)コミットコー
ポレーションを設立。
座右の銘は“人生で大事なことは、
君にはできないと世間が言うこと
を、やることである”
趣味はマリンスポーツ、旅行。



スローガン

● 映像が持つ力で人の感情を揺り動かす、
家族の絆を深める
● 「家族っていいな」「育児っていいな」と思
える環境づくりに貢献

オリジナル製品・サービス

● 出産時の思い出を映像にしてDVDで提供。
携帯スマートフォンへの配信は全国初
● 個人ではなく産婦人科医院を顧客とする
特徴的なビジネスモデルを展開

代表取締役
Naoki Morimatsu

森松 直木

未来の担い手である子どもたちへ
愛情の記録を伝え、次世代へ繋ぐ



救急隊員時代に直面した現実 家族の絆の希薄化から脱却を

救急隊員として働いていた現場で目にし
たのは、幼い子どもや年老いた親への虐待、
育児や介護の放棄。目を覆いたくなるような
現実にも胸を痛めていた。そんな折、わが子の
誕生時に自作していた映像を見返して思わ
ず涙を流した。大切に育てた記憶、愛された
記憶は、親子どちらにとつてもかけがえのな
い宝物であるはず。出産前後を記録した映像
は、人の感情に大きな影響を与えるに違いな
い。そう確信した森松氏は平成20年、消防事
務組合を退職、夫婦で出産メモリアル事業創
業を計画し、翌年には同社を設立、本格的に
事業に着手した。

産婦人科医院を顧客に展開 感動を呼ぶ新ビジネスモデル

同社が提供する「BABY STORY」
ファーストメッセージは、産婦人科医院
から家族へのプレゼントとして提供するビ

ジネスモデルである点特徴。まず出産を控
えた母親に、産院からパンフレットやSD
カードの入ったキットが渡される。自身や家
族が写真・動画を撮影し、退院時に産院に提
出すると、同社がこれを回収。メッセージ入
りフォトムービーを制作し、産院の映像とと
もにDVDにまとめ、1か月検診時に産院か
ら両親へ贈られるという仕組みだ。育児に追
われる両親に改めて感動を呼び起こすと同
時に、産院のプロモーションにもなる。好
評。事業開始以来、14都道府県40施設の顧客
で、解約案件は一件も無い。また同社では、ス
マートフォンへの動画配信に加え、再生機能
付液晶ディスプレイアルバムを開発。いつで
もどこでも視聴でき、また離れて暮らす親族
や友人へも拡散して感動を共有することが
できるようにした。

映像が持つ力を最大限に活用 さらに生涯を通じたサポートへ

育児をとりまく環境は、決して明るいとは
かりはいえない。少子高齢化が問題にされ始
めて久しく、価値観も多様化している。しか
し産み育てることは喜びと感動に満ち、子ど
もにとつても愛された記憶は支えになる。映
像の魅力を活用して感動を再起し、その持続
と家族の絆を深めるサポートをすることを
目指す。今後は当サービスをベースに、育児
環境の整備にも尽力するだけでなく、卒業、
成人、還暦、遺言など人生の節目を感動的に
演出するための企画を次々と打ち出し、さら
なる業務拡大を見据えている。



【学術研究、専門
技術サービス業】

免疫細胞療法

■企業プロフィール

〒791-0204
愛媛県東温市志津川454
設立／令和2年6月
資本金／1億6,109万円
事業内容／医薬品開発
<https://optieumbio.com/>
shun.nishioka@optieumbio.com

■社長プロフィール

西岡 駿
1986年東京都世田谷区生まれ。
一橋大学卒。大手証券会社の投資
銀行部門でヘルスケアセクター
のM&A及び資金調達業務等に従
事した後、2020年にオプティウム・
バイオテクノロジーズ(株)を設立。
趣味はサッカー。

オプティウム・バイオテクノロジーズ株式会社

アカデミアや製薬企業と連携し、 共同研究開発や独自の医薬品開発を推進

少しでも多くの患者に、最適な治療薬を届けたい

西岡 駿

代表取締役

Shun Nishioka



スローガン
愛媛発、世界へ
オリジナル製品サービス
免疫治療効果の高い抗体を効率よく作
製することができる新規技術
「Eumbody System™」



愛媛大学大学院の越智俊元講師と 想いを同じくし、共同で創業

高いがん治療効果を持つ「CAR-T細胞
(治療方法の一種)」の機能最適化を基盤とす
る「Eumbody System™」をコア技術とし、製
薬企業を顧客としたプラットフォーム型共
同研究開発を行うオプティウム・バ
イオテクノロジーズ株式会社。共同

創業者でCEOの西岡氏は、野村證
券の投資銀行部門でヘルスケアセク
ターのM&A及び資金調達業務等に
従事し、数多くのバイオベンチャー
支援を手がけた。その後、日本の優れ
た技術とバイオベンチャーへの想い
を高める中、2019年に愛媛大学大学院医
学系研究科の越智俊元講師と出会う。そし
て、同氏が開発した「Eumbody System™」は
がん免疫療法のボトルネックを解消するブ
レイクスルーテクノロジーであると考え、そ
の社会実装のための共同パートナーとして
立候補し、2020年6月に越智医師と共同
で創業した。

様々な難治性疾患に対する 抗体医薬品開発に努める

「Eumbody System™」は、遺伝子改変技
術を応用し、**免疫治療効果の高い抗体を効**

率よく作製することができるとなる新規技術。こ
の技術をキメラ抗原受容体T細胞(CAR-T
細胞)に応用したところ、新たに作製され
たCAR-T細胞が、**従来型CAR-T細胞**
と比較して高いがん治療効果を誘導するこ
とが明らかとなった。同社は2020年7
月9日に愛媛大学から「Eumbody System
™」の独占的ライセンスを取得し、同技術
を活用して、アカデミアや製薬企業との連
携を通して共同研究開発及び独自の医薬
品開発を推進。**がんをはじめとした様々な
難治性疾患に対する抗体医薬品開発に努**
めている。

製薬会社と共同研究契約を締結 将来的には自社創薬も見据える

同社の想定顧客は国内外の製薬企業やバ
イオテクノロジー企業である。国内外の製薬
会社とは既にディスカッションを開始して
おり、2021年3月に第一三共株式会社と
の間で、特定のがんターゲット(非公開)に対
して、CAR-T細胞に特化した新規機能的一
本鎖抗体の創出に関するオプション権付共
同研究契約を締結。同社は引き続き、当該技術
の利用を希望する製薬会社との共同研究や、
自社開発を積極的に進め、**少しでも多くの患
者に最適な治療薬を届けられるよう事業を
推進していく方針だ。**



[卸売・小売業]

土産品の販売

■企業プロフィール

〒794-0071
愛媛県今治市山路町1-2-34
casa-k 202
TEL / 0898-35-3588
FAX / 0898-35-0112
設立 / 平成26年4月
資本金 / 330万円
事業内容 / 商品開発・販売、ホームページの企画・デザイン・制作・管理、印刷物制作、写真撮影
http://www.uzunohana-communications.info
mail@uzunohana-communications.info

■社長プロフィール

村上 太
1972年今治市生まれ。印刷会社のカメラマンとして14年間勤務した後、2008年に独立し、2014年うずの鼻コミュニケーションズ(株)設立。座右の銘は「言忠信行篤敬」
趣味は人と会うこと。



村上 太

代表取締役 Futoshi Murakami

クリエイターの視点で魅力ある街づくりに挑む



スローガン

●個性や技能を磨き、それを活かして社会に貢献することで、世の中に必要とされる企業となる

オリジナル製品・サービス

●「しまなみサイクリング」のTシャツ、スポーツタオル、カラー手袋、キーホルダー、ステッカー

●「しまなみ過所旗」のヘッドバッジ、ステッカー、キーホルダー

自分たちの技能や個性を活かし
社会に貢献していく仕事

印刷会社でカメラマンとして活躍し、デザイン業務にも携わってきた代表の村上氏が平成20年に創業したうずの鼻コミュニケーションズ株式会社。以来、ホームページや各種印刷物、パンフレットなどの企画からデザイン、制作を手掛けている。しまなみ海道での自転車のボランティアガイドなど、街づくりへの取り組みにも積極的に関わりながら経営基盤を確立し、オリジナルブランド「し

まなみサイクリング」「しまなみ過所旗」の商品開発と販売のスタートをきっかけに平成26年に法人化することとなった。

デザイン事務所が手掛ける
しまなみ海道のおみやげ

しまなみ海道が開通してまだ間もない頃、自転車のボランティアガイドを通して出会った全国各地のサイクリストが「しまなみは本当に素晴らしい」と涙を流して感動する姿を何度も目にしたという村上氏。この魅力

新商品も積極的にリリース
今後のブランド力強化に期待

をもっと伝えていくために自分たちの技能を活かして何かできないかと考えていくなかで「しまなみサイクリング」と「しまなみ過所旗」のブランドが生まれた。土産物を渡すとき、そこには必ず「楽しかった」「綺麗だったよ」「今度行ってみたい」というメッセージも一緒に添えられ、愛媛県の魅力を伝えるツールとなる。さらに「しまなみサイクリング」では今治タオルなどの素材や、しまなみ海道と自転車をイメージしたデザイン、また「しまなみ過所旗」では、村上水車が発行していた海の通行許可証をモチーフにしたストーリー性などにこだわることによって、より地域を象徴する商品となった。

現在「しまなみサイクリング」ではTシャツ、スポーツタオル、カラー手袋、キーホルダー、ステッカーを、「しまなみ過所旗」ではヘッドバッジ、キーホルダー、ステッカーを展開中。今後もトートバッグなど新商品をリリースしていく予定で、オリジナル製菓の開発も進行中だ。愛媛県側の道の駅や観光拠点などで販売中だが、今後は広島県側でも販路拡大を目指す。商標登録済みで、さらなる販売拠点と商品ラインアップの充実により、ブランド力強化にも期待がかかる。

うずの鼻コミュニケーションズ株式会社

しまなみサイクリングの魅力 世界に伝えるツールづくり



[卸売・小売業]

産業用資材

■企業プロフィール

〒791-8013
愛媛県松山市山越4-2-6
TEL/089-908-4002
FAX/089-989-4980
設立/平成25年3月
資本金/100万円
事業内容/アド・カバー製造販売、
産業用機械・資材販売、防災用品
販売
<http://otoga-corporation.com/>
otoga@kki.biglobe.ne.jp

■社長プロフィール

乙加 如雄
1978年鳥根県松江市生まれ。産
業廃棄物処理工場に勤務後、
2013年3月独立。(株)オトガを設
立し、現在に至る。
趣味は絵を描くこと(エクセル画)。

株式会社オトガ

工事用カラーコーンを 新たなイメージアップツールに



乙加 如雄

代表取締役
Takao Otoga

ベンチャーとして挑戦しつつ、社会貢献していきたい

現場の経験を生かし、 必要とされる機材を提供

平成25年「現場のニーズに添えるため、他社が扱っていない商品を」との思いで起業。建設資材を中心に徐々に取扱商品を増やし、軍手、ヘルメットといった保安用品から非常食などの防災用品まで取り扱う。特殊なものではアスベスト除去機材など産廃処理関係の機材も取り扱っている。一方、ベンチャーとして注力するのはオリジナル商品の開発。絵を描く特技を生かして作成した「工事用看板」が好評を得たことから、平成26年より屋外広告業に着手。同年11月、カラーコーンの保護カバー「アド・カバー」を開発した。



工夫次第でカラーコーンが 有意義な広告スペースに

「アド・カバー」は、市販のカラーコーンにかぶせるだけの保護カバー。雨水に強い防水

布を使用しているため、屋外でも常設設置できる。また軽量で折りたたみ収納ができるため、保管時にも場所をとらず、イベントや災害時など一時的な使用にも適している。最大の特徴は、保護カバーとしての用途に加え、カバーを白いキャンバスとして図案やメッセージなどを自由に描けること。工事現場や街のあちこちで、そこに置いてあるだけのカラーコーンをイメージアップのための媒体として活用すれば、街の景観のアップにもつながる。また「アド・カバー」は、試作の段階から障がい者就労施設と連携して行っており、縫製加工を委託することで障がい者の就労支援にもつながっている。

夢はオリンピック 世界中の街角にアド・カバーを

現在、自社で受注・販売を行っているが、今後は販売・広告代理店を広く募集し、全国に販路を広げたいと考えている。また愛媛県のイメージアップキャラクター「みきゃん」や、松山市ことはのちから事業の「ことは」を使用したオリジナル商品も開発しており、空港、駅、駐車場、公園、観光地などでの常設設置のほか、マラソンやサイクリングなどスポーツイベントでの活用を期待している。新たにコーンの先端を鬼の角に見立てた「オニコーン」も開発。今後も新たな商品を開発することで社会貢献していきたいと考えている。

- スローガン
ありそうでなかったもの、オリジナルのものをつくりたい
- 「ここでにあること」で存在意義のあるもの「の有効活用を考える」
- オリジナル製品サービス
カラーコーンの防水保護カバー「アドカバー」(実用新案登録済)
- 廃棄物の比重が目でわかる、過積載防止に役立つ「コンテナ目安くん」



[卸売・小売業]

FC本部運営
コンサルティング

■企業プロフィール

〒790-0823
愛媛県松山市清水町3-63-1
TEL / 03-5944-5106
FAX / 03-5944-5107
設立 / 平成21年5月
資本金 / 900万円
事業内容 / CREPE DE GIRAFE
(クレープ店)のフランチャイズ本部
運営、各種企業のブランドコンサル
ティング支援
<http://www.girafe-crepe.com/>
(お客様サイト)
<http://www.girafe-group.jp/>
(コーポレートサイト)
girafe@girafe-group.jp

■社長プロフィール

近藤 将登
1970年香川県観音寺市生まれ。
日本文理大学経済学部卒。
様々な営業職・管理職・自営業経
験を経て2009年5月に株式会社
ジラフホールディングスを設立。
座右の銘は、「反省しても落ち込ま
ない」。
“ストレスフリー”を人生のテーマに
掲げる。

スローガン

●説明のいらぬうまさ追求し、食を通
じて世界中に笑顔と感動の輪を広げたい
●個人の才能をフランチャイズ化し全国・
世界へ発信する

オリジナル製品・サービス

●県内外に16店舗(FC)店舗を展開する
クレープ店「GIRAFE」
●調理用ロボットの企画・設計・開発など
のコンサルタント



『食』の感動

日本の食文化を守りたい

『食の感動』の原点は、祖母が営んでい
た、うどん中華そばの「しげたつ」。世界が
注目する、感動を生み出す究極のエンター
テイメント「日本の食」。この『日本の食』を
全国・世界へ発信することで守り続けた
いとの思いで、株式会社ジラフホールディ
ングスを設立した。設立当初は全国各地の
物産展に参加し、まずは食べてもらいアン
ケートを収集することからスタート。平成
22年日本にクレープが伝わり40年目の節
目にフランチャイズビジネス展開をスタ
ートした。

地域ブランドで
あえて全国・世界へ挑戦

地域創生や地域活性化という言葉を目
にする機会が増え、人口減少・少子高齢化・
地方創生など多くの現実的な課題が目の
前に迫って来ているなか、地方に発信源
(フランチャイズ本部・ブランドメーカー)
を創出して全国・世界に進出し、地方を元
気にする方法もあるのではないかと。各地で
消滅の危機に直面する地元で愛される『食
(お店)』はなぜ閉店するのか？高齢化・後
継者不在などいろいろな原因が考えられ

株式会社ジラフホールディングス

説明のいらぬうまさを追求し
地域活性化ビジネスを展開

説明のいらぬうまさを追求し
10ブランド1000店舗を目指す

近藤 将登

代表取締役
Masato Kondo



る。日本の食文化『説明のいらぬう
まさ』がこの世から消滅することを止め
る事ができないかと考えた際、あえて地域
限定ではなくフランチャイズ化すること
で、『食』を守り、創業者の味・想い・家族
を守る事ができると考える。また人口減
少に伴う人材不足に備えるため調理ロボ
ットの開発にも力を入れる。第一弾として
GIRAFEオリジナル調理用ロボット
の企画・設計・開発・販売までをゼロか
ら立上げ、『世界初！』キリンが焼くク
レープ屋さん』というコンセプトのもと、
オリジナルの自動クレープ焼器も完成さ
せた。

1ブランド1000店舗限定
10ブランド1000店舗を目指す

令和5年3月現在、クレープ店として展
開するジラフは全国で16店舗。ジラフを1
ブランド目として全国に100店舗限定
でフランチャイズ展開する予定だ。店舗数
を限定することで各地方の人口と店舗数
のバランスを保ち100年続く店づくり
を目指す。今後はジラフ展開で蓄積したノ
ウハウを活かしてブランドコンサルティ
ング事業の拡大を目指す。ブランドをゼロ
から立ち上げたい人の相談も受付中。

[卸売・小売業]

電力小売

■企業プロフィール

790-0961
愛媛県松山市日の出7-8
カサグランデ越智4階
TEL/089-968-2244
FAX/089-968-2245
設立/平成27年5月
資本金/1,100万円
事業内容/電力事業、宅配水事業、LPガス事業、情報通信事業
https://www.e-botchan.jp
info@e-botchan.jp

■社長プロフィール

茂筑 拓夫
1977年東京都墨田区生まれ。
2000年に(株)サイサンに入社。電力事業の立ち上げを行う。
2019年より(株)坊っちゃん電力代表取締役役に就任。
座右の銘は“感謝”
趣味はスポーツジム通い。



茂筑 拓夫

代表取締役 Takuo Mochiku

電力の地産地消を目指す
クリーン電力で豊かな街づくりを

- スローガン
電力自由化を担う新電力会社として豊かな街づくりを目指す
- オリジナル製品サービス
小売電気事業者「新電力」として一般消費者に少しでも安く電力供給を行う
- 太陽光発電の「卒FIT買取」を通じ、クリーン電力の普及拡大を促進。

卓越した先見の明と判断力で 他に先駆け電力小売業へ参入

平成12年、創業者の木村氏は家庭用給湯設備のメンテナンス業を行う会社を立ち上げ、現在は株式会社デンカシンキとして太陽光発電を軸とした事業展開を行っている。製造、販売、施工、メンテナンスまで太陽光発電に関する全てを担う中で、平成27年、電力の小売を行う会社として株式会社坊っちゃん電力を創設。翌年から始まる小売電力全面自由化を見据えた動きで、「新電力」と呼ばれる小売電気事業者にいち早く名乗りをあげた。愛媛県のみならず、四国で先陣を切ったのスタートだった。

「知名度は低い。電気代はもっと低い。」 のテレビCMで知名度向上!

設立当初はまだ電力自由化が社会に認知されておらず、事業内容自体を信用してもらえないという状況。銀行から融資を受けることも、テレビコマercialを打つこともままならなかった。新電力の開始が公になると社会的信用を獲得し、現在は四国を始め、東北、東京、中部、関西、中国、九州とシェアを広げている。松山らしく、親しみやすく、覚えやすい名前をと社内会議で決定した社名や、印象的なテレビコマー

シャルなどの効果もあり、一般顧客へも同社の存在は徐々に浸透、昨今顧客数1万件を突破した。各種キャンペーンの実施やサービス付与などの工夫も行い、より多くの消費者へ、限界まで利益を落としてでも、できるだけ低価格で電気を供給できるように努力を重ねている。

地域密着で環境価値の高い クリーン電力で豊かな街を

小売りする電力の仕入れには月額で億単位の金額が動く。需要と供給のラインの適正な見極めと同時にキャッシュフローの整備が重要だ。経営基盤の強化とサービス向上を図るため、2019年1月、LPガス全国大手のサイサンを中核に据えるガスワングループに参画。

設立当初から太陽光発電の電力調達に注力してきたが、2019年からは固定価格買取の期間が終わる「卒FIT」向けに1キロワット当たり9〜13円の高価買取サービスを始め。

電力の消費地で発電・供給が可能な太陽光発電は、災害に強く、電力の地産地消にもつながる。電力による豊かな街づくりのための挑戦はこれからも続く。

株式会社坊っちゃん電力 電力自由化の動向にいち早く反応 限界まで抑えた価格で電力を供給

[卸売・小売業]

インターネット販売
芸能プロダクション運営

■企業プロフィール

〒790-0004
愛媛県松山市大街道1-1-5
TEL / 089-993-7675
FAX / 089-909-9301
設立 / 平成23年3月
資本金 / 1600万円
事業内容 / 芸能プロダクションの
運営、アパレル商品の開発及びイ
ンターネット販売
<http://taimu-co.com/>
taimu0315@nifty.com

■会長プロフィール

門田 陽平
1979年松山市生まれ。松山北高
等学校中退。東京インターネット
と出会う。2011年帰郷し株式会
社タイムを設立。
座右の銘は“有言実行”
趣味はネットサーフィン

スローガン

● 地方格差をなくして愛媛から世界へ

● オリジナル製品・サービス

● 自社アパレルブランド「his style」の運営
● 芸能事務所と協業し、ライブコマースの
出演者の育成とマネジメント



インターネットの可能性を信じ
独学で学び起業に至る

インターネットに触れ、ネットショッピ
ングの可能性を確信。誰でもどこにいても
同じフィールドで戦えるネットショップを
起業するなら、東京よりも土地や人件費の
安い地方の方が有利ではないかと考え、地
元・松山で株式会社タイムを起業。あえて
激戦が繰り広げられる分野で頂点を極めた
いとレディースファッションに参入した。
起業当初は商品を仕入れ販売するのが主流
だったが、平成25年自社アパレルブランド



進化を続けるeコマースの世界で
常に新しいことに挑む

門田
陽平

代表取締役会長
Yohhei Kadota



株式会社タイム

愛媛の人とモノを絡ませた
ライブコマースに着目

「his style」を立ち上げ、2年のうちに
DeNA が運営するネットショッピングモー
ル「DeNA ショッピング」(現: auPAY マー
ケット)で地方店初のベストショップ大賞
を受賞するほどに成長した。

新しい販売のカタチを
動画配信によるリアルタイム販売

近年、ネットショッピングの世界では、動
画配信販売が急成長中。写真で商品を見せる
静的販売ではなく、動画でユーザーからの質
問などに答えつつリアルタイムで商品を販

売する手法だ。閲覧数や販売数を伸ばすため
に人気のあるライブコマースの出演者の確
保、育成が急務となり、平成28年10月に東京
に本社を構える芸能事務所「ツインプラネッ
ト」と協業し、東京のプロダクションとして
四国初となる愛媛オフィスを構えた。ミス・
ユニバース愛媛大会の運営などを通じて人
材を発掘、東京で活躍することを目標としな
がら、自社ブランド「his style」のライブコマ
ースの出演者として動画に登場するほか、平
成29年には初の試み、ネット上の仮想ライブ
空間「SHOWROOM」にて愛媛のご当地名物
を動画配信。愛媛オフィス所属の人気の演者
が登場し、想定以上の成果をあげた。

地方ならではの動画配信で
全国展開目指す

ご当地名物の動画配信販売の好調ぶりを
受け、リアルタイムの動画配信でユーザーの
満足度が高まることを実感し、これからも愛
媛ならではの商品PRに力を入れていく予
定。よりリアルな地元の出演者を確保し、愛
媛だけでなく全国に出演者を確保すること
で、全国展開も可能だと考える。誰でも、どこ
にいてもというインターネットの強みを活
かし、エンタメ事業とマーケティング事業を
セットにした動画配信を中心に展開してい
く予定。

卒業企業一覧

医療福祉用具(膝装具)

● **有限会社愛トリノ** ……変形性膝関節症の治療用膝装具3Dモーションブレース「3Dなでしこ」

システム開発・販売

● **イーコンピュータ株式会社** ……用途や目的に応じて最適な高速・高精度なシステムを提供

和紙加工品

● **株式会社五十崎社中** ……手すき和紙とフランスの金箔技法を融合させた「ギルディング和紙」

Webサイト・プロモーション企画・制作

● **株式会社アイムービック** ……Web開発技術とインターネットに課題解決のアイデアを結びつける

産直市の販売管理システム

● **株式会社インプット** ……日本初のQRコードを使用した産直市の販売管理システム「新産直繁盛くん」

水産加工食品

● **株式会社宇和島プロジェクト** ……愛媛県「愛」あるブランド産品に認定される「みかんブリ、みかん鯛」

照明器具

● **株式会社Kasaikan** ……その場所の雰囲気をつくり出すフルオーダー可能なLED照明

iPad専用POSレジアプリ

● **株式会社キャンプネット** ……デザイン性・操作性を追求したiPad専用POSレジアプリ「Change」

総合介護情報サイト、子育て情報サイト

● **株式会社メディカグループ** ……簡単検索で欲しい情報をすぐ入手、介護&子育て&住宅サイトを運営

ダンスウェアの販売

● **サヨリ商店街株式会社** ……自分好みの色をオーダーできるバレエ用の「34色から選べるレオタード」

営業サポート用電子カタログアプリ

● **セーバー株式会社** ……営業資料をスマートに管理できる電子カタログアプリ「Good Partner」

無細胞タンパク質合成関連製品

● **株式会社セルフリーサイエンス** ……医学・工学・農学など幅広い分野に、無細胞タンパク質合成技術で貢献

チタン溶接

● **株式会社ダイテック** ……挑戦と追及が生んだ高い溶接技術。チタンをはじめ難接材が得意分野

携帯電波利用の無線システム

● **ビズニック株式会社** ……スマートフォンを活用した無線システム「もびりあスマホ無線システム」

発電機

● **株式会社ホクト** ……モーターで培った技術を生かし、新エネルギー発電システムを開発

商品開発、店舗運営

● **株式会社エイトワン** ……日本各地の伝統や特産を活かした地域活性化ビジネスを展開

透水性舗装材

● **環境資材株式会社** ……独自開発の活性アルミナで環境に優しい新資材を産みだす

検索エンジンリスティング広告

● **株式会社Shift** ……100社超の顧客、Yahoo! プロモ広告の新規顧客獲得西日本1位!

キャリア教育事業

● **リージョナルデザイン株式会社** ……ものづくり産業の担い手を発掘! 若者の定住促進を目指すプログラム



「愛媛のスゴVen.」 先駆け!

愛媛発のベンチャー企業を紹介します。



愛媛県には、県内で起業し、全国そして世界に羽ばたいている多くの上場企業がありますが、このうち、設立年数の比較的短い企業は、いわば「愛媛のスゴVen.」の先駆け的企業とも言える存在です。グループウェア市場で国内トップシェアを誇る「サイボウズ株式会社」、医療機関向けソリューションなどを展開し、東証一部上場を果たした「株式会社ファインデックス」、県内外でリユース店や飲食店を積極的に展開する「株式会社ありがとうサービス」、野菜接ぎ木苗生産日本一を誇る「ベルグアース株式会社」、さらには、熱による腫瘍の消退を図る治療技術を核に医療機器の研究開発や製造販売を展開する「株式会社アドメテック」など、多様なベンチャー企業が活躍しています。

これら愛媛が誇るベンチャー企業のうち、大学発ベンチャー企業の株式会社アドメテック(平成15年9月設立)と、農業系ベンチャー企業のベルグアース株式会社(平成13年1月設立)を、次ページ以降で詳しく御紹介します。

愛媛のスゴVen.

先駆け企業

■企業プロフィール

〒798-3361
 愛媛県宇和島市津島町北灘甲
 88-1
 TEL / 0895-20-8231
 FAX / 0895-32-6183
 設立 / 平成13年1月
 資本金 / 3億3,149万円
 事業内容 / 野菜苗の生産・販売、
 農作物の仕入販売、農業資材等
 の仕入販売、コンビニエンスストア
 の運営
<http://www.bergearth.co.jp>

■社長プロフィール

山口 一彦
 1957年宇和島市津島町生まれ。
 愛媛大学農学部附属農業高校
 卒。1986年より野菜苗の生産販
 売を始め、2001年に農業法人ベ
 ルグアース(株)設立。現在に至る。
 座右の銘は“為せば成る、為さねば
 成らぬ何事も”
 趣味は釣り。

ベルグアース株式会社

農業を魅力的な産業に変えると、 社会はもっと豊かになる



日本の農業をもっと豊かにするため、農業に革命を興す

山口 一彦

代表取締役社長

Kazuhiko Yamaguchi



害虫にも強い苗を作る接ぎ木技術。その接ぎ木苗を作る一次苗を光や温度、CO₂、肥料、水などを人工的にコントロールする閉鎖型育苗施設で、自然環境に左右されることなく安定的に生産する。これも長年に及ぶ自然栽培のノウハウがあるからこそできること。そして全国に展開する生産拠点で二次育苗を行う。これも地域の実状に合った商品を迅速に安定的に供給するため。同社のこうした姿勢が全国の農家から支持され、大いなる信頼を得ているのも、農産物を通じて多くの人に喜びを、という想いがあつてのこと。山口少年の体験がそこにあるのは、いうまでもない。

同居する

冷静なビジネス感覚と熱き想い

辛い、儲からない農業から、楽しい、儲かる農業へ。そのパイオニア的存在として、日々成長を続ける同社の今後の目標は「経営者を育てること」。全国に展開していく農場、家庭園芸や中国市場を対象にした新事業など、野菜苗を中心にその事業領域を広げる上でも、経営者の育成は喫緊の課題。グループとして規模が拡大すれば、それだけ影響力が増す。その力をもってすれば「日本の農業に革命を興す」変革も可能になる。もちろん、世の為人の為、農業を通じて地域を、日本を豊かにする想いは恒久不変でもある。

はじまりは 父親からもらった一粒の種から

農家の総領として生を受け、早くから家業の手伝いをしてきた山口社長。ご多分に漏れず嫌でたまらなかつたそうだが、ある日転機が訪れる。それは父が与えてくれた一粒の種。ハウスの片隅で育てると、やがて芽を吹き、花開く瞬間を目の当たりにする。「うれしくてうれしくて、たまらなかつた」山口少年

は、友だちに冷やかされながらもそれを見せまわり、生き物を育てる喜び、感動を知ることになる。この体験が、後のアグリビジネス

スへの分岐点となり、「日本の農業に革命を興す」ビジネスの発火点となった。

プロが認め

リピートする野菜苗の深淵

同社の主力商品は野菜の接木苗。それもただの苗ではなく、農家のオーダーに基づく受注生産品。「求められるものを供給する」からこそ、リピート率が高く、安定的な経営につながる所以だ。そのために高度な工程管理と生産設備の充実、日々の研究開発を欠かさない。そのひとつが美味しく収量も多く、病

スローガン

●日本の農業の為になる、役に立つ会社になることで、日本農業に革命を興す
 ●農業を通じて地域に、社会に貢献し、食と豊かな暮らしづくりに寄与する

オリジナル製品サービス

●農家のオーダーに応える高品質な野菜苗の開発・生産
 ●農業資材の販売や家庭菜園向け野菜苗の販売など

愛媛のスゴVen.

先駆け企業

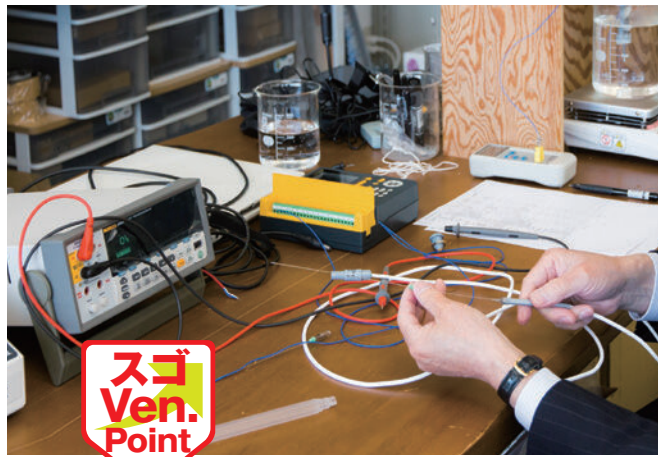
■企業プロフィール

〒790-0054
愛媛県松山市空港通1-8-16
TEL / 089-989-5917
FAX / 089-989-5927
設立 / 平成15年9月
資本金 / 1億3,394万円
事業内容 / 標準治療が終了した再発・転移がんに対して、熱による腫瘍の消退を図る治療技術及び医療機器の研究開発・製造販売
<http://www.admetech.co.jp>
info.admetech@gmail.com

■会長プロフィール

1958年福岡県生まれ。同志社大学工学部機械工学科卒。三浦工業(株)での勤務を経て、2003年に(株)アドメテックの経営参加、現在に至る。
座右の銘は「狭き門より入れ」
趣味はトレッキング。

株式会社アドメテック 再発や転移がんを「熱」で治療する 新たな医療機器を開発!



代表取締役会長
Shinnichi Nakazumi

中住 慎一

メデイカルとテクノロジーの融合で
新しい治療技術を確立する



スローガン

●治療手段が限られる再発・転移がんを「熱」によって消退させる
●手術や放射線、抗がん剤など既存療法との併用で最大効果を得る

オリジナル製品サービス

●腫瘍を低温焼灼し繰り返し治療が可能
●動物専用・電気焼灼器AMTC200
●再発・転移がんを熱で消退させ、3大療法との併用で効果を挙げるヒト用の機器

メデイカルとテクノロジーが融合して 新たな治療技術が、前へ!

アドバンスド・メデイカル・テクノロジー、その頭文字を取って命名されたアドメテック。文字通り、医療と工学が融合、連携し、新たな医療技術の開発に向け設立された企業だ。代表である中住社長は、三浦工業株式会社で長年「熱」とかかわってきたエンジニア。退職後、愛媛大学に設置されていた地域共同研究センターで客員教授を務めていたときに、がんに対する新たな医療技術と出会うことになる。その根幹を成す手法が、奇しくも

長年かかわってきた「熱」というのも、ある意味、天命だったのかもしれない。

「がんは熱に弱い」ことは 太古の昔から知られていた

がんに侵された患者が伝染病にり患し高熱を発した後、がんが身体から消えていた、ある種不思議な話は早くから医療の世界でも認知されており、注目されてはいた。ただ、ピンポイントで伝熱させ、微細な制御を行う術が未開発であった。理論はあっても技術的な裏付けを欠いていたところに、中住社長へ声

新たな治療法の臨床試験も佳境に 海外での認証も視野に

がかり「技術者魂に火がついた」社長の下、技術と製品の開発が行われてきた。特筆すべきは「熱」によって腫瘍細胞を大幅に消退させ、平生は不活性で放射線や抗がん剤で狙いにくい、「がん幹細胞」をも変性させる能力を持つこと。加えて、極微細加熱針を病変部に挿入するルートを通じて、免疫細胞や抗体医薬品を送り込み、その効果を全身に行き渡らせることも可能。同社が取り組む「熱」を利用した新たな治療技術は、既存の治療法との併用によってさらなる効果も期待できるほか、副作用の懸念も無いので繰り返し使用できるメリットをも持っているのだ。

試験用機器に装着し、患部に向けピンポイントで挿入する加熱2重針の直径は0.7ミリ。内包する極微細加熱針の内径に至っては0.3ミリであり、その先端には温度センサーが内蔵されており、高度かつ微細な温度制御によって的確に治療を行う。高度な技術に裏打ちされ、QOL度も高く、既存の療法との併用による効果も期待できる、新たな技術の行き着く先は、国による承認。そのための臨床試験も着実に進められており、あわせて欧州CEマーキングなどの認証取得も含め、次のステージに向けての取り組みも着々と始まっている。



愛媛県イメージアップキャラクター
みきちゃん

愛媛発!ベンチャー企業「スゴVen.」データベース



「愛媛のスゴVen.」データベース・掲載企業に関するお問合せ

愛媛県経済労働部産業支援局産業創出課創業支援・産業DXグループ
〒790-8570 愛媛県松山市一番町4丁目4番地2
TEL / 089-912-2472 FAX / 089-912-2469
Eメール / sangyososyutsu@pref.ehime.lg.jp

