

シニア起業家ビジネスグランプリ 2017 受賞者一覧

【ベンチャー部門】

【神奈川県知事賞】動きがあった時だけ作動するセンサー・カメラの開発と事業化

「(株)SEtech」代表取締役 関根 弘一 氏

【事業の概要】

○ 特定領域で動きがあったときだけ作動する、センサー・カメラを開発。複数のカメラで監視していても、動きがあったところだけを確認でき、省エネルギーでデータ量も抑えられる監視・見守りシステムとして事業化する。

○ また、便座にセンサー・カメラを組み込んで便を撮影し、便潜血の有無や色などを継続的に観察することで、大腸がんの早期発見や、未病の改善に繋げていく「健康便座」の開発にも取り組む。



【起業のきっかけ】

大手電機メーカーを退職後、介護現場を見学した際に、1台のモニターに複数の撮影画像が表示されて見づらく、介護者の負担になっていることに気がついた。

会社ではイメージセンサー等の開発に携わっていたため、新たなシステムを開発、知財も取得できたため、本格的な事業化に乗り出すこととした。

【優秀賞】シニア向けウクレレサークルの展開

「ウクレレで笑顔サークル」代表 松浪 芳之 氏

【事業の概要】

- シニアが参加しやすいウクレレの習得教室を運営する。
- 参加者同士の交流を重視して少人数のサークル形式で開講、また、楽譜が読めなくとも演奏できるようになる独自のカリキュラムを提供、将来はフランチャイズ化も目指す。



【起業のきっかけ】

サラリーマンの転勤族で地域との繋がりがなかった。趣味のウクレレを使って「地域の人と人を結びつけたい」との思いから、会社を退職し事業を始めた。

【奨励賞】クラウド展示会システムの事業化

「セキュアロジック (株)」代表取締役 平井 靖 氏

【事業の概要】

- インターネット上にバーチャル展示会システムを構築する。
- 3D技術で現実の展示会と同様な展示ブースを再現するとともに、来場者の展示会場でのクリック数や閲覧した内容などの動向を分析し出展者に提供、出展内容の改善や商品サービスの開発に役立ててもらおう。



【起業のきっかけ】

情報通信系企業に勤務し、展示会での情報収集や商談に臨んでいたが、ネット検索に頼る場面が多くなってきたことや、また、コストから出展に踏み切れない中小企業に、展示の機会を提供していきたいと考えた。

【プラン部門】

【ベストプラン賞】 農耕馬との交流によるQOLの向上

提案者 下山 良嗣 氏

【プランの概要】

- 馬の持つ癒しの力に着目、自宅周辺が里山という環境を活かして、単なる乗馬体験ではない、農耕馬を用いた農作業体験サービスを展開する。
- 主な顧客は高齢者や障害者とその家族とし、家族ぐるみでの体験で喜び、楽しみを共有してもらいながら、健康寿命の延伸とQOLの向上を目指す。



【起業を目指す動機】

以前、養護学校の生徒や教諭に乗馬を体験してもらった際、生徒たちの目の輝きから、馬の持つ癒しの力に気づくとともに、生徒と教諭が体験による幸福感を共有することが、QOLの向上に繋がっていくのではないかと考え、事業に取り組んでいくこととした。

【優秀賞】 ノンオイルにこだわった軽食・スイーツカフェの開業

提案者 波多野 吾紅 氏

【プランの概要】

- サラダオイルやバターが入っていないくともおいしく食べられる軽食やスイーツ、ノンカフェインのコーヒーなどを提供する健康志向なカフェを開業する。
- チェーン店が多いが、ヘルシー志向で、かつ落ち着いた小規模カフェが見当たらない、川崎駅周辺での開店を計画している。



【起業を目指す動機】

学生時代からお菓子作りが趣味だったが、仕事のストレスなどから体調を崩したことから、ヘルシーなノンオイルメニューの研究を始めた。
この研究成果と、大手電機メーカーでマーケティングや広告に携わった経験を組み合わせ、ヘルシー・カフェの開業を目指すこととした。

【奨励賞】 マイナー民族弦楽器の修理・製作・販売

提案者 井口 敦 氏

【プランの概要】

- 国内に千人ほどしか愛好者がいない、マイナーな民族弦楽器（ニッケルハルパ、ハンマーダルシマー及びアイリッシュ・ブズーキ等）の修理や製作等に取り組む。
- 輸入販売も行い、購入者には修理・メンテナンスを付加サービスとして提供する。



【起業を目指す動機】

大手電機及び外資メーカーで、国際調達や事業企画に携わりながら、趣味で演奏やギター製作にも取り組み、国内の愛好家や海外の製作者との交流が深まっていく中、ニッチな市場ではあるが、大きなシェアをとることが出来るのではないかと考え、起業を目指すこととした。