

## 農林水産大臣賞（農業スタートアップ賞）

MORE INFO

デバイスによって  
読み取れない場合があります。

# User Like

ユーザーライク株式会社

〒150-0013

東京都渋谷区恵比寿一丁目19番19号

<https://userlike.jp/>



花のサブスクリプションサービス

## 日本初/最大級 花のサブスクリプションサービス運営

### 事業のビジョン

当社は『ユーザーさんの、うれしいを創る』というミッションのもと、花のサブスクリプションサービス「ブルーミー (bloomee)」を運営しています。特別な日ではない、日常の中に、「ちょっと嬉しくなれる瞬間」を創れるサービスを、様々な領域で展開して行きたいと考えています。

### 事業の概要

当社は2016年6月に花の定期便サービス「ブルーミー (bloomee)」をローンチしました。ブルーミーは、web購入で自宅のポストに週替わりで色々なお花が届くというサブスクリプションサービスです。手ごろな価格設定と手軽さにより今まで花を飾る習慣が無かった層を取り込み、2022年1月時点で会員数10万世帯を突破するサービスとなりました。仕入から飾るまでをデータドリブンにCX最適化(体験や嗜好性等)することで、ユーザーさんの花の習慣化を支援しています。

またサプライチェーン上流である花き生産者、流通である卸売市場や加盟生花店等と共創し、持続可能な業界にすべく、サプライチェーン全体のアップデートに挑戦しています。その一つが「ブルーミー規格」の取組みです。通常では値が付きづらく廃棄される場合もある規格外の花を「ブルーミー規格」として、市場と連携し生産者から適正価格で買い取ることで業界全体への貢献に繋がるサステナブルな仕組み作りを積極的に推進しています。この取組により、多くの生産者や市場関係者から需要期に依存しない形での安定的な取引ができると賛同を受けています。

### 起業に至る経緯・動機

もともとは教師を目指していましたが、より多くの人へ影響を与えたいという想いから起業することを志しました。大学卒業後にベンチャー企業等を経て、花き産業への可能性を感じ2014年9月にCrunch Stlye(現ユーザーライク株式会社)を創業しました。創業して1年半はギフト用の花のECサイトを運営していましたが上手いかず、サイトを改善するためにユーザーさんにヒアリングを行ったところ、ギフト用の花に関して「高い」「普段の生活に花がないので、花を贈るという発想がない」という課題が明らかになり、これらの課題を解決したサービスはニーズがあると考え、低価格で利用でき、花のある生活を習慣化できるブルーミーのサービスにリニューアルしました。



PROFILE

創業者 兼  
代表取締役CEO

武井 亮太

Ryota Takei

1987年生まれ。大学卒業後にベンチャー企業等を経て、花き産業への可能性を感じ2014年9月にCrunch Stlye(現ユーザーライク株式会社)を設立。ユーザー起点でサステナブルな産業構造へと花き業界をアップデートし、花を飾る文化を日本中に普及を目指し、2016年6月より花のサブスクリプションサービス「ブルーミー (bloomee)」を開始。

# 文部科学大臣賞（大学発スタートアップ賞）

MORE INFO

デバイスによって  
読み取れない場合があります。

株式会社Synspective

〒135-0022  
東京都江東区三好三丁目10番3号  
<https://synspective.com/jp>



小型SAR衛星事業

## 小型SAR衛星による ワンストップサービス

### 事業のビジョン

Synspective(シンスペクティブ)は、「新たなデータとテクノロジーにより人の可能性を拡げ、着実に進歩する『学習する世界』を実現する」をミッションに掲げ、小型SAR衛星による観測データを活用したワンストップソリューション事業を行う会社です。

自社による小型SAR衛星の開発・運用、そしてコンステレーションの構築により、取得したSAR衛星データとその他外部の多様なデータから、データサイエンスや機械学習を用いて、必要な情報を抽出、目的に合わせて整理し、顧客の課題に対するソリューションを提供します。

### 事業の概要

SAR衛星は光学衛星とは異なり、マイクロ波を使って地形や構造物を観測するため、日中・夜間いずれも、またどんな天候下でも観測ができます。さらに当社のSAR衛星は、大型SAR衛星と同等に近い性能をもったまま、小型化と低価格化をはかることで多数基生産を可能としました。2026年前後には30機のコンステレーション(衛星群)構築を目指しており、実現すれば世界のどの地域で災害が発生しても2時間以内に観測することができるようになります。

小型SAR衛星ビジネスはまさに黎明期で、世界でもプレイヤーはごく一部に限られています。一方で、利用シーンは防災、都市計画、道路やインフラ等と幅広い分野で需要があり、成長余地が大きい事業です。当社は衛星の開発から運用、取得したデータの画像化、機械学習等を利用した解析ソリューションサービスまでを一気通貫で提供することができるメンバーを揃えており、データに基づき、着実に進歩する「学習する世界」の実現に貢献していきます。

### 起業に至る経緯・動機

創業者の新井は、大学院で機械工学を専攻しロケットエンジニアを目指していましたが、拡張性を伴う宇宙開発の事業化を学ぶためにコンサルティングファームに就職しました。その後、再度大学で技術経営の学位を取得、様々な途上国・新興国での社会事業やスタートアップ参画を通じて、データを用いた効率的で再現性のあるアプローチが持続可能な世界の実現における課題だと気づきました。そのような中、小型SAR衛星を開発していた内閣府ImPACTプログラムの慶應義塾大学白坂先生と出会い、この技術を上記課題解決に活かすことを考え、株式会社Synspectiveの創業に至りました。



PROFILE

創業者 兼  
代表取締役CEO

新井 元行

Motoyuki Arai

米系コンサルティングファームにて経営戦略策定等に従事後、東京大学で開発途上国および日本の社会課題を解決するプロジェクトに参画。2018年に株式会社Synspectiveを創業。

## 審査委員会特別賞

### MORE INFO

デバイスによって  
読み取れない場合があります。



# ヘラルボニー

## 株式会社ヘラルボニー

〒020-0026  
岩手県盛岡市開運橋通2番38号 @HOMEDELUXビル 4F  
<https://www.herlbonny.jp/>



## 福祉を起点に 新たな文化を創る

### 事業のビジョン

「異彩を、放て。」をミッションに、福祉を起点に新たな文化の創造を目指しています。福祉領域の拡張を見据えた事業を展開していくことで知的障害のある人が「できない」ことを「できる」ようにするのではなく、「できない」という前提を認め合う。社会のために彼らを順応させるのではなく、彼らの個性のために社会が順応していく。そんな社会の実現を目指しています。

### 事業の概要

国内外の障害のある150名以上の作家とアートライセンス契約を結び、2,000点以上のアートデータを保有しています。このデータを軸にライフスタイル事業、ライセンス事業を展開しています。アートライフスタイルブランド「HERALBONY」は、“ちがう視界から、ちがう世界を描き出す”をテーマに、強烈なアイデンティティをもつ障害のあるアーティストが描くアート作品を人々の生活を彩るプロダクトに落とし込み、クリエイティビティを徹底的にブランディングすることで、社会に新しい価値の提案を目指します。アートライセンス事業は弊社が契約する全国の福祉施設で生み出されたアート作品をモノ・コト・バショに転用することで障害のある作家の新しい収益構造を実現しています。

### 起業に至る経緯・動機

株式会社ヘラルボニーが生まれた背景には、創業者、松田崇弥・文登が幼い頃から感じてきた、自閉症のある4つ上の兄に向けられる「かわいそう」という世間の声への違和感があります。家では普通に楽しく生きているにもかかわらず、家の一步外に出ると「障害者」という枠組みの中で生きている兄をとりまく環境に疑問を抱く中で、障害のある人の描くアートと出会いました。強烈な異彩に衝撃を受けたと同時に「障害があるからこそ、描ける世界がある」ことを確信し、知的障害のある人のアートを商品化するブランド「MUKU」を設立しました。その後、アートというフィルターを通して、障害のある人々と社会との接点を創出することで、「障害」という言葉の持つイメージの変容に挑戦するためにヘラルボニーの起業へと踏み出しました。



### PROFILE

代表取締役社長

**松田 崇弥**

Takaya Matsuda

小山薫堂が率いる企画会社オレンジ・アンド・パートナーズ、プランナーを経て独立。4歳上の兄・翔太が小学校時代に記していた謎の言葉「ヘラルボニー」を社名に、双子の兄である松田文登と共にヘラルボニーを設立。「異彩を、放て。」をミッションに掲げる福祉実験ユニットを通じて、福祉領域のアップデートに挑む。ヘラルボニーのクリエイティブを統括。東京都在住。「Penクリエイター・アワード2021」、世界を変える30歳未満の30人「Forbes 30 UNDER 30 JAPAN」等、受賞。

## 審査委員会特別賞

### MORE INFO

デバイスによって  
読み取れない場合があります。



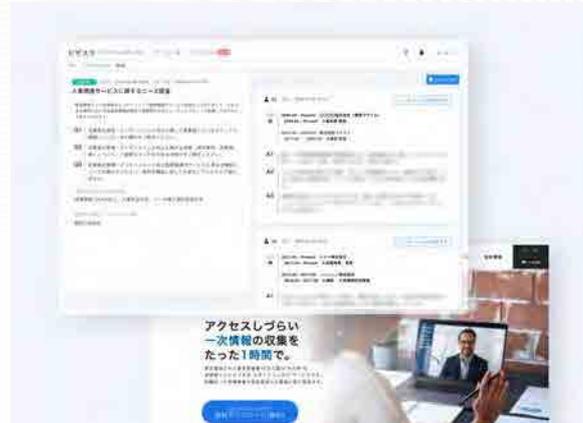
# ビザスク

## 株式会社ビザスク

〒153-0042

東京都目黒区青葉台4-7-7 住友不動産青葉台ヒルズ9F・10F

<https://visasq.co.jp/>



## 知見と、挑戦をつなぐ グローバルなナレッジプラットフォーム

### 事業のビジョン

ビザスクは、「知見と、挑戦をつなぐ」をミッションにかかげ、暗黙知とされ、共有が難しかったひとりひとりの貴重な知見をデータベース化、マッチングの高度な仕組みを提供しています。

組織、世代、地域をはじめとするあらゆる障壁を超え、様々なミッションと世界中の知見を最も効果的につなぐグローバルプラットフォームを創り、より良い未来へ貢献します。

### 事業の概要

ビザスクは、事業開発や業務改善の課題を持つ企業と、業界業務の専門的な知識や豊富なビジネス経験を持つビジネスパーソン(=アドバイザー)を、「1時間のインタビュー(=スポットコンサル)」をはじめ、アンケート調査、業務委託等のあらゆる形でマッチングするナレッジプラットフォームを提供しています。2021年11月には米国同業大手企業を買収し、現在では国内海外46万人超、190ヶ国以上の登録者を有するプラットフォームとなっています。

新規事業開発時の各種調査をスピーディーに実現する、5名以上の有識者の回答が24時間以内に得られるQ&Aサービス「ビザスクnow」や、実働型の伴走支援者をマッチングする「ビザスクpartner」など、知見データベースを活かした新しい事業にも取り組んでいます。またシンガポール拠点の開設や米国企業を買収により、グローバル展開も加速しています。

### 起業に至る経緯・動機

プロフェッショナルになりたいと外資系投資銀行に就職したこと、キャリア形成における葛藤、米国MBA留学で「キーワードのかけ算で自分を差別化できれば強みになる」とアドバイスされたこと。起業を志したとき「自分はずっと、働ける時間の制限やその中で強みをどう作るか考えてきた。「SHARE」を読み、個人が売り手になれる時代の到来を予感し、フルタイムの人も、育児や介護や定年でフルタイムを離れた人も、誰もがスキマ時間を有効活用して、自分の強みを磨き、活躍し続けられるサービスを創りたい」と思い、それが形になったのがビザスクです。

前職で多くの業界調査を行い企業の情報や調査のニーズが多いことを感じていました。また、いざ起業しようと思ったときに、ピンポイントに自分の求める知見を持つ経験者と出会う難しさを痛感したことがビザスクというプロダクトにつながっています。ビザスクがマッチングに介在するフルサポートサービスと、手軽に利用できるセルフマッチングサービスを用意し、あらゆる企業・個人の「挑戦」に必要な「知見」をつないでいます。



### PROFILE

代表取締役CEO

端羽 英子

Eiko Hashiba

ゴールドマン・サックスにて投資銀行業務、日本ロレアルにて予算立案・管理を経験、ユニゾン・キャピタルにてPE投資に5年間携わった後、2012年3月に株式会社walkntalk(現株式会社ビザスク)を創業し、2013年10月にビザスクを正式リリース。東京大学経済学部卒、マサチューセッツ工科大学にてMBAを取得。

# NIPPON STARTUP AWARD 2022



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

経済産業省 経済産業政策局 新規事業創造推進室  
東京都千代田区霞が関 1-3-1 電話：03-3501-1569

**MAFF** 農林水産省

農林水産省 大臣官房政策課 技術政策室  
東京都千代田区霞が関 1-2-1 電話：03-3502-5524



文部科学省

文部科学省 科学技術・学術政策局 産業連携・地域振興課 産業連携推進室  
東京都千代田区霞が関 3-2-2 電話：03-6734-4075

**JOIC** オープンイノベーション・ベンチャー創造協議会