

## 「第14回(平成29年度)九州ニュービジネス大賞」受賞企業について

拝啓 時下益々ご清祥の段お慶び申し上げます。平素より当協議会の活動にご支援とご協力を頂きまして、誠にありがとうございます。さて当協議会では、平成16年度から九州地域におけるニュービジネスの創出・育成を図ることを目的に、「九州ニュービジネス大賞 表彰制度」を実施しております。第14回目の開催にあたる平成29年度も募集を行い、厳正な審査の結果、下記の通り受賞企業5社が決定いたしましたのでお知らせいたします。

尚、表彰式・受賞企業によるプレゼンテーションを本日、6月14日15:30頃よりソラリア西鉄ホテル（福岡市中央区天神2-2-43）8階彩雲「雪」にて行います。

敬具

記

### 1 受賞の概要（各賞・企業名 等）

#### ● 九州アントレプレナー大賞（2件）

**株式会社 くりんか（福岡県宗像市） 代表取締役 榎木 忠秋 氏**

石炭火力発電所から発生するクリンカアッシュ（産廃：石炭灰）をリサイクルし、世界最高峰の保水性能を実現した、境環境創造型多機能舗装「くりんかロード®工法舗装」の開発普及。

**株式会社 ワンステップ（宮崎県宮崎市） 代表取締役社長 山元 洋幸 氏**

イベント向け遊具に特化し、開発・レンタル・販売を全国に向けて実施。  
国内有数のラインナップ、保有商材の豊富さによるワンストップサービスが強み。

#### ○ 優秀賞（1件）

**株式会社 フカノ楽器店（福岡市南区） 代表取締役 深野 俊雄 氏**

音楽教室運営の豊富な経験と実績を生かした独自技法の音楽介護・認知症予防プログラムの開発。「認知症予防から健康促進へ」。現在、福岡・佐賀の28市町村・高齢者施設から年間1566回の介護予防教室を受託、4万人/年の高齢者が受講。

#### ○ 奨励賞（1件）

**佐賀冷凍食品 株式会社（佐賀県小城市） 代表取締役 古賀 正弘 氏**

佐賀県産の良質食材使用の高付加価値冷凍食品に関して、調達・製造・販売への一貫した取組み。地元生産者とのサプライチェーン構築、地元一流料理人との商品開発、首都圏・関西圏などへの販売チャネルの開拓等。

#### ○ 審査員特別賞（1件）

**株式会社 スティックバイオテック（鹿児島県鹿児島市） 代表取締役 隅田 泰生 氏**

ウイルスが細胞表面の糖鎖に吸着して感染する仕組みに着目し、糖鎖を超微粒の金属粒子の表面に付けた「糖鎖固定化ナノ粒子」を用いて、検体中の微量のウイルスを捕捉濃縮精製して遺伝子検査をおこなうという超高感度迅速ウイルス検査法を開発し、事業化を目指す。

※今年度は「九州ニュービジネス大賞」の該当は無し

※上記5社は、「第12回ニッポン新事業創出大賞アントレプレナー部門」に推薦させていただきます。

## 2 表彰内容について

### ●九州ニュービジネス大賞

事業規模の大小にかかわらず、「商品・サービス又はその提供方法など」に著しく新規性を有する事業を展開し、現時点で新たな市場を創出・開拓し、売上げ・利益とも顕著な伸びを示しており、将来にわたり大きく発展が期待される企業。(賞状・盾・副賞30万円)

### ●九州アントレプレナー大賞

事業規模の大小にかかわらず、「商品・サービス又はその提供方法など」に著しく新規性を有する事業を展開し、現時点においては十分な事業実績は収めていないが、将来にわたり大きく発展が期待される企業を表彰するもの。(賞状・盾・副賞30万円)

### ○優秀賞

事業規模の大小にかかわらず、「商品・サービス又はその提供方法など」に新規性を有する事業を展開し、その優秀性が認められる企業を表彰するもの。(賞状・盾・副賞10万円)

### ○奨励賞

事業規模の大小にかかわらず、「商品・サービス又はその提供方法など」に新規性を有する事業を展開しているが、惜しくも上位の賞には該当しなかった企業を表彰するもの。  
(賞状・盾・副賞5万円)

### ○審査員特別賞

現時点では特に顕著な功績はないものの、事業規模の大小にかかわらず、「商品・サービス又はその提供方法など」に新規性を有する事業を展開しており、今後事業の発展が期待できる企業を特別に表彰するもの。(賞状・盾・副賞3万円)

## 3 受賞事業の概要

次項以降 別紙1～5をご参照ください。

## 4 九州ニュービジネス大賞について

(1)これまでの表彰実績 別紙6をご参照下さい。

(2)募集期間:平成29年3月1日～4月14日 約1ヶ月半

(3)応募件数:20件【前年と同じ】

(県別:福岡5件 佐賀5件 長崎1件 熊本1件 大分3件 宮崎2件 鹿児島3件  
九州全ての県より応募あり)

(代表者の性別:男性16社 女性4社)【前年と比べ女性+1社】

(4)後援

九州経済産業局、(独)中小企業基盤整備機構九州本部、福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、福岡市、北九州市、熊本市、福岡県ベンチャービジネス支援協議会、(公財)佐賀県地域産業支援センター、(公財)長崎県産業振興財団、(一財)熊本県起業化支援センター、(公財)くまもと産業支援財団、(公財)大分県産業創造機構、(公財)宮崎県産業振興機構、(公財)かごしま産業支援センター、福岡証券取引所 西日本新聞社、佐賀新聞社、長崎新聞社、熊本日日新聞社、大分合同新聞社、宮崎日日新聞社、南日本新聞社、日刊工業新聞社、日本弁理士会九州支部

連絡先:(一社)九州ニュービジネス協議会 担当:事務局 松尾

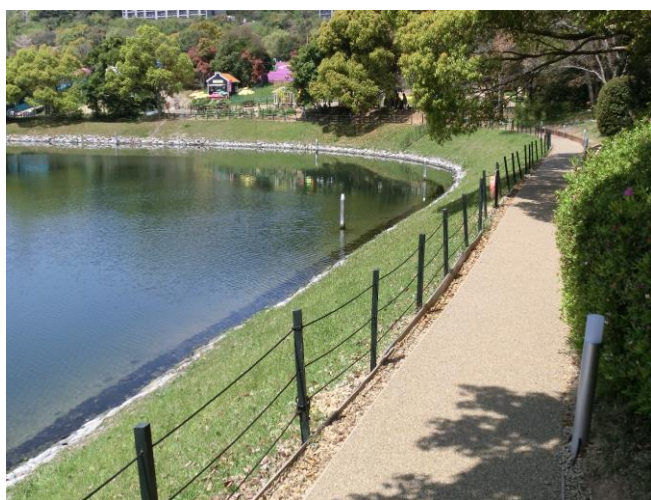
〒810-0001 福岡市中央区天神 2-3-36 ibb fukuoka 3F

T E L : 092-771-3097 F A X : 092-721-6288

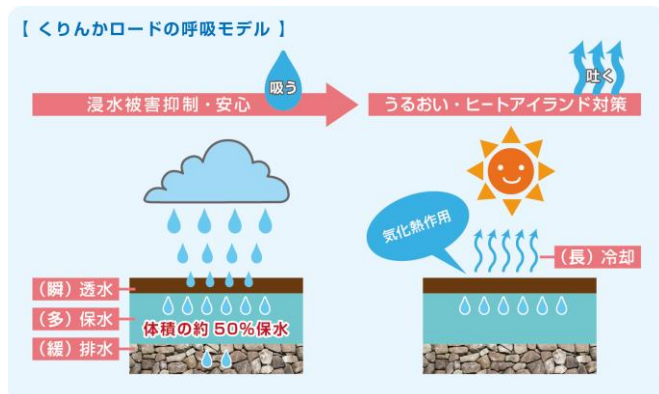
## 平成 29 年度 九州アントレプレナー大賞

| 受賞企業                          | ご役職 代表者名（満年齢）    | 設立年月                   | 業種                            |
|-------------------------------|------------------|------------------------|-------------------------------|
| 株式会社くりんか<br>旧（株）環境緑化保全コンサルタント | 代表取締役 榎木忠秋（72 歳） | 平成 21 年 4 月            | 建設業                           |
| 所在地                           | 資本金(百万円)         | 前期売上高（百万円）             | 従業員(人)                        |
| 〒811-3436 福岡県宗像市東郷 2-6-7      | 40（百万円）          | 会社全体 520<br>コーポラシズ 520 | 20（人）                         |
| 電話番号                          | FAX 番号           | E-mail                 | URL                           |
| 0940-36-9763                  | 0940-36-9764     | info@kurinka.com       | http://kurinka.com/index.html |

- 石炭火力発電所から発生するクリンカアッシュ（産廃：石炭灰）をリサイクルし、世界最高峰の保水性能を実現した、環境創造型多機能舗装「くりんかロード®工法舗装」の開発普及に取り組んでおります。
- くりんかロード®イメージ



## ● 製品の特長



## 【クリンカアッシュ 2 層構造】



- ① 施工実績  
約 100,000m<sup>2</sup>（平成 29 年 4 月末現在）
- ② 石炭灰再利用実績  
約 6,000t（平成 29 年 4 月末現在）

弊社の特許技術（第 5380109 号）である「くりんかロード」は、「透水性」に加え「保水性」も兼ね備えており、舗装の多機能化・環境対策などに大きく貢献する画期的な工法です。既に、遊歩道・広場・分離帯・鉄塔敷地など幅広く施工が行われており、雑草繁殖・ゲリラ豪雨・ヒートアイランドなどの対策に効果を発揮する「環境創造型多機能舗装」として大きな期待を寄せられています。

## ● マーケットにおけるくりんかロードの展望

石炭火力発電所は日本だけでなく東アジアにおいてもベースロード電源に位置付けられています。今後は技術移転による「地産地消くりんかロード」を国内海外に展開して参ります。既に東京電力、沖縄総合事務局への実績もできた所です。「くりんかロード」を九州から日本各地さらには世界へと広げることで、社会問題や環境問題の解決に寄与しながら持続可能な環境未来都市創りの一翼を担える様に引き続き精進する所存です。



## 平成 29 年度 九州アントレプレナー大賞

| 受賞企業                          | ご役職 代表者名 (満年齢)    | 設立年月                       | 業種                           |
|-------------------------------|-------------------|----------------------------|------------------------------|
| 株式会社ワン・ステップ                   | 代表取締役 山元洋幸 (40 歳) | 2002 年 6 月                 | イベント遊具<br>レンタル業              |
| 所在地                           | 資本金(百万円)          | 前期売上高 (百万円)                | 従業員(人)                       |
| 〒889-1602 宮崎県宮崎市清武町今泉甲 4625-1 | 10 (百万円)          | 会社全体 443<br>コ-ビジ'社 355     | 20 (人)                       |
| 電話番号                          | FAX 番号            | E-mail                     | URL                          |
| 0985-64-5399                  | 0985-64-5401      | event@onestep-miyazaki.com | http://onestep-miyazaki.com/ |

- イベント向け遊具に特化し、開発・レンタル・販売を全国に向けて実施しています。
- イベント遊具イメージ



- 弊社の強み

| 商品開発力                                                                                                                                                               |                                                                                                                                  | 運営・サービス力                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 情報収集力                                                                                                                                                               | 具現化する力                                                                                                                           | 主要顧客のイベント企画・広告代理店様の実情<br><br>◎イベント企画・プロデュース・進行は得意<br>×遊具機材等のオペレートが不安<br>×繁忙期にスタッフが不足<br><br><b>代理店様の失注削減・安全運営のために</b><br><b>『機材』+『当日の運営・サポート』</b><br><br>＊弊社の上位顧客50社（全売上の60％）中、 <b>90％</b> は弊社の運営をサービスとして必要としている。<br>＊同業他社と比較し、繁忙期は <b>約4倍</b> のイベント現場の運営現場を引き受けることが出来る。（当社調べ） |
| <b>【国内にない商品の開発】</b><br>海外展示会視察・海外メーカーとの情報交換。<br>海外で人気の高い商品を国内向けにアレンジ。<br><br><b>【お客様ニーズからの開発】</b><br>イベント終了後にお客様への聞き取り100％実施。お客様からの改善点、要望をヒアリングしてニーズの汲み取り。すぐに社内に共有。 | <b>【短納期】</b><br>中国など協力工場数社を持つことで、構想→デザイン→製造→納品を最短1か月で実施可能。<br><br><b>【倉庫機能の充実】</b><br>本社は土地3000坪、倉庫500坪あり、新たな投資をすることなく新商品の保管が可能。 |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 大小合わせて年間 <b>100 アイテム</b> をリリース                                                                                                                                      |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                |

刻々と変わるお客様のニーズに対応することを最重要視しています。新商品開発に力を入れ、大小合わせて100 アイテム以上を昨年はリリース。業界でも圧倒的な新商品リリース数を実現しています。また、『お客様の声』を広く深く集めるためにお客様の声の聞き取りを徹底し、自社サービスを改善することで、きめ細やかにニーズを具現化する取り組みを続けています。

### ●狭く深く。専門性の高いビジネスで日本 NO1 シェアを狙う

遊具に特化しようと考えたのは、競合他社が少ないというのが大きな理由です。私を含め、経験も浅く平均年齢 26.5 歳という若手中心の会社です。競って勝ち抜いていくより、ニッチなビジネスに目を向けた方が成長できると考えました。丁寧にお客様のニーズを聞き取り、その強みを生かしてターゲットは小さくとも、深掘りすることで多彩なニーズに対応していきます。定番商品以外に年間 100 個以上の新商品を開発して、より魅力的なラインナップを提示して、お客様の「こんなエアー遊具があったらいいのに」という声にも敏感に動けるのが強みです。この強みを生かして九州から全国へ向けてシェア拡大を進め、5 年後に 2 倍以上の成長を目指します。

## 平成 29 年度 優秀賞

| 受賞企業                     | ご役職          | 代表者名（満年齢）                   | 設立年月                                                                  | 業種    |
|--------------------------|--------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------|
| 株式会社フカノ楽器店               | 代表取締役        | 深野俊雄（72 歳）                  | 昭和 47 年 3 月                                                           | サービス業 |
| 所在地                      | 資本金(百万円)     | 前期売上高（百万円）                  | 従業員(人)                                                                |       |
| 〒811-1302 福岡市南区井尻 4-2-51 | 10（百万円）      | 会社全体<br>215<br>ミュージック<br>30 | 80（人）<br>（講師含む）                                                       |       |
| 電話番号                     | FAX 番号       | E-mail                      | URL                                                                   |       |
| 092-501-4056             | 092-501-4055 | Bariken0128@yahoo.co.jp     | <a href="http://www.fukanogakki.com/">http://www.fukanogakki.com/</a> |       |

- 新たな音楽介護予防事業“認知症予防から健康促進へ”指導者資格制度の構築と運営ノウハウをフランチャイズ展開して全国の健康寿命の延伸と活性化に寄与できる事業とする。
- 音楽介護予防教室の様子



- 音楽介護予防事業の独自性

## 独自の音楽介護予防・認知症予防プログラム開発

年間 1500 教室実施

4 万名/年の高齢者が  
参加している独自の講師養成  
システム構築独自商品ミュージック  
フープ使用

新資格制度構築

音楽レクリエーション  
音楽療法音楽指導者支援  
タブレット開発

運動による介護予防事業は多数あるが、「きつい」「痛い」「苦しい」等、運動習慣が無い高齢者は予防教室が続かない。一方、独居・昼間一人高齢者・虚弱体質・うつ・閉じこもり等で今まで予防教室に参加されない方でも当社の音楽予防プログラムは有効で有るとして行政・地域役員・保健師から大好評の為、継続採用されている。

- 今後の展開

これまで市町村との業務委託で介護予防事業を実施し売上げてきたが、今後は地域・施設からの自費による運営（安価・柔軟なプログラム）に対処する為に、音楽専門家以外の愛好家やボランティア等でも指導が出来る指導者資格制度を普及し地域リーダーの育成と活動支援サイクル構築を目指す。併せて音楽専門家以外でも上質な音楽リーダーができる介護予防専用の指導者音楽タブレットを開発しレンタル事業を開始した。また当社でカバー出来ない地域へはフランチャイズ展開を図る。



## 平成 29 年度 奨励賞

| 受賞企業                          | ご役職 代表者名 (満年齢)     | 設立年月                   | 業種                            |
|-------------------------------|--------------------|------------------------|-------------------------------|
| 佐賀冷凍食品株式会社<br>(産地問屋かねすえ)      | 代表取締役 古賀 正弘 (63 歳) | 1973 年 11 月            | 冷凍弁当の製造・販売<br>乳類販売業<br>地域産品卸売 |
| 所在地                           | 資本金(百万円)           | 前期売上高 (百万円)            | 従業員(人)                        |
| 〒849-0311 佐賀県小城市芦刈町大字芦溝 128-3 | 20 (百万円)           | 会社全体 532<br>コ-ビジ 66    | 22 (人)                        |
| 電話番号                          | FAX 番号             | E-mail                 | URL                           |
| 0952-66-4521                  | 0952-66-4523       | besuto@sunny.ocn.ne.jp | http://kanesue-saga.jp/       |

## ●調達・製造・販売に一貫して取り組み、消費者ニーズに即した商品を展開

- ①創業 1892 年、長い歴史で培った地域とのネットワークによる地元生産者とのサプライチェーン構築
- ②地元一流料理人 (和・洋・中) の協力による商品開発
- ③産地卸問屋としてのノウハウと、首都圏・関西圏などへの積極的な販路・販売チャネル開拓

## 地元メーカー・問屋・生産者とのつながり

地域で築いたメーカー・問屋・生産者との連携によって  
独自のローカル情報を得ることができ、その時々で旬な商品をお届けいたします。



七島農産



マル八園芸



弥川畜産



玄海水産加工

## 和洋中のプロとの連携による高い調理技術

地元の有名シェフとの連携で、冷凍料理に適した調理技術の研究を行っています。

マリトピア シャンリー  
オーナーシェフ 立岡氏有田チャイナオンザパーク  
宛林登 シェフ金堀氏

調理のプロ集団

## ●マーケットインによる商品企画



冷凍弁当 (例)



冷凍総菜 (例)

販路

海上自衛隊  
⇒隊員食事用青函フェリー  
⇒乗客等販売用

meiji 明治の宅配 ⇒宅配弁当

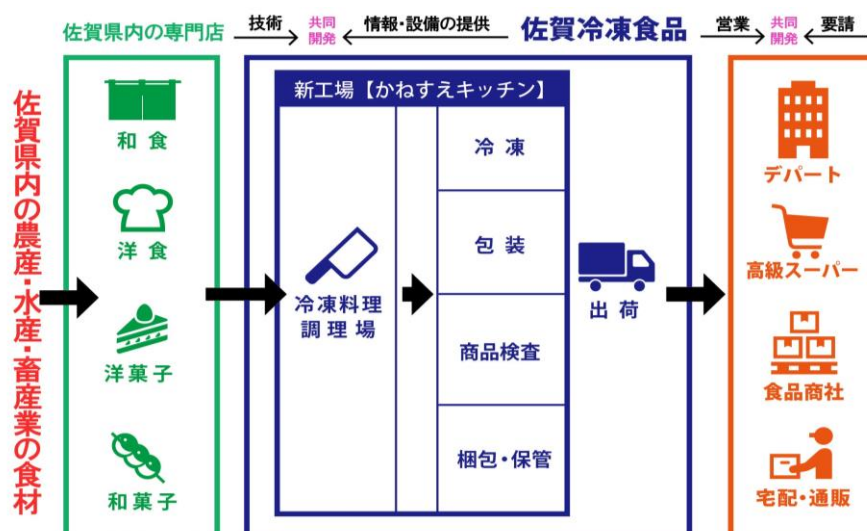
Keio ⇒ネット注文お届け弁当

佐大医学部  
⇒病院食、介護食co-op  
阪急キッチンエール  
⇒宅配用

## ●HACCP に準じた安全性を追求した新工場

⇒食品売り場販売用

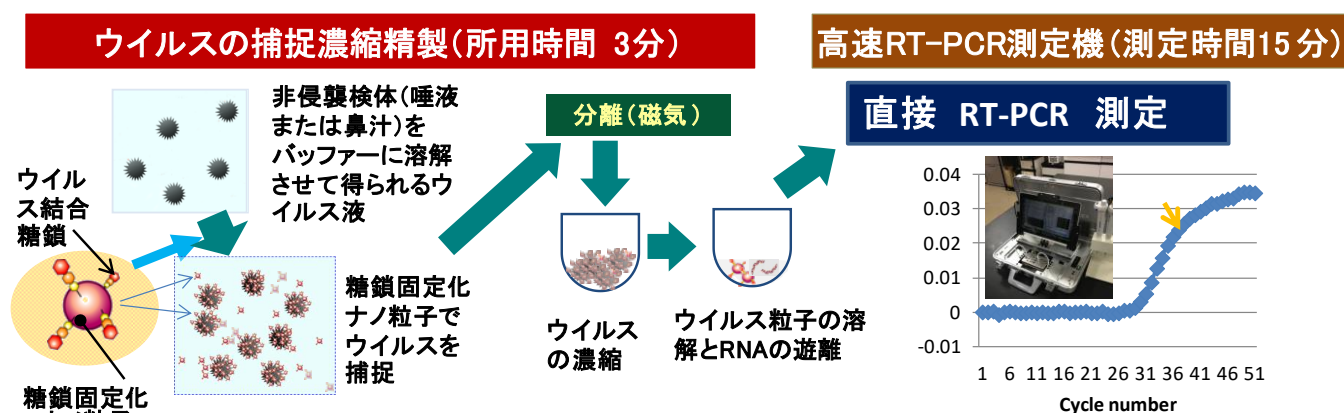
## ●ALL さが六次化連携チームスタート (H29.5 月)



## 平成 29 年度 審査員特別賞

| 受賞企業                            | ご役職 代表者名 (満年齢)   | 設立年月                   | 業種                |
|---------------------------------|------------------|------------------------|-------------------|
| 株式会社スディックス<br>バイオテック            | 代表取締役 隅田 泰生 (60) | 平成 18 年 9 月            | 製造販売業             |
| 所在地                             | 資本金(百万円)         | 前期売上高 (百万円)            | 従業員(人)            |
| 〒890-0013 鹿児島県鹿児島市城山一丁目 4 2 - 1 | 20.75 (百万円)      | 会社全体 10.5<br>コ-ビ-ジ-社 6 | 7 (人)             |
| 電話番号                            | FAX 番号           | E-mail                 | URL               |
| 0798-47-6612                    | 0798-47-6612     | sales@sudxbiotec.jp    | www.sudxbiotec.jp |

- ウイルスが細胞表面の糖鎖に吸着して感染する仕組みに着目し、糖鎖を超微粒の金属粒子の表面に付けた「糖鎖固定化ナノ粒子」を用いて、検体中の微量のウイルスを捕捉濃縮精製して遺伝子検査をおこなうという超高感度迅速ウイルス検査法を開発し、事業化を目指しています。
- 検査法のイメージ



## ● 製品の特長と新規性・革新性

インフルエンザウイルスの流行は毎年起こります。

現行の検査診断方法が、侵襲的で患者に苦痛を与えるにもかかわらず、感度が悪く偽陰性が多いことが1つの原因と思われます。

もし、無痛・簡便で高感度正確な検査法があれば、より早期での罹患が分かり、本人もまた社会経済的にもメリットが大きく、さらに早期治療により、全体としての医療費の削減も可能です。そこで、非侵襲的に採取できる検体(主として唾液)をもちいた検査診断法を開発しました。

鼻腔粘膜に比べて、非常に低濃度のウイルスしか存在しない唾液を用いるため、検体中のウイルスの濃縮・精製操作が必須です。

ウイルスに結合する糖鎖をウイルスよりも小さなサイズのナノ粒子に固定化した糖鎖固定化ナノ粒子をもちいれば、3分以内で行うことができます。

さらに、ウイルスの検出は、その遺伝子を増幅させて検出する RT-PCR 法を用いていますが、通常の機器では1時間以上かかる検出を、15分で終わることが出来る機器を他ベンチャーと連携して開発しました。

これらによって、検体を受け取ってから20分以内に検査診断を終えるシステムを構築できています。

## ● 新事業の成果と将来ビジョン

人のウイルス性疾患の検査に関しては、法的に問題が無い在宅検査・治療可能なシステムを構築し、患者には交通費と時間の節約、二次感染防止、早期発見と早期治療による身体的・経済的損失の低減を、医院には他との差別化による利益拡大をもたらします。

特に、病院や介護施設など集団感染する可能性のあるところでは、本技術の導入によって、感染症対策を非常に効率よく行うことが出来、患者のQOL向上にも有効となります。

また、家畜家禽ウイルスのオンサイト検査によって、早期発見と防御態勢構築が可能となり、養鶏畜産水産業者には、ウイルスによって被る甚大な利益損失を低減する効果は大きいものであることが、本年鳥インフルエンザで実証されました。

今後も、我々の技術を世の中に役立たせるため、社員一同、鋭意努力して参ります。

## 別紙 6

[illegible]