

SIB

**SHIZUOKA
INNOVATION
BASE**

一般社団法人
静岡イノベーションベース



ABOUT Us



設立の想い

起業家精神を育て 地方創生と未来創生

地方では若年層や経営者が「情報の質と量」を求め東京へ流出する課題があります。こうした現状を変えるため、静岡県出身の起業家たちが立ち上がり、SIB(静岡イノベーションベース)を創設しました。

SIB代表理事・富田自身も同じ課題意識を持ち、地域に根差したアントレプレナーシップを育て、地方の情報レベルを高めることを目指しています。新たな知識とソリューションを持つ人々が集い、共に学び合い、先輩起業家の助言を得ながら「起業家が起業家を育てる」文化を築いていきます。さらに、企業・大学・団体とも連携を深め、地域課題の解決と次世代の起業家育成に取り組んでまいります。

EOとの連携

大企業を創った経営者の成長の仕組みを活用

EOは1987年にアメリカで設立され、年商1億円超の起業家のみが入会できる、世界19,000名以上が所属する有数の起業家組織です。日本には18チャプター、会員は約1,360名います。SIBはEOと連携し、30年以上培われた経営者成長の仕組みを活用することで、地方では珍しい起業支援に取り組んでいます。全国のEOメンバーを講師に迎え、SIBを通じて静岡県に先駆的な経験と知識を届けていきます。



代表挨拶

静岡県から世界へ 起業家を育てる本気の支援

私は静岡県浜松市生まれ。横浜の大学を卒業後、株式会社リクルートに入社しました。家業を継ぐつもりでしたが、東京で多くの若手起業家に刺激を受け、2000年末に起業を決意。16年末には東証マザーズに上場、日本最大級のIT比較サイトを運営し、5社のグループ経営、年80億円以上の利益を上げるまでに成長しました。もし静岡県に帰っていたら、この成長は難しかったと思います。東京で多くの起業家から学び、特にEO(起業家組織)が私の成長に大きく寄与しました。

静岡県は東京などに比べ、起業・成長支援の仕組みが未発達です。

私は、静岡出身の起業家・成功者から学び、

起業家を育て、世界に通用する会社を輩出する土壌を作りたいと考えました。その思いから「SIB静岡イノベーションベース」を設立しました。ミッションは「ベンチャースピリッツ日本一」。ビジョンは「10年でメンバー合計売上1000億」。自治体、金融機関、メディア、県内外の起業家やビジネスマンと連携し、プロジェクトを推進していきます。皆様のご支援・ご協力を心よりお願い申し上げます。

一般社団法人静岡イノベーションベース

代表理事 富田直人

MISSION / VISION / VALUE

SIBは静岡県から世界へ挑戦する起業家を、実践知と対話で支えてきました。

事業の成長、組織の進化、自らの変革。そのすべてに本気で向き合う経営者を、理念共鳴型のコミュニティで伴走します。

MISSION ベンチャースピリッツ日本一

VISION 10年でメンバーの合計売上1000億円

VALUE 信頼と敬意

学びへの渴望

大きく考え、大胆に

ともに成長



PROGRAM

事業成長につながる4つのカリキュラム

経営者のための実践型プログラム

静岡イノベーションベース(SIB)は、経営者が自社の成長と自身の意思決定力を磨き上げるための実践型プログラムを備えた「経営者団体」です。継続的な対話と内省を通じて、自らの思考特性や経営スタンスを客観視し、組織課題への

アプローチを具体化していきます。異なる業種の経営者同士が、守秘義務のある信頼関係のもとで生々しい経験知を交わし合うことで、多角的な視野が広がり、リーダーとしての判断の質が劇的に高まります。

CURRICULUM #01

フォーラム

フォーラムの組成(原則8名体制)
起業家同士での経験を共有し、
横の繋がりを強化するプログラム



フォーラムは継続的に行われる、経営者同士の対話と内省の場です。ここでは立場や成果ではなく、ひとりの「人」として向き合う時間が流れています。守秘義務のもと安心して本音を語り合える環境があるため、ビジネスの悩みだけでなく、家族・人間関係・感情の揺らぎといった個人的なテーマにも踏み込むことができます。他者との対話を通じて、自分の内面を客観的に見つめ直せる

機会を得られます。思考の癖や行動パターンに気づくと、経営判断の軸が整い、迷いの少ない意思決定へとつながっていきます。内省の積み重ねは、やがて事業にも確かな変化をもたらします。器を広げることで、人との関わり方や組織のあり方にも変化が生まれ、経営者としての在り方そのものが磨かれていく。フォーラムは、起業家同士の信頼関係のなかで成長を促すプログラムです。



守秘義務契約



内省と
自己理解の深化



経営者同士の対話



意思決定の
質の向上



経営者としての
在り方の変容

CURRICULUM #02

月例会

月に1度、第一線で活躍する
起業家による講演会を
提供するプログラム



普段出会えない敏腕経営者たちが、自らの失敗や葛藤、本音を惜しみなく語ってくれる月例会。この場では、成功の裏側にあるリアルな姿に触れることが

できます。既存の考え方を揺さぶるような刺激を受け、自分の枠を超えるヒントが得られる非常に貴重なプログラムです。

CURRICULUM #03

ラーニング

最新テクノロジー企業と連携し、
地方起業家の先進的技術など
を学ぶ場を提供するプログラム

メンバーの会社を訪問し、事業の成長と要因を学ぶプログラム「LALA」をはじめ、IPOに向けたセミナーや先進技術など、必要な学びを得られるプログラムです。

CURRICULUM #04

メンターシップ

(企業・経営者として) 特に成長意思があるメンバーが先輩起業家をメンターに迎え、1対1で経営経験をシェアするプログラム



REPORT

これまでの活動内容をご紹介します



LEC

Grow or Die

静岡県から広がる起業家の熱量

2024年11月7・8日、グランシップで開催されたLEC静岡には、全国から上場起業家25名、ゲスト講師43名を含む経営者・役員・起業家を目指す学生ら約600名が集結しました。2日間のテーマは「Grow or Die」。「進化を止めれば衰退が待っている。だからこそ常に学び、共に成長し続ける」という、未来を切り拓く経営者の真摯な覚悟を共有しました。また、全国に広がるIBメンバーとの活発な交流を通じ、多くの起業家たちへ静岡の魅力を直接届ける好機となりました。世代を超えた刺激的な対話は満足度4.69点という極めて高い評価を獲得。静岡発のこの挑戦は、次なる飛躍への確かな手応えを残しました。



フォーラム

SIB各フォーラムでは、毎月の定例会を通じて基本プログラムに加え、事業トラッキングや3倍計画などを実施。経営課題を共有し合い、互いの成長を支え合う実践的な時間となっています。メンバー同士の信頼関係が深まり、行動変化や成果にもつながっています。



リトリート

年1回、フォーラムメンバーと日常を離れて行う特別な旅。合宿形式で課題や事業理解に向き合います。



メンターメンティ

上場企業の社長を含む経験豊富なメンターが、6ヶ月間にわたり個別で徹底指導する、成長支援プログラム。



月例会

毎月、静岡・浜松・三島・東京などで開催。数百億規模の事業を起業した上場企業の経営者や、独自の発想で挑戦を続ける個性豊かな社長を講師に迎えています。クローズドな場だからこそ聞ける本音の話や、ゲスト・他フォーラムメンバーとのTAVを通じた交流が、多くの学びと気づきを生んでいます。



ラーニング

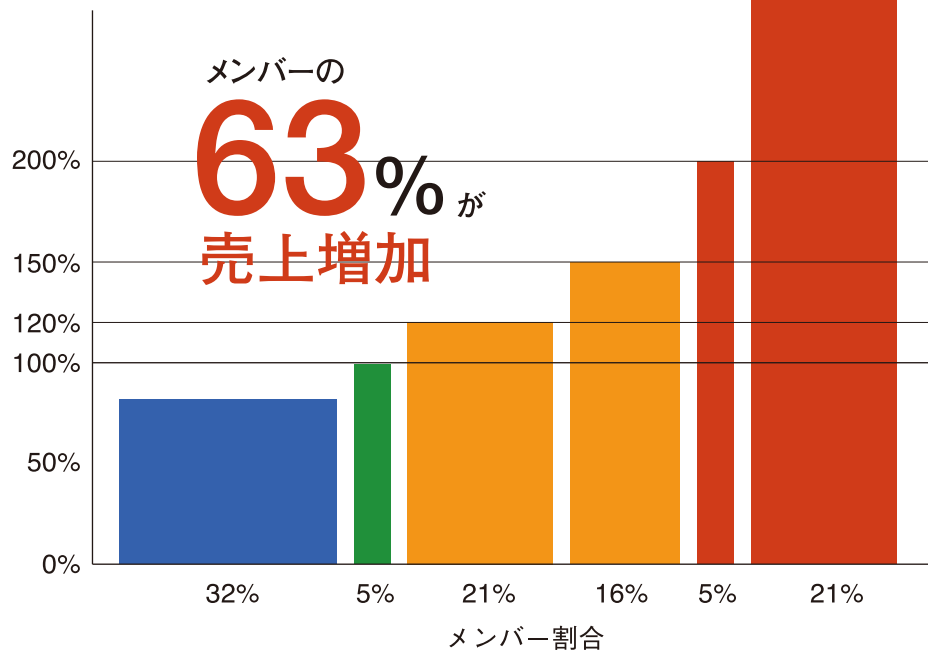
専門家を招いたIPO勉強会や証券市場の見学に加え、他XIBとの合同フォーラムも実施。実践的な学びを。



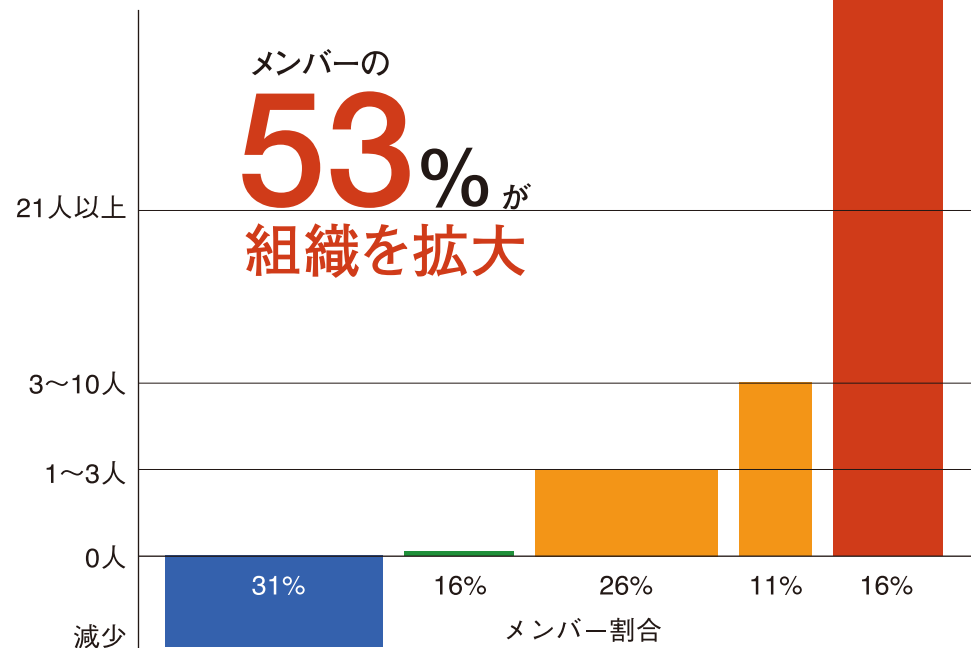
LALA

フォーラム外メンバーで企業を訪問し、事業説明や人生観を共有。互いに刺激を受け合う学びの時間に。

売上成長率



従業員数の変化

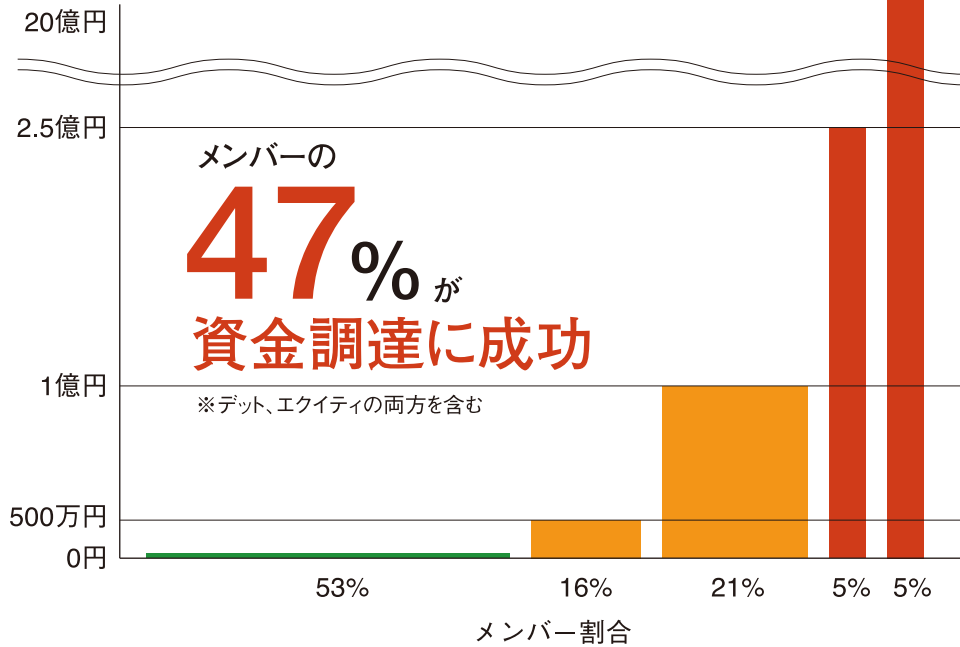


事業成長を加速させる——それがSIBの効果

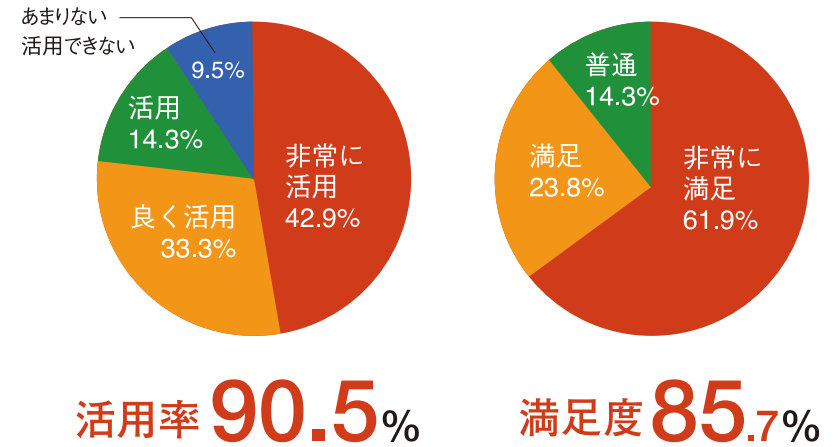
SIBに参加したメンバーの多くが、売上や組織規模、資金調達といった経営の成果を着実に伸ばしています。数字が示す通り、メンバーの大半が実際に成長を実感しているのは、SIBが単なる学びの場にとどまらず、経営者自身の意思決定力を鍛え、思考特性や経営スタンスを磨く仕組みを持っているからです。

ここでは一方的な知識の提供ではなく、挑戦する仲間同士の対話やフィードバックを重ね、各自の状況に即した成長へのアプローチを築いていきます。SIBは、経営者が自らの未来を切り拓くための“実践の場”であり、数字としての成果と同時に、成長し続けるための力を確実に培える場なのです。

入会後の資金調達額



提供するサポート活用率と満足度



成長に寄与したSIBの要因

要因	メンバーの声	要因	メンバーの声
挑戦・マインドの変化	挑戦のマインドが身についた。リスクを負うことの重要性を学んだ。考えがシャープになった。モチベーションが向上した。	課題の克服	大事な意思決定はフォーラム後にするようになった。組織崩壊があり成長が鈍化した。問題点が浮き彫りになった。
フォーラムでの学び・支援	フォーラム内の学び、TAVが多かった。緊急フォーラムが助かった。事業トラッキングを活用し、定量的かつ客観的な把握ができた。	精神的支え・存在意義	自分の尊厳になっている。死なずに済んだ。SIBがあったから生き延びた。
ネットワークの影響	人脈の形成、支援者の拡大、信頼関係の構築、協力。	リーダーシップ・マネジメント経験	運営を任せる経験、自社経営に応用できた。

SIB MEMBER INTERVIEW

出会いが変えた経営者としての視座

課題解決の機械を生む 本音の対話が



言葉にならない課題を、技術でカタチに

静岡県焼津市を拠点に、食品や医薬品の製造現場向けに専用装置をオーダーメイドで手がけています。戦後、初代が水産加工の作業負担を軽減するために始めた機械づくりがルーツ。以来70年以上、一台一台の課題と向き合い、最適な機能を搭載した装置をつくり続けています。取引先は食品業界が約7割、医薬品業界が約3割。搬送・洗浄・冷却・充填など多様な工程に対応し、現場の声を丁寧にくみ取る姿勢を大切にしています。言葉にしにくいニーズにも、独自の発想と技術で応える

装置は社内では「秘密兵器」と呼ばれ、他社にはない面白さと実用性を備えています。精密な制御機構や耐久性設計にも強みがあり、大量生産では対応できない領域に特化しています。また、AIやソフトウェアとの融合も進め、現場の進化と共に技術を磨き続けています。ニッチトップとしての誇りを胸に、これからもお客様の期待を超える唯一無二のものづくりに挑み続けていきます。



株式会社イシダテック
代表取締役 石田 尚

解決力に応える装置開発のプロフェッショナル
静岡県焼津市に本社を構え、省力化機械をオーダーメイドで開発・製造。原料処理から搬送・洗浄まで対応し、AIや超音波など先端技術を融合した装置を提供しています。

○ 「良いコミュニティ」とは何か？ その問いが扉をひらいて

SIBとの出会いは、前職である株式会社エル・ティー・エス代表の榊島さんから月例会へのお誘いをいただいたことがきっかけでした。その時、壇上で榊島さんが語られた「良い人生には3つの要素が必要だ」という言葉は、今でも強く心に残っています。その3つとは、「仕事」「家族」そして「コミュニティ」。当時の私は、経済団体などにも参加しておらず「良い

コミュニティとは何か？」という問いに明確な答えを持っていませんでしたが、SIBの中心には「学び」があり、単なる情報交換や懇親の場ではなく、SIBは真剣に学び合い、高め合う経営者たちが集う「コミュニティ」であり、「これが良いコミュニティという事か」と思い、入会を決意しました。

○ メンターとの出会いで、経営者としての限界を超える

SIBに入会して最も良かったのは、尊敬する「メンター」との出会いです。富田さんとの対話は、限界や固定観念を一つずつ外していただき、大きな転機となりました。私が「この辺で十分かな」と思っていた計画に対し、富田さんは「それじゃ全然足りないよ。もっとできる。」と指摘。自分で限界を決めていたと気づかされ、挑戦への姿勢が変わった瞬間でした。結果として、それまで躊躇していた他社とのコラボレーションや、企業としての

成長方針を明確に描き、実際に実行へと移すようになりました。経営者として、視野と行動のギアを1段上げられた実感があります。厳しさと温かさをあわせ持ち、常に後輩や静岡の未来を想う富田さん。ご自身のドリームリストにも、その想いは一貫しており、言行一致の経営者として心から尊敬しています。



現場を変える技術 経営を変えるフォーラム

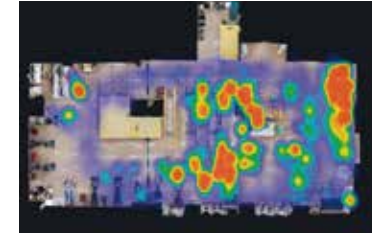
空間を可視化する浜松発スタートアップ

株式会社ZeroOneは、静岡県浜松市に本社を構えるスタートアップ企業です。実空間を仮想空間に再現する「デジタルツイン」技術を軸に、製造業、医療、リテールなど多様な業種に向けたソリュー



ションを開発・提供しています。起業のきっかけは、システム開発に携わっていた際にVR技術に触れ、大きな可能性を感じたことです。

2019年に創業し、3年目以降は研究開発を事業の中心に据えてきました。現在は、作業動線や設備稼働状況を可視化する「ZEKOO」、空気環境や混雑状況を分析する「no-miz」などを展開。静岡県内を中心に社会実装が進んでいます。さらに、3DレーザースキャンやBIMデータの



活用により、工場や施設の運営最適化にも貢献しています。今後は東南アジアをはじめとするグローバル展開も視野に入れ、空間・人・モノの「見えなかった動き」を可視化することで、現場と社会の進化を支える企業を目指します。

内なる岩盤を砕き「経営者」として成長

私は初回SIBメンバー募集の際に知人からお誘いを受け、その流れで入会することになりました。まだ経営者としても駆け出しで、先行きが不透明な中で「経営者コミュニティ」というものに非常に魅力を感じ、入会に至りました。

SIBに入会して最も価値を感じているのが「フォーラム」という継続型のプログラムです。少人数制のグループで守秘義務のもと行われ、経営者同士が深く内省し合う対話の場です。日々の経営に追われる中では確保しづらい「自分自身と向き合う時間」を、半ば強制的に設けてくれる極めて実践的で

有意義な機会だと感じています。事前準備から当日の対話に至るまで、自らの思考や感情を丁寧に整理し、他の経営者の経験共有を通じて、自分の強みや課題を多面的に捉え直すことができます。また、肩書にとらわれない本音のやりとりによって、表層では見えにくい思考パターンや感情の癖が分かってきます。特に印象的なのは、事前に行うコーチングセッションです。コーチとの対話を通じて、普段は意識にのぼらない無意識の思い込みと向き合います。

私自身、スタートアップ経営の判断局面で

「リスクを過度に恐れていた」と気づき、自分の中に「慎重すぎる判断基準」という岩盤があると認識しました。

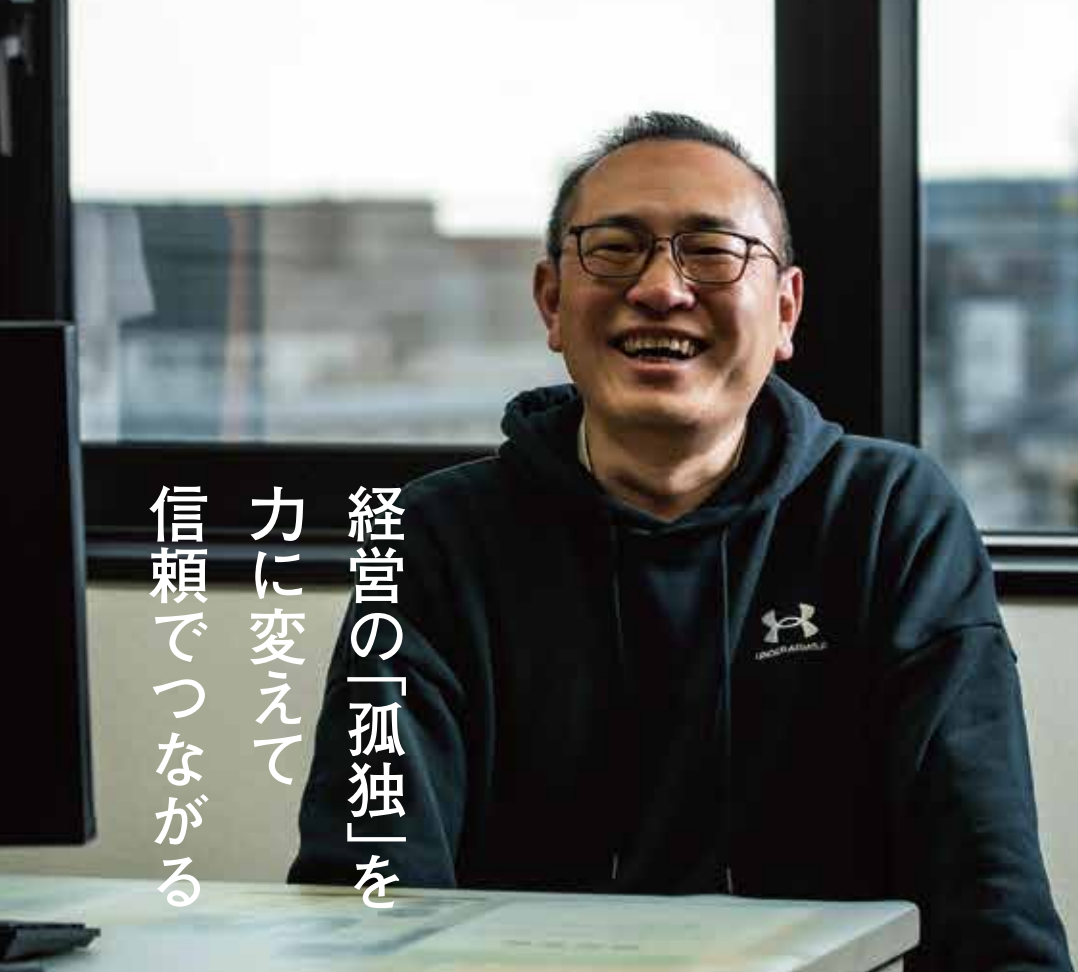
フォーラムの本質は、このような岩盤を自覚し、打ち砕き、再構築へとつなげるプロセスにあります。以前なら数週間かかっていた決断も、迷いが入りづらくなり、今ではスピーディーに方向性を見出だせるようになりました。

こうして深まった「自己理解」が、経営判断の質に明確な変化をもたらしていることは間違いありません。

株式会社 ZeroOne 代表取締役CEO 内山 隆史

静岡県浜松市に本社を置くスタートアップ企業。空間情報の可視化を軸に、製造・医療・施設分野へデジタルツインソリューションを提供しています。





経営の「孤独」を 力に変えて 信頼でつながる

IPアドレスから世界を可視化

私たちGeolocation Technologyは、静岡県三島市に本社を構える、インターネット空間の位置情報解析を専門とする企業です。2000年の創業以来、独自技術「IPLOCATION」の研究・開発を進め、日本国内で唯一、IPアドレスから正確な位置情報や企業情報、不正アクセスの兆候を解析できる技術を提供しています。

この技術は、Webサイト訪問者の属性把握や広告配信の最適化、不正アクセスの検知など、多くの企業や官公庁で活用されています。

位置情報の取得にとどまらず、接続元の信用リスク分析やアクセス解析の高度化など、セキュリティとマーケティングの両面で信頼される基盤技術として高い評価を得ています。

近年はAIを活用した不正検知や予兆分析にも対応し、より高度な解析体制を構築。

創業25周年を迎えた今、蓄積したデータと技術を強みに、インターネット社会の安心・安全な未来を支える企業を目指しています。



〇 一人で抱え込まない経営へ

SIBへの参加は、代表理事の富田さんから「静岡県を共に盛り上げよう」と声をかけていただいたのがきっかけです。「経営者が、経営者のために、本気で学び合い高め合う場をつくる」というSIBの理念に深く共感し、また、自身の創業時に得た経験を、後輩起業家に伝えたいという思いもあり参画を決意しました。軽い付き合いではなく、信頼に基づく関わりができることに魅力を感じています。経営を続けていく中で、事業の悩みは尽きません。それに加えて、誰にも相談できない「家庭や家族」の問題。SIBのフォーラムは、そうした個人的なテーマにも耳を傾けてくれる貴重な場です。経営者としてだけでなく、人としての在り方も問い直す良い機会になっています。こうした内省に加え、異業種の現場を訪問し経営課題を共有できる「LALA」も、学びの深いプラットフォームです。小規模な企業には課題が凝縮されており、自社の状況と重ねながら多くの気づきを得ています。そして異なる業界の経営者と直接対話できる経験は、想像以上に刺激的です。

私は昔からベンチャーキャピタル(VC)に相談することが多くありましたが、SIBに入ってから、メンバーの知見や人的ネットワークに何度も助けられています。

例えば、特許を巡るトラブルに直面した際には、自分だけでは解決できなかった問題も、SIBのつながりを通じて打開の糸口を見つけられました。

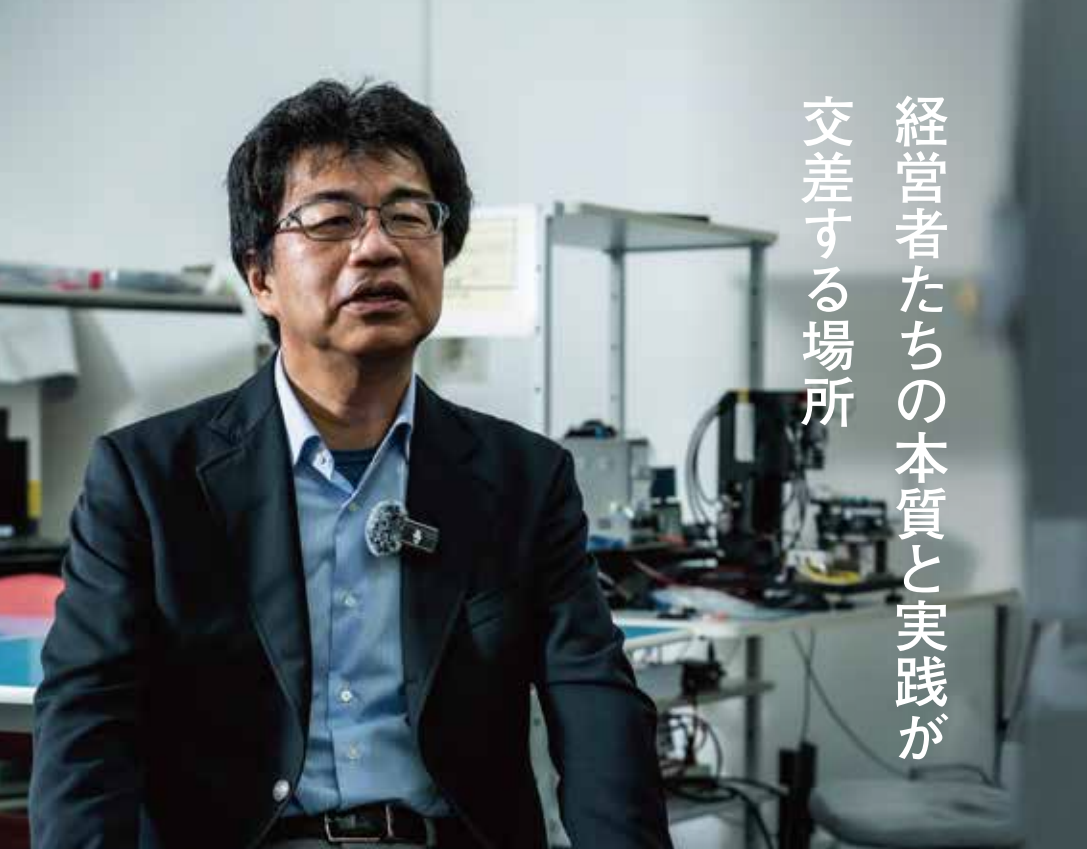
SIBに集うのは事業に真摯に向き合い、本気で挑戦している経営者ばかりです。だからこそ、本質的な関係を築けると感じています。そういった仲間と語り合い、インスピレーションが自然と湧いてくる、そんな環境がSIBの一番の価値だと思います。



株式会社Geolocation Technology
代表取締役 山本 敬介

IP Geolocation事業、Ad Tech事業、IPアドレス移転事業、
Webコンテンツ制作事業、Webマーケティング事業

経営者たちの本質と実践が 交差する場所



SOUNDY (サウンディ) 株式会社
代表取締役 山田 裕嗣
オーディオ用電子部品の企画開発・販売
OEM製品の企画開発・販売

「音」から始まる快適な仕事と暮らし 人に寄り添うものづくり

私たちは「音」をテーマに、音響部品の輸入販売と、音に関わる製品の開発・販売を手がけています。具体的には、難聴の方をサポートする集音器や、騒音下でも会話が成り立つ特殊なヘッドセットなど、日常や現場の課題に寄り添う製品を提供しています。「こんな製品が欲しかった」と言っていた瞬間が、何よりの喜びです。もともと私は、音響部品を扱う企業で営業として働いていましたが、担当していた事業部が閉鎖され、自分のこれからの見つめ直す機会が訪れました。

そこで改めて気づいたのが「音楽のない人生は考えられない」という自分の本音でした。音に関わる仕事を続けたいという強い思いから、SOUNDY(サウンディ)株式会社を立ち上げました。高齢化社会における聴こえの悩みや、騒音下での会話の難しさなどの課題に対して、音の力で暮らしや仕事を少しでも快適にすることが、私たちの事業の原点です。今後も、音に込めた思いと技術を丁寧に届けながら、一人ひとりの「聞こえる」を支え続けていきたいと思っています。

〇 経営者が経営者のために学び支え合う

浜松で開催されたベンチャー企業の勉強会が、私にとってSIBとの運命的な出会いの場となりました。知人の社長が登壇するので応援に駆けつけたところ、現在同じフォーラムで活動している内山さんに声をかけていただき、「こんな場があるので、一度参加してみませんか?」とその場で声をかけられたのがきっかけです。

私は「我が道を行くタイプ」なので、なかなか他の経営者向けの勉強会やコミュニティでじっくりくるものに出会えず、入会には慎重でした。

しかし、SIBには理事を務める方々自身が大きな

成果を出してきた経営者ばかりで、経営者が経営者のために学び合い、支え合うという真摯な姿勢に惹かれ、自分もここで何かを得られるかもしれないと感じて参加を決意しました。



〇 経営の視野を拓く契機に恵まれて

毎月開催される月例会では、実績ある経営者たちが自身の失敗や挑戦を赤裸々に語ってくれます。耳障りの良い話ではなく、リアルな経営の現場が共有される場として、毎回深い学びがあります。さらに私にとって、山本さんとマンツーマンで半年間

対話をする「メンターメンティー」プログラムに参加した事が視点が広がるキッカケになりました。最初に指摘されたのは、会社の存続に関わる課題として社員の年齢構成が高いため、若手採用が急務であるという点でした。その言葉をきっかけに、組織の将来像を真剣に考え、実際に若手人材の採用へと動き出すことができました。また、「ミッション・ビジョン・バリュー」の重要性も多くの経営者から学びました。これまでは曖昧なまま進めていた企業理念を、リトリート合宿を機に明文化し、自社の軸が明確になったことも大きな成果です。SIBは自分のスタイルを貫く中で見つけた、信頼と本音で語り合える経営者たちとの学びの場です。



成長なくして成功なし！ GIVE & GROW -GROW OR DIE-

入会のメリット

- ① 静岡県ゆかりの志高い経営者との出会い:地域を牽引するリーダーたちと切磋琢磨し、自身の基準を引き上げることができます。
- ② 「意思決定力」を磨くフォーラム:EO基準のトレーニングを通じて、自身の経営スタンスを客観視し、判断の質を高めます。
- ③ 月に一度の「生々しい経営体験」の共有:国内外のトップ起業家を講師に招き、教科書にはない成功と失敗の裏側を直接学びます。
- ④ 自己変革を促すリトリート:単なる親睦の場ではなく、メンバーと共に非日常な環境で新しい体験を共有する研修旅行です。
- ⑤ 経営課題を解決する伴走メンターシップ:先輩経営者と共に、次なる具体策を導き出します。

入会条件

- ① 静岡県に本社を置く、または静岡県で創業した起業家。
- ② SIBのミッション・ビジョン(10年で1000億)に共感し、自ら実行できること。
- ③ 自らの成長と仲間の成長に、逃げずに「本気」でコミットできること。

年会費

月額1万円 / 年会費12万円(非課税)

※入会申し込み後、審査およびガイダンスを経て正式な入会となります。

※上記は「フォーラム会員」の費用です。

共に「静岡の未来」を創る、本気で成長を志す仲間の参加を心よりお待ちしております。

SIBの関わり方

①フォーラム会員として登録(正会員)

静岡県内に本社を置き、自社の成長意欲の高い経営者のみが集まるコミュニティ。「10年で1000億」のビジョンを背負うリーダーとして、自身の飛躍に加え次世代を支援する「GIVE & GROW」を体現します。最大8人1組で月に1度集まるプログラムへの参加が義務づけられており、守秘義務のある環境で孤独な決断や「ハードシングス」を分かち合います。静岡県をベンチャースピリッツ日本一へ変革する、エコシステムの中核的存在です。

②月例会会員として登録(準会員)

経営の視座を高めたい経営者・将来の起業家や学生が対象です。
ご関心のある月例会のみご参加頂けます。
参加費は開催会により異なりますので、詳細をご確認のうえ、専用フォームからお申し込みください(フォーラム会員は原則無料)。
まずは一度、成長意欲の高い方々が集う「質の高い学び」をご体験ください。後日、ご希望に応じてフォーラムへの入会もご案内しております。

③パートナーとして応援する

金融機関、大手企業、メディア、大学など、静岡県のイノベーションエコシステムを支えるサポーターです。有望な起業家の紹介やSIBの認知度向上にご協力いただき、官民一体となって地域全体の成長を後押しします。
現在、静岡県や静岡銀行などがパートナーとして参画しています。

所在地 静岡市葵区伝馬町1-2

設立 2020年3月22日

主な事業
静岡県内の起業家や社会人、学生等を対象にアントレプレナーシップ(起業家精神)の育成・支援を実施



申し込みフォームはこちら

MEMBER LIST

DIRECTOR

代表理事



富田 直人
NAOTO TOMITA

株式会社イノベーション

理事



飯田 健太郎
KENTARO IIDA

株式会社 MAP

理事



山本 敬介
KEISUKE YAMAMOTO

株式会社
Geolocation Technology

委員



本村 将博
MASAHIRO HONMURA

株式会社ジークラフト

委員



西原 美由紀
MIYUKI NISHIHARA

株式会社リック

委員



後藤 康宏
YASUHIRO GOTO

株式会社スマートゲート

委員



安田 周
SHU YASUDA

株式会社トリプルエス

NOBISHIRO



伊達 善隆
YOSHITAKA DATE

株式会社鳥善

結婚式場・街食堂・パティスリー
EC・弁当工場を運営



矢後 真由美
MAYUMI YAGO

株式会社 Teable

シェア&レンタルオフィスの
運営等



長田 敏彦
TOSHIHIKO OSADA

株式会社ネクストハンズ

EC支援・各種決済等のSaaS
サービス提供
2025年東証TPM上場



山田 裕嗣
HIROTSUGU YAMADA

SOUNDY 株式会社

オーディオ用電子部品の企画
開発・販売
OEM製品の企画開発・販売



深瀬 泰宏
YASUHIRO FUKASE

株式会社 filments

動画・映像制作、マーケティング、
You Tubeコンサルティング、
動画内製化支援 等



内山 隆史
TAKASHI UCHIYAMA

株式会社 ZeroOne

デジタルツイン+IoTソリューション
システム(特許保有)の開発・販売、
3Dスキャンサービス、受託開発など
J-Startup CENTRAL 選定企業



鈴木 大悟
DAIGO SUZUKI

株式会社フジライト

業務用家具やオーダー家具



富士山



山本 敬介

KEISUKE YAMAMOTO

株式会社 Geolocation
Technology

IP Geolocation, Ad Tech, IP
アドレス移転、Webコンテンツ
制作、Webマーケティング



長谷川 隆是

TAKAYUKI HASEGAWA

三幸株式会社

浴衣・和装品・業務用リネン
資材・ホテルや旅館向けの
アメニティの企画製造卸売



河原崎 幸之介

KONOSUKE KAWARASAKI

株式会社 LEAPH

マーケティング支援
デジタルコンテンツ制作



鈴木 陽介

YOSUKE SUZUKI

遠州西濃運輸株式会社

特別積合せ貨物運送事業
一般貨物自動車運送事業
保管・倉庫業



吉武 亨将

YUKIMASA YOSHITAKE

一般社団法人子ども
たちの集団感染を防ぐ会

幼稚園、子ども園、保育園を
対象とした感染症対策の物質的、
知識的支援活動



小田 巻翔

SHO ODAMAKI

株式会社ユニバサル

介護リフォームを中心とした
リフォーム・リノベーション事業



中山 猛

TAKESHI NAKAYAMA

株式会社ワークフェア

三島市内で障がい者就労支援



新世界



新原 秀二

SHUJINIIHARA

アーモンド株式会社

暗号化サービス事業
ソフトウェア受託開発



荻原 寿英

TOSHIHIDE OGIWARA

株式会社ユーシーサポート

総合建設業
コンサル業



杉浦 直樹

NAOKI SUGIURA

株式会社 Wewill

統合型BPaaSの提供および
バックオフィス統合管理SaaS
[SYNUPS]の提供



石田 尚

HISASHI ISHIDA

株式会社イシダテック

食品・医薬品業界向けの省力化
機械をオーダーメイドで
開発・設計・実装を行うメーカー



室伏 太郎

TARO MUROFUSHI

みしまプラザホテル

ホテル事業全般
結婚式、レストランなど



後藤 正憲

MASANORI GOTO

TAMAGO 株式会社

ビジネスブックアカデミー
ITコンサルティング事業



小松 義尊

YOSHITAKA KOMATSU

株式会社 K-Project

ビジネス・コーチング業務
経営コンサルティング業務
人材育成・能力開発の教育事業



FRONT LINE



小松 浩二
KOJI KOMATSU



株式会社 REFS

野菜のセレクトショップ(八百屋)の運営、野菜の全国宅配・地域宅配など



鈴木 裕矢
YUYA SUZUKI



Arrow 株式会社

目の前の世界を、もっと良く、もっとおもしろくデザインする。



高地 耕平
KOHEI TAKACHI



EXPACT 株式会社

スタートアップ、ブランディング、採用/広報PR、Exit、DX、システム開発、アプリ開発



古橋 啓稔
HIROTOSHI FURUHASHI



株式会社スズヒロ

不動産の売買、賃貸、管理及びその仲介業、リフォーム、リノベーション設計・施工等



曾根田 光
HIKARU SONEDA



株式会社 Shinker

WEB広告運用とサイト制作とSNS運用



林 真之
MASAYUKI HAYASHI



株式会社 LightNow

人事面談特化型の自動書類作成サービスとストレスチェック義務化対応
(福利厚生費の枠活用)



小寺 毅
TSUYOSHI KODERA



みずのみず株式会社

希少な天然水や機能加工水を事業者や一般顧客に提供する企業



日下 竜太
RYUTA KUSAKA



株式会社日下農園

農業、果樹の生産販売、店舗運営、新規就農者支援

AOI



玉置 麻菜美
MANAMI TAMAKI



Yui support 株式会社

農家と共創し食の魅力を届けるブランディング事業



鈴木 晴子
HARUKO SUZUKI



株式会社 hub

マーケティング
企画・クリエイティブ制作・運用
仕組づくり



竹原 興紀
OKINORI TAKEHARA



株式会社 THE BLUE OCEAN

・飲食店・エステ
・動画マーケティング経営、創業支援
・専門学校講師



井出 健太
KENTA IDE



東洋レジン株式会社

医療機器に用いられるプラスチックをはじめとした樹脂の混練加工・射出成形加工



奈良 晃寛
AKIHIRO NARA



ソコロガ株式会社

お絵描きがスケッチブックから飛び出す新感覚！
「らくがきキャラメイカー」を運営



牧田 裕介
YUSUKE MAKITA



株式会社 KAI堂

宿泊施設や体験ツアーの企画運営を通じたエリアイノベーション事業



福良 千佳世
CHIKAYO FUKURA



縁結び福良株式会社

結婚相談所・婚活イベント企画運営
メタバース交流
支援プラットフォーム事業

SIB
SHIZUOKA
INNOVATION
BASE

