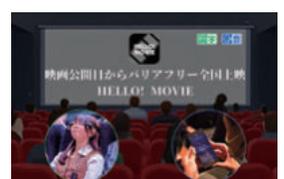


日本サービス大賞
NIHON SERVICE AWARD

第5回 日本サービス大賞 受賞事例集



はじめに ～日本サービス大賞とは～

日本経済は GDP と雇用の7割超をサービス産業が占め、サービス化の流れはさらに業界や産業を超えて進んでいます。日本サービス大賞は多岐にわたる業種の多種多様なサービスを共通の尺度で評価し、優れたサービスを表彰するために日本で初めて2016年に創設された制度です。一次産業、二次産業においても、付加価値を高めるような事業のサービス化を含め、国内のすべてのサービス提供事業者を対象に、「革新的な優れたサービス」である“きらり”と光るサービスを幅広く表彰します。

「第5回 日本サービス大賞」では、日本全国各地の幅広い業種・業態、規模の事業者から768件にも及ぶ応募が寄せられました。

本書では、情報通信・AI・ビッグデータなどの先進技術を活用したサービス、人口減少社会における子育てや医療・介護、働き方、地域活性化などの課題に取り組むサービス、多様性を尊重する社会づくりに貢献するサービス、災害に立ち向かうサービスなど、多彩な顔触れとなった受賞全33件を紹介いたします。これらに共通する特徴として、サービスの送り手と受け手の「価値共創」という観点で優れたサービスイノベーションが実践されています。

本書を通じ、優れた事例が広く共有され、サービスを軸としたイノベーションと一層の生産性向上が図られることによって、わが国経済全体の持続的成長につながることを願ってやみません。

公益財団法人 日本生産性本部
サービス産業生産性協議会 (SPRING)



2025年12月9日 第5回日本サービス大賞表彰式にて

日本サービス大賞 概要

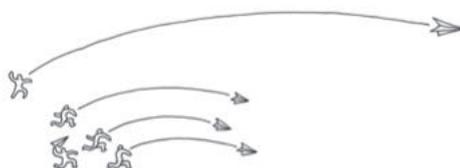
あなたの優れたサービスが、
これからの日本を輝かせる。



表彰対象

「革新的な優れたサービス」

サービスの高度化と産業の発展を先導する
きらりと光る新しい価値を提供しているサービスや、
これまでになかった新しいやり方を実現しているサービスが対象です。



たとえば
▶ 高齢化や人口減少など、
日本の社会的課題を
解決に導くサービス



たとえば
▶ 先端のテクノロジーで
提供価値や生産性を
向上させているサービス



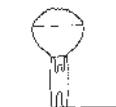
たとえば
▶ 働きやすさや人材への投資、
活用において優れた
サービス



たとえば
▶ 遠隔や非接触で
安全・安心で
便利なサービス



たとえば
▶ 地域の魅力を引き出し、
住む人も訪れる人も
幸せになれるサービス



たとえば
▶ 日本のグローバル化に
貢献しているサービス



たとえば
▶ 製造業における
顧客と一緒に
価値を創るサービス



たとえば
▶ 非営利法人における
地域を支える
助け合いのサービス



賞の種類

内閣総理大臣賞

経済産業大臣賞

総務大臣賞

厚生労働大臣賞

農林水産大臣賞

国土交通大臣賞

地方創生大臣賞

JETRO 理事長賞

優秀賞

審査員特別賞



内閣総理大臣 株式会社ナビタイムジャパン 代表取締役社長
高市 早苗 大西 啓介
(第5回日本サービス大賞表彰式にて、敬称略)

委員長総評

高度化する価値共創のサービスイノベーションが 社会的課題の解決と生産性向上の切り札に

第5回の日本サービス大賞は、新型コロナ危機を完全に脱して巡航速度に戻った日本経済が、本格的な人口減少社会への突入を前にして、人手不足や自然災害、格差拡大等様々な社会的課題に直面した2024年央という環境下で応募が行われました。そういうなかでも、多くの分野・多くの地域・多くの業態から、前回は上回る768件の応募が寄せられ、標的顧客への深い理解をもとに、サービス資源を巧みに統合し、価値共創のサービスイノベーションを力強く推進して、産業全体の生産性の向上に寄与する取組みが集まりました。

何段階にもわたる厳しい審査プロセスを経て日本サービス大賞として表彰されたのは、内閣総理大臣賞の株式会社ナビタイムジャパンをはじめとする33の受賞企業・団体です。ナビタイムジャパンは、世界ではじめて経路選択のアルゴリズムを携帯電話に搭載した会社ですが、その後も社会環境の変化や気候変動等に対応してその都度、人のモビリティの変化に着目してイノベーションを重ね、今般、折からの訪日外国人観光客の急増に対して、きめ細かい価値共創の仕組みを創り込むことによって、旅行前の計画段階から帰国後の情報共有までを一貫してカバーする訪日観光ナビゲーションアプリを新たに開発して受賞するに至っています。サービスイノベーションは、一回限りのものではなく、持続的なイノベーションのプロセスであることをよく知らしめてくれます。

私は、2020年の第3回の日本サービス大賞以来、委員長をつとめるのはこれで3回目ですが、今回ほど、人手不足をはじめとして、子育て、医療、介護、インバウンド、観光振興、デジタル化、地方創生、イノベーション促進、伝統工芸維持、林業再生、近隣トラブルから、空家問題まで、非常に幅広い「社会的課題の解決」に、日本のサービスイノベーションがいかに重要な役割を果たそうとしているかを実感したことはありません。日本のサービスイノベーターは、ほぼ例外なく社会的課題に強い関心を持ち、自らが重要と考える精密に定義された社会的課題に対して、BtoCtoS (BtoCを通じて社会的課題を解決)や、BtoBtoSといったアプローチで立ち向かおうとしています。これから日本社会は、ますます多様な社会経済的な課題に向き合うことになると思われます

が、大企業だけでなくベンチャーやスタートアップも含めて、まさにサービスイノベーションの全面展開を推進することこそが、「社会的課題の解決」と「日本の生活者のウェルビーイング」をもたらす近道であり、「サービスイノベーションが活発でさえあれば、次々に出てくる社会的課題も怖くない」と思わせてくれます。

そのようなサービスイノベーションを支えるサービスモデルにも、顧客との緊密な価値共創関係を創り込むだけでなく、第三者も含めて「三方よし」の関係を生み出し、さらには第4、第5のステークホルダーも統合して、広範なエコシステムを構築しようとする方向性がみられます。また、デジタル技術の利活用もますます洗練の度を高めており、サービスのグローバル化への意欲を持つ企業も増えてきました。そして、標的となる顧客が直面する社会的課題に深く想いをいたし、きめ細かく創造的な価値提案を行う日本的なサービスが、日本産業の新たなお家芸になるのではないかと心強い予感を抱かせてくれました。

日本サービス大賞の大きな特色のひとつは、表彰して終わりではないことです。サービスイノベーションの模範事例の産業界への周知活動や、イノベーションの引き金となるサービスイノベーション・パターンへの深い理解、それを通じたイノベーションの実践への活発な取組みの拡大こそが、日本サービス大賞が真の目的とするところです。この事例集が、これからの日本のサービスイノベーションを牽引するイノベーターの着想やひらめきのヒントになり、サービスモデルを堅固に組み立てていこうとする際のガイドラインを提供し、サービスイノベーション実践への意欲を後押しすることによって、日本のサービスイノベーションの全面展開に寄与できることを強く期待しております。

第5回 日本サービス大賞委員会 委員長

村上 輝康
(産業戦略研究所 代表)



目次

- 01 はじめに / 02 日本サービス大賞 概要 /
03 委員長総評 / 04 目次

経済産業大臣賞

- 10 学校と企業を繋ぎ、生きた学びを無料で届ける「SENSEI よのなか学」
株式会社 ARROWS 東京都



経済産業大臣賞

- 12 作業服の枠を超えて～顧客と創る機能性ファッション～
株式会社ワークマン 群馬県



総務大臣賞

- 14 「ATM 窓口」
ATM があらゆる手続き・認証の窓口になる
株式会社セブン銀行 東京都



厚生労働大臣賞

- 20 未診断や革新的新薬が届かない患者をゼロに「Medii E コンサル」
株式会社 Medii 東京都



総務大臣賞

- 16 IoTの「つなぐ」を簡単に
IoTプラットフォーム「SORACOM」
株式会社ソラコム 東京都



厚生労働大臣賞

- 18 障害者手帳の DX で障害者の社会参加を図る
ライフプラットフォーム「ミライロ ID」
株式会社ミライロ 大阪府



農林水産大臣賞

- 22 花とみどりの流通 DX を加速させる
オープンプラットフォーム
豊明花き株式会社 愛知県



農林水産大臣賞

- 24 関係人口が持続可能な里山を再生する
「木を伐らない林業」
株式会社中川 和歌山県



国土交通大臣賞

- 26 地域の駐車場不足と交通渋滞を解消する、
駐車場シェアサービス「アキッパ」
akippa 株式会社 大阪府



国土交通大臣賞

- 28 売買・解体に加え第三の選択肢を！
空き家解決サービス「アキサポ」
株式会社ジェクトワン 東京都



国土交通大臣賞

- 30 山を歩きたくなる！
登山アプリ「YAMAP」共助の仕組み
株式会社ヤマップ 福岡県



地方創生大臣賞

- 32 クラゲの魅力と共に広め学び合う
～庄内が世界に誇る 夢の水族館～
鶴岡市立加茂水族館 山形県



地方創生大臣賞

- 34 2024年1月1日 能登半島地震
災害でも医療を止めないレジリエンスカ
社会医療法人財団 董仙会
(けいじゅヘルスケアシステム) 石川県



地方創生大臣賞

- 36 後継者不足の伝統産業と、職人を志す
若者をつなぐ「後継者インターンシップ」
株式会社ニッポン手仕事図鑑 東京都



地方創生大臣賞

- 38 沖縄県民のおでかけを応援するサイト
「ちゅらとく」
株式会社パムローカルメディア 沖縄県



内閣総理大臣賞

- 06 訪日観光ナビゲーションアプリ
「Japan Travel by NAVITIME」
株式会社ナビタイムジャパン 東京都



地方創生大臣賞

40 北海道ボールパークFビレッジが
生み出す「共同創造空間」
株式会社ファイターズ
スポーツ&エンターテインメント 北海道



地方創生大臣賞

42 しまなみ海道の魅力を世界へ！
12種のサイクリングサポート
株式会社わかっか 愛媛県



JETRO 理事長賞

44 日本企業の海外進出を
たった5分で実現する「セカイコネクト」
COUXU 株式会社 東京都



優秀賞／審査員特別賞

46 地域と子育て家族をつなぐ、
こども主役の暮らし体験「保育園留学」
株式会社キッチハイク 北海道



48 従来の求人媒体でも派遣でもない
スキマバイトサービス「タイミー」
株式会社タイミー 東京都



50 トラブルを事件にさせない！新しい防犯型
サービス「Pサポ／mamorocca」
株式会社ヴァンガードスミス 東京都



52 医療支援プラットフォーム
「ファストドクター」
ファストドクター株式会社 東京都



54 保育も仕事も同時に叶う、
「子どものそばで働ける」託児付オフィス
株式会社マスキエア 東京都



56 新規事業を包括的に支援・共創する
イノベーションマネジメント・プラットフォーム
株式会社 Relic 東京都



優秀賞

58 スマホひとつで確実な荷物預かり体験を
実現する「エクコクローク」
ecbo 株式会社 東京都



60 「Smart Eye Camera」を活用した
新眼科診療モデルによる失明の撲滅
株式会社 OUI (OUI Inc.) 東京都



62 お手伝いと旅を掛け合わせた
人材マッチングサイト「おてつたび」
株式会社おてつたび 東京都



64 コンサル無料！！休める稼げる農業を
推進する生産流通サービス
株式会社果実堂テクノロジー 熊本県



66 シェアリング・着地型観光 DX サービス
「車泊（くるまはく）」
トラストパーク株式会社 福岡県



68 映画公開日からバリアフリー全国上映
「HELLO! MOVIE」
ハロームービー株式会社 東京都



70 醸造文化を支える、技術と感性の
フルオーダーメイドサービス
株式会社フジワラテクノアート 岡山県



72 リユース品の販路を世界の
ECモールへ拓く「WASABI SWITCH」
株式会社ワサビ 大阪府



74 日本サービス大賞 地域別受賞サービス一覧 / 78 第5回 日本サービス大賞 表彰式 /

80 協賛企業・団体

※組織データでの従業員数は、受賞発表時点の数値を記載

訪日観光ナビゲーションアプリ 「Japan Travel by NAVITIME」

株式会社ナビタイムジャパン（東京都）



訪日観光客向けに、観光情報から旅行プラン作成・予約、経路検索、旅行体験共有まで全行程で役立つ機能を1つにまとめたアプリを提供。13言語に対応。月間アクティブユーザー数は200万を突破。日本全国あらゆる公共交通機関(電車、飛行機、バス、フェリー等)の時刻表に対応し、きめ細かな情報を提供。そこから得られたデータを分析し、地域の観光資源を発掘するなど地域活性化に寄与する。

受賞ポイント

- ★ **旅行に必要な機能と情報をワンストップで提供する優れた価値提案**：あらゆる交通手段を網羅した経路検索機能に加え、新幹線を含む列車やイベント、宿泊等の予約をワンストップで提供。圧倒的な情報量で、多様な関心やニーズを持つ観光客にユニークな旅行体験を提案している。
- ★ **地域や観光事業者と連携協力し、新たな観光資源の発掘に貢献**：アプリの利用履歴等から取得される訪日観光客の動態情報を自治体・観光地域づくり法人(DMO)・観光事業者向けに提供することで、新たな観光資源の発掘を促し、地域の魅力向上につなげている。
- ★ **新たな体験価値を創造する共創型プラットフォーム**：多様なニーズを持つ訪日観光客と日本の優れたサービスをマッチングすることで、訪日観光客の体験価値の向上に貢献するとともに、日本のインバウンド市場の活性化に寄与している。

事業者概要

独自開発の経路探索エンジンが中核

移動を支える経路案内(ナビゲーション)サービスを提供。「経路検索エンジンの技術で世界の産業に奉仕する」が経営理念。

時刻表や道路情報などを整備し、徒歩、電車、バス、車など、あらゆる手段を組み合わせる移動ルートを提示する。

一般向けに「トータルナビ」として提供し、通勤・通学、日常生活、旅行等で利用される。最近では、シェアサイクルを含むルートにも対応。日本人向けと訪日観光客向けの両者を提供。日本の観光産業の発展に貢献。カーナビアプリや大型車専用カーナビ等も提供。法人向けには、移動データの分析や車両動態管理、店舗事業者向けソリューションなど、業務効率化を支援するBtoBソリューション、観光事業者や自治体向けのソリューションも展開する。

社員個人を起点とした

サービス開発のエコシステム

個々人の日々の気づきを起点にサービスを多数開発。何が本質であるかを軸にサービスを考える。自身でサービスを作り込む楽しさと世の中の役に立っていることを実感する様子が観察される。

鉄道での車両別混雑データ解析モデルを 自社単独で構築し、サービスに結びつける

「空いた電車で快適に通勤したい」という想いからサービス(電車の混雑情報提供)を開発した実績もある。列車別・駅別・車両別に混雑データを自社でセットし、シミュレーション。空いている電車と車両を割り出す。予測より得られた交通混雑の緩和効果を鉄道会社に提示し、サービス化する。現在は、鉄道会社より得たデータをシステムに反映。例えば、2本遅らせれば座っていける、2両前の車両に乗れば混んでいないなどの情報が得られる。子ども連れや体の不自由な人も安心して乗れる、空いた列車を探せる。鉄道会社は、乗客分散、列車遅延抑制の効果が得られる。データが得られれば混雑は緩和できることを実証するとともに、サービスを通じた世の中の変革を実践している。



電車の混雑情報の提供例。乗車する電車の混み具合をリアルタイムで確認できる

想いを共有し外部とも協業

自社単独で解決できない場合は、外部企業と協業。想いを共有できれば、協業可能であることを多くのサービス開発を通じて実証。電車の混雑情報提供は、その例である。

社員発案を起点に1か月で開発

「日陰マップ」を2022年7月にリリース。直後は連日、テレビ局の取材が続く。記録的猛暑が続く中、移動による熱中症対策として考案。建物の高さや日毎の時間別太陽高度から日陰部分を都度算出し、リアルタイムで地図上に描画。技術開発力の高さがうかがえる。利用は無料。直射日光を避けての夏の散歩、冬は暖かい道を散歩など、一年を通してその時々快適なルートを選べる。企画から約1か月で実装、スピード感あふれる開発である。

3か月の新人研修で最新技術を習得

技術の進歩は著しく、開発環境は毎年変わる。新人研修に注力し、各部署が使用する現場の最新技術を限られた時間の中で集中的に習得する態勢が整えられている。最新技術を介した社内コミュニケーションと人的つながりの創出にも効果がある。

サービス誕生の背景・経緯

10年以上かけて観光データを蓄積

創業以来、トータルナビゲーションシステムの提供に必要な鉄道・バス等の運行データを蓄積し続けてきている。全国500社以上で運行されているバスの運行情報は、デジタル化が進んでおらず、現在でも相当の時間を投入し、時刻表データを随時更新している。例えば、バスは正月に特別ダイヤが組まれるが、そのデータも自社主導で更新する。

全国の観光情報を10年以上かけて蓄積する。現在では、全国900万か所のスポット情報、4万件の観光地を独自データとして蓄積・更新する。観光地を紹介する記事情報は、経路案内付きのプランとするなど工夫を凝らす。掲載スポットまでのルート検索もできるため、送客につながる。

これらの蓄積したデータによる正確なルート案内をインバウンド向けに提供すべく、2013年に訪日観光客向けアプリを開発。2017年にJNTO 日本政府観光局の公式アプリに採用される。2019年より「Japan Travel by NAVITIME」の名称でサービスを展開。

データ活用型のビジネスモデルを構築

短期滞在である訪日観光客には月額課金モデルの適用が難しいことから、アプリを無償提供する代わりに、アプリから取得した利用動態データ(GPSデータ、国籍、訪日回数、訪日目的等の属性データ)を活用するビジネスモデルを構築。取得したデータを活用し、観光資源の発掘に活用するなど地域の魅力付けに寄与。

サービスの概要と特徴

アプリ1つで快適な旅行を体験

旅行プランの作成・予約、経路検索、スポット検索(フリーWi-Fi、手荷物預かり所等)、記事・プラン閲覧、旅程投稿などの旅行の全行程で役立つ機能を1つにまとめたアプリを提供する。このアプリ1つで訪日観光を快適に楽しめる状態を目指す。13言語に対応。ドア to ドアの経路検索、徒歩ナビゲーション、カーナビゲーション、ホテル・アクティビティの予約などの機能も備える。アプリのダウンロードは無料(一部、有料あり)。月間アクティブユーザー数は200万を突破(2025年4月現在)。ユーザーは、台湾、香港、韓国、中国で3割、東南アジア/インドで2割、欧米豪で4割の構成。



月間アクティブユーザー数の推移。ユーザーの内訳は、Web サイトが 150 万、アプリが 50 万（2025 年 4 月現在）

スムーズな移動をサポート

経路検索・乗換案内機能を充実させ、JAPAN RAIL PASS 等の周遊バスや観光列車を優先させたルート案内、英語音声によるナビゲーションなどを備える。チケットは、新幹線(直販)に加えて、海外の Klook(香港)、Uber(米国)、Viator(米国)等の旅行案内サイトと連携した予約や購入が可能。



Japan | Transportation
[2026 Edition] Tokyo Subway Ticket User Guide: How to Purchase and



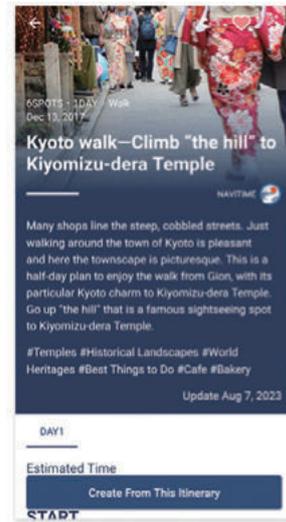
Japan | Transportation
IC Card Selection Guide for Visitors to Japan: Comparing Welcome Sui

地下鉄でのチケット購入方法、IC カードの購入方法などをハウツー記事でわかりやすく解説する

自身の旅行体験を世界各地からの旅行者と共有

実際の体験情報データを活用しモデルコースとして再現し、他のユーザーに共有。旅行の計画段階に始まり、旅行中、旅行後、再訪検討への循環へと至る様々な体験や情報をユーザー全体で共有する仕組みを具現化し、旅行をトータルでサポートする。

2023年8月には、旅行プラン共有機能をリリース。個々の旅行体験にとどまらず、プラン自体も共有可能。日帰りから2週間の長期滞在まで様々な旅程が投稿されている。月に200件の投稿、3万人が閲覧する月もある。



「旅程投稿」利用イメージ

利用動向データを地域へ還元

より良い訪日観光に向けて、GPS データ、属性データ、アプリの利用履歴、投稿から取得される動態情報などを閲覧できる Web サービス「インバウンドプロファイラー」を、自治体、DMO、観光事業者向けに提供。市区町村単位でも閲覧可能。現状把握、受入環境整備や観光プロモーションに活用されている。



訪日観光客の利用動向データを分析し、その動向を自治体等に提供する

利用ログから地域の隠れた魅力を発掘

新倉山浅間公園(山梨県富士吉田市)からの富士山と桜の絶景は、地域の隠れた魅力が発掘された例である。滞在データが集中する場所を特定し、分析・調査をして見つかった知られざる観光地。現在では、訪日観光客の人気スポットとなっている。



新倉山浅間公園からの富士山と桜の景色

国籍別の GPS データの活用例

同じ観光地や周遊ルートなどでも、国籍により行く先や滞在場所が異なるデータが得られる場合もある。データ活用による現状把握、アプリを活用した滞留者に応じた観光プロモーションが可能となる。ターゲットに合わせた言語でのコンテンツ掲載や、位置情報を考慮した情報発信ができる。また、全国市区町村別の訪日観光客の増加率ランキングを報道発表すると、メディアに報道され、日本人観光客が増加するというサイクルも生じている。地方都市での客数増の実績もある。データ駆動型の観光プロモーションの有効性を示している。

訪日観光客と日本人観光客の関心は全く違う

訪日観光客が注目するコンテンツは、国内一般のそれとは全く異なる。特に地方に昔からあり地元の人にとっては当たり前のものへの関心が高い。地元のコンテンツを活用したプロモーションビデオを制作し、地元駅のサイネージで紹介していく方法も、旅行者への訴求だけでなく地元の方々への理解促進に有効である。

訪日観光客の国籍別に上位30の人気スポットを閲覧できるランキング機能を2024年7月に追加。例えば、米国からの訪日観光客が大阪のどんな飲食店に興味を持っているか等の情報を見ることができる。文化の違いや日本人の旅行動向との違いが発見できる。



訪日観光客による桜の名所の紹介例（弘前公園、青森県弘前市）。『手前にある2本の夫婦の木から桜のハートが見えるんですね』と好評を博す

オーバーツーリズム対策機能として 鉄道利用に誘導

京都市内でのバス混雑緩和に向けて、鉄道を積極的に利

用する「おすすめルート」を2025年4月より提供。訪日観光客の鉄道利用への誘導に効果がある。

マナー啓発を呼びかける機能

京都・祇園では、マナー啓発を呼びかけるプッシュ通知を配信した。GPS を活用し、特定の混雑エリアや注意が必要なスポットに訪日客が到着した際、多言語でマナー啓発メッセージを配信するなど、適切なタイミングでルールを周知し、地域との共生を促す。

世界へのサービス提供

世界各地へのナビゲーションサービスの展開を目指す。その一環として、訪日観光客向けのアプリを2025年8月にリリース。自社で整備した観光データと、時刻表データを組み合わせ、台湾旅行の計画から現地での移動までをサポートする。台湾全土のバス会社をすべてカバーしたバス位置情報も提供。

今後、トータルナビゲーションサービスのさらなる世界への拡がりを描く。



経路検索エンジンをチューニング。京都市内の経路検索時に、地下鉄を含む鉄道利用のルートを優先的に表示する



日本語、韓国語、中国語繁体字・簡体字、英語で利用可能

組織データ

組織名	株式会社ナビタイムジャパン
創立年	2000年
業種	ソフトウェア、情報処理、インターネット関連、旅行・観光、業務支援サービス
本社所在地	東京都港区
従業員数	約450名

学校と企業を繋ぎ、生きた学びを 無料で届ける「SENSEI よのなか学」

株式会社 ARROWS (東京都)



小中高の先生向けに完全オリジナルの授業教材を制作し、無料で提供。日本や世界をリードする最前線の企業企業が持つ知見・ツール・データ・最新情報をもとに、学習指導要領に則って、通常の授業で使える教材を制作する。これまで延べ250万人以上の子ども達に学びの機会を提供。日本最大級の小中高の先生の会員基盤（会員数約11万人。小中高すべての教員の約10%）へと成長している。

受賞ポイント

- ★ **子どもの体験格差・教育格差をなくす社会価値共創**：自社のサービス内容を知ってもらいたい企業と、子どもたちに学びの機会を作ってあげたい教員とを繋ぎ、企業と学校が一体となって体験・教育の機会と質を保障する革新的なモデル。
- ★ **子どもにとっても教員にとってもスマートな学び**：企業の知見を盛り込んだ教材は、地方や離島を含め、全国のどこでも同様に利用可能。特別支援学校・盲学校・聾学校からの申し込みも1割弱あり、多様な学校に効果的な学びを効率的に届けることに成功。教員が社会を知って自身が成長する機会にも貢献している。
- ★ **日本発の革新的な教育サービスモデル**：我が国において約1,200万人の子ども、約100万人の教員を支える革新的な産学連携教育サービスモデル。世界展開も期待される好事例である。

事業者概要

学校教育分野が抱える社会課題の解決に取り組む

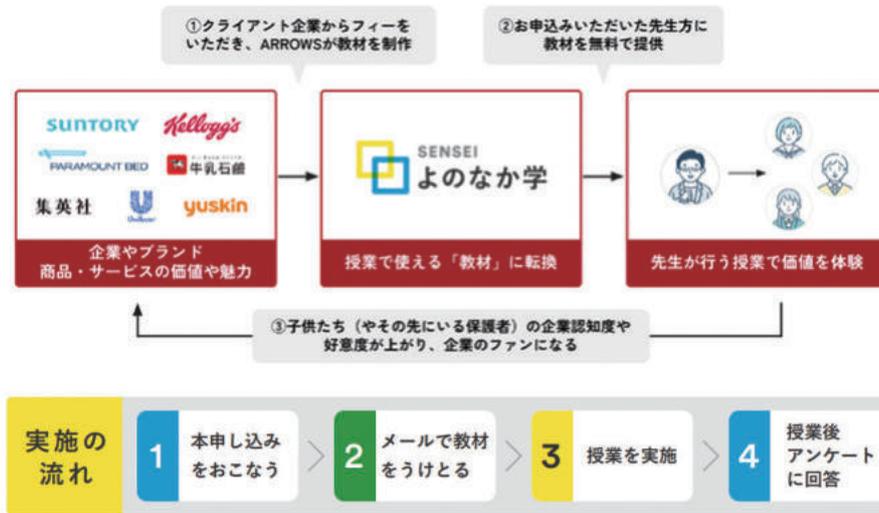
教員向けオンラインプラットフォームを通じた教員支援サービスを展開。横の繋がりが不足しがちな教員同士を繋ぐとともに、教員と教材を介して家族や若年層にアプローチしたい企業とを繋ぐ。これらを通じた、教員の負担軽減、子どもたちの学びの質の向上、教育格差の解消を目指す。

サービス誕生の背景・経緯

先生には「社会の変化全てに追いつきながら授業をするのが難しい」という課題がある

先生へのヒアリングを行う中で、「もっと良い授業をしたいが、限られた時間の中で社会の変化全てに追いつくことができない」という課題に気づき、サービスを構想化。社会の急激な変化に合わせて学習指導要領を改訂しているものの、実践者である現場の先生への支援が不足していることがわかってきた。

「SENSEI よのなか学」のサービスモデル



教員による教材使用の申し込みの流れ。教材は、メールで取得。授業後のアンケートへの回答が必要

企業は広告宣伝予算として負担 授業での教材使用は無料

「先生方には授業をする上で困っている領域がある」という課題が見えてきた一方、企業の中には「自社技術や商品のこだわりを若年層やその保護者にもっと知ってもらい、ファンを増やしたい」というニーズがあることに気づき、学校授業で使う教材を介して両者をマッチングするサービスモデルを考案。企業側の予算で教材制作をするため、先生方は無料で教材を使用することが可能となり、子どもたちは学校授業で企業がもつ知見最新情報を学ぶことができる。教員・子ども・企業の三方よしとなる仕組みを構築している。

サービスの概要と特徴

小中高での授業教材を提供

企業の事例を盛り込んだ教材一式をパッケージ化して先生方に提供することで、先生方にとっては授業準備にかかる負担の軽減を、子どもたちにとっては教科書だけでは得られない、社会と繋がることで得られる学びの機会を提供している。

授業1コマ分(45～50分)の教材を 3～4か月かけて制作

1つの教材開発につき、企業とともに複数の授業案を作成。授業案ごとに、企業調査・授業見学・先生ヒアリングを実施し、教育現場の課題感を明らかにする。教材は学習指導要領に則り制作。制作物には、先生が授業で使用するスライドや動画の他に、先生向けの授業進行台本や補足説明資料も含まれる。そのため、企業が持つ最新の情報や技術、社会動向が反映された教材を、先生方は無料で、準備に負担をかけずに使用することができる。

日本全国どこへでも学びが届く

子どもたちに学びを届けたいという先生の意思さえあれば、日本全国、地方や離島も含めどこでも学びを届けることができる。実際、23年度の申込のうち10名以下の小規模申込や、特別支援学校等からの申込は20%近く含まれて

いて、地域や世帯年収の格差に依らず、多様な学校に学びを届けることに成功している。



教材を用いた実際の授業風景

【KGIの考え方 (2022年～)】

ARROWS

何のために仕事をしているのかと目標数値が合致していることを重視。よって、よのなか学事業のKGIを授業を届けた子どもの人数としました。



より多くの子供たちに学びの機会提供ができていますか

KGI（経営目標達成指標）とその達成に向けた構造モデル。KGIは、理念起点の目標である学びを届けた子どもの人数。売上は結果指標と捉える。2026年2月時点で、子どもの累計申込数は270万人を突破している

組織データ

組織名	株式会社 ARROWS
創立年	2013年
業種	教育サービス
本社所在地	東京都 港区
従業員数	19名

作業服の枠を超えて ～顧客と創る機能性ファッション～

株式会社ワークマン（群馬県）



建設技能労働者向け店舗に加え、アウトドア・スポーツ向けの「ワークマンプラス」、女性向けの「#ワークマン女子」、そして機能性を維持しつつデザイン性を強化した新業態「ワークマンカラーズ」など、顧客層にあわせたサービス・店舗を開発。約 50 名の公式アンバサダーとサービスを共創し、760 製品を展開。社員一人ひとりの自主的な分析を促す「Excel 経営」により、新たな発想創出と組織学習の推進を実現している。

受賞ポイント

- ★ **潜在顧客と一体となったサービスイノベーション**：
公式アンバサダー制度と公式アンバサダーの社外取締役就任は一般的なアンバサダー・マーケティングを超えた、価値共創の新たなカタチである。
- ★ **サービス業の「サービス化」**：商品だけでなく店舗イメージや顧客のライフスタイルを含めて、新しい世界観を共創し、社会実装することで、サービス事業が大きく転換・展開。サービス業の「サービス化」の好事例である。
- ★ **画期的なサービス経営の教材**：潜在顧客の声をもとにした新サービス事業の創造、既存サービス事業からの転換、経営層への顧客代表（公式アンバサダー）の登用など、画期的なサービス経営の教材となり得る。

事業者概要

プロの職人からアウトドア愛好家までをも魅了

職人向けのワーキングウェア（作業服）を中心とする「ワークマン」（258店舗、2026年1月末）に加えて、女性向け、アウトドア・スポーツ向け店舗も展開するアパレルチェーン。商品カテゴリー（作業服、メンズ、レディース、キッズ）に加えて、シーンブランド別（ワーク、スポーツ、アウトドア、デイズ）でも販売を展開。機能性×デザイン性を持つウェアを取りそろえる。全国に1,087店舗を展開。

サービス誕生の背景・経緯

製造ベンダーと一体での進化を志向

企業理念は「声のする方に、進化する」。顧客の声を経営に活かすことを重視。①驚きが得られる機能性かつ低価格な製品開発、②徹底した標準化と効率化、③関係先との長期的関係構築、④本気の働き方改革、これら4つのコアを基準に、製造ベンダーとともに進化する独自のバリュー

チェーンを構築している。

サービス領域を女性向けにも拡大

2012年頃までは、機能性ある作業着を安く売るサービス・店舗を展開。2016年より、新たな成長に向けて一般客向けのアウトドア・スポーツウェアへと領域を拡大。ベビーカーが通りやすい店舗デザインなどの顧客ニーズに対応し、2018年からは女性向けのサービス領域へと拡大。現在は、ワークマンキッズや機能性ファッションに挑戦している。

サービスの概要と特徴

高機能かつ低価格な商品開発と、現場やユーザーの声を反映した商品開発が特色

創業以来のワークウェアが持つ魅力はそのままとし、アウトドア・スポーツウェアに高機能かつ低価格という新しい価値を持ち込み、新たな市場に参入。アウトドア・スポーツウェアの購入も可能な店舗「WORKMAN・WORKMAN Plus」（965店舗）や作業服を取り扱わない「#ワークマン女子・Workman Colors」（123店舗）といった、顧客層別のチャンネル・店舗も展開（2026年1月現在）。

公式アンバサダーとの共創

2019年にアンバサダー制度を創設。同社ウェアの愛好者を製品開発やプロモーションに活用する制度として、特定専門分野に精通する発信力ある一般の愛好者を公式アンバサダーに採用。これまでに、約50名の公式アンバサダーと760の製品を共同開発。経営層に顧客代表（公式アンバサダー）を含める独自の体制を確立している。2023年には、公式アンバサダーを同社の社外取締役役に選任するなど、消費者目線での意見を経営に反映させるとともに、SNSを通じて顧客の意見も商品開発に反映。実用性とトレンド性を両立した商品を生み出してきている。

Excel 経営がもたらす自由な発想

社員一人ひとりが自分自身で考え、自由な切り口で行う分析が社内に新しい発想を生んでいる。店舗運営の平準化にも役立ち、安定した店舗運営を支えている。有益なExcelの様式は全社員に共有され、組織全体での学習が進む仕組みを構築している。

サービス業の「サービス化」のモデル

潜在顧客の声をもとにした新たなウェア等の開発、既存サービスを基盤としたサービス領域の拡大、経営層への顧客代表（公式アンバサダー）の登用など、サービス業の「サービス化」のモデルと評価できる。



撥水技術薬剤メーカーと共同でアウトドアウェア向け素材を開発。超撥水、透湿の機能を備える



「#ワークマン女子・Workman Colors」の店舗イメージ。女性物のトレンド性を強化。男性物は機能性を重視したウェアをそろえる



「WORKMAN・WORKMAN Plus」の店舗イメージ。プロ向けのワーキングウェアに加えて、高機能かつ低価格なスポーツウェア、アウトドアウェアをそろえる

組織データ

組織名	株式会社ワークマン
創立年	1982年
業種	小売
本社所在地	群馬県伊勢崎市
従業員数	443名

「ATM窓口」 ATMがあらゆる手続き・認証の窓口

株式会社セブン銀行（東京都）



これまでは対面であった本人確認や紙の書類による手続きを、全国にあるセブン銀行 ATM で「いつでも」「どこでも」「簡単に／安心して」「手数料無しで」行うことができるインフラを提供している。セブン・イレブン店舗に約 23,000 台、商業施設・駅・空港・病院などの他の施設に 5,000 台、計 28,000 台以上を展開する。移動 ATM 車両のイベント・被災地への派遣も行う。国内 ATM 初となる犯罪収益移転防止法対応の本人確認手続きも可能。

受賞ポイント

- ★ **ATM を民間や行政の手続き拠点として活用する新しい価値提案**：人手不足や店舗統廃合が進む中、金融サービスのみならず、個人情報扱う申請・更新・変更などの様々な民間企業や行政機関の手続きを、全国28,000台以上の ATM で可能とする、手続き窓口のデジタル化イノベーションを実現している。
- ★ **多くの活用を通じて役割を拡大**：「+ Connect」は、民間企業や行政機関の DX と業務効率化を推進しつつ、有効な顧客接点機能を提供。多くの活用を通じて事業者と価値を共創しながら役割を拡大している。
- ★ **デジタルの不安を克服する社会インフラ**：全国にネットワーク化された ATM 端末を通じて、超高齢社会や過疎化に伴う課題の一部を克服し、“誰も取り残さない”利便性や安心感といった価値を提供している。

事業者概要

セブン・イレブン等に ATM を設置

全国にあるセブン・イレブンや鉄道駅等に ATM を設置。ATM による現金の入出金に加えて、海外送金、口座開設、各種認証など多様な金融関連サービスを提供している。

サービス誕生の背景・経緯

コンビニに ATM があつたらというニーズが始まり

「セブン・イレブンに ATM があつたら…」という顧客ニーズに応え、2001年にイトーヨーカ堂（現 セブン & アイ・ホールディングス）を主体としてセブン銀行を設立。商業施設・空港・病院などにも ATM を設置。野外イベントや被災地等に派遣する車両搭載型の ATM（移動 ATM）もある。

「ATM 窓口」サービスを開発

新型 ATM とそれを活用したサービス、これら2つを内容とする「ATM 窓口」サービスを開発。従来からの現金の入出金に加え、各種手続きや本人認証、行政サービスの受付など ATM を多機能化する。

圧倒的に使いやすい UI/UX[※]の実現を目指す

2023年9月に新サービスをリリース。「ATM を小さな窓口として利用していただく」という発想を起点に新型 ATM の開発に着手。既存の ATM の延長で考えるのではなく、誰一人取り残さない社会の実現のためにどうあるべきかという視点に基づき開発。

スマホ中心社会を迎える中、セキュリティ不安や本人確認需要の増大、デジタルデバイドの拡大など様々な課題の解決に向け、本人確認書類の読取装置や高精度の顔認証カメラなど新機能を多数搭載する。顧客からみた「あったらいいな」を超えるサービスを志向する。

※ UI/UX UI は User Interface、UX は User Experience の略。使いやすさと満足度を意味する

銀行やノンバンク、事業会社、行政等にも顧客を拡大

「+Connect」（プラスコネクト）では、ATM を活用する法人ユーザーを銀行、ノンバンク、事業会社、行政等にも拡大する。「ATM が、あらゆる手続き・認証の窓口となる」世界を目指す。

サービスの概要と特徴

ATM を社会インフラへと進化

ATM を金融取引の枠を超えて、各種手続きの窓口へと進化させる。非対面・非接触での手続きを ATM で実現し、時代のニーズに即したサービスモデルを確立している。ATM が、口座開設や継続的顧客管理、サービスの案内や申込みなどあらゆる手続きの窓口となり、人とサービスをつないでいる。

デジタル化が進み不安を抱える顧客に対して、誰も取り残さない、高齢社会・過疎化を克服する重要な社会インフラの1つとして期待されている。

デジタル社会へのリアルな入口

本人確認書類の読み取りや顔認証が原則24時間365日可能。ATM を「社会で最もやさしいデジタルチャネル」と位置づける。ATM で安全・安心かつ簡単にいろいろな手続きができる世界を目指す。国内 ATM 初の犯罪収益移転防止法対応による本人確認を可能とする。

全国の ATM でいつでも手続き可能

時間や曜日に制限されることなく、顧客の都合に応じたタイミングでの利用が可能。銀行窓口の営業時間外での利用も多い。これまでは、ATM の設置を通じて現金の入出

金に応えることで成長してきたが、これからは、最も便利な社会インフラかつ多様なニーズに応えるサービスプラットフォームとして ATM の提供価値の拡大を通じたさらなる成長を志向する。



本人確認にあたっての顔認証と書類読み込みの光景。本人確認書類はかざすだけでよい。同書類の窓口での提示や郵送での提出も不要



ATM では、画面の誘導に従って利用したいメニューを選択していけばよい

組織データ

組織名	株式会社セブン銀行
創立年	2001年
業種	金融・保険、生活関連サービス
本社所在地	東京都千代田区
従業員数	703名

IoTの「つなぐ」を簡単に IoTプラットフォーム「SORACOM」

株式会社ソラコム（東京都）



IoTプラットフォーム「SORACOM」は、パブリッククラウド上に構築した独自のモバイルコア（通信管理システム）で200以上の国や地域とつながる通信システムを提供。顧客が求める機能に合わせてアプリケーション、デバイス、クラウドサービスをレゴブロックのように組み合わせる仕組みで、「専門技術の集合体」であるIoTシステムを、簡易に導入・活用できるようにし、顧客の課題解決、業務効率化に貢献している。

受賞ポイント

- ★ **利用しやすさの追求で「テクノロジーの民主化」を目指す**：IoTシステムの開発・運用に必要な機能を、誰もが使いやすい形で提供するという価値を追求した独自の仕組みで、顧客企業ごとの利用価値を共創している。
- ★ **ユーザーとともに成長するプラットフォーム**：ユーザーからのフィードバックを受け、9年間で400回以上の機能・サービスのアップデートを実施。IoTシステム開発・運用で共通の機能をプラットフォームに実装し、ユーザーとともにプラットフォームを進化させている。
- ★ **IoTの導入で社会課題を解決**：IoTプラットフォームに技術者が集まり、様々な社会課題の解決に貢献。次世代の社会インフラとして、グローバルでの発展可能性を示している。

事業者概要

「IoTの「つなぐ」を簡単に」がミッション

各種機器より得られるIoTデータの活用に向けたデバイス^{*1}、通信、クラウド^{*2}を統合するプラットフォーム「SORACOM」を運営。2015年よりサービス提供を開始。現在、日本、米国、英国を拠点にサービスを展開。海外売上は4割。2024年3月、東証グロース市場に上場。

^{*1} デバイス：センサーやカメラなどのデータの収集・送信機器

^{*2} クラウド：インターネット経由でデータの処理や管理を行う計算リソース

サービス誕生の背景・経緯

150兆円規模のグローバル市場に挑む

Amazon Web Services (AWS) でクラウド活用を支援していた同社代表が、ユーザーから「デバイスのデータもクラウドで収集し、活用できないか」と問われ、同僚とのディスカッションの中から着想したことがサービス誕生のきっかけ。現在、SORACOMのエコシステムに入る1,000

社のパートナー企業とともに、150兆円規模とされるグローバル市場に挑む。

IoT 活用のハードルの高さが障壁

IoT データの活用にあたっては、通信インフラの新規構築、その運用管理の複雑さ、コスト負担が障壁であった。多様なデバイスや用途に柔軟に対応できる通信システムが求められていた。

サービスの概要と特徴

IoT 活用に必要なインフラをワンストップで提供

SORACOM では、世界200以上の国・地域で利用可能な SIM^{※3}を用いて、簡単に IoT データをクラウドに送り込む通信環境を提供。SORACOM での契約のみで国内の3キャリアも含め世界中の500以上のキャリアネットワークの利用がワンストップで可能。

回線管理、データ転送、クラウド連携などの各種機能をレゴブロックのように組み合わせ、システム化できるため、短期間でのシステム開発が可能。1回線からの利用も可能。利用量に応じた柔軟な料金体系や、数台から数十万台までスケールできる拡張性を備える。大規模展開時には、その導入を支援するなど成長段階に応じたサービス体系としている。

※3 SIM：Subscriber Identity Module、通信ネットワークへ接続するために必要な加入者識別情報を記録した IC カード / チップ

顧客に寄り添う段階的な成長支援

利用例の1つとして、LP ガスの既存のメーターに IoT デバイス装着し、検針をオンライン化し、検針業務をゼロにしたケースがある。得られるデータを活用し LP ガスの配送も最適化し、配送回数を半減させる。

多様な活用方法を「実践ガイドブック」「IoT DIY レシピ」「SORACOM IoT 導入相談会」等を通じて紹介。300社以上の採用事例や100以上の事例インタビューを公開している。

コミュニティでの学び合いの場も生成

パートナー同士が学び合えるコミュニティも運営。SORACOM を活用できるパートナーデバイスは200種以上。利用例の1つである物流会社による見守りサービスは、パートナー同士の共創によるもの。

社会インフラとしての活用への道筋を示す

IoT と AI を組み合わせた新たなサービスの開発など、社会インフラとしての活用の道筋を提示している。IoT を活用した人手不足解消や業務効率化、地域課題解決、社会インフラ化など、多様な社会課題解決に貢献している。



IoT の活用イメージ。別居する家族の見守りサービスに活用されている。照明のスイッチを押せば、家族のスマホに通知される



SORACOM IoT DIY レシピの一例：Raspberry Pi（シングルボード コンピュータ）^{※4}を使用した、近づく自動応答する店番ロボットを試作例。顧客が近づく音声で案内する。応答した実績をチャット等で共有する。レゴブロックのように機器を組み合わせることで製作できる

※4 手のひらサイズの、小さな1枚（シングル）のプリント基盤（ボード）に、コンピュータとして必要な機能や要素を実装したもの



LINE に通知が届く IoT 箱罟。鳥獣等の捕獲向けの導入例。箱罟のゲートが落ちると、自身のスマホ等に通知される（SORACOM IoT DIY レシピより）

組織データ

組織名	株式会社ソラコム
創立年	2014年
業種	情報通信、業務支援サービス
本社所在地	東京都港区
従業員数	175名

障害者手帳のDXで障害者の社会参加を図る ライフプラットフォーム「ミライロID」

株式会社ミライロ（大阪府）



世界で初めて障害者手帳をデジタル化したスマートフォン版アプリ。日本全国の自治体が発行する 292 種類（2025 年 5 月時点。ミライロ調べ）もの障害者手帳を 1 つのアプリに集約し、手帳確認における障害者と窓口担当者の負担を軽減する。ミライロ ID には約 4,200（2026 年 2 月時点）以上の事業者が参画しており、障害者割引や障害者向け EC サイト「ミライロストア」、障害者雇用の求人情報の掲載、他サービスとの連携など、障害者向けサービスや機能を充実させている。

受賞ポイント

- ★ **障害者手帳のあり方を革新する価値提案**：手帳の「現物確認」の障壁を乗り越えて292種類もの障害者手帳を1つのアプリに集約。障害者・事業者双方の利便性を向上させ、手帳利用の機会損失を減らしている。
- ★ **障害者の暮らしの経済圏をパートナー企業と共創**：障害者ユーザー数、約60万人（2026年2月時点）に効果的にアプローチできるチャンネルを創出。利用情報ビッグデータや利用者の声を活かし、連携する企業でのサービス開発や改善を支援している。
- ★ **障害者向けサービスの充実を後押しする世界のロールモデル**：デジタル障害者手帳をプラットフォームにして、企業と連携しながら障害者向けサービスの充実を後押しするサービスモデルを構築。社会側にある障害を減らし、障害者の社会参加を広げるモデルとして卓越。

事業者概要

バリアフリー社会の実現を目指す

障害者や高齢者などの外出機会などの社会参加を拡大するサービスを展開。ユニバーサルデザインの研修、コンサルティング、システム開発等を手がける。社名「ミライロ」には、自由に描ける「未来の色」と自由に歩める「未来の路」を増やしたいという想いを込める。2025年3月、東証グロース市場に上場。

サービス誕生の背景・経緯

障害者手帳の携帯・提示の煩雑さの解消を目指す

従来の障害者手帳は紙媒体であり、携帯や提示の手間、紛失リスク、プライバシー配慮の課題があった。障害者本人の心理的負担の軽減に加えて、窓口対応者による割引等の可否の確認負担の軽減と障害者の社会参加の拡大を目指し、デジタル障害者手帳「ミライロ ID」の開発に着手。

自治体が発行する手帳の全フォーマットを取得

かつては、手帳本体での現物確認が必須であった。所管省庁と折衝を重ねる中で、2019年1月に「現物確認でなくてもよい」とする通知を政府が発出。全国の自治体が発行する障害者手帳の全フォーマットの取得のために、全国の自治体に1件1件架電。2019年7月よりサービス提供を開始。2020年に民間企業として初めてマイナポータルAPIと連携して公証性を確保する。

サービスの概要と特徴

デジタル障害者手帳「ミライロID」を提供

従来の手帳による現物確認をスマホ表示で代替する。障害者は、手帳代わりにアプリの使用が可能。手帳とアプリとの併用も可能。手帳を電子化したサービスは、世界初。

企業からみたミライロIDの6つの特徴

手帳のスマホ表示機能も含め、企業向けのソリューションとして、6つの特徴を備える。

- 1 障害者手帳をスマホに表示
窓口での本人確認をスムーズにする
- 2 お得に使える電子クーポンを提供
さまざまな店舗やECサイトなどで使用できる
- 3 オンラインストアにて商品を販売
- 4 障害者割引価格でのチケットを販売
オンラインで購入可能
- 5 一人ひとりに合わせた情報を配信
重要な連絡や生活に役立つ情報などを配信
- 6 必要なサポートの伝達をアシスト
福祉機器の仕様やサポート内容を登録できる

障害者割引サービスの充実を進める

交通事業者など様々な企業（パートナー企業）と連携し、障害者割引で利用できるサービスの充実を進める。システム連携を通じて「無人でも障害者割引を適用できる駐車場」など障害者のライフスタイルも充実する。障害者向け商品ECサイト「ミライロストア」や障害者雇用の求人情報掲載なども手掛ける。

企業に対し障害者へのアプローチチャンネルを提示

プラットフォームであるミライロIDを通して、障害者にアプローチできるチャンネルを企業に対して提供し、障害者と企業をつなぐ。障害者向けサービスの事業性を高め持続可能とすることで、割引の充実に留まらず、生活の利便性を高める機能改善や、障害者向け商品の開発・販売など、持続可能な障害者の暮らしの経済圏を生み出すこれまでにないサービスモデルを構築している。

寄せられる声等も積極的に活用

ユーザーへのアンケート調査結果、ミライロID内に蓄積された利用情報ビッグデータをサービス開発や改善の参

考とするとともに、パートナー企業とも必要に応じて共有。シューズメーカーでは障害者向けクーポンの発行で年間数億円の上増などの事業成果を獲得している。



ミライロIDの活用方法の例と画面イメージ



ステッカーやポップスタンドの設置拡大を通して、ミライロIDの普及を進めている



企業向けソリューションの一覧

組織データ

組織名	株式会社ミライロ
創立年	2010年（創業 2009年）
業種	生活関連サービス、業務支援サービス
本社所在地	大阪府 大阪市
従業員数	52名

未診断や革新的新薬が届かない患者を ゼロに「Medii Eコンサル」

株式会社 Medii (東京都)



主治医が専門医に無料で症例相談ができる臨床疑問解消プラットフォーム。1,500名以上の専門医の協力により、全専門領域の相談に対応。さらに、信頼性の高いエビデンスを即時に取得するAI機能も搭載し、難渋症例（治療や対応がスムーズに進まず、困難を伴う症例）の早期診断や治療最適化に貢献。医師・患者・製薬企業にとって有益なヘルスケアエコシステムを形成し、新薬の適切な使用促進や市場拡大を通じ、社会課題の解決に寄与している。

受賞ポイント

- ★ **オンライン相談プラットフォームで希少疾患等を早期診断・治療**：主治医が専門医に気軽に相談できることで、早期に適切な診断・治療が可能となる。希少疾患等に対する知見が全国に広がる仕組みである。
- ★ **最先端の知見に効率的にアクセスできるクラウドホスピタル**：忙しい医師の利便性を重視しつつ、患者情報を特定しない整ったセキュリティ環境を提供。疾病ごとに専門医のオンライングループが形成され、Mediiの医師やコンシェルジュがモニタリングを行うことで、プラットフォームが円滑に機能する仕組みを構築している。
- ★ **日本の医療の高度化と高効率化に貢献**：臨床現場の医師間のコミュニケーションを革新することで、希少疾患等の早期診断・治療・最適な処方の実現と、希少難病用の医薬品の普及等が期待される。

事業者概要

誰も取り残さない医療を

主治医向けに希少疾患・難病の専門医の知見を活用し、希少疾患・難病の早期診断、早期治療と治療の最適化を支援するプラットフォーム「Medii Eコンサル」を提供。情報を集積し年間1万件の症例に対応。全国に偏在する希少疾患・難病を専門領域とする専門医に、患者の主治医が気軽に相談できるサービスを構築。

サービス誕生の背景・経緯

医療構造の限界を痛感

創業者である山田氏は、医師であると同時に難病患者であり、診断までに約9年を要した経験から、同じ境遇の患者を救いたいと医師となる。離島医療に携わる中で医療格差や医師個人へ依存の限界を痛感。診断や治療における主治医が最先端の知見に効率的にアクセスできるクラウドホスピタルを構想し、Medii Eコンサルを開発する。

診断・治療の遅れの解消が課題

希少疾患・難病は症例が少なく、専門医に限られる。このため、診断や治療の遅れが患者の生活の質の低下や重症化の要因となっていた。

サービスの概要と特徴

主治医と専門医との1対1でのオンライン相談が可能

難しい症例を持つ患者の診断や治療方針、革新的新薬の使用に悩む主治医と、全国に点在する希少疾患・難病を専門領域とする専門医をマッチング。特に診断・治療が難しい希少疾患やがんの早期診断等を促進する。よくある臨床疑問から診断困難例、治療難治例、希少疾患・難病に至るまで、全ての専門領域の専門医への質問が可能。

専門医のネットワークを構築

全国に散在する高度な専門知見を持つ専門医をネットワーク化し、知識・経験の共有を促進する仕組みを構築している。疾患や地域ごとに複数の専門医のグループを形成する。忙しい専門医が使いやすい仕組みを構築。医療現場での知見の偏りを解消する。

高度化する医療課題への解決型アプローチ

専門医の協力を得て、厚生労働省指定難病患者数の約99%を占める疾患をカバーするだけでなく、診断や治療技術が急速に進歩し、専門外の医師では対応が困難な疾患にも幅広く対応。年間一万件の症例相談を行う。

コンシェルジュも介入し円滑な相談を支援

医師やコンシェルジュが、コミュニケーション面でモニタリングや介入も行うなど、プラットフォームが円滑に機能する仕組みを構築している。

革新的な新薬市場の成長への貢献

専門医相談を通じて、早期診断や治療最適化が進み、革新的な新薬を必要とする患者へ届けられるようになることは、患者、主治医、製薬メーカーの3者それぞれにメリットがある。提携する製薬メーカーからの費用も活用し、患者・主治医・製薬メーカーにとって有益なヘルスケアエコシステムを構築している。

適切な診断と治療の早期化・最適化

医師間のコミュニケーションを革新するプラットフォームである。専門医が有する知見の活用を通じた、適切な診断や治療選択による誰も取り残さない医療の実現への寄与が期待される。

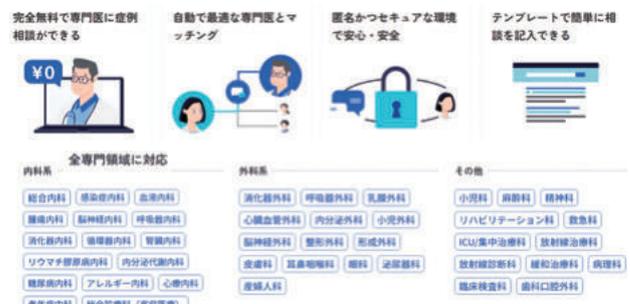


複雑な背景を持つ個別症例。経験豊富な専門医が実践知をもってより良い道筋をとともに探ります。

サービスの仕組み



サービスのビジネスモデル



Medii Eコンサルの特徴



相談画面のイメージ。主治医の悩みを専門医がサポートする

組織データ

組織名	株式会社 Medii
創立年	2020年
業種	健康・医療・福祉、業務支援サービス
本社所在地	東京都 新宿区
従業員数	54名

花とみどりの流通DXを加速させる オープンプラットフォーム

豊明花き株式会社（愛知県）



注文・相対、オークション機能を有する独自の EC 取引システムを全国の卸売市場と連携するとともに、一般の生花店等にもオープン化。業界の生産性向上と自立的な商取引を実現している。さらに、植物に特化した消費者のコミュニティアプリ「GreenSnap」（ユーザー 340 万人）と共同で植物のビッグデータプロジェクトを立ち上げ。生産者や販売業者が消費者とともに花とみどりに関する情報交換を行うコミュニティの形成を目指している。

受賞ポイント

- ★ **オープンプラットフォームを構築し、業界の生産性向上と自立的な商取引の実現を提案**：業界の生産性向上を目的に開発した EC 取引システムを連携する卸売市場にオープン化し「ミライノミドリ」としてサービス展開。競売ではなく生産者が直接販売価格を決めて商品を出品・提案する自立的な商取引を促進している。
- ★ **販売データとビッグデータを活用し生産者をサポート**：取引データと消費者のデータの相関を分析し、生産者に向けてトレンドを捉えて提案。ニーズのある商品の計画的な生産、安定した価格での供給を可能とした。
- ★ **DX を活用した業界のインフラ再構築**：公設市場に依存していた花き業界の商取引慣習の革新と業界活性化を進めるサービスであり、DX を活用した業界のインフラ再構築が期待される。

事業者概要

花きの卸売を手掛ける

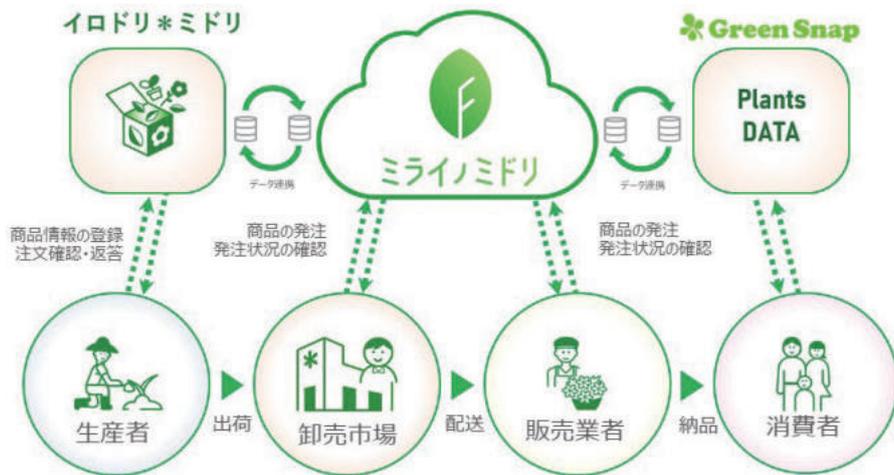
花きの地方卸売市場も運営する卸売事業者。鉢物に強みを持つ。鉢物も含めた園芸用植物では国内流通額のうち同社グループが26%を占め、日本最大の流通規模を誇る（2022年推計）。輸出にも対応。

伝統的な競りと最先端の ICT を融合。鉢物・切花の EC 取引システム「イロドリ＊ミドリ」を運営。「世界が今以上に緑であふれ、それぞれのライフスタイルにぴったりの植物で人生を彩り続けることができる世界。」を目指す。

サービス誕生の背景・経緯

消費者を巻き込んだ商品開発を志向

花き業界はアナログでのやり取りが多く、事務処理や情報伝達に手間がかかる状況にあり、DX 化が期待されていた。また、卸売市場経由の流通は「卸売市場に商品を搬入してから取引をする」ことを原則とするため、消費者の嗜



「イロドリ*ミドリ」と「ミライノミドリ」を活用した取引の流れ。生産者が「イロドリ*ミドリ」で提案した商品を「ミライノミドリ」を通して全国の卸売市場で販売



「ミライノミドリ」の利用メリット

好を反映した取引が進まない状況であった。そこで、「イロドリ*ミドリ」をオープン化し、全国の生産者と販売店（生花店・園芸店）とをオンラインで直接つなぐプラットフォーム「ミライノミドリ」をリリース。消費者の嗜好を反映するとともに、消費者を巻き込んだ商品開発を進める事業モデルへの転換を進めてきている。

サービスの概要と特徴

生産者主導の商取引を可能とする

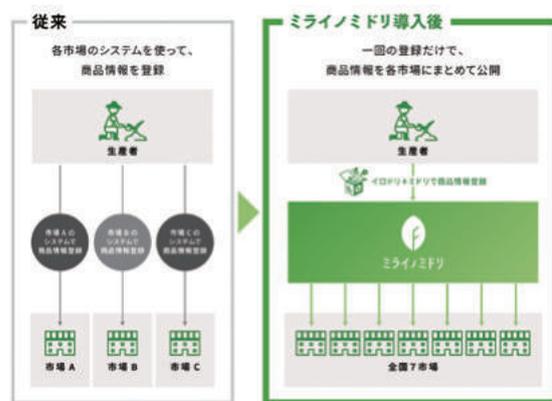
「ミライノミドリ」では、「イロドリ*ミドリ」が持つ諸機能を全国の卸売市場に開放。生産者自らが価格を決めて全国の卸売市場に商品を出品・提案できる設計とし、市場での競売を経ずに販売店から受注する注文取引の拡大を可能とする。

生産者が出荷する市場ごとに行っていた作業を一元化

「ミライノミドリ」と「イロドリ*ミドリ」のデータ連携により、受発注や在庫情報を一元化。生産者はこれまで市場ごとに行っていた受発注作業や在庫管理の一括管理が可能となる。高齢の生産者には手厚くサポート。

消費者の嗜好を観察できるコミュニティを生成

「植物のある空間」の写真共有アプリ「GreenSnap」と連携し、GreenSnap社と共同で植物のビッグデータを活用するプロジェクト「PlantsDATA（プランツデータ）」を開始。生産者、販売店、購入者が花とみどりに関する情報を交換するコミュニティの生成を目指す。これまでブラックボックスであった植物購入後の消費者の満足度や栽培環境等を投稿データやモニター調査で把握し、商品改良につなげている。



「ミライノミドリ」でのシステム連携の仕組み



消費者の視点を取り入れて開発した独自ブランド「三ツ星品質」の商品例

組織データ

組織名	豊明花き株式会社
創立年	1959年
業種	卸売、農林水産、業務支援サービス
本社所在地	愛知県 豊明市
従業員数	99名

関係人口が持続可能な里山を再生する 「木を伐らない林業」

株式会社中川（和歌山県）



地元の山林所有者に無償で植林事業と森林管理業務を提供し、広葉樹を植えることで山の再生と地域との関係人口を創出する。植林体験や企業スポンサーからの収入を得ながら、林業では異例の補助金依存度の低い経営を実現。革新的な働き方を導入し、女性も無理なく働ける職場環境を整え、就職希望者が殺到。同社でインターンや従業員として学んだ人材が全国へと事業展開することで、付加価値型林業が日本各地に拡大している。

受賞ポイント

- ★ **地域内外の関係者との利用価値共創**：地域の人口減少と林業衰退の中、新たな働き手と多様な関係人口を創出する仕組みとサービスにより、持続可能な森林管理を実現している。
- ★ **林業の付加価値拡大を和歌山から全国へ推進**：県外からの収益を地域に還元しつつ、雇用創出、里山の景観保全、災害対策など多様な価値を創出。同モデルを和歌山発で展開し、各地の地域社会と環境に貢献している。
- ★ **既存概念を覆す革新的な林業モデル**：創業者である中川雅也氏の独創的な発想をもとに、就業者、地元住民・企業、県外企業や観光客ら各々にメリットを提供し、革新的な林業モデルを率先して実現している。

事業者概要

里山再生に特化した林業会社

持続可能な里山再生を目指す林業会社。木材生産型林業とは異なり、「木を伐（き）らない林業」を掲げ、森林の多面的価値を活かした新しい事業モデルを展開している。「森を守り、地域を元気にする」を理念に掲げ、環境保全と地域経済の両立を目指した事業を手掛け、この取り組みに多様な人々に関わってもらい、山の再生と地域との関係人口を創出している。

サービス誕生の背景・経緯

働く時間をコントロールできる林業に着目

“対自然”の産業である林業であれば働く時間を自分でコントロールできると考え、林業での起業に至る。30年遅れているといわれる林業に分業化の考え方を持ち込む。木を植えて育てることに特化した会社を起業。

広葉樹苗木の植林を開始

建築材用の針葉樹植栽は、植栽後も手入れを継続する必要があります。針葉樹植栽に特化すれば、継続的な手入れが難しいと考え、広葉樹の植林に転換。地元で拾えるどんぐりから育苗し、広葉樹苗木の植林を始める。

地域内での好循環を創出

地元子ども達にどんぐりの教育を行う。子どもらに「山を持っている人は地域のヒーローだからローカルヒーローを探しましょう」と伝え、子どもらにヒーローと言われた山林所有者は嬉しくて同社に山の管理を委託する、という好循環が回り始める。

さらに、地元の障害者雇用施設や中小企業と連携して苗木作りを実施。地元の様々な情報が集まることで地元の伐採業者との連携と伐採木をロットで集めることが可能となり、製材所への良好な価格での販売を可能としている。

サービスの概要と特徴

植林体験とスポンサー収入による収益モデル

理念に賛同する観光客や学生、研修やワーケーションの一環としての県外企業による植林体験参加者からの収入と、CSRを推進する企業スポンサーからの収入が収益の柱。2025年からは、適切な森林管理によるCO₂の吸収量をクレジットとして国が認証(J-クレジット)する制度による収入、さらにその先には、生物多様性の保全が図られている自然共生サイトの認定による収入も見込む。10年後には、「脱 補助金経営」(現状は収入の5割)も視野に置く。

林業における働き方改革を実践

副業可能はもちろんのこと、6時間のフレックスタイム制、日当制、当日欠勤が可能な自由出勤制度、全従業員の給料公開など、他にない働き方を導入。県内外から就職希望者が殺到。重量物を運べる林業用ドローンを開発することで、女性も活躍できる環境を構築している。

和歌山県の再造林率は75%に回復

2016年の創業以来、毎年、植林事業を手掛け、管理山林面積は4,300haに拡大。和歌山県の造林シェアの6割を担うに至る。結果として、和歌山県の再造林率は40%から75%にまで回復。

様々な関係者への付加価値を創出

①30人以上雇用しない、②純利益は10%以上としない、③人件費率を売上の50%以上、これらの経営方針のもと、県外からの収益を地元へ還元するとともに、地域内での雇用創出、里山の景観保全、災害対策、企業の環境配慮型CSR推進など、様々な関係者への付加価値を創出する。

同様の業態が全国で7社起業

同社で学んだ人材により日本各地に同様な企業体が誕生

している。これまでの成果を無料でインターン参加者らに教えることで、8年間で9都県に7社が起業。これらの企業とは資本関係もなく、手数料等も得ない。全国で林業が継続・発展することを支援している。

木材生産に依存しない林業の可能性を提示

環境的観点も含めた林業の経済的価値の発掘や、分業による付加価値向上など、従来の考え方に捉われない発想の転換を進め、田舎や自然、山を見直す機会を創出している。働きやすく、やりがいのある仕事を創出することによって、林業への就業機会の創出に貢献している。



苗木圃場。上段が2年目の苗。下段は、播種した苗。発芽までは直射日光が当たらないように遮光シートを被せ、自然に近い状態を作り、光と水を管理して発根を促す



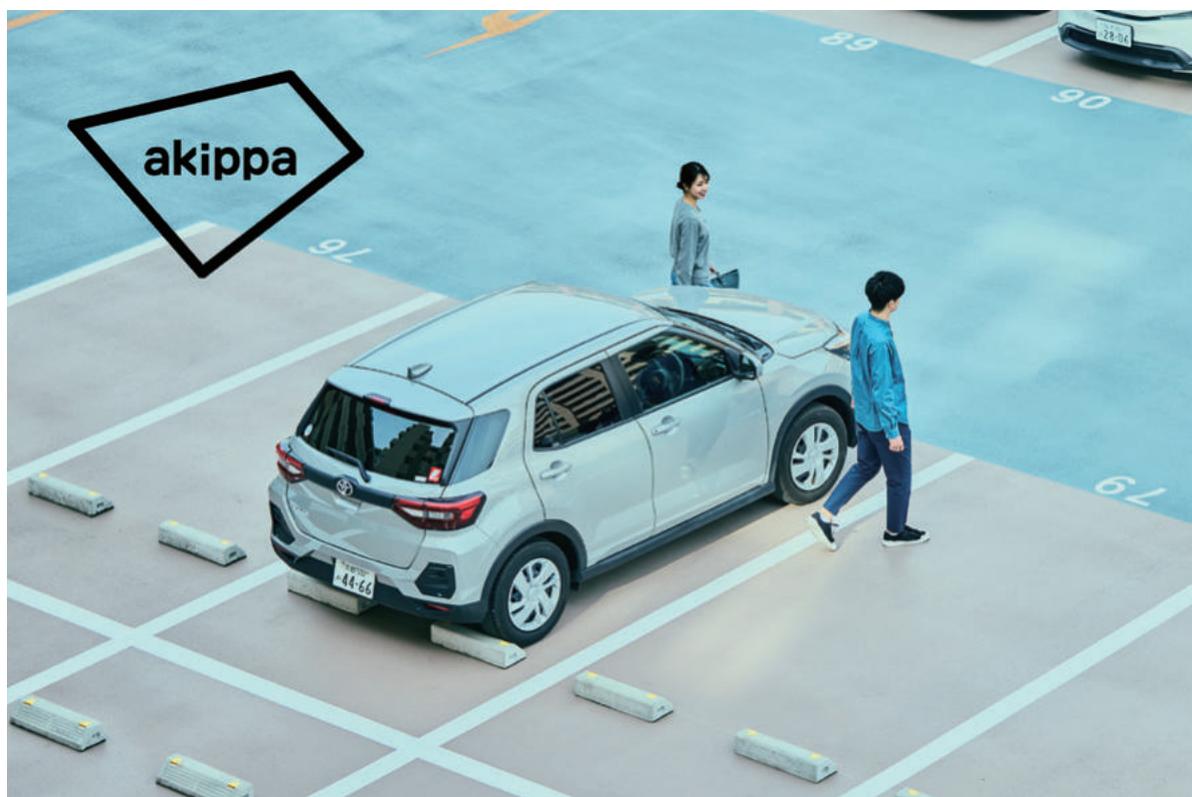
獣害防止ネットの設置研修の様子

組織データ

組織名	株式会社中川
創立年	2016年
業種	林業サービス
本社所在地	和歌山県 田辺市
従業員数	27名

地域の駐車場不足と交通渋滞を解消する、 駐車場シェアサービス「アキッパ」

akippa 株式会社（大阪府）



個人宅などの使われていない駐車場を、ユーザーがアプリで予約し、1日単位で利用できる仕組み。花火大会などのイベント時の駐車場不足を解消し、また駐車場を予約制にすることで来場時間を分散し交通渋滞解消に貢献。利用者・土地所有者・イベント主催者・地域住民・akippaの誰もが損をしない“五方よし”の仕組みを構築。全国5.5万件以上の駐車場を有し、会員登録数は510万人を突破。交通分散と地域活性化に貢献している。

受賞ポイント

- ★ “五方よし”を実現する価値共創：駐車場不足に悩む利用者やイベント主催者、渋滞に困る地域、遊休地を活用したいオーナー、既存の駐車場事業者など、多様なステークホルダーの課題を共創的に解決している。
- ★ サービスの創り込み：オーナーは設備投資不要で、保険や24時間サポートも受けられる。保険代理店を通じて免許返納者の駐車場登録も増加。利用者は地図上で簡単に空き駐車場を探ことができ、比較的安い料金で予約が可能。イベント時にはダイナミックプライシングで交通分散を促進している。
- ★ 地域資源の有効活用と社会課題解決に貢献：空きスペースを駐車場として活用するシェアリングサービスを創り込み、地域資源の有効活用と社会課題解決に貢献する優れたサービスである。

事業者概要

駐車場シェアリングサービスを運営

日常生活の困りごとから生まれた駐車場シェアリングサービス「アキッパ」を運営。地域内の駐車場や遊休未利用地をICTで可視化・予約可能にし、駐車場不足を解消する。五方よしの理念を掲げ、関係者全員にメリットのあるサービス運営を目指している。

サービス誕生の背景・経緯

未活用の駐車場をマッチングし活用

困りごとを解決するサービスを模索する中で、駐車場不足に着目。活用余地のある駐車場が多数あることが明らかとなる中で、駐車場のマッチングサービスを企画。ピッチコンテストでの優勝を機に、営業代行サービスから駐車場シェアリングサービスに事業転換。コロナ禍による売上減も日常利用を強化し成長。2023年に通期黒字化を達成。現在、AIカメラやスマートロックの整備も行うなど、利便性

と安全性の更なる向上を目指している。

観光地の駐車場不足と交通混雑の深刻化

観光地やイベント会場周辺での駐車場不足や交通混雑が深刻化し、混雑解消が求められていた。一方で、個人宅や遊休未利用地、曜日や時間帯によっては活用可能な事業所や店舗の駐車場などが存在する状況であった。両者をICTでマッチングする仕組みに着目する。駐車場化による副収入の可能性を見いだす。

サービスの概要と特徴

各種遊休スペースを時間貸し駐車場化

大規模イベント開催時、事業所や店舗の駐車場や周辺個人宅の駐車場、遊休未利用地を時間貸し駐車場として利用可能とし、駐車場不足を解消する。決済はスマホで完結。駐車場の事前予約を可能とし、大規模イベント開催当日の駐車場確保の困りごとを解消する。地域内でのうろつき運転や迷惑駐車を解消する。プロサッカークラブのJ1昇格時に必要とされた駐車場を近隣の個人宅駐車場や遊休未利用地を中心に約500台分をシーズン開始前までにオープンしたケースもある。

初期費用なしで駐車場運営が可能

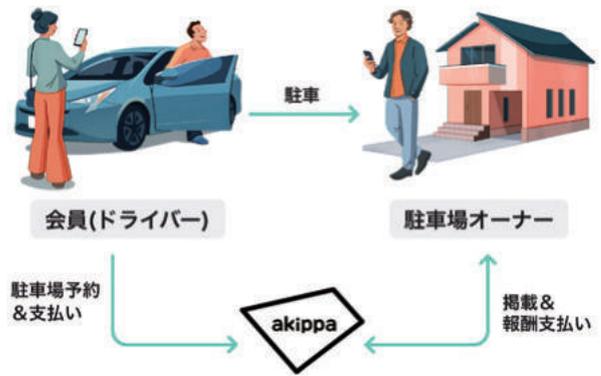
場所情報などの必要情報と写真があれば、初期費用なしで誰もが簡単に駐車場運営が可能。駐車場売上の46.3%がオーナーの収益となる(2025年12月現在)。駐車場オーナーによる設備投資は不要。看板や精算機等の設置工事も不要。使用不可時間や料金の設定も簡便。24時間サポート体制を提供。「駐車場シェア専用保険」も提供。駐車場の壁や設置物などが損壊した場合に、修理費用等を補償する。

ダイナミックプライシングも導入し、遠くの駐車場に需要を分散

イベント主催者である50以上のプロスポーツクラブ(Jリーグなど)や自治体とも連携。イベント開催時の交通混雑解消に取り組む。データに基づくダイナミックプライシングも導入し、価格重視の利用者は少し遠く離れた駐車場を利用するようになるなど、利用者行動を誘導による需要分散効果も生じている。

保険代理店経由での駐車場確保も進む

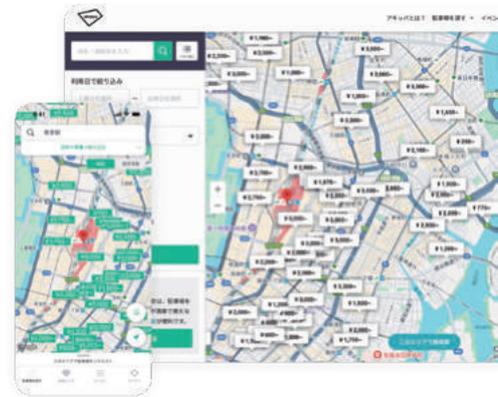
保険代理店がアキッパの代理店となり、同店経由での駐車場の確保も進める。自動車免許を返納し自動車保険を解約する顧客が持つ駐車場や遊休未利用地をアキッパに登録し、副収入を得るケースも増加している。



サービスの仕組み



事業所や店舗の駐車場、個人宅の駐車場、有休未利用地など、バイク1台分のスペースがあれば貸し出し可能



サービス利用イメージ



個人宅駐車場の活用例。アキッパのロゴが掲示されている

組織データ

組織名	akippa 株式会社
創立年	2009年
業種	交通・運輸、生活関連サービス
本社所在地	大阪府 大阪市
従業員数	81名

売買・解体に加え第三の選択肢を！ 空き家解決サービス「アキサポ」

株式会社ジェクトワン（東京都）



空き家を所有者から、定期借家契約で借り受け、自社負担でリノベーションしたのち、賃貸住宅やシェアハウス、貸店舗、貸スペースとして運用、管理する新たなサービス。すぐに売りたいわけではないが、維持管理の費用捻出が難しいなど、所有者が抱える問題を解決するとともに、住居だけでなく、カフェやコミュニティスペースなど、様々な新しい空き家活用の機会が増えることで、地域活性化にも貢献している。空き家の買取サービスも選択肢として展開。

受賞ポイント

- ★ **空き家所有者と「アキサポ」の価値共創**：改修費用の捻出や維持管理など所有者の悩みに寄り添い、「アキサポ」が付加価値の高いプランを提案してリノベーションを実施。入居者対応などを含め、所有者と「アキサポ」が一体となって、空き家に経済的価値を付加し創造している。
- ★ **遊休資産の活用で地域活性化に貢献**：空き家を店舗やシェアハウス、コミュニティスペース、宿泊施設など様々な用途に活用することで、街の新たな住人や関係人口を増加させ、地域経済の活性化に貢献している。
- ★ **地方都市や観光地など全国への展開可能性**：空き家を解体・売却するだけでなく、リノベーション後の再活用で付加価値を創造する新たな不動産活用サービスであり、プラットフォームとして全国に展開し得る。

事業者概要

新たなサービス領域として空き家問題に着目

不動産の開発・売買・仲介・賃貸管理など、幅広い事業展開を行う総合不動産会社。「土地や場所に合ったモノづくり」としてのマルチカテゴリーの不動産開発を志向する。空き家を地域に必要とされる物件に再生する事業の1つとして空き家解決サービス「アキサポ」を展開する。

サービス誕生の背景・経緯

木造住宅密集地域の課題解決を通じた街の強靱化を志向

単一カテゴリー型のマンション開発に疑問を持ち、また木造住宅密集地域の再開発で街を強くすることを目指し創業。2015年に空家等対策特別措置法の施行を契機に、空き家を活用したビジネスの着想を得る。



アキサポの仕組み

空き家活用に第三の選択肢を提示

かつての不動産業界での空き家関連サービスは、空き家の管理か売却の二択しかなかったが、第三の選択肢として空き家のオーナー（建物所有者）負担なしでの空き家活用のモデルを考案。空き家問題の新たなソリューションサービスとして2016年に「アキサポ」を開始。メディアでの紹介が契機となり注目を集め、全国から問い合わせが増加。結果的に解体した物件も含め、空き家解決数は600件以上を有す（2025年9月現在）。



築45年の空き店舗をイタリアンレストランに再生

サービスの概要と特徴

オーナー負担なしでの空き家活用プランを提案

空き家を長期間借り受け、基本オーナー負担なしでリノベーションを実施。入居者探し、入居者対応、建物の維持管理も行う。空き家専門プランナーがオーナーの悩みに寄り添い、新たな空き家活用の方法を提案する。

改修前よりも資産価値が向上

オーナーは、賃貸収入が得られる。定期借家契約のため、期間終了後にはバリューアップした状態の建物がオーナーに返却される。改修前よりも資産価値が上がった建物がオーナーの手元に戻るようになる。

「空き家解決の総合窓口」として入居者と協働

一般的な不動産事業者が空き家の管理のみ、売買のみ、といった単一カテゴリーしか対応していない中、「空き家解決の総合窓口」として多様な解決策を提案する。オーナーだけでなく入居者とも協力し、付加価値の創出をプロデュースする。単なる仲介業ではない。

持続可能な空き家活用モデルを構築

売却・解体以外の「利活用」という新たな空き家活用方法の実現を通じた持続可能な空き家活用モデルを構築している。オーナーだけでなく、近隣の事業者や住民などの地域の様々なステークホルダーとともに新たな空き家の活用方法を共創するプラットフォームの仕組みは、全国に展開できる潜在的可能性を持つ。



首都圏郊外の戸建て住宅をサブスク居住施設として再生



築56年の空き家を女性専用古民家シェアハウスに再生

組織データ

組織名	株式会社ジェクトワン
創立年	2009年
業種	総合不動産、生活関連サービス
本社所在地	東京都 渋谷区
従業員数	150名

山を歩きたくなる！ 登山アプリ「YAMAP」共助の仕組み

株式会社ヤママップ（福岡県）



電波の届かない山中でもスマートフォンで現在地がわかる登山アプリ。国内最大級の登山者ビッグデータを活用し、山岳遭難発生時の迅速な救助にも貢献。基本機能は無料で使用でき、利用頻度の高いユーザーには高度な機能が使えるサブスク型の有料プランを展開。2024年に損害保険分野へ進出、日本国内の流域がわかる「流域地図」を開発するなど、様々なサービスを展開。山を歩く人が増えるほど、山や地域が豊かになる山のインフラサービスを目指す。

受賞ポイント

- ★ **登山者ビッグデータを活用した共助プラットフォーム**：ユーザーの声や社内登山制度によって常に進化する「YAMAP」アプリに蓄積されたデータを活用し、いざという時の「共助」の仕組みを実現している。
- ★ **登山者間の価値共創**：「YAMAP」アプリでは山が好きな登山者たちの善意にあふれ、山の絶景ポイントなどの魅力を伝えあい登山者間の価値共創を促進。よりよい登山体験を生み出すことに貢献している。
- ★ **世界へとスケールできる高い潜在力**：好きなこと、そして善意にもとづき、体験価値を高めあう、日本的な価値共創モデル。いざという時の共助にも貢献し、このモデルが世界中に広まって欲しいと思わせる、高い潜在力と魅力を有している。

事業者概要

登山・アウトドア分野に特化

山歩き支援サービスなど登山・アウトドア分野に特化したICTサービスを展開。電波が届かない山岳地帯での登山時にもGPSで位置がわかる地図・軌跡アプリを提供。登山・アウトドアグッズの販売に加え、登山者ビッグデータを活用した登山者向けの保険も販売。

サービス誕生の背景・経緯

自然を対象としたサービスに着目

創業者は、アラスカ大学留学時、大自然の風景とそこで生き残るために最新鋭の銃やGPSなどを使って猟をするイヌイットの生活を目の当たりにし、自然を対象としたサービスを考えるに至る。趣味の登山時にGPSを使ったサービスを考えるに至る。趣味の登山時にGPSを使ったサービスを着想。登山後の友人との会話の中で「ヤママップ」という直感的でわかりやすい名称を得る。その後、アプリのプロトタイプを開発し、2013年3月にアプリを先行り



ヤママップが提供する安全登山サポート機能

リリース。同年7月に創業。VCや個人投資家の応援のもとでサービスを洗練させ、成長してきている。

安全な登山の仕組みの構築を目指す

紙地図や携帯電話だけでは山中での位置把握や緊急時の連絡が困難であり、デジタル技術を活用した新たな仕組みが求められていた。また、個人の努力の範囲を超えた、登山者同士や地域社会が支え合う共助の仕組みが期待されていた。

サービスの概要と特徴

山岳地帯でも現在地がわかる登山アプリ

携帯電話の電波圏外でも現在地把握やルート確認ができる登山アプリ。スマートフォンのGPSとオフライン地図を活用する。従来の登山地図や通信手段の限界を超える。基本機能の使用は無料。利用の多いユーザーには、サブスク型の有料プランとして、地図の無制限使用やルート外れの警告機能などを提供。

ユーザーが増えるほど

サービスの価値が高まる仕組み

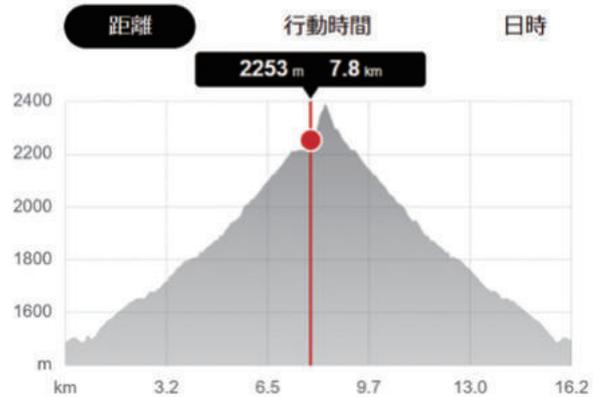
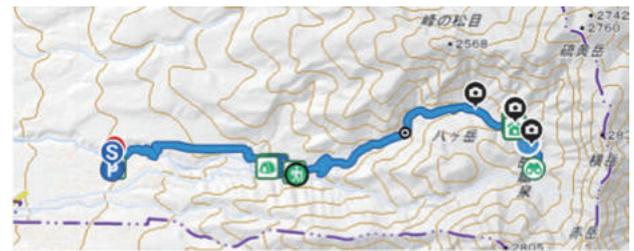
ユーザーが「ここは右に行く」「絶景ポイント」などを地図に直接コメントが可能。評価システムを採用し、役に立ったコメントを残すことでアプリの質を担保。ユーザーが増えれば増えるほど、サービスの価値が高まる仕組みと仕掛けを作り込んでいる。

山岳遭難者の早期発見や遭難事故防止に貢献

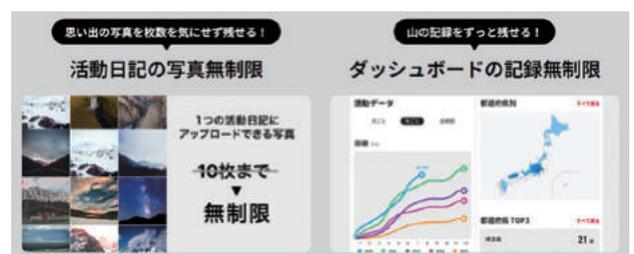
4,000万件以上の登山者行動データを蓄積し活用。危険な場所や迂回ルートの情報も、ユーザーによって蓄積される。滑落や遭難などの緊急時に即座の情報提供・共有が可能。

安心・安全な登山の普及に貢献

登山者・地域社会・関係機関(自治体、警察、山岳団体、保険会社など)をつなぐプラットフォームを構築。登山者の安全確保と共助の仕組みづくりを事業の柱とし、社会的な課題解決型のサービス開発に注力している。テクノロジーと登山者コミュニティの力で登山の安全と自然体験の価値向上を目指している。



ユーザーによる活動データの登録例



ヤママップが提供する思い出や記録の支援機能

組織データ

組織名	株式会社ヤママップ
創立年	2013年
業種	観光・宿泊、生活関連サービス
本社所在地	福岡県福岡市
従業員数	90名

クラゲの魅力と共に広め学び合う ～庄内が世界に誇る 夢の水族館～

鶴岡市立加茂水族館（山形県）



飼育が難しいとされてきたクラゲを世界最大規模の80種類以上も飼育し展示するユニークな水族館。独自に開発したクラゲ展示の裏側を見せる「バックヤードツアー」など、単なる展示に留まらない体験型サービスも特徴。一時は年間来場者数が10万人を割り倒産の危機に瀕したが、クラゲに特化することで、今では約40万人が来場し（うち約8割が県外やインバウンド）、地域に賑わいを生み出している。

受賞ポイント

- ★ **クラゲに特化した日本で唯一かつ最大のユニークな水族館**：クラゲに特化するという独自性に加え、職員自らが様々な学習・体験プログラムや地元と連携した商品開発などを自発的に行える運営スタイルがユニークさを強化。施設の規模ではなく、クラゲ飼育の技術とストーリーで勝負できる魅力を有している。
- ★ **技術ノウハウを公開して世界各国の水族館と連携**：自ら蓄えてきたクラゲの繁殖・飼育のノウハウを他の水族館や学術研究機関に公開。世界各国の研究者や飼育員が訪れ、国際的な協力・連携の輪が広がっている。
- ★ **地域に賑わいを創出**：唯一無二のクラゲ特化型の展示により、県外や国外から山形県の庄内地域に訪れる交流人口を増やし、地域経済の発展に寄与している。

事業者概要

市営の水族館として自立した経営を実現

1930(昭和5)年に、地元の海鮮問屋、網元、温泉経営者等が出資し、地域振興を目的として開業。2002年より鶴岡市営。現在は、(一財)鶴岡市開発公社が、鶴岡市より運営を受託。水族館として、自立した経営を行う。

クラゲの知られざる魅力を追求

クラゲ展示に特化した水族館として世界的に知られた存在。世界最大級のクラゲ展示種類数を誇るオンリーワンの水族館。クラゲ展示に加えて、庄内沖に生息する魚類など約280種類以上の生き物も展示。アシカ、アザラシの展示も行う。

サービス誕生の背景・経緯

クラゲの赤ちゃんの飼育が喜ばれたのが始まり

以前は民間会社による運営であり、どこにでもある地方

の小さな水族館であったが、施設の老朽化と共に入館者数が減少。偶然、クラゲの赤ちゃんが水槽で生まれ、そこから育てたクラゲを展示したところ、とても喜ばれ、クラゲの展示と飼育ノウハウの探求が始まる。

クラゲ飼育の方法を自力で開発し、ノウハウを確立

クラゲは飼育が難しい上に、閉鎖的な業界のため自力で技術を確立するしかなく、試行錯誤を重ねる。徐々にノウハウを確立し、どこの水族館よりも多くの種類を展示し、黒字経営につなげる。

サービスの概要と特徴

職員の自発性を引き出す運営スタイル

職員自身がクラゲを紹介するコンテンツを考案するなど、顧客に向けて仕事をする価値観が醸成されている。学術論文を書くことも本業と認められており、新たな展示や飼育の技術を身に付ける若手が育つ環境にある。

ノウハウや技術を惜しみなくオープン化

職員自らの解説や手書きパネルも掲示。独自に開発したクラゲ展示の裏側を見せる「バックヤードツアー」、職員自ら開発したお土産グッズ「飼育員の暴走シリーズ」などもある。

「学びのためのプログラム」「来館者との交流のためのプログラム」が充実している。回数の多さに加えて、音楽会、地元大学とのコラボ講座など多彩なプログラムも展開。

自ら蓄積してきたクラゲの展示・飼育のノウハウを他の水族館や学術研究機関に無償で公開。パリ・バンコク・台湾・韓国など各国の水族館とも協力。クラゲ展示での世界の中心であり、世界中の研究者や飼育員が訪れている。

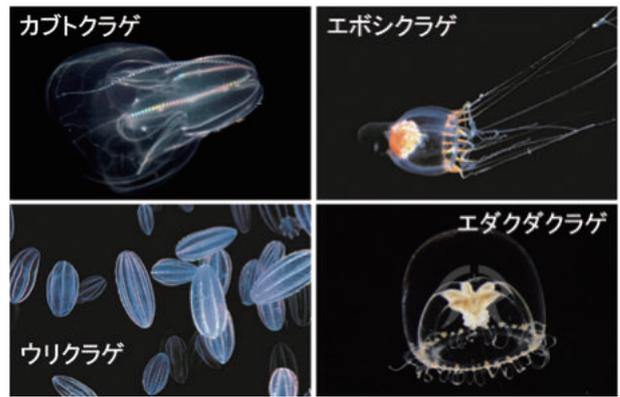
加茂水族館にしかできないことに特化

地元の学校や自治体との共同活動の展示、海洋ごみ問題など社会課題を考えるプログラムなど、国内外の水族館にはない加茂水族館固有の価値を生み出している。

ユネスコ食文化創造都市である鶴岡市の食の魅力をアピールするために、フグやクラゲを使った本格的な日本料理を館内でのレストランを通じて提供する。地元食材をテーマとするコラボレーションイベントなども展開している。

地方の小さな水族館が地域経済に貢献

自ら確立してきたクラゲの展示や飼育の技術を活用し、世界一の種類を誇るクラゲ展示とユニークな体験をプログラム化することで、地方の小さな水族館でありながら、クラゲの知られざる魅力を発信し、地域経済の発展に寄与できるモデルを提示している。



クラゲの魅力は、ゆっくりと流され、動いて、変化し続ける動的な美しさ、癒しがあること



円柱型のクラゲ水槽「クラゲチューブ」。見る角度によりまた違った世界が広がる



学校、幼稚園、公民館、病院などを対象に、クラゲ飼育水槽貸出サービス（無料）も行う。2012年より開始

組織データ

組織名	鶴岡市立加茂水族館
創立年	1930年
業種	水族館
本社所在地	山形県 鶴岡市
従業員数	37名

2024年1月1日 能登半島地震 災害でも医療を止めないレジリエンス力

社会医療法人財団 董仙会（けいじゅヘルスケアシステム）（石川県）



災害時には平時以上の対応を求められる医療介護の本質的な課題と向き合い、「医療の継続」という価値実現に向け、水・電気の確保や設備の復旧等を含む災害対応を、BCM（事業継続マネジメント）およびBCP（有事の際の事業継続計画）にまとめ、平時より備えを徹底。能登半島地震発生時には、地域で唯一、医療を継続しレジリエンス力（適応・回復力）を発揮した。災害時医療介護サービスと呼ぶべき貴重な成功事例である。

受賞ポイント

- ★ **あらゆる災害を想定した平時の備え**：「いつものBCM / もしものBCP」を合言葉に、様々な災害への対応を「董仙会BCM」（レッドブック）にまとめ、独自のE-learning教材で職員教育を徹底。設備管理会社を交えた会議を毎週行い、地震発生時の施設の迅速な仮復旧やライフラインの確保につなげた。
- ★ **発災時にレジリエンス力を発揮したサービス提供体制**：災害発生時、直ちにBCPで定めた危機管理統括本部を設け、DXの活用で情報の一元管理と指揮命令系統の一本化を図り、被災者でもある職員の働く環境を迅速に整備。寄せられた応援コメントを力に変えて手厚いサービス提供を行った。
- ★ **国土強靱化に資するサービス**：全国の医療・介護施設の災害対応モデルとして広まることが期待される。

事業者概要

能登で医療サービスを提供

石川県能登地方の地域医療支援病院である「恵寿総合病院」を中核とし、急性期から慢性期、在宅医療、介護、福祉まで幅広く医療・福祉サービスを提供する。人口減少、少子高齢化が急速に進む能登で、電子カルテや遠隔診療などICTを積極的に導入し、医療の質向上と業務効率化を進める。ICT、DX、AIの活用で最先端に行く。

サービス誕生の背景・経緯

あらゆる災害を想定し事前準備

日々の備えとしてのBCM（Business Continuity Management：事業継続マネジメント）と有事の際の対応としてのBCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）に取り組む。病院本館の「構造」と「設備」にもこだわり、ソフト／ハードの両面で災害への備えを徹底する。本館建設にあたっては、免震構造を採用。

災害時にも医療を止めない

2016年より、「災害時にも医療を止めない」という方針のもと、「董仙会BCM/BCP」(レッドブック)を毎年発行。想定される災害を地震・雪害・低温・台風・風害・高潮・パンデミック(感染症対応)と順次増やしてきている。

サービスの概要と特徴

発災時の迅速なダメージコントロール

2024年1月1日の能登半島地震時、ただちに設備管理会社などのビジネスパートナーも駆けつけ、損傷した施設や設備の仮復旧に尽力。破断した下水管をつなぐフレキ管を2日で修繕するなど、ビジネスパートナーとの連携により驚異の速さで仮復旧させ、医療の継続を支える。免震構造の建物、井戸水による水の確保、BCPによる事前準備、これら3つが医療の継続に効果を発揮する。

情報の一元管理と指揮命令系統を一本化

地震発生後、直ちに iPhone や Teams でつながり、ヒト・モノ・カネ・情報を一元管理するとともに、指揮命令系統を一本化。業務量が爆発的に増える中、住居の確保、臨時の学童保育の開始、入浴支援など、職員が安心して働ける環境も整える。

刻々と変化する状況に合わせた手厚いサービス提供

地震後には、医療避難所へのバスルートの新設、退院後の高齢者の生活を考えた2つの福祉施設の開設、災害時メニューの開発など、被災者が求めるサービスの提供体制を臨機応変に構築し、医療・介護・給食チームに分かれ手厚いサービス提供を行う。

災害対応記録(クロノロジー)を充実

地震直後より地震対策本部を病院内(免震棟3階のエレベータホール前)のオープンスペースに設置。職員がいつでも見えるようにし、職員が安心感を持てるよう配慮する。様々な情報を本部周辺の壁やホワイトボードに記載し情報を共有。病院だけに限らず、法人全体での情報も共有。本部には、深夜以外、誰かが常駐し、膨大な情報の収集・発信・指示を行う。会議の膨大な議事録は、毎日毎回作成し、リアルタイムに Teams 上にアップロードし職員全員と共有。会議には、毎回20名以上の管理職、外部からの応援医師などが自然と集まる。設備管理会社の担当者も毎回参加し、ライフラインの状況などの情報を共有する。地震発生後の対応状況は、病院が発行する「恵寿総合病院医学雑誌」でも報告。災害対応記録(クロノロジー)を充実させ、さらなる対応強化に活用する。

BCM では想定外を想定する学習を積み重ねる

BCM には、被災レベルに合わせたライフラインの確保などの具体的な対応を明記。パンデミックに備え追加された「換気設備編」には、施設図面に給気・排気位置を示し、医

療従事者の立ち位置も記載。設備管理会社とは、毎週の「施設設備会議」で協議を重ねる等、ビジネスパートナーを巻き込んだ想定外を想定する学習の積み重ねを進めてきている。



能登半島地震時による被災状況。エレベータが止まる中、被災のあった耐震構造の病棟から113名の患者を人力で免震構造の本館に移送する(左下写真)



クラウドファンディングでの応援メッセージ数は約2,500。利用者や職員からの感謝メッセージも約2,500に及ぶ。寄せられた応援メッセージを「復興の桜」と名付けて病院内に掲示する



地下の免震層にある記録板「ケガキ板」には、40cmほどの地震で動いた跡(引っ掻き)が記録されていた。病院内の通路にはその記録が掲示されている

組織データ

組織名	社会医療法人財団 董仙会
創立年	1934年(開設)
業種	健康・医療・福祉
本社所在地	石川県七尾市
従業員数	1,200名

後継者不足の伝統産業と、職人を志す 若者をつなぐ「後継者インターンシップ」

株式会社ニッポン手仕事図鑑（東京都）



後継者不足に悩む伝統産業の産地と職人を志す若者のマッチングを行う、採用を目的とした短期間のインターンシップ。現地での就業体験や移住者との座談会などを通して、“職人”という仕事を学ぶ。独自の募集・選考フローや産地によってカスタマイズされたプログラム、就業や移住のフォローアップにより、5年間で109名の内定者が誕生。また、1年以上定着率は80.5%と早期離職も少なく、高いマッチング率を誇る。

受賞ポイント

- ★ **手厚いサポートで職人と学生の積極的なプログラム参画を促進**：カスタマイズされたプログラムと充実した支援により、職人と学生の参画を促進、互いのギャップを解消し、就業・移住に高い成果を上げている。
- ★ **マッチングの場を成立させるための独自のネットワーク**：全国150以上のものづくり系の学校と自社ネットワークで9,200名以上の登録者、4,500名以上の応募者を確保。全国の自治体と連携して多数のインターンシッププログラムを展開することで、「多くの産地」×「多くの学生」のマッチングを実現している。
- ★ **後継者育成と地方創生の両立への効果**：伝統産業の後継者育成と産地への移住促進を同時に実現するモデルとして期待される。技術と生活面の包括的支援は、他産業での担い手不足解消にも応用できる可能性がある。

事業者概要

始まりは手仕事への想い

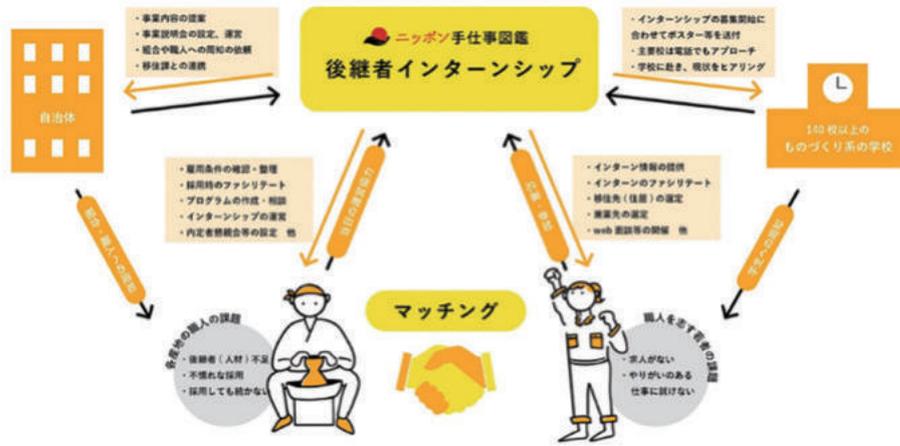
「ニッポンの手仕事を残していくお手伝いをしたい」という想いから、現親会社の新規事業として2015年1月より動画メディアの制作を始動。これまでに100本近い映像を制作。全国の産地を巡るなかで常に産地の課題に耳を傾け、解決に向けた取り組みを展開する。2019年1月に法人化するとともに、2021年からは「後継者インターンシップ」を開始。手仕事を100年先も残していくために、この仕事を未来へ紡ぐ人材の育成に取り組む。

サービス誕生の背景・経緯

後継者不足の深刻さ

同社代表は、自分の父親と母親のふるさとの文化や風習が薄れていくのを見て、地域の個性は地域産業によって形成されるという思いを強くする。産地訪問を重ねるなかで深刻な後継者不足の現状を目の当たりにする。2018年か

サービス提供の仕組み



ら4回のインターンシップを試験的に実施。2021年から本格的に事業を開始。

探しや生活面のサポート、地域コミュニティへの溶け込みを支援する。また、職場での孤立を防ぐため、副業などを活用した多様な人間関係の構築も支援する。

サービスの概要と特徴

伝統産業の産地と職人を志す学生をマッチング

「年間100人の後継者を産地に」が目標。若者（学生）が実際に産地に行き、1～2泊の就業体験を行う。伝統工芸を学ぶ学生の多くが希望の道に進めない現状に対し、学校と産地を結ぶ新たな進路を開拓する。また、「伝統工芸インターン公式LINEアカウント」により、熱心な学生には個別にアプローチする。

実際の現場体験を通じて後継者を育成する仕組みは、従来の座学中心の人材育成と一線を画す革新性がある。

職人が抱える不安に寄り添う

産地の職人側が抱える「本当に若者が来てくれるのか？」という不安に対して、インターンシップによる段階的なマッチングを通じたインターンシップを展開する。単なる募集広告ではなく、未来の職人の人生に寄り添うプログラムとする。職人側での事前の不安としてあがるのは、本当に人が集まるのかという「募集」の不安と本当に良い人が来てくれるのか、選定できるのかという「採用」の不安の2軸の不安がある。その不安に対して、①より興味のある若者へのアプローチ、②2段階の選考とインターンシップによる段階的マッチング、③就業や移住に向けたフォローアップ、これら3つのアプローチで対応する。

学生に職人の道を提示

インターンシップでの職人との密なコミュニケーションを通じて、産地や職人側のニーズや採用したい人材像をより明確にしていく。産地や職人と学生との互いのギャップを解消することを通して、伝統産業の継承への道筋を提示するとともに、就業・移住へとつなげていく。

学生の未来の生活も見据えて伴走する

インターンシップで誕生した後継者の定着率は78.9%（2026年3月現在）。内定者に対して移住のハードルを下げ、後継者として末長く生活してもらうため、今後の生活を見据えたフォローアップを充実する。具体的には、住居



後継者インターンシップの例



職人を志す学生が通う全国のものづくり系の150以上の学校に告知ポスターを掲示



書籍も出版

組織データ

組織名	株式会社ニッポン手仕事図鑑
創立年	2019年
業種	教育サービス
本社所在地	東京都中央区
従業員数	7名



「ちゅらとく」の概要



テレビCMとも連動し、お得なプランを案内

県民向けの集客策を模索

ホテルに加えて、レジャー施設や飲食店なども県民客の獲得を模索しており、県内需要の創出が必要とされていた。県外客への依存度の高さや季節変動を克服する安定した地域経済のために県民利用の促進が求められていた。加えてCOVID-19の流行により旅行が制限され、県民による県内での観光や地元再発見への期待が高まっていた。

サービスの概要と特徴

県民限定のお得に予約できるサイト

県民限定の予約サイト「ちゅらとく」では、宿泊施設、レストラン、レジャースポットがお得に予約できる。年間を通して県民の“おでかけ”機会を創出している。

県民視点での魅力発掘とプランニング

地元事業者との密なコミュニケーションを通して、県民視点で魅力を発掘。単なる値引きではなく、県民のレジャーに最適なオリジナルプランを提供する。

運営スタッフは、利用者属性やニーズ等あらゆる視点でサイト内を観察。顧客群ごとにプランをカスタマイズすることで継続利用につなげている。

県民の5人に1人が会員

ホテル、レジャー関連の485の企業が参画。県民の5人に1人が会員。うち4万人は、一定期間に複数回の予約がある。ホテル等では、県民とのつながりが増加したと高く評価。リピート率約50%。メルマガ購読者数は15万人。その開封率は41%にのぼる。

県民の余暇の過ごし方を大きく変革

観光客が利用する場所という認識であったリゾートホテルに県民が出掛けるようになり、県民の余暇の過ごし方を大きく変革。現在は、宿泊だけでなくレストラン、レジャーのプランも充実。年間を通して県民のおでかけ需要に応えている。観光地としての沖縄は県外・海外客中心だったが、

県民の地元観光需要を掘り起こしている。

姉妹ブランドを通じて、旅行の地産地消を全国で展開

姉妹ブランド(温泉ばらだいず)を鹿児島・静岡・長野・山形で開設する。地元のライセンス企業と協働で旅行の地産地消を促進する。LCC 航空会社や地元旅行会社同士が連携し、ローカル to ローカルの観光機会を生成している。



HPで紹介する「沖縄県内のホテルを賢く使う3つのポイント」。閑散期などの需要を喚起する

組織データ

組織名	株式会社パムローカルメディア
創立年	2014年
業種	観光・宿泊、業務支援サービス
本社所在地	沖縄県 那覇市
従業員数	20名

北海道ボールパークFビレッジが 生み出す「共同創造空間」

株式会社ファイターズ スポーツ&エンターテイメント（北海道）



日本初の開閉式屋根付き天然芝球場にサウナやビール醸造所を併設し、従来のスタジアム概念を刷新。開業3年目で来場1,000万人を達成。北海道への経済効果は1,500億円超。情報技術を徹底活用し、「爆速PDCA」でサービス改善を繰り返しながら顧客に最高の体験価値を提供。パートナー企業と積極的に協力して安全性・利便性向上に取り組みつつ、官民学連携で32ヘクタールの街づくりを進めている。

受賞ポイント

- ★ **革新的なエンターテインメント空間を共創**：革新的な球場に多様な施設やサービスを設け、幅広い層の顧客が道内外から来場。子どもの学びと成長を重視し、野球ファン以外にも楽しめる場づくりを実現している。
- ★ **より優れた顧客体験へ常に進化**：公式アプリやXなど様々な情報技術を徹底活用し、顧客の体験価値を最大化。「進化を止めない」をモットーに、パートナー企業と協力し「爆速」でのサービス改善を継続している。
- ★ **球場を中核とした街づくりの先進好事例**：国内外で様々なスタジアム構想があるなか、スポーツを中心に大規模な共創ビジョンを掲げ、多くのパートナー企業と協働して地域の価値を高める先進好事例である。

事業者概要

北海道日本ハムファイターズの本拠地

プロ野球球団 北海道日本ハムファイターズの本拠地であり、スポーツ、エンターテインメント、地域交流、ビジネス、教育など多様な機能を持つ複合型施設。プロ野球関連興行に加えて、球場運営、球場全体のマネジメントを手掛ける。開閉式屋根付き天然芝球場（エスコンフィールド HOKKAIDO）をランドマークとし、スポーツを核とする街づくりを推進する。

サービス誕生の背景・経緯

北海道ボールパークFビレッジを構想化

“Sports Community” という球団理念を体現した野球観戦だけではなく、様々な施設やサービスを通じた地域活性化や社会貢献につながる場所の生成を目指し「北海道ボールパークFビレッジ」を構想化。

続く地域開発構想

2023年3月に開業。鉄道会社、エンターテインメント会社など150社を超える企業と共に街づくりを進める。2028年のJR新駅開業や北海道医療大学の移転など、2032年頃までハード面での地域開発が続く。

サービスの概要と特徴

今までの常識を超えた新しい球場

天然芝球場は、南側一面のガラス壁や世界最大級の大型モニター2台を装備。世界で初めて温泉・サウナやクラフトビール醸造所をボールパーク内に設けるなど従来の球場の概念を覆す。試合が無い日も野球以外を目的に道内外から多くの人が来場し、その数は2025年だけで459万人(うち道外から112万人)。北海道の新たな観光資源となっている。地域の広域避難場所でもある。

パートナー企業とつくる地域共創拠点

道内外の数々の企業からも定期的に意見を収集し、ボールパーク内の安全性・利便性向上の取り組みを実装・改善するなど、官民学の多岐にわたるパートナーと共同で街づくりを展開。これまでにシニアレジデンス、キャンプ場、温泉・サウナや日本最大級のキッズパーク等を整備する。今後は、医療大学等との連携を通じた進化を目指す。

野球ファン以外の顧客層も引き寄せる

キッズパークや認定こども園、親子キャンプやランニングイベントなど様々な「エリア」と「サービス」を球場内に取り込み、野球ファン以外の顧客層も引き寄せる場づくりを進める。次世代を担う子どもを最重要視し、学びや成長に寄与する活動に注力する。孫を含めた三世代交流がしやすいシニアレジデンスも展開する。

情報技術を徹底活用し「爆速」でPDCAを回す

Xでの投稿を見てトップダウンで「爆速」でサービスを改善。センサーを活用したゴミの迅速な回収を実現するなど、球場運営のDX化も推進。来場者がボールパークを満喫してくれるよう顧客単位での統合IDを活用した利便性の高いサービスを提供。「ファンサービスファースト」の理念のもと、開業後の改善例は枚挙にいとまがない。

行楽地化と街化をかけた街づくりのモデル

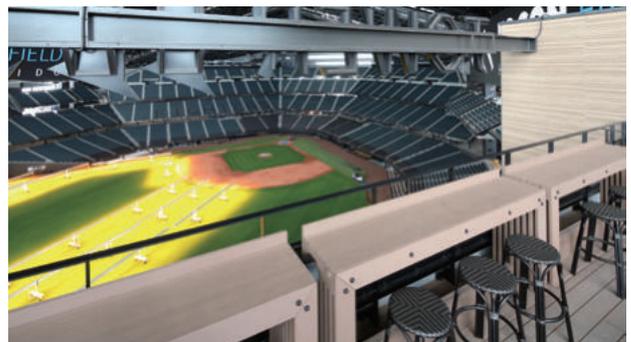
道内外の多くのパートナー企業と理念を共有しつつ、革新的なボールパークという「スポーツの価値」と「北海道の価値」を融合させた、行楽地化と街化をかけた新しい街づくりのモデルを創造し続けている。



北海道ボールパークFビレッジの外観



エスコンフィールド HOKKAIDO の内観



フィールドが一望できる球場内ホテルを持つ。宿泊客限定の球場内で最も高いテラスデッキ「mountain view」からも試合を観戦できる



ミニフィールドでは、ボール遊びなどを楽しめる

組織データ

組織名	株式会社ファイターズ スポーツ&エンターテインメント
創立年	2019年
業種	プロ野球球団運営、観光・宿泊、生活関連サービス
本社所在地	北海道 北広島市
従業員数	約150名

しまなみ海道の魅力を世界へ！ 12種のサイクリングサポート

株式会社わか（愛媛県）



全長 70km に及ぶしまなみ海道を訪れるサイクリストに、手荷物や自転車、顧客自身の輸送を、どこからどこへという場所の要望、時間的な要望に応じて行うなど、顧客が魅力的で効率的な旅を実現するために必要な 12 種のサービスを提供する。業務プロセスを細分化・単純化し、ICT 活用を進めることで効率化。さらにマルチタスク化することで多岐にわたるサービスの提供を可能としている。全てのサービスは英語での対応が可能である。

受賞ポイント

- ★ **芸予諸島旅行者との間で絶え間なく展開される価値共創**：「必要なことを全てやる」という方針でサイクリストをフルサポート。その価値提案に対して顧客は高い事前期待を持って相談・利用・フィードバックを行い、同社はそれを受けてサービスの改善や追加をする。この繰り返しが絶え間なく行われている。
- ★ **サイクリストへのフルサービスの展開で経営の持続性を確保**：「芸予諸島の旅行者に必要なこと全て」に取り組むことで、サイクリストにとって不可欠な存在となり、持続性を確保している。
- ★ **サイクリングという愛媛県のキラコンテツを磨き上げ**：事業を通してしまなみ海道の魅力を強く世界に発信しており、さらには雇用の増大などの観点からも、地方創生に貢献している。

事業者概要

芸予諸島の魅力を世界に発信する

瀬戸内海のしまなみ海道（今治～尾道：芸予諸島）のほかに位置する大三島（愛媛県今治市）でサイクリングサポートサービス拠点を経営。理念は「旅と地域をつなぐ」。しまなみ海道内にはレンタサイクルが可能な 12 の拠点があるが、大三島の拠点はその 1 つ。

30種類以上の多様な体験・アクティビティも提供

拠点でのサイクリングフレンドリーな宿泊施設、カフェ、レストラン、30種類以上の体験・アクティビティサービス、旅行代理店も経営する。

サービス誕生の背景・経緯

不便さをリストアップしサービス化

創業者でもある代表がしまなみ海道を何度もサイクリングした時、受け入れの仕組みの不足など様々な不便さを実

感。それらをリストアップ、ブラッシュアップし、ほぼ全てをサービスとして形にする。

2019年2月のサービス開始後は、旅行者とのやり取りを通して新しいサービスの開発や改善を短時間で重ねる。

サービスの概要と特徴

サイクリストを多彩にサポート

しまなみ海道でのサイクリングにあたって、プランに合わせて手荷物・自転車・旅行者の輸送を行う。旅行者が効率的で魅力的な旅を実現するにあたって必要とされる12種類のサイクリングサポートを提供する。ショートクルージングや船釣りは、当日申し込みも可能。

サイクリストの声をもとに短期間にサービス化

月1回の改善会議を開催。国内外から訪れる旅行者から得た情報やスタッフのアイデアをもとに、改善・新規企画を具体化する。

船旅も組み込んだサイクリングも楽しめる

しまなみ海道沿いの活性化にとどまらず、海道から離れた港や島にも訪れる船旅と組み合わせたサイクリングプランもある。

芸予諸島には20以上の定期航路(フェリー・旅客船。自転車の乗船も可能)があり、その時刻表をスマホで確認できる航路検索サイト「KASHO-KI(カショキ)」も提供している。この名称は、村上海賊の時代に用いられた通行手形「過所旗」をモチーフとしている。英語版サイトもある。

ゴールデンルートへの組み込みを目指す

東京、箱根、富士山、京都と巡る外国人旅行者のゴールデンルートの中に、瀬戸内海の多島美を楽しめるしまなみ海道でのサイクリングを組み込んでいくことを目指す。



サービス拠点の外観と併設するカフェからの景色



しまなみ海道でのサイクリングの光景

WAKKA CYCLING SUPPORT MENU

- | | | | |
|---|---------------|---|---------------|
|  | 1. サイクルタクシー |  | 7. マイカー回送サービス |
|  | 2. サイクル海上タクシー |  | 8. レンタサイクル |
|  | 3. レンタバイク返却代行 |  | 9. シェアサイクル |
|  | 4. 当日荷物配送 |  | 10. サイクリングガイド |
|  | 5. 出張修理 |  | 11. リフレッシュバック |
|  | 6. 伴走サポートカー |  | 12. 工具無料貸出 |

12種類のサイクリングサポート



船旅も組み込んだサイクリングプランの例

組織データ

組織名	株式会社わか
創立年	2018年
業種	観光・宿泊、交通・運輸
本社所在地	愛媛県今治市
従業員数	28名

日本企業の海外進出をたった5分で実現する 「セカイコネクト」

COUXU 株式会社（東京都）



海外進出に割くリソースの少ない日本企業を支援するプラットフォーム「セカイコネクト」を提供。「セカイコネクト」上に掲載された海外バイヤーの“欲しいもの”に対して国内サプライヤーがワンクリックで提案可能。通常、費用も人員もかかる海外進出を初期費用と数万円の月額利用料で担当者のリソースをあまりかけずに実現。商談・商品輸出のサポートや海外営業人材の育成など、海外進出に対して総合的に支援を手掛ける。

受賞ポイント

- ★ **海外企業の需要と国内企業のマッチングによる価値共創**：「セカイコネクト」上で、海外企業のニーズに対し日本企業が商品を提案。簡便な仕組みや商談同席により、リソースが限られる日本企業をサポートする。
- ★ **独自の現地情報・商談経験に基づくアドバイザー業務**：スタッフ自身の人的営業によって得られた現地情報・商談経験に基づいて商談等をサポートする他、海外営業人材育成プログラム（セカイコネクトアカデミー）を提供し、各企業の独り立ちも支援している。
- ★ **日本企業のグローバル展開を拡大**：海外バイヤーと日本企業の出会い、およびつながりの構築・発展をサポート。中小企業や地方企業であっても海外市場という新たな収益源の開拓を目指すモデルとなり得る。

事業者概要

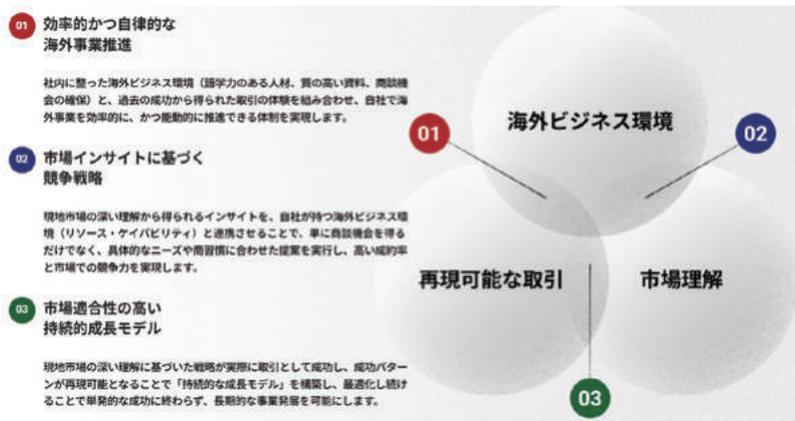
商流調達(Commerce Sourcing)サービスを展開

海外企業との取引時の日本企業の不利をサポートすべく、グローバルな商流を円滑化するマッチングプラットフォーム「セカイコネクト」など、商流調達サービスを展開。「海外企業が欲しい商品を日本企業から調達する事業」と「日本企業の海外進出を支援する事業」これら2つを展開。初期費用・月額費用に加え、売買成立に対して手数料を得る収益モデルを構築。中小企業から大手企業まで、幅広い業種・規模の企業の海外進出や販路開拓を支援。ビジョンは、「母国以外に友人でありビジネスパートナーを作る」。

サービス誕生の背景・経緯

海外進出にあたっての日本企業の不利を痛感

同社代表が前職で海外進出の支援をしていた中で、海外情報に触れる機会がそもそも少ない日本企業は海外進出において圧倒的に不利であることを痛感し、サポートサービ



COUXUが目指すゴール「日本企業が自社で問題なく海外営業できる環境を創造する」。「トモダチドリブン」な取引先も含めた人材の成長を基盤としたサービスの提供を志向

を開始。グローバルビジネスでのデジタル化が進む中、効率的かつ低コストで海外取引を実現する新たな仕組みが求められていた。

海外営業ノウハウを蓄積し、サービスの基盤とする

代表自身が海外バイヤーを開拓する中で中小企業でもすぐに活用できそうな Tips（問題解決に役に立つちょっとしたヒントやノウハウ）を蓄積し、現在の商談サポートや研修プログラム（セカイコネクト アカデミー）の基礎とする。

サービスの概要と特徴

日本企業の海外営業ツール

海外バイヤーの“欲しいもの”を提供する日本企業をつなぐマッチングサービス「セカイコネクト」により日本企業の提案・商談・商品輸出までをサポートする。加えて、ファンコミュニティでのプロモーションの実施（エンタメリテル）なども展開し、日本企業の海外進出全般をサポートする。販路開拓の先のリピート獲得までも視野に置く。

海外バイヤーの“欲しいもの”が起点

日本企業の“売りたいもの”起点ではなく、海外企業が“欲しいもの”を起点とし、「セカイコネクト」上で海外企業のニーズを公開。プラットフォーム上で、日本企業は、海外企業の“欲しいもの”を確認し提案できる。

廉価な商談獲得単価と必要リソースの大幅削減

一般的な展示会における商談獲得単価に比べ廉価。提案回数に制限はない。ワンクリックかつ短時間で提案可能。リソースの大幅な削減が可能。最短2週間で海外企業との売買契約締結までこぎつけた例もある。

世界29か国・2,500社の海外企業とチャンネルを構築

中小企業でもすぐに活用できる海外営業ノウハウも活用し、商談～リピート獲得支援まで幅広くサポート。多言語対応や現地スタッフによるサポートも提供。言語・商習慣の壁を乗り越えた円滑な取引を支援する。

2万回の商談をもとに 体系化したアカデミーを運営

海外営業人材育成プログラム（セカイコネクトアカデミー）による各企業の独り立ちも支援。これまで自社で蓄積した営業経験を、日本企業でも実施しやすいように体系化したものを提供している。

グローバルな中小企業の活躍を支援

海外進出に割くリソースが少ないため、グローバル展開をあきらめている中小企業や地方企業は数多い。安価・手軽に海外と日本のつながり構築を支援するプラットフォームは、中小企業や地方企業であっても海外市場という新たな収益源の開拓を目指すモデルとして期待される。

	誰でも海外企業とつながれる営業ツール 海外約 29 か国 2,500 社以上の海外企業と日本企業をつなぐ BtoB マッチングプラットフォーム
	海外進出を成功に導くための“海外営業マン育成”プログラム 2万回以上の海外営業経験を基に、1年後には自社のみで実施できるように人材を育成
	社内リソースを使わず、海外事業部を“まるっと”委託 委託元の「海外事業部」として海外営業の実施（アウトソーシング）
	ファンコミュニティを活かした海外向けプロモーション SNS ドラマ、ライブショッピング、音楽ビデオやイベントなど多彩なエンターテインメントコンテンツを活用した海外でのプロモーション
	消費者に届けるための次世代 EC 「エンタメ×EC」による海外での消費行動を喚起
	海外バイヤーの本音と最新マーケット情報をビジネス戦略に リアルタイムの海外マーケット情報、バイヤーの調達ニーズ、貿易実務のノウハウなどの情報を配信

提供するサービスの一覧。セカイコネクトも含め6つのサービスを展開する

組織データ

組織名	COUXU（こーく）株式会社
創立年	2013年
業種	業務支援サービス
本社所在地	東京都 中央区
従業員数	25名

地域と子育て家族をつなぐ、 こども主役の暮らし体験「保育園留学」

株式会社キッチハイク（北海道）



「保育園留学」は、こどもが地域の保育園に通いながら、家族で1～2週間その地に滞在する、こどもを主役にした暮らし体験サービス。保育園の一時預かり制度を活用し、主に都市部の子育て家族向けに、保育、宿泊、ワークスペース、地域体験等を含むパッケージプランを提供。12,000人の利用実績（2026年2月現在）があり、今も利用者が増え続けている。こども、親、地域に元気と希望を与えるサービスである。

受賞ポイント

- ★ **子育て家族と地域をつなぐ「保育園留学」の仕組みの創り込み**：こどもには自然とふれあう体験を、親にはリモートワーク環境を提供し、地域には交流人口の増加、保育士雇用の継続、経済効果等をもたらす「三方よし」の仕組みを地域とともに構築し、その地域ならではの魅力を引き出している。
- ★ **留学経験者とのコミュニケーションで留学希望者の不安を解消**：経験者を「留学コンシェルジュ」として起用し、希望家族の不安を解消。経験者の感動体験を次の家族に伝え、新たな子育て文化を醸成している。
- ★ **過疎地域の課題解決の一助となる地方創生の優れたモデル**：「こども中心の社会実現」に貢献し、過疎地域の課題解決に加え、都市部での子育ての悩みを解消、都市と地域の2拠点生活を促進するサービスである。

事業者概要

保育園留学など体験型滞在サービスのパイオニア

家族と地域社会をつなぐ体験型サービスを展開。食や暮らし、子育てをテーマにした多様な事業を手がける。「保育園留学」など、地域での滞在体験を通じて新たな価値を提供するサービスを展開。都市部の家族と地方のコミュニティを結ぶ独自の事業モデルを展開する。

サービス誕生の背景・経緯

北海道 厚沢部町の認定こども園に魅了される

都市部での子育ての厳しい現実に直面した同社代表が、「世界一素敵な過疎の町」を掲げる北海道厚沢部町の認定こども園「はぜる」に魅了され、役場とこども園に働きかけたことが「保育園留学」誕生のきっかけ。自らが第1号体験者となり、この仕組みが地域の未来につながると確信する。



留学先での活動例

海外からも留学児童も受け入れる

クラウドファンディングから始め、2021年より厚沢部町で正式にサービス提供を開始。2年半で40地域への展開を果たす。海外からも留学児童を受け入れるグローバルなプラットフォームに成長している。

サービスの概要と特徴

こどもが地域の保育園に1～2週間通い、家族で滞在

「保育園留学」では、主に都市の子育て家族向けに保育園の一時預かりと宿泊、ワークスペース、地域体験等のパッケージプランを提供。親子での地域の暮らしがストレスな価値を生む。サービス開始後2年半の間に全国40地域以上で1,000家族3,500人が利用。参加者のリピート希望率は97%。

地域の暮らし体験でこどもも親もリフレッシュ

こどもは自然の中で遊び、親はゆったりとした地域の暮らしの中で子育てと仕事を両立できる、家族が元気を取り戻すサービスでもある。

既存の制度を有効に活用

保育園の空き枠を一時預かり制度として活用する等、既存の事業や制度を利用しながら仕組みを構築。地域ごとに特色あるサービスをパッケージ化し、自社開発のプラットフォームでブランドプロデュースを行う。

こどもの交流が地域の希望につながる

留学以降も家族の交流が続くケースがあり、移住家族も出ている(6家族/園児6名)。一部の園では海外からも家族を受け入れ、ダイバーシティ教育への挑戦を始めている。未来を担うこどもの交流で過疎地域に希望の灯りをとす。

社員が地域に寄り添い、価値を共創

社員が近隣に居住し、地域課題を自分事として捉え、自治体や保育園と協議を重ね、地域に合わせた魅力あるサービスの仕組みを生み出している。地域に寄り添う企画・開発が、こども、親、地域にメリットのある三方よしの仕組み

づくりを支えている。

留学経験者と希望者のコミュニケーションが新たな子育て文化を醸成

留学コンシェルジュは、オンラインによる深いOne to One コミュニケーションで希望者の不安を解消し、家族と留学先の地域をマッチングする。

利用者の声からの迅速なサービス開発および改善

ふるさと納税の仕組みを応用した利用者負担を軽減する「留学先納税」(13地域)、都市に近く車が不要な留学先の開拓、「短期留学」(3泊4日約5万円)、夏期の「小学校留学」など、利用者、希望者の声に応え続々と新サービスを開発している。

「こどもまんなか社会」の実現に寄与

こどもを主役とし、地域に人を呼び込むアプローチは画期的である。過疎地域の課題解決に加え、都市部での子育ての悩みを解消し、都市と地域の2拠点生活を促進する“地方創生をリアルに前進させる”事業である。



家族で地域に滞在し、こどもは地域の保育園に通う

組織データ

組織名	株式会社キッチハイク
創立年	2012年
業種	教育サービス、生活関連サービス
本社所在地	北海道 檜山郡 厚沢部町
従業員数	33名

優秀賞 /
審査員特別賞

従来の求人媒体でも派遣でもない スキマバイトサービス「タイミー」

株式会社タイミー（東京都）



求人掲載数・サービス利用率^{※1}

スキマバイト No.1

#面接・履歴書なし #お金は即日入金

Download on the App Store GET IT ON Google Play

※1 2025年6月期、スキマバイトにおける市場調査 調査機関:日本マーケティングリサーチ機構 調査期間:2025年5月13日~6月12日
※2 調査対象先:ヤマトエム (調査方法:インターネット調査) 調査時期:2025年1月31日~2025年2月4日 (調査対象) 累計1年以上にスキマバイトを登録したことのある19~60歳の男女1033人

雇用主がアプリ上に掲載する「働いてほしい内容・時間」から、働き手が自分の都合に合う案件を選んで申し込むと自動的にマッチングが成立するスキマバイトサービス。申し込みから労働発生までの工数（履歴書作成、面接等）削減と即金性（労働完了直後の報酬獲得）、労働力不足の中でも高確率で必要な人手を確保でき、働き手・雇用主双方から高い支持を得ている。「はたらく」を通じて人生の可能性を広げるインフラづくりに取り組む。

受賞ポイント

- ★ **スポットワーク市場を創出**：働き手には履歴書・面接不要で就業可・迅速な報酬受取が可能、雇用主には初期費用が無料で最短1時間の勤務時間から求人が可能という、利便性の高いスポットワーク市場を創出した。
- ★ **雇用主・働き手の相互評価、バッジ機能等を装備**：勤務完了後の雇用主と働き手による相互評価に加え、雇用主が“良い働き手”を認定することで働き手のスキルに“お墨付き”が与えられるバッジ機能を装備し、雇用主にとってはスキル保有者の確保、働き手にとっては時給アップを実現している。
- ★ **新たな働き方のインフラに**：リーディングカンパニーとして、労働市場の需給マッチングの効率化、働きやすさの向上に貢献。若者からシニアまで幅広い潜在労働力を喚起し、労働人口減少の課題解決にも寄与する。

事業者概要

スキマバイトサービスのプラットフォーム

2017年設立。スキマ時間を活用した新しい働き方を提案する「タイミー」サービスを展開。即時マッチング型のプラットフォームにより、企業と個人をつなぐ。

時間・場所に制約されない自由な働き方を可能にするとともに、様々な業種・職種で働く機会の創出によって生まれた新たな人や仕事との出会いを通して、人々の可能性を広げることに取り組む。ミッションは、「『はたらく』を通じて人生の可能性を広げるインフラをつくる」。

サービス誕生の背景・経緯

アルバイト経験からサービスを企画

創業者自身がアルバイト勤務で感じた問題点や課題である「求人応募から実際に働くまでの手間の多さ」「実際に働いてみるまで職場の雰囲気不明なこと」「雇い主からの評価が見えにくいこと」、これらを解消するサービスとし



てタイミーを開発。

創業2年後の2020年2月にはワーカー数は100万人を突破。2024年7月、東証グロース市場に上場。従来の求人媒体や派遣サービスでは、即時性や柔軟性に欠け、働き手・雇用主双方のニーズに十分応えられていなかった。

サービスの概要と特徴

「働いてほしい時間」と「働きたい時間」をマッチング

雇用主は、「働いてほしい内容・時間」をアプリに登録。働きたい人は、自分の都合に合う案件を選んで応募。自動的にマッチングされる。履歴書作成や面接などの工程が削減され、雇用主・働き手双方の手間を大幅に削減。登録ワーカー数1,270万人、登録事業所数41.7万件の巨大プラットフォームに成長する(2025年10月時点)。

様々な層を労働市場に呼び込む

従来の求人・派遣サービスと異なり、雇用主が働き手を時間単位で直接雇用。業務を細分化することにより未経験者・最短1時間からの勤務も可能。気軽に収入を得たい若者、社会との接点を求めるシニアなど様々な層を労働市場に呼び込んでいる。掲載等の初期費用が無料など、雇用主・働き手双方の利便性を高める。雇用主は繁忙期も必要な人手を確保できる確率が高くなり、人件費の最適化が可能となる。

レビュー機能・バッジ機能によりスキルを可視化

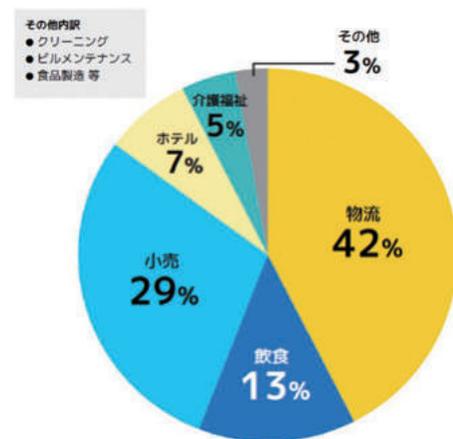
勤務後、雇用主は働きぶりをレビュー。評価を得られることで働き手は働きがいが増える。2023年には特に優れた働き手に対してスキル毎に付与される「バッジ機能」をリリースし、働き手のスキルを可視化。バッジ保有者限定の募集により、雇用主は即戦力を確保でき、働き手はより高い時給の獲得につながる。

繁忙に合わせて人件費を最適化

スキマバイトサービスのプラットフォームとして圧倒的な知名度を有する。様々な仕事があるため利用する働き手が増えるとともに、働き手が多いため利用企業が増える好循環が生まれる。



バッジの表示例とバッジの種類の一覧。バッジは、全部で14種類



雇用主の属性。募集業種で多いのは物流（軽作業）、小売、飲食（2025年10月の1か月間）

組織データ

組織名	株式会社タイミー
創立年	2017年
業種	アプリケーションの企画・開発・運営
本社所在地	東京都港区
従業員数	1,635名

トラブルを事件にさせない！新しい防犯型 サービス「Pサポ／mamorocca」

株式会社ヴァンガードスミス（東京都）



騒音・迷惑行為等の「近隣トラブル」の解決支援サービス。相談者からの電話を受け、不動産管理会社から共有されているデータをもとに相手方に連絡し、元警察官が解決支援を行う。着手金・解決金ゼロで、何度でも相談可能な定額制。入居者トラブル対応ができるため、不動産業界経由で会員数が大きく増加。クレジットカード会社等の付帯サービスへの導入もあり、2026年1月時点で累計340万世帯に達する。

受賞ポイント

- ★ **近隣トラブル解決という新しい価値提案**：元警察官の経験を活かし、事件未済のトラブルを収束へと導く新たなサービスを提供。電話や現地訪問で住民の困りごと・不安の収束をはかるプロ集団である。
- ★ **不動産業者の負荷軽減**：不動産業者等を通じて住民が加入するBtoBtoC型のモデル。当該サービス紹介により、不動産業者では入居後のアフターサービスとしてのトラブル対応に時間を費やす必要がなくなり、不動産業界の働きやすさ向上と離職率低減にも貢献している。
- ★ **社会的意義の大きいカスタマーハラスメント（カスハラ）対策も**：近隣トラブルの解決で得たノウハウを活用し、カスハラ対策に悩む多岐にわたる業界のBtoC企業にもトラブル対応サービスを提供しつつある。

事業者概要

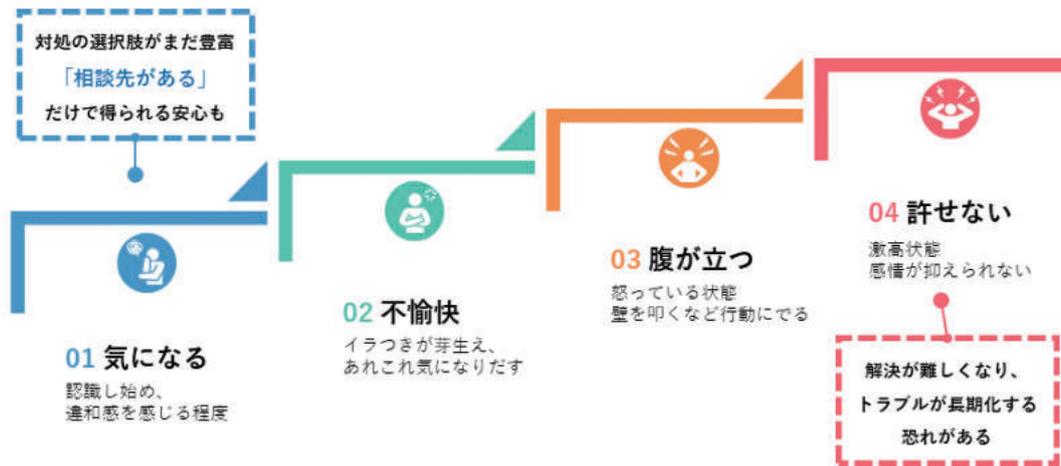
近隣トラブルの解決を支援

騒音、迷惑行為など事件未済の近隣トラブルの解決支援サービスを展開。①個人向けの「Pサポ」、②不動産業界向けの「mamorocca」などを提供。2015年10月よりサービス提供を開始。架電時の対応者全員が、警察業務の経験者。従業員約100人のうち、対応者（元警察官）が40人程度（2024年8月現在）。

サービス誕生の背景・経緯

従来型防犯サービスの限界を認識

従来からの防犯サービスは、事件発生後の対応が中心であり、トラブルの予防や早期解決には十分対応できていなかった。なかでも、近隣トラブル発生時に迅速に相談できる環境が不足しており、近隣トラブルの被害者の不安解消が課題であった。



早期対応で事件化を防ぐことで近隣トラブルを減らす

「事件未満」のトラブルに対応

事件化していない「事件未満」のトラブルに対応することで、暮らしの安心を提供する。元警察官が起業。近隣トラブルを解決して欲しい生活者ニーズと、入居者トラブルの対応に苦慮していた不動産管理業界からのニーズを顕在化させる。COVID-19流行による自宅での在宅率増加等を契機に、加入世帯が大きく増加。2023年7月から、蓄積した知見を活かした法人向けカスタマーハラスメント対策サービス「P サポ+ for Business」の提供も開始。

サービスの概要と特徴

暮らしの中での近隣トラブルに対応

騒音や迷惑行為などのトラブルを抱える相談者からの架電を起点として対応。“事件になってから”ではなく“事件未満”のうちに収束に導く。

対応する相談員は全員が元警察官

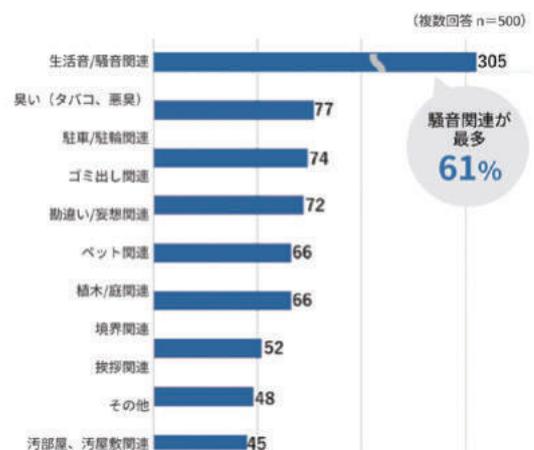
警察業務や交番勤務で身につけた専門性の高い現場対応力を有する経験豊富な元警察官が、独自の研修を経て、優れた傾聴力と知見を活かし、相談者と行為者双方に寄り添った対応を行う。

何度相談しても定額制

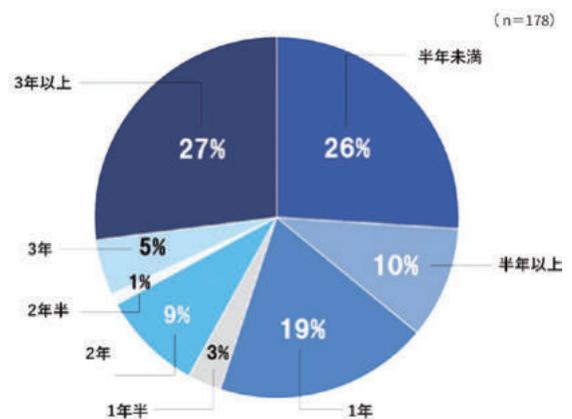
料金は、月額550円の定額制(2025年8月現在)。着手金・解決金なし。「気になる」や「ちょっと不愉快」の段階でも気軽に相談可能。刑事・民事事案として「顕在化」する前段階の「潜在的」な生活者の不安軽減に対応する。安全・安心な暮らしにつながる新しい防犯インフラを生活者に提供する。

不動産管理会社からも支持を得る

不動産管理会社の大きな負担であった入居者同士のトラブルへの対応を外部委託することが可能となる。不動産管理のコア業務に専念できる。業務効率化と従業員のストレス削減(離職率低下)にも貢献している。



経験したことがある近隣トラブル。「生活音/騒音」によるトラブルが61%と圧倒的に多い(ヴァンガードスミス社調べ)



近隣トラブルは長期化する傾向にある。1年以上続くケースが64%と過半数を占める(ヴァンガードスミス社調べ)

組織データ

組織名	株式会社ヴァンガードスミス
創立年	2015年
業種	業務支援サービス、生活関連サービス
本社所在地	東京都港区
従業員数	118名

優秀賞 /
審査員特別賞

医療支援プラットフォーム 「ファストドクター」

ファストドクター株式会社（東京都）



医療リソースの集約と医療 DX・AI テクノロジーを活用した効率的な再配分という新たな医療提供モデルを構築。約 5,000 名の医師との協力を基盤とし、受付から診療報酬算定に至るまでの一連の医療提供プロセスをプラットフォームに内在させた独自性の高いサービス。自治体や地域の医師会とも連携しながら、生活者向けのオンライン診療や往診、医療機関向けに在宅医療の 24 時間体制構築などを支援することで、日本の医療課題に対応している。

受賞ポイント

- ★ **日本の医療課題への革新的な解決策**：医療リソースのプラットフォームへの集約と、テクノロジーを活用した効率的な再配分という新たな医療提供モデルを構築。夜間・休日にも往診やオンライン診療で機能を提供。
- ★ **医療サービスの持続的進化の仕組み**：患者評価によるサービス品質向上、AI による診療品質評価、専門部隊による継続的開発など、医療サービスの持続的な進化を可能にする独自の仕組みを構築。蓄積された関連データと AI 活用により、医療提供オペレーションの最適化を実現している。
- ★ **医療者の労働環境改善との両立**：2040 年に向け深刻化する医療の需給ギャップに対する新たな解決モデルを提示。医療アクセスの格差是正と医療者の労働環境改善を両立する先駆的事例として期待される。

事業者概要

夜間・休日の往診、オンライン診療などを提供

総合医療プラットフォーム「ファストドクター」を運営。夜間・休日の往診やオンライン診療等を提供する。ミッションは、「生活者の不安と医療者の負担をなくす」。

全国の医療機関・医師・薬局等と連携し、24時間365日体制で医療サービスを提供。都市部から地方まで幅広いエリアをカバーする。

サービス誕生の背景・経緯

救急現場の疲弊や非効率性への気づき

軽症者の搬送増加による救急現場の疲弊、往診現場の非効率性(医師自身が運転し往診、診察後の保険証撮影、現金授受、領収書作成等を全て一人に対応)の実態が起業のきっかけ。医療の仕組み化が可能と判断し、医療革新に取り組むこと目指し起業。

時間的・地域的格差における 医療アクセスの困難性

夜間や休日といった時間帯や、主に地方部における医師の偏在などによって医療機関を受診できない患者が多く、医療アクセスの格差が社会問題となっていた。これを解決するための新たな仕組みが求められていた。

サービスの概要と特徴

オンデマンドな医療体制を構築

医療提供プロセスを一貫して管理する独自の情報システムを開発。約20の提携医療機関を通じた一般生活者へのオンライン診療と往診、および537の契約医療機関への在宅医療支援などの事業を展開する。

医療アクセスに課題が生じる夜間や休日に対応

生活者側の医療アクセス難と医療者側の負担集中という二重の課題に対して、相談から診療までを一気通貫で支援することでその解決を図る。往診や在宅医療支援では従来の12時間2交代制ではなく8時間以下の3交代制かつ送迎付きを導入。オンライン診療は短時間で医師の自宅からも可など、医師の柔軟な勤務形態を実現し、医師が集まりやすい仕組みを構築する。

テクノロジーで最適化された医療モデルの提示

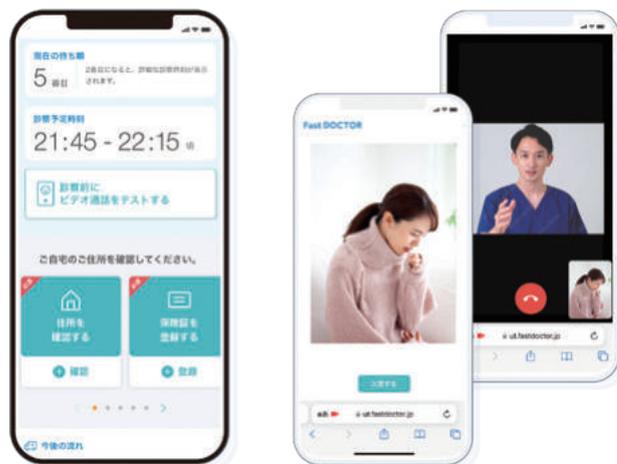
蓄積された救急データを基にAIによる予測モデルを開発。需要分析から医師の配置や移動の最適化に至るまで幅広く活用し、生産性向上を推進している。



オンライン診療の受付画面。現在の待ち時間も確認可能



オンライン診療のサービス概要



オンライン診療の利用イメージ



オンラインでのカウンセリングサービスも提供

組織データ

組織名	ファストドクター株式会社
創立年	2016年
業種	健康・医療・福祉
本社所在地	東京都 渋谷区
従業員数	360名

保育も仕事も同時に叶う、 「子どものそばで働ける」託児付オフィス

株式会社ママスクエア（東京都）



“子どものそばで安心して働ける”託児付オフィスを運営。託児所や保育園とは違ってママがそばにいるため、どこにでも設置が可能。ママの仕事、子どもはキッズスタッフが見守るなか、子どもの安全を第一に考えられたキッズスペースで過ごし、おむつ替えや食事などの世話はママが自分で行う。保育園探し、家族の理解、急なお休みへの不安など、様々な理由で働きたいのに働けないママ達に新たな選択肢をもたらしたサービス。

受賞ポイント

★ 子どものそばで働くという第3の選択肢を提案：

「子どもを預けて働く」or「預けられないので働けない」という2択だった状況から、「子どもを連れて一緒に働く」という3つ目の新たな選択肢を提案した。

★ 「企業 × ママ × 場所」の仕組みを構築：

ママ達に便利で安心して働ける環境を提供するだけでなく、BPO*業務委託企業の生産性向上、労働力確保、商業施設や商店街の集客向上、遊休施設の活用、待機児童対策、就労支援など様々なメリットをもたらす仕組みを構築している。

※ BPO：企業内での業務プロセスの一部を外部の専門業者に委託する手法

★ 女性の経済的自立と就業ブランクの解消：

子育て期の就業ブランクの解消を通じて、少子化対策・子育て支援に貢献している。また、キャリアアップの機会の提供など、長期的視点で女性の就業を支援している。

事業者概要

子育てと仕事の両立を支援

全国各地で託児スペース併設型オフィスを運営。2014年創業。「子どものそばで働ける世の中をあたりまえに」が企業理念。子育て中の親が安心して働ける環境を提供することを目的とする。

時間や場所の制限もあり、希望にあった働き方ができずにいる母親が、子どものそばで子育ての大変さをわかりあった仲間たちと一緒に助け合いながら楽しく働くことができる場として「ママスクエア」を展開する。拠点数は全国49か所。うちBPO拠点22か所、事業所内保育施設22か所、FC拠点5か所(2025年12月現在)。

サービス誕生の背景・経緯

子育てが理由となり働けない

創業前に経営していた親子カフェの採用面接で、高いスキルと経験を持ちながらも子育てを理由に退職せざるを得



キッズスペース付ワーキングスペース。大きな窓ガラスで、ワーキングスペースとキッズスペースを仕切る。ママも子どもも、どちらからも互いの姿を見ることができる

なかったり、面接で断られ続けたりしている数多くの女性に会う。これに着想を得て、子どものそばで働ける「ママスクエア」を開業。主に BPO 業務を受託しながら拠点を増やす。

サービスの概要と特徴

働きたいのに働けない母親のためのサービス

母親は子どもと一緒に出勤。キッズスペースの専門スタッフに子どもを預け、ワーキングスペースで仕事に従事。ワーキングスペースとキッズスペースは窓ガラスで仕切られ、仕事でも母親から子どもが、子どもからは母親が見える。

保育と就労の同時実現モデル

保育・就労・多様な就労形態を同時に叶えるサービスモデルは、子育て世帯の多様なニーズに応える革新性がある。託児スペース併設型オフィスという新しい就労環境を実現し、従来の働き方の常識を大きく変える。

母親がそばにいるため、どこにでも設置が可能

設置基準のある託児所や保育園とは違い、母親と子どもが同一の場所にいるので設置・運営の自由度が高い。駅ビルやショッピングモール、商店街、公共施設など母親にとって利便性の高い場所や遊休施設での展開が可能。

専門のスタッフと

充実したキッズスペースが完備

母親の仕事で、子どもはキッズスタッフが見守るなか、子どもの安全を第一に考えられたキッズスペースで過ごす。食事やおむつ替え、トイレの世話は母親が行う。子どもの預かり料は無料。

フレキシブルな勤務形態

子育て中の母親ばかりの職場のため、週1回や午前中だけの働き方も可能。子どもの急な体調不良や運動会などの行事の際にも調整しやすい。短時間勤務やシフト制など、母親のライフスタイルに合わせた柔軟な働き方が可能。

事業所内保育所も運営

蓄積した運営ノウハウを活用し FC 化を進める。事業所内保育所の運営も手掛ける。保育園待機児童や預け先不足問題にも対応する。



キッズスペースでの活動イメージ。手遊び、絵本の読み聞かせ、体操、ダンス、遊び歌、玩具を使った遊び、おままごと遊び、塗り絵、お絵かきなどを行う

組織データ

組織名	株式会社ママスクエア
創立年	2014年
業種	生活関連サービス、業務支援サービス
本社所在地	東京都港区
従業員数	639名

優秀賞／
審査員特別賞

新規事業を包括的に支援・共創する イノベーションマネジメント・プラットフォーム

株式会社 Relic（東京都）



国内
シェア
No.1

新規事業を包括的に支援・共創する
イノベーションマネジメント・プラットフォーム

「**Relic**」
CO-INNOVATION COMPANY.

イノベーション／インキュベーションのプロセス全体を包括的に支援するプラットフォーム群を用意し、発案から事業化・グロースまでを一気通貫で実現するイノベーションマネジメント・プラットフォームを確立。企業のニーズやフェーズに合わせた最適なサービスを提供する。インキュベーションテック分野を先駆者として牽引、国内シェアNo.1を継続。共創企業は5,000社を超え、多様な構想を具現化する革新的な価値を実現している。

受賞ポイント

- ★ **インキュベーションテック分野を牽引**：国内初のSaaS^{*}型イノベーションマネジメント・プラットフォーム「Throttle」をはじめ複数のプラットフォームにより、インキュベーションテック分野を牽引している。
- ★ **プラットフォーム群による新規事業開発の総合的伴走**：4つのサービスプラットフォームを中心としたPlatform of Platformsとして、新規事業開発を共創型で包括的に伴走支援。
- ★ **日本発の革新的な新規事業開発モデル**：インキュベーションテックが成長し、普及することは、我が国企業の新規事業開発の生産性を高める点で意義が大きい。国際的なスケラビリティも高い革新的なモデルである。

※ SaaS：Software as a Service の略称。ソフトウェアをインターネット経由で提供するサービス

事業者概要

日本企業の新規事業開発を支援

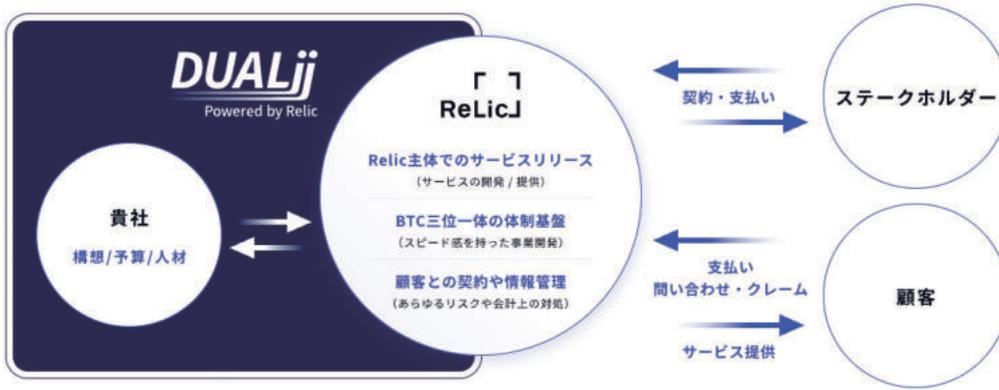
企業内での新規事業開発に特化した新規事業開発プロセス全体を支援するSaaS型プラットフォームサービスを展開。新規事業開発の成功確率の向上を目指す。大手企業からスタートアップまで幅広い顧客に対応。

サービス誕生の背景・経緯

新規事業開発には再現性ある仕組みが必要

創業者は長く新規事業開発に従事。コンサルタントとしての新規事業開発支援、大企業・メガベンチャー・スタートアップでの新規事業開発責任者の経験から再現性ある仕組みの必要性を認識。

2014年頃から構想化。前身となるサービスを2015年に提供開始。多様な顧客ニーズとフェーズに対応するためにサービス領域を順次拡大し、現在に至る。



サービスの概要と特徴

新規事業開発のための

Platform of Platforms を志向

新規事業開発のプロセス全体を伴走支援するプラットフォーム群を用意。アイデア創出から事業化・成長までの各フェーズに対応するとともに、それらを包括的に一気通貫で支援する Platform of Platforms を構築。新規事業開発に加えて、社内でのビジネスコンテスト、社内ベンチャー制度、オープンイノベーションプログラムにも対応する。

4つのプラットフォームで構成

新規事業開発の各フェーズに対応した① Throttle (スロットル)、② IDEATION Cloud (アイディエーション・クラウド)、③ ENjiNE (エンジン)、④ DUALii (デュアリー)、これら4つのプラットフォームを活用し、新規事業開発の加速を支援する。個別利用も可能。

① 新規事業開発の“制度・人材”マネジメント機能を担う

サービス名は、Throttle。新規事業開発に向けた一連のプロセスを統合・管理する。アイデアの創出から育成、審査、事業化までを加速させ、組織のイノベーション創出を最適化する支援ツールを備える。

② 100万件以上のスタートアップ成功事例を保有

サービス名は、IDEATION Cloud。海外のベンチャーキャピタル (VC) や事業会社の VC が事業性を評価し投資した100万件以上のスタートアップ事例を収録するデータベースを保有。企業の戦略に沿った成功事例の抽出に加え、独自の新規事業知見を学習した AI との壁打ちにより、解像度の高い事業構想を構築。プロトタイプ化と市場検証を最短2か月で実現可能。

③ テストマーケティングから D2C・EC 構築までを支援

サービス名は、ENjiNE (エンジン)。クラウドファンディングや新製品販売、D2C サイトの構築を一気通貫で支援するプラットフォーム。既存のクラウドファンディングサイトとの相互集客やプロジェクトの同時掲載を通じて、より幅広いユーザーにリーチすることが可能。質の高いテストマーケティングやファンマーケティングを支援する。

D2C : Direct to Consumer の略称。自社 EC サイト等を通じて消費者に直接販売するビジネスモデル

④ 事業化の検証から商用運用までを代行・包括支援

サービス名は、DUALii (デュアリー)。新規事業の仮説検証から商用化までに必要とされる事業運営・保守管理・顧客対応などの一連のプロセスを代行する。社内実施におけるリソース不足や投資リスク等のハードルを解消し、社会実装を加速。



新規事業開発のプロセス全体を一気通貫で支援

	インキュベーション 0→1	アクセラレーション 1→10	グロース/スケールアップ 10→100
インキュベーション支援	インキュベーション支援	アクセラレーション支援	
プロトタイプ化支援	プロトタイプ化支援	プロダクト開発支援	グロース/ スケールアップ支援

プラットフォームを用いて新規事業開発の全フェーズの支援が可能に

組織データ

組織名	株式会社 Relic
創立年	2015年
業種	新規事業開発特化型プラットフォーム事業
本社所在地	東京都 渋谷区
従業員数	350名

スマホひとつで確実な荷物預かり体験を実現する「エクボクローク」

ecbo 株式会社（東京都）



スマホ予約で街中の店舗や施設に荷物を預けられるサービス。アプリでの検索・予約・決済により、駅構内や郵便局、カフェなどに簡単に預けられる。日本全国 2,500 店舗以上で展開し、2023 年 8 月から台湾でも提供開始。多言語対応のアプリと最大 10 万円／個の保険自動付帯により、国内外の利用者も安心して利用できる。パートナー店舗は初期費用・維持費用不要で導入でき、荷物預かりの収入と来店機会の創出が期待できる。

受賞ポイント

- ★ **革新的な荷物預かりプラットフォームを構築**：街中の店舗や施設を活用し、スマホの事前予約・決済で簡単に荷物を預けられる新しいサービスモデルを実現。多言語対応と保険付帯でインバウンド観光客も安心して利用できる仕組みを構築。コインロッカー不足の課題にも対応した新たなインフラを創出した。
- ★ **店舗とユーザー双方の価値を高める共創の仕組み**：店舗側は追加コストなしで新規収入源と来店機会を獲得でき、ユーザー側は大型荷物対応や多様な預け場所の選択肢を得られる。
- ★ **観光インフラと経済活性化**：観光インフラとしての役割に加え、地域の遊休資産活用による経済活性化への貢献が期待される。2030年の訪日外国人 6,000 万人目標に向けた受入環境整備としても重要である。

事業者概要

世界にある無駄の削減を目指す

「荷物を預けたい人」と「荷物を預かるスペースを提供するお店」をつなぐシェアリングサービスである荷物預かりサービス「エクボクローク (ecbo cloak)」を展開。世界中の都市に無数の「拠点」を設け、モノの保管や受け渡しをより簡単で柔軟なものにしていくことを目指す。ミッションは、「世界中のモノの循環を滑らかにする」。

サービス誕生の背景・経緯

コインロッカー不足問題を解決

かつて訪日観光客からコインロッカー探しの相談を受け、一緒に探しても見つからなかった経験から着想を得る。特に大型荷物やベビーカーなど、従来のロッカーに収まらない荷物の預け先が求められていた。コインロッカー不足という社会課題に対し、通りに面した遊休スペースを活用した新しい解決策としてサービスを開発。

サービス提供の仕組み



手ぶらで観光を楽しみたい

観光客が手ぶらで観光を楽しみたいというニーズにも対応。荷物を預けることで、観光地内での移動や体験の質が向上することが期待された。

店舗の遊休スペース活用への着目

通りに面した多くの店舗や施設で未活用のスペースが存在していた。これを有効活用し、店舗側にも新たな収益機会を提供するという発想が、サービス誕生の原動力となる。

サービスの概要と特徴

多様な業種との連携による事業展開

カフェやホテル、駅、観光案内所など多様な業種と連携し、荷物預かり拠点を拡大。独自の基準を満たした店舗のみを追加するとともに、店舗とも定期的に情報共有。

全国どこでもスマホ内のアプリで簡単に予約可能

利用者は、荷物を預ける店舗の検索・事前予約・決済までをアプリ内で完結。多言語対応済。当日は、店舗に行き、荷物を預けるだけで済む。

大型荷物も受け入れ可能と保険も自動付帯

サーフボードやベビーカーなど、コインロッカーに入らない様々な大型荷物にも柔軟に対応。最大10万円/個の保険も自動付帯。預ける側も預かる側も安心できる体制を構築済み。

パートナーは負担なく収入と来店を獲得

パートナーは、初期費用・維持費用なしで導入可能。荷物預かりによる収入に加え、本業への波及も期待される。特に、昼間の遊休時間帯を活用できるカラオケ店や、新規顧客獲得につながる美容室など、パートナーの業態に応じた利用者との新たな接点の創出を可能としている。

1日最大2万個分の荷物預け需要に対応

2025年夏に開催された大阪・関西万博では、会場外(JR 弁天町駅、JR 桜島駅、地下鉄なんば駅周辺等)で来場者の荷物預かりと荷物配送を手掛ける。荷物配送では、大阪市と京都市街地については、当日配送にも対応。



『The Japan Times』でも紹介される

Business Model



ビジネスモデル

- ・コストゼロ(追加投資、自己負担なし)で利用可能預かり料金の数十%が収入
- ・パートナーが持つ空きスペースの利活用が可能
- ・荷物預かりを通じた、店舗の認知機会を創出
- ・利用者による店内での来店・滞留機会(喫茶など)を創出(創出に向けて、アプリ画面では、「電源あり」「Wi-Fiあり」の表示も行う)

預かり先である店舗等のパートナーからみたメリットの例

組織データ

組織名	ecbo 株式会社
創立年	2015年
業種	観光・宿泊、生活関連サービス
本社所在地	東京都 渋谷区
従業員数	30名

「Smart Eye Camera」を活用した 新眼科診療モデルによる失明の撲滅

株式会社 OUI (OUI Inc.) (東京都)



スマホアタッチメント型医療機器 Smart Eye Camera を開発し、眼科医療にアクセスできない患者と遠隔の眼科医をつないだ遠隔診断モデルを実現。Smart Eye Camera を使用した「プラスアイドクター」(眼科遠隔読影サービス) と「モバイル アイスキャン」(眼科検診訪問サービス) を展開。現役眼科医が経営に参画し、製品改良や業界とのつながりのみならず、学術的エビデンスを重視した事業を展開している。

受賞ポイント

- ★ **遠隔眼科診療を可能にするアタッチメント型医療機器**：多くの眼科疾患の診断が可能で、医療機器として登録されたスマートフォンへのアタッチメント型機器で、遠隔眼科診療という革新的な診療を可能にした。
- ★ **非眼科医に眼科医が連携する遠隔診断モデルにおける価値共創**：非眼科医(プライマリーケア医、往診医等)が画像を撮影し、遠隔の眼科医が診断・コンサルテーションを行うという遠隔診断モデルの実証を行っている。紹介状作成機能の実装により送患をスムーズに行える工夫もなされている。
- ★ **眼科医療における地理的制約を大きく変革**：日本の過疎地や離島のみならず、世界中で、眼科医療にアクセスできない患者に眼科医療を届けることが可能になると期待される。

事業者概要

世界の失明撲滅を目指す

現役眼科医が創業した慶應義塾大学発ベンチャー。「世界の失明を半分に減らし、眼から人々の健康を守る」がミッション。現役眼科医が経営に参画し、学術的エビデンスを重視した事業を展開。スマホを活用した新しい眼科診療モデルを展開する。

サービス誕生の背景・経緯

スマホの光源を使った診察にヒント

医療機器不足地域での現場体験が原点。ベトナム農村部での医療活動中、医療機器が十分に届かない地域での眼科診療の困難さを目の当たりにする。現地の医師がスマホの光源を使って診察を試みる姿から着想を得る。スマホを活用した安価で簡便な検査機器の開発に着手。スマホに簡単に装着できる後付け型小型カメラを開発。

サービスの概要と特徴

スマホ装着型の眼科診断用カメラ

スマホ内蔵の小型カメラを使用し、眼底や前眼部を撮影し診断。白内障や緑内障等の診断に必要な高画質な画像が取得できる。装着する検査用機器の名称は、「Smart Eye Camera」。

持ち運びが容易、操作も簡単

機器は、3Dプリンタで製造。軽量設計。機器をスマホのカメラ部分に装着して撮影するだけ。持ち運びも容易。移動診療でも活躍する。

遠隔からの眼科診療も可能

現場での迅速な診察だけではなく、インターネットを介した撮影画像の共有による遠隔での診断も可能。サービス名は、「プラスアイドクター」。非眼科医（医療過疎地のかかりつけ医、往診医など）が撮影した画像をクラウド経由で共有し、遠隔（都市部）の眼科医が診断することも可能。医療資源の少ない地域であっても遠隔診断により質の高い診断を可能とする。離島など従来アクセスが困難だった地域でも、専門的な眼科診断が可能。AI機能も搭載。白内障の重症度評価の診断精度は90%を超える。

海外での実証も進む

眼科医療にアクセスできない世界中の患者に眼科医療を届けることを可能にする。海外60か国200件以上での実証が進む。ブータンでは教育省が採用し、学校への導入が進む。

国内でも眼から健康への取り組みを進める

機器を活用し、眼科検査に特化した企業向け眼科検診訪問サービス「モバイル アイ スキャン」（眼科医または視能訓練士が企業のオフィス等で従業員の眼科疾患のスクリーニングを行う）など、サービス領域を拡大している。



スマホへの装着形態(直像鏡モデル)

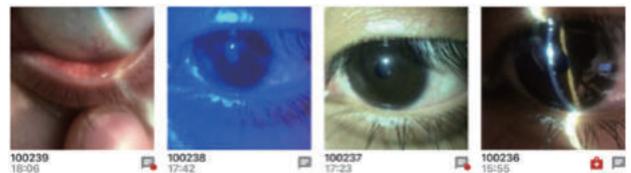


スマホでのモニター画像例



白内障 アレルギー性結膜炎 前房深度の推定 ドライアイ (緑内障発作リスク)

診察時に評価可能な疾患・所見例



撮影画像の例。専用アプリによって、スマホからでもパソコンからでも画像を一括閲覧/管理できる。眼科専門医による遠隔での画像を用いた相談も可能

組織データ

組織名	株式会社 OUI (OUI Inc.)
創立年	2016年
業種	健康・医療・福祉、業務支援サービス
本社所在地	東京都港区
従業員数	15名

お手伝いと旅を掛け合わせた 人材マッチングサイト「おてつたび」

株式会社おてつたび（東京都）



「お手伝い（短期アルバイト）×旅」の発想で、季節的・短期的な人手不足に悩む地域の事業者と、働きながら旅を楽しみたい旅行者をマッチングするサービス。地域事業者の求人掲載は無料で、マッチング成立時のみ手数料が発生する。旅行者は、人手不足の地域で仕事を手伝うことで、報酬と宿泊場所が提供される。有名な観光地でなくても全国各地から人材を募集することができ、平均で募集人数の200%以上の申込率を誇る。

受賞ポイント

- ★ 「お手伝い×旅」で地域課題を解決する革新的な価値提案：時給では都市部や観光地に劣る「注目されにくかった地域」でも、「地域貢献意欲の高い人材」が集まり、人手不足の解消と、地域への新たな人の流れや交流を生む革新的なプラットフォームサービスである。
- ★ 自治体や業界団体等との連携で価値共創を加速：自治体や業界団体と連携した受入先拡大、参加者同士の交流促進、鉄道会社との連携、大学との観光人材育成など、多様な連携で価値共創を加速し拡大させている。
- ★ 観光地でなくても全国から人が集まるモデル：「お手伝い×旅」という新たな発想で、地域への貢献意欲の高い旅行者が地域を訪れ、人手不足の解消と地域の関係人口を創出、地域の活性化に貢献している。

事業者概要

観光名所がない地域にも人を集まる

短期アルバイト（お手伝い）、旅をしたい人、地域（著名な観光地だけに限らない）、これらのマッチングサービス「おてつたび」を運営。「おてつたび」は、お手伝いと旅を掛け合わせた造語。観光地でなくても人が訪れ、お手伝いを通して地域とのつながりを生み出すサービスを展開。

サービス誕生の背景・経緯

「お手伝い」という「旅の目的」を創出

創業者が脱サラして日本各地を訪れた際、どこも人手不足が深刻であった。そこで仕事を手伝ったところ、交流が生まれ、地域の魅力を知ることを経験する。この経験から「お手伝い」という新しい「旅の目的」を作ることを発想。

2019年1月にサービス開始。第1号の長野県山ノ内町では、おてつたび終了後、参加した学生自らが地域の古民家改修プログラムを立ち上げる姿があり、当サービスの価



値を確信する。

サービスの概要と特徴

新たな旅の形として注目を集める

年間約200回もメディアに取り上げられ、新たな旅の形として注目される。おてつたびがきっかけとなり、地域の特産品の定期購入、旅行客として再訪、地域のふるさと納税の利用、地域おこしへの参画など、そのリピート利用に留まらない波及効果を生み出している。なお、現地までの交通費は自己負担。

お手伝い先は、第一次産業と宿泊業が8割

募集事業者は、全国で2,300以上。利用回数は、平均6.7回。80～90%の事業者が3回以上の利用。事業としての成立基準は、3回以上の受け入れがあること。自治体や地域の業界団体等と連携し、募集事業者の拡大を進めている。

若者に加えて、シニア層も注目

登録ユーザーは96,000人。ユーザーの47%が10～20代のZ世代、29%がアクティブシニア、他は企業人や移住者。収入よりも「地域への貢献意欲」が高いユーザーが全国から集まる。ユーザーのリピート率は94%。地方や離島でも募集人数の2倍以上の申込。どんな地域でも働き手が集まる。

地域への貢献意欲の高い働き手が全国から集まる

ユーザーと受入事業者が相互に評価レビューを公開する仕組みにより、「地域への貢献意欲の高い利用者」と「地域らしい仕事」が集まる場が生成されている。

自治体や企業等とコラボレーション

波及的な取り組みも進める。①地域全体での同時期の受け入れによるユーザー同士の交流機会の創出、②鉄道会社と連携してポイントを付与し、過疎地への人流を促進する、③研修の一環として閑散期にある企業の従業員が他社におてつたびに出る、④大学の授業に組み込んで観光人材を育成する、これらなどサービス領域の拡大を進めている。



宿泊業、農業以外にも多様な業務がある。物産館での案内業務では、マンガでのまちづくりを展開する地域で働くこともできる

おてつたび先の環境・雰囲気



募集時の掲載例。期待とのギャップが生じないように募集別に環境・雰囲気掲載している



参加者が集えるオンラインコミュニティを運営している。実際に行った人の体験談などが聞ける

組織データ

組織名	株式会社おてつたび
創立年	2018年
業種	観光・宿泊、業務支援サービス
本社所在地	東京都品川区
従業員数	20名

コンサル無料！！休める稼げる農業を推進する生産流通サービス

株式会社果実堂テクノロジー（熊本県）

果実堂テクノロジー
Kajitsu-do Technology Co., Ltd.

果実堂テクノロジーは、
農業法人の「休める稼げる農業」を実現し、
農業の持続的発展を牽引します。

アグリカルチャーソリューション事例紹介

ベビーリーフ栽培で業界トップシェアを誇る果実堂グループの技術普及部門として機能。土壌の水分・肥料管理技術および事務作業の効率化ノウハウを農業法人に提供し、収量増・コスト減・作業量減による「休める稼げる農業」の展開を推進。コンサルティングを無償提供する代わりに、農業法人から収穫物を買取り、果実堂が持つ250社6,000店舗の販路で流通させることでマネタイズしている。

受賞ポイント

- ★ **技術提供により、農業法人の生産性向上を実現：** 農薬・肥料の無駄な使用を抑えることで、農業の土台となる環境の持続性にも貢献している。
- ★ **顧客の声を商品開発に反映：** 250社6,000店舗の販路を有する強みを生かし、実需者（消費者・スーパーマーケットバイヤー）の意見を生産に反映。従来の市場流通では実現できなかった商品を開発している。
- ★ **日本農業の持続性と発展性への寄与：** 農業法人の課題に対し、生産・流通・販売および従事者の働き方を一元的に捉えて解決を図る取り組みは、日本の農業全体の持続性と発展性を高める大きなヒントとなり得る。

事業者概要

農業生産会社からコンサルティング事業を分離・独立

親会社である果実堂は、ベビーリーフの農業生産会社。これまで培ってきた具体的な技術・ノウハウの共有を通じた課題解決を目的として農業コンサルティング事業を分割し、2016年に果実堂テクノロジーを設立。日本全国に「休める農業、稼げる農業」を普及させ、日本農業を豊かで魅力的な産業に変革することを目指す。

サービス誕生の背景・経緯

自社で蓄積してきた知見と技術を活用

多くの農業法人が労務・収益改善に苦しみ、就農人口が大幅に減少する状況が続いている。果実堂一社のみが生産性を向上させたとしても、日本農業の危機的状況は変わらないとの思いから、自社の知見と技術を他の農業法人に提供するコンサルティングサービスを開始。本サービスを通

開発	事業計画案	栽培体系	商品化
<ul style="list-style-type: none"> ●ブランディング ●商品開発、提案 	<ul style="list-style-type: none"> ●原価、粗利益の算出 ●事業計画全体・栽培スケジュール等の立案 	<ul style="list-style-type: none"> ●栽培法のアドバイス ●オペレーションの見直し（作業の標準化・マニュアル化） ●人材育成のサポート ●農業資材、ビニールハウスの提案 	<ul style="list-style-type: none"> ●販売支援 ●機械化、IoT活用 ●大規模農業化

じ、多くの農業法人が収穫量増加やコスト削減を実現し、安定した収益を上げることができるようになっている。

サービスの概要と特徴

実践的かつ具体的なメニューを通じた支援

多くのコンサルティング企業が経営面のアドバイスを主としているのに対し、現場で培った土壌水分・肥料管理や加工の技術、受発注を中心とした事務作業の効率化など、実践的かつ具体的な支援を行う。

土壌分析に基づく適切な水分・肥料管理、およびその先の有機栽培技術の導入支援により、作業効率向上・コスト低減・付加価値向上のみならず、環境負荷も低減させている。

生産物を買取り、果実堂の販路で販売

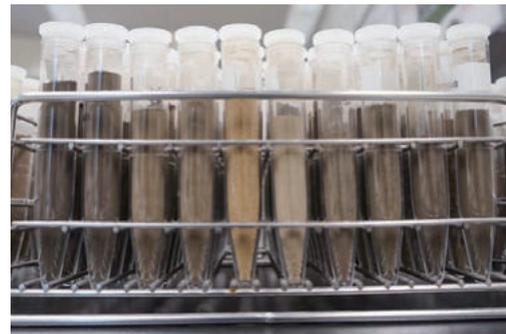
これまでに培った技術やノウハウを他の農業法人に無料で提供し、業務効率化と生産性向上を支援。指導により収量がアップした分も含めて生産物を買取り、果実堂の販路(6,000店舗)で販売するという長期的視野での収益モデルを構築している。指導先の成果が自社および果実堂の収益やシェアの拡大につながる Win-Win の収益モデルを構築している。

生産から販売までを一貫支援し 生産性向上につなげる

農業法人が抱える課題に対し、経験に基づいた具体的なノウハウを提供し、川上の「生産」から川下の「販売」まで、一貫して支援することで支援先および自社の生産性向上と収益性向上につなげている。

- ・夏の高温時・冬の降雪時にかかわらず回転率を上げたい
- ・生育ムラをなくし、生産効率を上げたい
- ・圃場・株単位で起こる生育のばらつきを改善したい
- ・水分管理をはじめとした生産体制を見直したい
- ・肥料をどれだけ投入したらよいか
- ・なかなか設備投資できないが、規模を拡大したい
- ・技術の標準化を行い、社員が誰でもできる農業にしたい
- ・働きやすい環境を整えるマニュアルを作りたい

農家や農業法人から寄せられた意向の例



コンサルティングメニューのひとつである土壌分析。分析結果に基づき肥料施肥を設計する



今までまったく農業との関わりのなかった企業のゼロベースからの農業への新規参入向けハウスソリューションにおけるビニールハウスの設計例。自動灌水等により収穫量倍増を見込む

組織データ

組織名	株式会社果実堂テクノロジー
創立年	2016年
業種	農林水産、業務支援サービス
本社所在地	熊本県 上益城郡 益城町
従業員数	9名

シェアリング・着地型観光DXサービス 「車泊(くるまはく)」

トラストパーク株式会社 (福岡県)



「車泊」は、車で地域を周遊したい人や、事情によりホテルの利用が困難あるいは気兼ねするという人が、車での寝泊まりを楽しむことを目的としたシェアリングサービス。公共施設等の未利用・不稼働時間帯のスペースとトイレ等を活用し、電気を付加価値として提供。利用者はオンラインで予約し、マイカー等で現地を訪れ、安心安全・公明正大に車で寝泊まりができる。九州を起点に全国 72 施設で運営している。

受賞ポイント

- ★ 「車泊」という新しい旅の楽しみ方を提案：無人・キャッシュレス・非接触運用可能なオンラインで完結する手軽で安価なシステムと、電気が使える便利さで、キャンピングカーやRVでの「車泊」を楽しめる。宿泊施設の利用が難しい障害がある子どももいる家族やペット同伴家族にも喜ばれている。
- ★ 公共施設等の駐車場の利活用で付加価値を共創：公共施設等の駐車場の未利用時間帯とトイレ設備を活用する仕組みを20団体で共創。地域資源の利用価値を高め、災害時には拠点となる機能を再整備している。
- ★ 集客を通じて国土強靱化を推進：観光資源に乏しい過疎地域に人を呼び込むサービスである。また、公共駐車場に電源を設けることで災害時の拠点機能を持たせることができ、国土強靱化にも資するサービスである。

事業者概要

「駐車場が人と街をつなぐ架け橋になる」がミッション

駐車場運営サービスを提供。コインパーキングなど様々な形態の駐車場の企画・施工・運営・管理まで一貫して手掛ける。キャンピングカーレンタル事業への参入に合わせて、既存の駐車場や未利用地等を活用し、地域における新たな滞在選択肢として、車内での滞在を快適に楽しむことができるサービス「車泊(くるまはく)」を事業化する。

サービス誕生の背景・経緯

きっかけは、熊本地震での支援活動

2016年の熊本地震時、キャンピングカーを活用し被災地を支援。支援を通じて、一時避難場所やボランティアの滞り場所の不足、電気の必要性などに気づいたことが「車泊」企画の始まり。

サービスの概要と特徴

手軽に車で宿泊する自由な旅が楽しめる

Web サイト上で予約・決済を完結。利用当日は、QR コードでチェックイン。チェックインにより給電(100V 通電)。電源を付加価値とし有償化することに合わせて、利用ルールを整備する。

周遊観光客、ペット同伴客、事情により一般の施設での宿泊が困難な家族などが、公共施設等の駐車場を使用し宿泊できる。障害がある子どもの家族も気兼ねなく利用でき、自由な旅行が楽しめると思われている。

既存設備を活用し、初期投資を抑制

トイレ、入浴、飲食は、既存施設の設備を活用。このため、初期投資を抑えた滞在機能の確保が可能。既存の民間施設や公共施設の駐車場等を活用した事業化が可能。

利用者の声から絶景ポイントも発見

利用状況(定量情報)と利用者の声(定性情報)を週次で確認し、各施設にフィードバック。施設の改善に役立てるだけでなく、新しい可能性に気づかされる場合もある。知られていなかった絶景ポイントの発見につながったケースもある。

過疎地などでの宿泊機能の活性化に貢献

通過型の観光地、過疎地、宿泊施設の少ない地域など宿泊機能が乏しい地域であっても、新たに人を呼び込む仕組みとして優れる。

平時と有事の両方を視野に置く

災害時の支援拠点としても位置づけられるモデルであり、全国への普及が期待される。平時と有事の両方を視野に置き、既存設備を活用した利用価値を提案するサービスである。

Point 1
電気が使える車中泊スペース
快適な車中泊を提供するために、導入場所は電気の有無だけでなく24時間使えるトイレや傾斜に至るまで厳選しております。

Point 2
24時間ネット予約・決済
オンラインでの予約と決済に、現地では無人の装置によるチェックインを採用しております。当日利用も可能です。(不可施設もあります)

Point 3
全施設、同じ予約・決済・利用方法
「RVパークsmart」を導入している施設では、利用時間や利用料金など細かな違いはありますが、予約から利用までは同じ方法です。

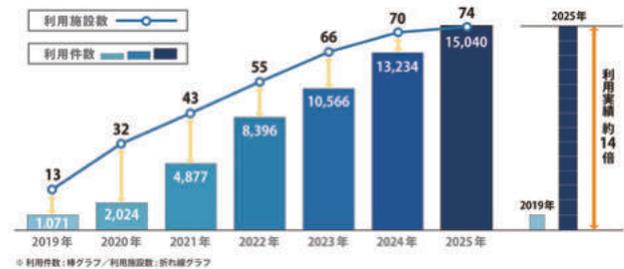
利用面での特徴。電気の有無に加えてトイレの概要も予約申込サイトに掲載



駐車スペースの形態と特徴



九州を中心に導入が進む (2025 年 1 月現在)



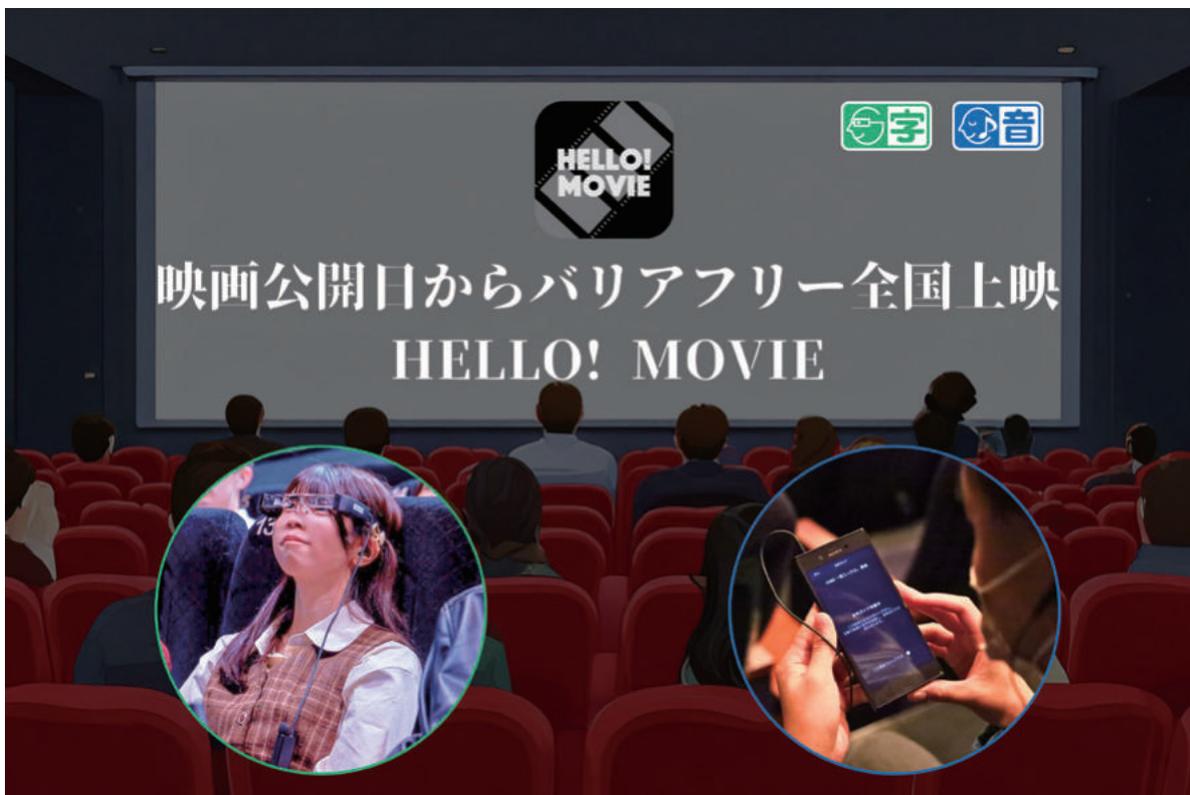
利用件数は増加基調。COVID-19 流行前の 14 倍の水準にまで増加

組織データ

組織名	トラストパーク株式会社
創立年	1993 年
業種	建設・不動産、観光・宿泊
本社所在地	福岡県 福岡市
従業員数	330 名

映画公開日からバリアフリー全国上映 「HELLO! MOVIE」

ハロームービー株式会社（東京都）



独自の音響通信技術を用いて、専用のアプリを映画館のスクリーンに投影されている作品に同期させることで、視覚障害者や聴覚障害者が全国の映画館で映画鑑賞を楽しむことができるサービス。映画館における追加の設備投資は不要で、アプリは利用者の操作も容易である。導入配給会社も30社以上にのぼる。副音声コメンタリー施策（再鑑賞時の価値向上機能）を健常者が楽しむなど、同じ映画のリピーター鑑賞を促進する効果も見られる。

受賞ポイント

- ★ **視聴覚障害者が映画を楽しめる革新的な価値提供**：映像と音響を同期する技術により、視覚障害者には「スマホで聴く音声」、聴覚障害者には「ARグラスで見る字幕」を、国内全ての映画館で提供できるアプリケーション。
- ★ **海外展開も含めた提供価値向上**：2023年以降、海外映画館での採用拡大に注力。映画館における追加の設備投資を必要としないことから、ハリウッドの複数の映画会社が日本国内で採用しており、25年から米国で本格運用予定。同社のバリアフリー上映技術が国際的なデファクトスタンダードとなり得る。
- ★ **多様性を尊重する社会の実現に貢献**：視聴覚が不自由であっても、映画鑑賞の時間・空間を共感・体感できる画期的な仕組みで、多様性を尊重する社会を先導するモデルである。

事業者概要

音声や字幕によるガイドをスマホで提供

信号処理技術や音響通信技術を活用し、音声や字幕情報をスマートフォン向けアプリで提供するサービスを展開。音響同期技術は、国内外で特許取得済。視聴覚障害者向けに、映画の字幕をスマホやタブレットで表示することを可能とする。映画に加えて、史跡や博物館など観光・文化分野での音声ガイドとしても活用されている。

サービス誕生の背景・経緯

セカンドスクリーン技術を映画鑑賞向けに活用

視聴覚障害者も映画を楽しめる環境づくりと映画のバリアフリー上映の推進に向けて、独自に開発してきたテレビ向けのセカンドスクリーン技術を映画鑑賞向けに転用し開発。同期ズレや映画上映の途中での入退場にも対応。これまで映画に触れることができなかった視覚・聴覚の障害者が初めて映画に触れ、知人や家族と一緒にエンターテイメ

映画館で掲示されているポスター

バリアフリー上映 実施中

「見えない、見えにくい方」「聞こえない、聞こえにくい方」が、いつでも、どこでも映画が楽しめるように、新しい鑑賞システムで上映しています。

「字幕ガイド」対応マーク

字幕を表示するメガネを使用しているお客様がいらっしゃいます。

字幕ガイド用
ヘッドセット
コントロール

字幕メガネ無料貸出中

「音声ガイド」対応マーク

スマートフォンとイヤホンで音声ガイドを聴くお客様がいらっしゃいます。

音声ガイド用
スマートフォン
イヤホン

左記マークのある対応作品に限り、音声・字幕ガイドが必要な方にも機器を使って同じスクリーンで映画をご覧いただけます。

盲導犬、聴導犬をお連れの場合がございます。

※詳しくは劇場スタッフにお問い合わせください。貸出機のみご利用いただけます。貸出終了までください。

QRコード

全国興行生活衛生同業組合連合会

アプリケーション体系と方式標準化

字幕メガネ (貸出サービス)

映画館 貸出専用アプリ

字幕メガネ

バリアフリー共通基盤 (アクセシビリティ用途)

HELLO! MOVIE (持込・字幕ガイド)

HELLO! MOVIE (持込・音声ガイド)

MOVERIO APPS 対応

Available on the App Store

GET IT ON Google play

映画のアクセシビリティ

日本業界標準「HELLO! MOVIE」方式を世界展開

方式 (音響同期) にかかる特許の国際移行とハリウッド水準のセキュリティ対応を推進

ントを楽しめることを目指す。

2020年にアプリをリリース。アプリ名である「HELLO! MOVIE」には、「今まで映画に触れることが出来なかった視聴覚障害者が初めて映画に触れ、新しい世界に踏み出す」という意味が込められている。

全国の映画館で導入が進む

全国の映画館や映画配給会社と連携し、バリアフリー上映の普及と拡大を目指す。映画館側での特別な設備投資は不要。普及のハードルが低い。多様な映画作品での導入実績がある。

サービスの概要と特徴

サービスの利用は無料

上映中の作品に専用アプリを同期させて使用。視聴覚障害者が、全国の映画館で映画鑑賞を楽しめる。サービスの利用は無料。利用者側での操作も簡便。アプリは82万回以上、ガイドデータは140万回以上ダウンロードされている(2025年2月現在)。映画配給会社等よりアプリ利用料を得て、収益を確保。

視覚・聴覚障害の両方に対応

ニーズに応じて機能を選択できる柔軟性がサービスの強み。視覚障害者には「スマホで聴く音声」、聴覚障害者には「ARグラスで見る字幕」のサービスを提供する(障害者にはARグラスを無料で貸し出し)。誰もが音声や字幕に容易にアクセスできる。地方や小規模映画館でもバリアフリー上映が可能。地域格差の解消にも大きな効果を発揮し

ている。

映画の楽しみ方を大きく変革

コメンタリー利用(副音声コンテンツや音声解説を同時に視聴)でのアプリ活用が可能。複数回、同じ作品を鑑賞するリピーター向けメニューとしても有効。興行収入の底上げにつながっている。映画の楽しみ方を大きく変革し拡大させる可能性がある。

- 視覚障がい者用音声ガイド
- 聴覚障がい者用字幕ガイド
- 副音声コンテンツ
- 多言語ガイド

アプリ搭載の4機能(視覚障害者用音声ガイド、聴覚障害者用字幕ガイド、副音声コンテンツ、多言語ガイド)。アプリでは、スマホやスマートグラスで映画の字幕と音声ガイドを楽しめる

組織データ

組織名	ハロームービー株式会社
創立年	2023年
業種	情報通信、業務支援サービス
本社所在地	東京都中央区
従業員数	5名

醸造文化を支える、技術と感性のフルオーダーメイドサービス

株式会社フジワラテクノアート（岡山県）



国内トップシェアを有する醸造機器メーカーである同社は「喜びと感動の価値提供」を使命に、顧客のニーズや課題に寄り添い、技術と感性を駆使して最適な生産プロセスを提案。フルオーダーメイドの装置・プラントの提供、充実したアフターサービスを一貫して提供し、国内 1,500 社、海外 27 か国への導入実績を誇る。女性活躍推進や働き方改革、DX にも積極的に取り組み、地域とともに持続的な成長をめざしている。

受賞ポイント

- ★ **利用価値共創の仕組みの創り込み**：フルオーダー醸造装置が顧客とのチャレンジングな価値共創によって次なる技術革新を起こす、日本の食文化や技術のグローバル化にも貢献するサービスである。
- ★ **顧客の満足度を次の期待形成につなげる**：真摯に顧客と向き合い、期待以上の提案、生産現場の構築を行うことで満足度を高め、強い信頼関係を構築し、次の事前期待につなげる好循環を創出している。
- ★ **地方創生・地域活性化にも貢献**：製造業のサービス化によりシェア80%※という高い競争力を持続。DX や充実した福利厚生も好評で、採用枠5人に約800人もの応募がある。地域の活性化にも貢献している。

※国内の機械製麺能力シェア、フジワラテクノアート調べ

事業者概要

発酵・醸造技術の専門企業

清酒・焼酎・味噌・醤油などの発酵・醸造装置のエンジニアリングサービスを展開。一つひとつの小さな装置からトータルエンジニアリングによる大型プラント建設までを幅広く受注生産。麴を自動で作る全自動製麴装置では国内能力シェア80%。発酵・醸造設備分野の設計・製造で業界をリードする。醸造業界において不可欠な存在。

サービス誕生の背景・経緯

汎用型では対応困難な案件をフルオーダーメイドで対応

醸造現場での省力化・生産性向上・品質向上への要求が高まる中、汎用型では対応できない課題が顕在化。伝統的な技術を守りつつ、現代の生産現場に適した効率化や衛生管理が求められる状況であった。このような背景から、フルオーダーメイドサービス（一品一様の個別受注）が誕生。

顧客との真摯な対話の積み重ねによるサービスの確立

対応困難とされる高度な要望にも真摯に向き合い、実現可能性を追求し続ける中で、技術とノウハウが体系的に蓄積された。こうして確立したフルオーダーメイドの体制は、国内各地の醸造現場にとどまらず、海外からの多様な要請にも応える基盤となった。

サービスの概要と特徴

「微生物インダストリー」を世界に展開

麹づくりに関する高度な技術とノウハウを活用し、国内外の醸造業界に多様なソリューションを提供。醸造を原点とし、微生物の潜在能力を高度に活用するものづくりである「微生物インダストリー」を世界に展開する。フルオーダーメイドの装置・プラントの設置や定期的メンテナンスなどのソリューションを提供。

原料に微生物を均一に培養する高難度プロセスで最も重要な「麹づくり」を自動化・大規模化する独自技術を保有。最大80tもの麹づくりが可能。発酵プロセスに関する深い理解に基づく価値を提供している。

伝統と最新の機械工学を融合し装置を製造

伝統的な麹づくりのノウハウ（醸造工学、微生物培養）と、最新の機械工学（製缶溶接、機械設計・加工、電気制御、据付等）を融合。これにより、他社では開発できない装置の製造を可能としている。約500社と製造協力体制を構築し、多様なニーズに柔軟に対応できる体制を有す。

使用期間30年を見据えたアフターフォローも充実

職人の勤と経験をデータ化し、「品質の再現性」「高い生産性」を装置設計に落とし込む。加えて、「安全性」「衛生・環境面への配慮」「洗浄のしやすさ」「作業性」「強度」などの各種要望にも応える。使用期間が通常30年を超えることを踏まえ、アフターフォローも含めた長期的視点から装置を提案。

“多様な個の躍動”を実現する

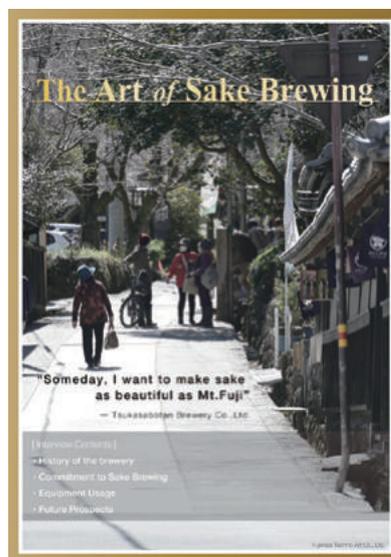
「共感」「多様性」「内発的動機」を構成要素とする人的資本経営を実践する。個人の5年間の成長ビジョンの策定などを通じて、社員一人ひとりが躍動できる環境を整える。DX導入にあたっては個々の実践による手ごたえを起点として会社全体への展開を進めている。



代表的な装置である回転式自動製麹装置の内部



DX実践による手ごたえを起点に人財が育つ好循環を生成。資格報奨金制度、社会人ドクター取得支援、ものづくり塾など、多様な支援策を講じる



海外市場向けに英語で情報発信。日本の醸造文化を世界に紹介する

組織データ

組織名	株式会社フジワラテクノアート
創立年	1933年
業種	製造、業務支援サービス
本社所在地	岡山県岡山市
従業員数	159名

リユース品の販路を世界のECモールへ拓く 「WASABI SWITCH」

株式会社ワサビ（大阪府）



リユース品の流通業者向けに、世界への「販路拡大」と、リユース品特有の煩雑な業務を「効率化」するクラウド型の販売管理システム「WASABI SWITCH（ワサビスイッチ）」。

商品を日本語で登録すれば、連携する世界34社（国内16社、海外18社）の主要ECモールに自動出品できる。また、一品ごとに品質の異なるリユース品の買取・商品登録・受注・発送・在庫管理などの全プロセスを一元管理できる。

受賞ポイント

- ★ **リユース品を世界へ一気に販路拡大する越境EC**：マーケット（出口戦略）を起点に仕入れを行うリユース品販売事業において、「世界34社の主要ECモールに自動で一斉出品できて、一気に販路を世界に拓ける」という圧倒的なマーケットを構築している。
- ★ **ECモール・顧客事業者との価値共創**：ECモールとは高次元に連携し、販売促進企画、API[※]の作り方や連携についての協働支援も実施。顧客事業者には効率的な利用を支援し、顧客の声からサービスを改善。
- ★ **リユース品販売のグローバル展開を強力に支援**：世界の主要ECモールとの連携により、「Used in Japan」のリユース品を180か国に販売するとともに業務効率化を実現し、グローバル展開を強力に支援している。

※ API：Application Programming Interface。異なるソフトウェアやシステム間での機能やデータの接続と連携

事業者概要

越境ECプラットフォームを運営

世界各国のECモールと連結し、日本の事業者が海外のEC市場（越境EC：海外ユーザーに向けたネット販売）へ簡単に進出できる「WASABI SWITCH（ワサビスイッチ）」を運営。「リユース・海外・システム」を3つの柱として、日本企業の海外進出、リユース市場の発展、リユース業界の地位向上を目指す。

サービス誕生の背景・経緯

世界中のECモールと連携

従来、リユース品は、単品ごとに品質が異なり販売管理に手間がかかるため、手作業での業務であった。「ICTによる効率化」なしに業界の発展は難しいと実感。当初は「効率化」を重視して限られたECモールと連携していたが、顧客が別のECモールでも販売していると知り、「売上拡大・販路拡大」のため世界中のECモールと連携する方針に転じ、

サービスの特徴



現在に至る。

越境 EC は、多言語対応や物流手配、各国規制対応など手間とコストが大きな障壁であった。これらを解決する仕組みが求められていた。

サービスの概要と特徴

海外への販路拡大をワンクリックで実現

従来、手作業で行っていた多国間出品を自動化し、業務効率を飛躍的に向上させる。複数の海外 EC モールと API で連携し、販路拡大をワンクリックで実現する。

リユース品販売業界において、「WASABI SWITCH」を操作するだけで「世界34社の EC モールに自動で一斉出品できて、一気に販路を世界に拓ける」という出口を構築している。世界への出品に強いシステムは他になく、EC モール側からも「リユース品を扱いたければ WASABI SWITCH しかない」と選ばれる状況にある。

リユース品販売を一元管理

リユース品販売の全プロセスを一元管理できるため、越境 EC 事業の効率化や、事業への参入を容易にする。買取・商品登録・受注・発送・在庫管理などの各プロセスにおいて、きめ細やかな業務の「効率化」を実現。販売管理システムもユーザーに合わせたカスタマイズが可能。

取引流通額の半分が海外

「WASABI SWITCH」の操作を覚えるだけで、国内・海外の主要 EC モールへの出品が可能。誰でも手軽に日本語だけで越境 EC による「販路拡大」を促進することができる。販売先は世界180か国に及ぶ。

伝統産業の越境支援も展開

創業事業であるプロジェクト型の越境 EC 支援 (WASABI プロジェクト) も可能。着物のような伝統産業品をリメイクして海外の富裕層向けに展開する「ブランド事業」も立ち上がり、伝統産業の越境支援も展開が始まっている。

「Japan to global」から「global to global」へと進化

「Used in Japan」の世界への販路拡大および業務効率化

によりリユース品流通事業者のグローバル展開を支援する世界に類を見ないサービスを展開している。日本企業が海外に進出して当サービスを利用することで、「Japan to global」から「global to global」へと進化しつつある。



構成機能



マニュアルでのサービスの詳細の説明項目区分

組織データ

組織名	株式会社ワサビ
創立年	2012年
業種	業務支援サービス
本社所在地	大阪府 大阪市
従業員数	42名

日本サービス大賞 地域別受賞サービス一覧 (第1回～第5回)

北海道

- 株式会社ファイターズ スポーツ&エンターテイメント** [5] 地
北海道ボールパークF ビレッジが生み出す「共同創造空間」
- 株式会社キッチハイク** [5] 優 審
地域と子育て家族をつなぐ、
こども主役の暮らし体験「保育園留学」
- 株式会社セコマ** [3] 経
顧客満足第一の北海道のライフライン「セイコーマート」
- 株式会社北海道宝島旅行社** [2] 優
地域の魅力を価値に変える訪日外国人向け体験型旅行サービス
- 旭川市旭山動物園** [1] 地
動物の本能を魅せる「行動展示」

東北

- 岩手県**
- 一般社団法人日本食べる通信リーグ (現:株式会社ポケットマルシェ) / 特定非営利活動法人東北開墾** [1] 地
食べ物つき情報誌「食べる通信」
- 山形県**
- 鶴岡市立加茂水族館** [5] 地
クラゲの魅力を共に広め学び合う
～庄内が世界に誇る 夢の水族館～
- ヤマガタデザイン株式会社** [4] 地
地域課題を解決する事業をデザインし、
次世代がときめく地域社会を提案
- 宮城県**
- アイリスオーヤマ株式会社** [4] 経
製造と問屋機能を併せた「メーカーベンダー」による
顧客密着の市場創造

東京

- 東京都**
- 株式会社ナビタイムジャパン** [5] 内
訪日観光ナビゲーションアプリ
「Japan Travel by NAVITIME」
- 株式会社ARROWS** [5] 経
学校と企業を繋ぎ、生きた学びを無料で届ける
「SENSEI よのなか学」
- 株式会社セブン銀行** [5] 総
「ATM 窓口」ATM があらゆる手続き・認証の窓口に
- 株式会社ソラコム** [5] 総
IoTの「つなぐ」を簡単に IoTプラットフォーム「SORACOM」
- 株式会社Medii** [5] 厚
未診断や革新的新薬が届かない患者をゼロに「Medii E コンサル」
- 株式会社ジェクトワン** [5] 国
売買・解体に加え第三の選択肢を！
空き家解決サービス「アキサポ」

- 株式会社ニッポン手仕事図鑑** [5] 地
後継者不足の伝統産業と、職人を志す若者をつなぐ
「後継者インターンシップ」
- COUXU株式会社** [5] J
日本企業の海外進出をたった5分で実現する
「セカイコネクト」
- 株式会社タイミー** [5] 優 審
従来の求人媒体でも派遣でもないスキマバイトサービス「タイミー」
- 株式会社ヴァンガードスミス** [5] 優 審
トラブルを事件にさせない！
新しい防犯型サービス「P サポ / mamorocca」
- ファストドクター株式会社** [5] 優 審
医療支援プラットフォーム「ファストドクター」
- 株式会社ママスクエア** [5] 優 審
保育も仕事も同時に叶う、
「子どものそばで働ける」託児付オフィス
- 株式会社Relic** [5] 優 審
新規事業を包括的に支援・共創する
イノベーションマネジメント・プラットフォーム
- ecbo株式会社** [5] 優
スマホひとつで確実な荷物預かり体験を実現する
「エクボクローク」
- 株式会社OUI (OUI Inc.)** [5] 優
「Smart Eye Camera」を活用した
新眼科診療モデルによる失明の撲滅
- 株式会社おてつたび** [5] 優
お手伝いと旅を掛け合わせた人材マッチングサイト「おてつたび」
- ハロームービー株式会社** [5] 優
映画公開日からバリアフリー全国上映「HELLO! MOVIE」
- 株式会社エアークローゼット** [4] 内
スタイリストが提案する
月額制ファッションレンタルサービス「airCloset」
- 東京海上日動火災保険株式会社** [4] 経
人の力とデジタルのベストミックスによる
快適な事故解決プロセス
- 株式会社マクアケ** [4] 経
新しいモノや体験の先行予約販売・応援購入
マーケットプレイス「Makuake」
- 株式会社 unerry** [4] 総
実社会をデータ化する 人流ビッグデータの
プラットフォーム「Beacon Bank」
- 株式会社プラグ** [4] 総
1時間で1,000案のデザインを創り、評価する
「パッケージデザイン AI」
- スカイマーク株式会社** [4] 国
「お客様の声」の徹底した見える化による
顧客満足度向上の仕組みづくり
- 株式会社ジグザグ** [4] J
タグ1行で越境EC まるごと支援「WorldShopping BIZ」

株式会社アトラエ 4 優 審
データとAI 活用による組織力向上プラットフォーム「Wevox」

株式会社アドレス 4 優 審
「全国創生」を目指した定額住み放題
多拠点生活プラットフォーム「ADDRESS」

Global Mobility Service 株式会社 4 優 審
日本発グローバル 真面目に働く人のための
「金融包摂型」FinTech サービス

株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

株式会社 Avenir 4 優 審
リモートでの従業員向けメンタルヘルス予防の標準化サービス

株式会社アイスタイル 4 優
生活者中心の市場を創造
ネットもリアルも「@cosme (アットコスメ)」

株式会社 INFORICH 4 優
モバイルバッテリーから始める循環型経済インフラ「ChargeSPOT」

西川株式会社 4 優
コロナ禍における新しい付加価値
非接触による寝具販売サービス

パーソルイノベーション株式会社 eiicon company 4 優
自立的なオープンイノベーションの
場の創造と伴走型共創支援「AUBA」

メディフォン株式会社 4 優
多様な社会に医療通訳が活きるプラットフォーム「mediPhone」

株式会社ユニラボ 4 優
「IT×人」で企業間取引をDX化
B2B 受発注プラットフォーム「アイミツ」

コマツ 3 内
土木建設サービス全体のデジタル業態革新
「スマートコンストラクション」

株式会社 SKIYAKI 3 総
熱量データでファンクラブを活性化
創作者のプラットフォーム「Bitfan」

森ビル株式会社 / チームラボ株式会社 3 総
さまよい、探索し、発見する共創型「デジタルアート ミュージアム」

株式会社ピーススタイルホールディングス 3 厚
主婦に特化した日本最大級の求人サイト「しゅふ JOB パート」

Ubie 株式会社 3 厚 審
医師が患者と向き合う時間を創出
事前問診システム「AI 問診ユビー」

株式会社クラダシ 3 農
日本初・最大級の社会貢献型フードシェアリングプラットフォーム

株式会社ミスミグループ本社 3 J
製造業における部品調達の AI・デジタル革命「meviy」(メヴィー)

株式会社 asken 3 優
栄養学と IT の力で明日の健康を広く届ける
食生活改善アプリ「あすけん」

株式会社 Easy Communications 3 優
16 万頭のペットが里親と出会った場所
里親募集サイト「ペットのおうち」

株式会社オークネット 3 優
計画的な仕入れ・作付けを可能にする花きの「お取寄取引」

株式会社ティーケーピー 3 優
空間の価値を再生・流通させるフレキシブルなオフィスサービス

株式会社トリドールホールディングス 3 優
チェーンストアの常識を覆した
「丸亀製麺」の手づくり・できたて食体験

株式会社旅籠屋 3 優
車社会のインフラとしての
日本型 MOTEL チェーンの全国展開

三菱地所株式会社 2 内
街のブランド化に向けた丸の内再構築の
地域協働型プロデュース

株式会社ムジャキフーズ 2 農
情熱と腕だけで駅前開業ができる「トラスト方式」

株式会社ヤクルト本社 2 経
健康を手から手へ 世界に広がるヤクルトレディ

株式会社 JR 東日本テクノハート TESSEI 2 国
おもてなしを創造する新幹線清掃サービス

キュービーネットホールディングス株式会社 2 J
日本式カイゼン教育でグローバル展開を
成功させた理美容サービス

セコム医療システム株式会社 2 優
ICT を利活用したセコムの訪問看護サービス

株式会社東急コミュニティー 2 優
快適なマンションライフとコミュニティー創りのサポート

株式会社三越伊勢丹 2 優
化粧品売場の革命！お客さま主役の「イセタン ミラー」

株式会社ラクーン 1 地
卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」

株式会社ポピンズ 1 厚
「ポピンズナニーサービス」

ヤマト運輸株式会社 1 国
「国際クール宅急便」

オイシックス株式会社
(現: オイシックス・ラ・大地株式会社) 1 優
プレミアム時短献立キット「Kit Oisix (きつとおいしっくす)」

株式会社喜久屋 1 優
宅配クリーニング「リアクア」

KCJ GROUP 株式会社 1 優
こどもの職業・社会体験施設「キッズニア」

株式会社セブン・イレブン・ジャパン 1 優
セブン・イレブンのお届けサービス「セブンミール」

全日本空輸株式会社 1 優
価値向上し続ける おもてなしの航空輸送サービス

損害保険 ジャパン日本興亜株式会社
(現: 損害保険ジャパン株式会社) 1 優
企業向け安全運転支援サービス「スマイリングロード」

ドコモ・ヘルスケア株式会社
(現: 株式会社NTTドコモ) 1 優
女性の体と心のサポートサービス「カラダのキモチ」

特定非営利活動法人フローレンス 1 優
訪問型病児保育サービス

株式会社りそなホールディングス 1 優
「3ない」で進化した店舗サービス

READYFOR 株式会社 1 優
クラウドファンディングサービス「READYFOR」

関東

群馬県

株式会社ワークマン 5 経

作業服の枠を超えて ~顧客と創る機能性ファッション~

株式会社バンフォーユー 4 農

全国どこかの、厳選されたパン屋さんから届く
冷凍パンの定期便「パンスク」

埼玉県

イーグルバス株式会社 3 地

ICTと地域観光興しによる持続可能な交通まちづくり

医療法人財団献心会 川越胃腸病院 1 優

人間尊重の医療サービス

千葉県

大里総合管理株式会社 3 地

人も本業も地域も伸ばす 300 を超える交流型地域活動

株式会社 wash-plus 3 優

世界初 洗剤レスのコインランドリー
水だけで洗う「人にやさしい洗濯」

株式会社オオクシ 2 優

一人ひとりが主役、笑顔とともに理美容室「オオクシ STYLE」

神奈川県

株式会社ハクブン 3 地

過疎地や離島でもシルバーの人生を豊かに
安近短の理美容室「IWASAKI」

株式会社陣屋 2 総

旅館・ホテル経営を IT の力で改革する「陣屋コネク」

株式会社 AsMama 2 優

世界初、顔見知りによる頼り合い子育て支援
プラットフォーム「子育てシェア」

中部

新潟県

株式会社スプリックス 3 経

AI が講師として教える第三の学習塾業態「自立学習 RED」

アルビレックスグループ 2 地

アルビレックスグループによる総合型地域スポーツクラブ

石川県

社会医療法人財団董仙会 (けいじゅヘルスケアシステム) 5 地

2024 年 1 月 1 日能登半島地震
災害でも医療を止めないレジリエンス力

社会医療法人財団董仙会 恵寿総合病院 1 総

“恵寿式” 地域包括ヘルスケアサービス

長野県

スタービレッジ阿智誘客促進協議会 3 地

日本一の星空 長野県阿智村「天空の楽園 ナイトツアー」

株式会社星野リゾート 3 国

地域の魅力を掘りおこし新たな旅を創造する
「ホスピタリティ・イノベーター」

株式会社フォレストコーポレーション 1 地

家づくりを物語に「工房信州の家」

株式会社ミールケア 1 経

子どもたちに食文化を伝える「考食師」による給食サービス

岐阜県

株式会社大垣共立銀行 2 地

“お客さま目線” “地域と共に” の想い「脱・銀行」への挑戦

静岡県

ヤマハ株式会社 4 優

競技場へ声援を送る！競技場で実況を聞く！
「Remote Cheerer」

愛知県

豊明花き株式会社 5 農

花とみどりの流通 DX を加速させるオープンプラットフォーム

株式会社マザーズリヴ サポートイン南知多 4 国

要介助の方、そのご家族、働く人も
「自分らしく」を叶えるバリアフリー旅館

つばめタクシーグループ 3 地

タクシー・介護士・警備員が街中に
地域を支える「あんしんネットワーク」

近畿

三重県

有限会社そびや 3 地

ITを活用した徹底的な「見える化」で
経営を再建した老舗「そびや大食堂」

有限会社兵吉屋 1 地

海女小屋体験「はちまんかまど」

株式会社リブネット 1 地

学校図書館運営サポートサービス

滋賀県

おうみ富士農業協同組合 1 優

1日農業者体験サービス「青空フィットネスクラブ」

京都府

株式会社京都紋付 4 優

京黒紋付染によるデザイン性の高い
アップサイクルで廃棄衣類の削減

株式会社 FUKUDA 2 優

残量検知で自動発注・配送を実現
潤滑油販売「IBC ローリーサービス」

株式会社ハッピー 1 優

「ハッピーケアメンテサービス」

和歌山県

株式会社中川 5 農

関係人口が持続可能な里山を再生する「木を伐らない林業」

大阪府

株式会社ミライロ 5 厚

障害者手帳の DX で障害者の社会参加を図る
ライフプラットフォーム「ミライロ ID」

akippa株式会社 5 国

地域の駐車場不足と交通渋滞を解消する、
駐車場シェアサービス「アキッパ」

株式会社ワサビ 5 優

リユース品の販路を世界の EC モールへ拓く
「WASABI SWITCH」

くら寿司株式会社 4 農

食事体験から漁業まで 技術活用による
持続型スマート回転寿司サービス

住友生命保険相互会社 4 優 審

保険の概念を超え、新たな価値を生み出す
“住友生命「Vitality」”

BABY JOB 株式会社 4 優 審

「手ぶら登園」から始める、子育てを楽しむ仕組みづくり

ダイキン工業株式会社 4 優

タンザニア発“心地よい風”のサブスクで
市場拡大と環境負荷軽減を両立

がんこフードサービス株式会社 3 経

おもてなし×サービス工学による
懐石料理サービス「屋敷シリーズ」

株式会社ダスキン 2 厚

心や時間にゆとりをお届けする家事代行サービス「メリーメイド」

江崎グリコ株式会社 1 優

働く人を応援する置き菓子サービス「オフィスグリコ」

株式会社王宮 1 優

日本の素晴らしさを伝える「道頓堀ホテル」

株式会社スーパーホテル 1 優

日常の感動の Lohas サービス

兵庫県

株式会社アシックス 3 優

3次元足形計測を基点とした価値協創サービス

中国・四国

島根県

島根電気株式会社 2 地

「住まいのおたすけ隊」と業界初のフランチャイズ展開

岡山県

株式会社フジワラテクノアート 5 優

醸造文化を支える、技術と感性のフルオーダーメイドサービス

株式会社オーディオストック 4 総

音楽のクリエイターもユーザーも DX で支援する「Audiostock」

農業法人株式会社 D&T ファーム 3 優

革新的技術で熱帯農産物を国産に
農業をサービス化する栽培パッケージ

広島県

ラクサス・テクノロジーズ株式会社 3 優

世界初、ブランドバッグのサブスクリプション型シェアリングサービス

株式会社アイグラン 1 優

利用者満足を目指す保育事業 ～相手の立場に立てるかの追求～

徳島県

株式会社とくし丸 1 農

社会貢献型移動スーパー「とくし丸」

香川県

琴平バス株式会社 4 地

地域と繋がるバスツアーの楽しさをご自宅で
オンラインバスツアー

徳武産業株式会社 3 経

「歩ける喜び」をお届けする介護シューズ 真心と感動のサービス

愛媛県

株式会社わか 5 地

しまなみ海道の魅力を世界へ！
12種のサイクリングサポート

医療法人ゆうの森 1 地

在宅医療により地域を再生するへき地医療サービス

九州・沖縄

福岡県

株式会社ヤママップ 5 国

山を歩きたくなる！登山アプリ「YAMAP」共助の仕組み

トラストパーク株式会社 5 優

シェアリング・着地型観光 DX サービス「車泊（くるまはく）」

株式会社ジャパネットコミュニケーションズ 3 優

顧客中心主義で一歩踏み込む「ジャパネット」のコールセンター

総合メディカル株式会社 2 地

DtoD による地域医療継続のための「第三者医業継承支援事業」

九州旅客鉄道株式会社 1 内

クルーズトレイン「なつ星 in 九州」

熊本県

株式会社果実堂テクノロジー 5 優

コンサル無料!!
休める稼げる農業を推進する生産流通サービス

株式会社再春館製薬所 3 優

日本から日本品質を届ける
「グローバル通販」のありたい姿の実現

九州産交バス株式会社 1 地

公共交通で旅を創る「日帰りバス旅」

佐賀県

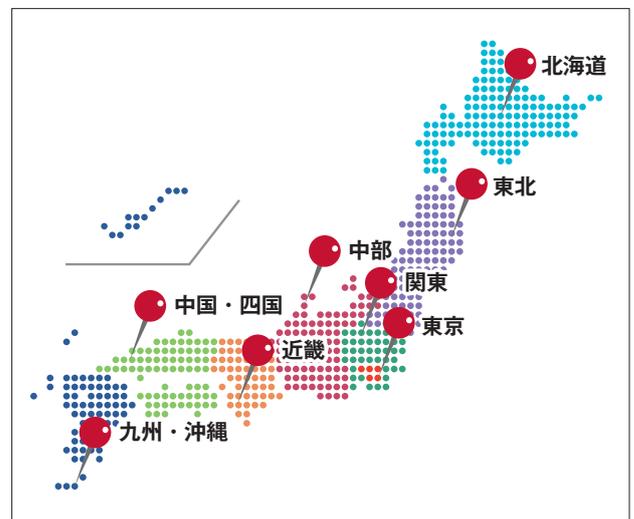
徳永陶磁器株式会社 4 地

有田焼を製造業からサービス業に
町内制手工業で伝統産業を再構築する「幸楽窯」

沖縄県

株式会社ハムローカルメディア 5 地

沖縄県民のおでかけを応援するサイト「ちゅらとく」



第5回 日本サービス大賞 表彰式

(経済産業大臣賞・総務大臣賞・厚生労働大臣賞・農林水産大臣賞・国土交通大臣賞・地方創生大臣賞)

経済産業大臣賞



株式会社 ARROWS
代表取締役社長
浅谷 治希

経済産業大臣
赤澤 亮正

株式会社ワークマン
代表取締役社長
小濱 英之

総務大臣賞



株式会社セブン銀行
代表取締役社長
松橋 正明

総務大臣政務官
向山 淳

株式会社ソラコム
代表取締役社長 CEO
玉川 憲

厚生労働大臣賞



株式会社ミライロ
取締役
井原 充貴

厚生労働大臣
上野 賢一郎

株式会社 Medii
代表取締役医師
山田 裕揮

農林水産大臣賞



豊明花き株式会社
代表取締役
福永 哲也

農林水産大臣
鈴木 憲和

株式会社中川
取締役
中川 文恵

国土交通大臣賞



akippa 株式会社
代表取締役社長 CEO
金谷 元気

国土交通大臣
金子 恭之

株式会社ヤマップ
代表取締役 CEO
春山 慶彦

株式会社ジェクトワン
代表取締役
大河 幹男

地方創生大臣賞



社会医療法人財団 董仙会
理事長
鶴岡市立加茂水族館
館長
奥泉 和也

地方創生大臣
黄川田 仁志

株式会社ニッポン手仕事図鑑
代表取締役／編集長
大牧 圭吾

株式会社バムローカルメディア
代表取締役社長
前畑 翔

株式会社ファイターズ
スポーツ&エンターテイメント
常務取締役事業本部長
三谷 仁志

JETRO理事長賞・優秀賞・審査員特別賞

JETRO 理事長賞



JETRO 副理事長 片岡 進
COUXU 株式会社 執行役員 CPO 齋藤 紀臣

優秀賞

株式会社タイミー 代表取締役 小川 嶺
株式会社おてつたび 代表取締役 CEO 永岡 里菜
株式会社ママスクエア 代表取締役 藤代 聡
株式会社キッチンハイク 代表取締役 CEO 山本 雅也
株式会社ヴァンガードスミス 代表取締役 田中 慶太
ファストドクター株式会社 代表取締役 水野 敬志
株式会社 Relic 代表取締役 CEO Founder 北嶋 貴朗



ecbo 株式会社 代表取締役社長 工藤 慎一
株式会社 OUI 代表取締役 清水 映輔
トラストパーク株式会社 代表取締役社長 大津 忠芳
ハロームービー株式会社 代表取締役社長 瀧川 淳
株式会社ワサビ 代表取締役 大久保 裕史
株式会社果実堂テクノロジー 代表取締役社長 高瀬 貴文
サービス産業生産性協議会 代表幹事 小林 喜光
株式会社フジワラテクノアート 代表取締役社長 藤原 恵子

優秀賞・審査員特別賞



株式会社キッチンハイク 代表取締役 CEO 山本 雅也
株式会社タイミー 代表取締役 小川 嶺
株式会社ヴァンガードスミス 代表取締役 田中 慶太
日本サービス大賞委員会 委員長 村上 輝康
ファストドクター株式会社 代表取締役 水野 敬志
株式会社ママスクエア 代表取締役 藤代 聡
株式会社 Relic 代表取締役 CEO Founder 北嶋 貴朗

協賛企業・団体

受賞企業・団体



第4回総務大臣賞



第2回優秀賞



第4回地方創生大臣賞



第3回経済産業大臣賞



第3回地方創生大臣賞



第2回農林水産大臣賞



第2回経済産業大臣賞

幹事企業・団体



主 催 | 公益財団法人日本生産性本部 サービス産業生産性協議会 (SPRING)

事務局 | サービス産業生産性協議会「日本サービス大賞」事務局

ホームページ : <https://service-award.jp> E-mail : service-award@jpc-net.jp
東京都千代田区平河町 2-13-12 TEL : 03-3511-4010

Facebook ページ
<https://www.facebook.com/ServiceAwardJP>

X アカウント
[@ServiceAwardJP](https://twitter.com/ServiceAwardJP)

SPRING
サービス産業生産性協議会

第5回 日本サービス大賞 受賞事例集

企画・制作 / 公益財団法人日本生産性本部
サービス産業生産性協議会 (SPRING)

発行 / 2026年4月



第5回
日本サービス大賞
受賞事例集

