

# 「新しい資金調達で 社会を変える企業へ」

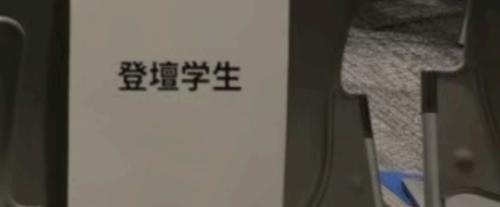
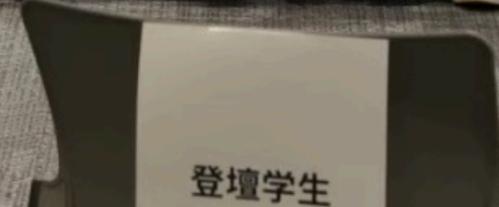
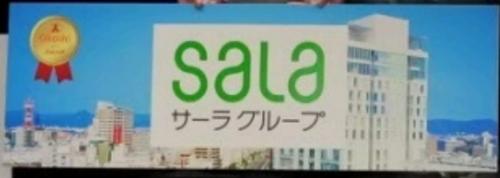
『全ての人が自分の想いや理念を体現し  
ながら生きれる社会』





# VISION ビジョン

『全ての人が自分の想いや理念を  
体現しながら生きれる社会』



Willの言語化

目的目標の言語化

Willを  
見つけ形にする

密着型メンタリング

事業プランの創出

**OKIBI**

新規事業開発インターンシップ

Willの行動化

事業創出の実行

Willの  
実行力を養う

伴走支援

社長直下

 **TOMOSHIBI** Will実現企業マッチングプラットフォーム

Willの実現化

Willによるマッチング

Willを  
実現できる場所を  
見つける

社内起業家診断

社長の右腕

Willの尊重  
挑戦が進む社会へ



Okoshi

「火-Okoshi」

『自分のやりたいこと (will) を育む教育を作る』

登壇学生

登壇学生



30名の学生を1ヶ月間でキックオフ合宿、行動期間、最終発表を実施して、自身の興味関心や行動特性などを理解して、学生起業家のビジョンの言語化と1つ目の事業アイデアの創出を伴走する。

## 01. キックオフ合宿



ワークショップや起業家メンターとの壁打ちを通して、内発的な動機とプロジェクトを言語化する。

## 02. 行動期間



3週間程度の伴走期間で、起業家メンターとの壁打ちや行動を通して、プランを磨き上げる。

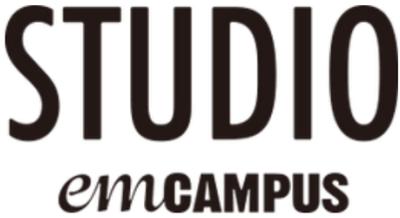
## 03. 最終発表（アワード）



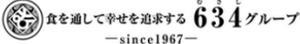
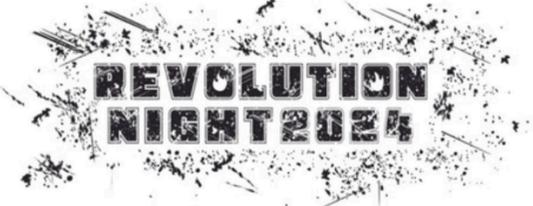
オーディエンスの前で1ヶ月間で磨き上げたプランを学生が発表して、共創や協業を創る。



※一部抜粋

 <p><b>SALA</b> サーラグループ</p>	 <p><b>STUDIO</b> emCAMPUS</p>	 <p><b>EXPACT</b></p>	 <p><b>マルシメ株式会社</b> MARUSHIME CORPORATION</p>
 <p>無人化システムエンジニア <b>WIMEJIE</b> 株式会社ワイエムジー</p>	 <p>MUSASHI Innovation Lab <b>CLUE</b></p>	 <p><b>大和グラビヤ</b></p>	 <p><b>DMM.com</b></p>
 <p><b>NTT 西日本</b> あしたへーwith you, with ICT.</p>	 <p><b>QUINTBRIDGE</b></p>	 <p><b>SAKURA internet</b></p>	 <p><i>Blooming Camp</i> by SAKURA internet</p>
 <p><b>株式会社トヨコン</b></p>	 <p><i>MapQuest</i> GISで社会を豊かに</p>	 <p><b>OKB SCLAMB</b></p>	 <p><b>カスタメディア</b> CUSTOMEDIA</p>
 <p><b>MIDLAND</b> Alliance of Tax Lawyer Firms</p>	 <p><b>U-FINO</b> UMEKITA FUTURE INNOVATION ORGANIZATION</p>	 <p><b>40周年 CIC</b> 中部シイアイシイ研究所 40th Anniversary</p>	 <p><b>TOMOL PROJECT</b></p>
 <p><b>OSAKA INNOVATION HUB</b></p>	 <p><b>SHIOYA TOCHI CO.,LTD.</b> Property Management and Development</p>	 <p><b>STARTUP HOKKAIDO</b></p>	 <p><b>STARTUP HOKKAIDO</b></p>

※一部抜粋

 <p><b>愛知県</b> Aichi Prefectural Government</p>	 <p><b>京都市</b> CITY OF KYOTO</p>	 <p><b>神戸市</b> Kobe City</p>	 <p><b>豊橋市</b> Toyohashi City</p>
 <p>経済産業省 近畿経済産業局</p>	 <p>U30 関西起業家 コミュニティ</p>	 <p>東三河 スタートアップ 推進協議会</p>	 <p><b>豊川市</b> Toyokawa City</p>
 <p>TOMAKOMAI TOMAKOMAI HOKKAIDO</p>	 <p><b>新城市</b></p>	 <p><b>田原市</b></p>	 <p><b>蒲郡市</b> がまごおりし</p>
 <p>食を通して幸せを追求する 634グループ —since1967—</p> <p>とんかつ 和食 <b>武蔵</b> <b>武蔵丸</b> <b>やまと食堂</b></p> <p>香ばしいお肉の合せ・お弁当など <b>武蔵</b> お届け料理 <b>むさし丸</b></p>	 <p>京都を おもろくする 研 究 会 社</p>	 <p>Coco Motion</p>	 <p><b>COCO CAREER</b></p>
 <p>つばき</p>	 <p><b>アサヒ農園</b></p>	 <p><b>Roots7</b> Farm</p>	 <p>アジアクリエイティブ株式会社</p>
 <p><b>Tech GALA</b> 2025.2.4(金)・6(日) Nagoya</p>	 <p><b>東海学生 AWARD</b> YouthQuake! 若者が社会を変える震源地</p>	 <p><b>REVOLUTION NIGHT2024</b></p>	

# 現在の展開エリア

第1期 北海道 (2025年6~7月)

第2期 北海道 (2026年 初夏)

開催済み、または開催中  
開催予定

第1期 関西 (2025年5~6月)

第2期 関西 (2026年 5~6月)

第1期 東三河 (2022年8~9月)

第2期 東三河 (2023年8~9月)

第3期 愛知 (2024年8~9月)

第4期 東海 (2025年8~9月)

第1期 福岡 (2026年 冬ごろ)

開催中も含め、東海・関西・北海道で5回開催しています。2025年7月～2026年6月にかけては、新たに福岡・沖縄・青森を加え6箇所にて開催予定。

開催地	参加学生人数 (予定)	最終発表 オーディエンス人数 (予定)
第4期東海	30人	700人
第1期福岡	15人	50人
第2期関西	40人	200人
第2期北海道	15人	50人
合計	100人	1000人

Willの言語化

目的目標の言語化

Willを  
見つけ形にする

密着型メンタリング

事業プランの創出

新規事業開発インターンシップ

Willの行動化

事業創出の実行

Willの  
実行力を養う

伴走支援

社長直下

  
Willの尊重  
挑戦が進む社会へ

Willの実現化

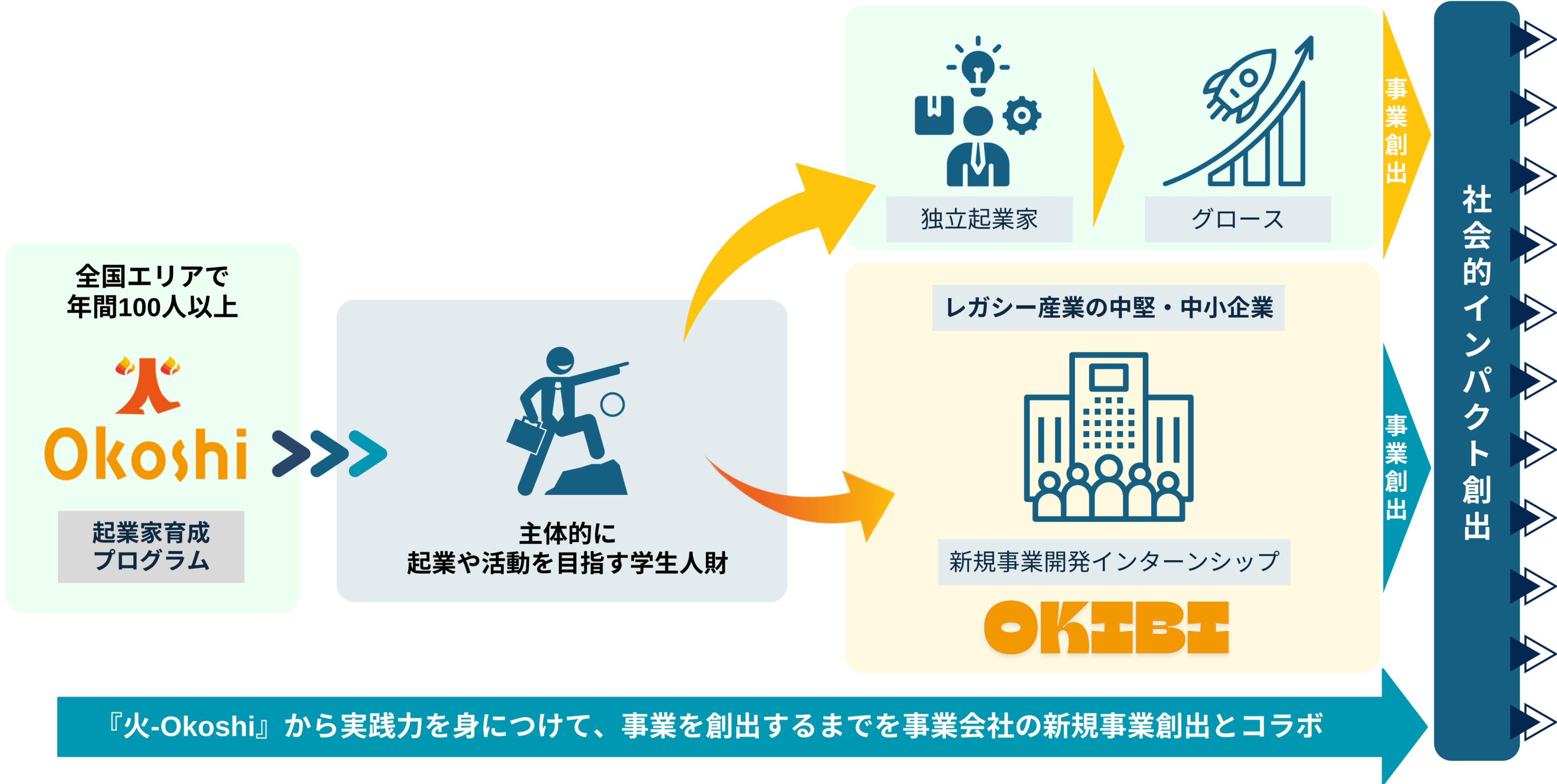
Willによるマッチング

Willを  
実現できる場所を  
見つける

社内起業家診断

社長の右腕

# 燠火への『火-Okoshi』からの接続



# 新規事業開発に取り組む中堅/中小企業の課題

リソースやスピード感などにより思うように新規事業の立ち上げが進まないケースがよく見受けられます。

1

社内のリソースが  
不足している

- 社内で新規事業にコミットできる人的リソースが限られているため  
既存の部署との兼業という形で新規事業に携わるが思うようにコミットできない

2

新しい視点での  
アイデアがでづらい

- 同じ事業領域での経験が長い、もしくは同じ課題解決に向き合っている時間が長く  
新しい視点でのソリューション発案が起こりづらい

3

社内の文化によって  
思うようなスピード感で  
新規事業が進まない

- 新しいことへチャレンジすることに抵抗がある社員が過半数以上を占めており  
新規事業立ち上げに必要なスピード感でコトを進めづらい
- 一部の社員だけ熱量やスピード感早く進めており社内での乖離が起きている

# 燠火とは？

学生マネジメントから事業化までのPMを弊社が請け負い、新規事業の立ち上げをご支援させていただきます。

一般的な社内での新規事業立ち上げ

社内リソースのみ アプローチ

新規事業案の社内共有と担当者決定

アイデアを具体的に事業化

新しいことにチャレンジするための社内風土改革

事業案から顧客と課題設定

新規事業立案プロジェクト  
参画社員募集と選抜

MVP作成と検証  
ブラッシュアップ

プロジェクトメンバーへの  
事業立ち上げ前研修の実施

事業リリース・顧客獲得

既存で出ている事業案共有

メンバーマネジメント  
(定期的な1on1など)

Liremの考え方

起業家人材活用 アプローチ

新規事業案の社内共有と担当者決定

アイデアを具体的に事業化

新しいことにチャレンジするための社内風土改革

事業案から顧客と課題設定

新規事業立案プロジェクト  
参画社員募集と選抜

MVP作成と検証  
ブラッシュアップ

プロジェクトメンバーへの  
事業立ち上げ前研修の実施

事業リリース・顧客獲得

既存で出ている事業案共有

メンバーマネジメント  
(定期的な1on1など)

=学生主導・Liremマネジメント

=Liremが代行

# 燠火とは？

企業様の新規事業の状況に合わせて、半年パッケージと1年パッケージを提供する。



## 燠火のプラン

### ○ 半年プラン

- ・すでにある事業案がプロジェクトになり、顧客の設定から実際のMVP作成まで実施
- ・最終報告会で、具体的なビジネスモデルと事業計画をピッチし終了

### ○ 年間プラン

- ・α版からローンチをし顧客を獲得したのち、正式に世の中に対してローンチをし社会実装させる
- ・本格的な営業も実施し顧客を一定数獲得し事業を走らせたのち、効果測定をしその結果を報告して終了

# 燠火の導入実績

## マルシメ株式会社代表の大熊社長のインタビューより抜粋

### ■ 学生ならではの斬新な発想

#### ○ 新規事業に携わる社員の場合だと・・・

- ・ 毎日同じ課題に向き合っている
- ・ 長年同じ業界に居続けている

といったことから、新たな視点での発案が起きづらい

#### ○ 学生の場合・・・

業界や課題を新たな目で見ると、これまで思いつかなかった角度からのアイデアが出やすい

### ■ 学生ならではのヒアリング調査のしやすさ

学生という立場を活かしてニーズ調査をすることで、社会人である社員が実施することに比べ顧客になりうる方々からよりリアルな声を引き出しやすい

## マルシメ株式会社にて新規事業開発インターンシップの伴走コンサルティングを開始

企業と起業家精神を持った学生の共創で、地域課題解決と持続可能な事業創出に挑戦

株式会社Lirem 2025年6月24日 09時00分



株式会社Lirem（本社：愛知県豊橋市、代表取締役：藪内 龍介）は、石油製品の販売・輸送事業などを手掛けるマルシメ株式会社（本社：愛知県豊橋市、代表取締役社長：大熊 康文）と新規事業開発インターンシップ伴走事業にて業務提携を開始しました。





ビジョン・ミッションを中心とした起業家創出プログラム

Willの言語化

目的目標の言語化

密着型メンタリング

事業プランの創出

Willを  
見つけ形にする



新規事業開発インターンシップ

Willの行動化

事業創出の実行

伴走支援

社長直下

Willの  
実行力を養う



Willの実現化

Willによるマッチング

社内起業家診断

社長の右腕

Willを  
実現できる場所を  
見つける



Willの尊重  
挑戦が進む社会へ

## 社長直下で新事業を立ち上げる右腕 社内起業家採用プラットフォーム

# 灯 TOMOSHIBI

ビジコンでピッチした事業を掲載することで、中堅/中小企業の社長と直接繋がって、社長直下で新規事業を立ち上げる裁量権を保障する就職採用プラットフォームです。

**田中 光太郎 (32)**  
大学時代から起業に興味があり、10年前から起業に関するイベントは多く参加してきた。現在は大手メーカーで事業部長を最年少で務めている。

[オファーする](#)

**個人の理念 (Vision)**

**解決したい社会課題**  
挑戦者が報われない企業内、教育業界の問題  
日本企業の中では新規事業が生まれない。それは評価制度や年功序列などの社内の仕組みなど複雑に問題が絡み合っている。また、教育業界における主体性を失う教育スタイルによって、起業家精神を持った人材が生まれない社会が実現してしまっている。

**解決した先の理想の状態 (Vision)**  
日本を幸福な経済大国にする  
2035年に世界GDPランキング1位、世界幸福度ランキング1位を日本が達成する。私たちはGAFAsを生み出すのではなく、社内起業家を当たり前にして、日本型の経済発展を再来させる。スタートアップ起業家だけでなく、全ての挑戦する人に選択肢を作れるように、社内起業家という選択肢を浸透させていく。

**進捗状況**

**社内起業家の行動特性診断結果**

■ 社内起業家  
ビジョン創出力

学習力・柔軟性      社内調整力・合意形成力

実行力      リスク許容度・挑戦心

**52 / 75**

**ビジョン創出力 30%**

**社内調整力・合意形成力 62%**



※ ■ に塗りつぶされているフェーズを対象者は経験している

## 事業開発の具体的な情報

① 起業の経験をフェーズで可視化

② 起業の具体的な経験や学びを掲載

③ 経験時のポジションや期間まで掲載



起業への実行経験を可視化してフェーズでスクリーミングできる

## ① 解決したい社会課題

- ・人財の問題視している課題や理想の状態（Vision）を記載

## ② 考えている事業プラン

- ・考えている事業プランを記載

## ③ 競合調査/市場規模

- ・プランの市場や競合の調査結果を記載



※リクエスト送信/承認後に閲覧可能

ピッチ資料とピッチ動画を閲覧してから評価できる

## 共同開発 (Social Intrapreneur School)

### ソーシャルイントラプレナー測定レポート

測定日：2025年6月3日(火)

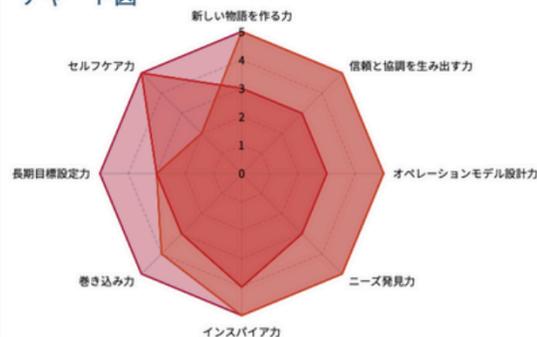
ソーシャルイントラプレナー  
総合点数

**100点** /100点

#### ソーシャルイントラプレナー8つの指標

新しい物語を作る力 人々の想像力や意志を妨げている現実の物語に対抗する新しい物語を語る	5点 /5点
相互信頼と協調を生み出す力 仲間が情熱を失わないように、相互信頼と協調を生み出す	5点 /5点
オペレーションモデル設計力 現在のオペレーションモデルを少しずつ変えていく 隣接するオペレーションモデルの拡大	5点 /5点
ニーズ発見力 ユーザーのニーズをどのように把握するか	5点 /5点
インスパイカ どのように人々に可能性を感じてもらおうか	5点 /5点
巻き込み力 問題解決のためにどのように人を巻き込めるか	5点 /5点
長期目標設定力 インパクト指標の設計力/社内の事業目標の設計力	5点 /5点
セルフケア回復力 心理的に健全な状態を保つ	5点 /5点

#### チャート図



- あなたのイントラプレナーとしての特性  
ビジョナリー型であり、社会課題や業界構造に強い問題意識を持ち、将来像から逆算して動くタイプです。ビジョンを起点とした熱量で人を巻き込むことができます。
- あなたの特性の活かし方  
0-1の事業構想フェーズであなたの強みを活かすことができます。社内のビジネスコンテストへの応募や0-1のインキュベーションプログラムへの参加をしてみはいかがでしょうか？
- あなたと相性のいいパートナー  
初期フェーズではオペレーター型とペアを組むことで、あなたのビジョンの実行力があがると考えられます。



ピーター・D・ピーダーセン氏

特定非営利活動法人ネリス代表理事/明治ホールディングス社外取締役/  
（株）丸井グループ社外取締役/菱電機（株）社外取締役/大学院  
大学至善館教授



本多 達也氏

Social Intrapreneur School校長/  
富士通 Antennaプロジェクトリーダー/  
2019年度グッドデザイン金賞/  
令和4年度全国発明表彰「恩賜発明賞」。  
著書に『SDGs時代のソーシャル・イントラプレナーという働き方』（日経BP）

社内起業家人財と企業の志向適正を数字で評価・判断できる

## 灯火データベース

### 社内起業家志望者



#### ▷ 掲載項目

- ・ 事業経験フェーズ
- ・ 事業ピッチ動画
- ・ 社内起業家診断



## 採用希望の企業



直下で若手の実行力がある  
人財を採用したい社長

オファーを送付





## 学生起業家 社内起業家採用

⇒1年間で1事業ローンチ、CVC領域も対応

【2人目の採用依頼があり、マッチング予定】



ビジョン・ミッションを中心とした起業家創出プログラム

Willの言語化

目的目標の言語化

Willを  
見つけ形にする

密着型メンタリング

事業プランの創出



新規事業開発インターンシップ

Willの行動化

事業創出の実行

Willの  
実行力を養う

伴走支援

社長直下



Willの尊重  
挑戦が進む社会へ



Will実現企業マッチングプラットフォーム

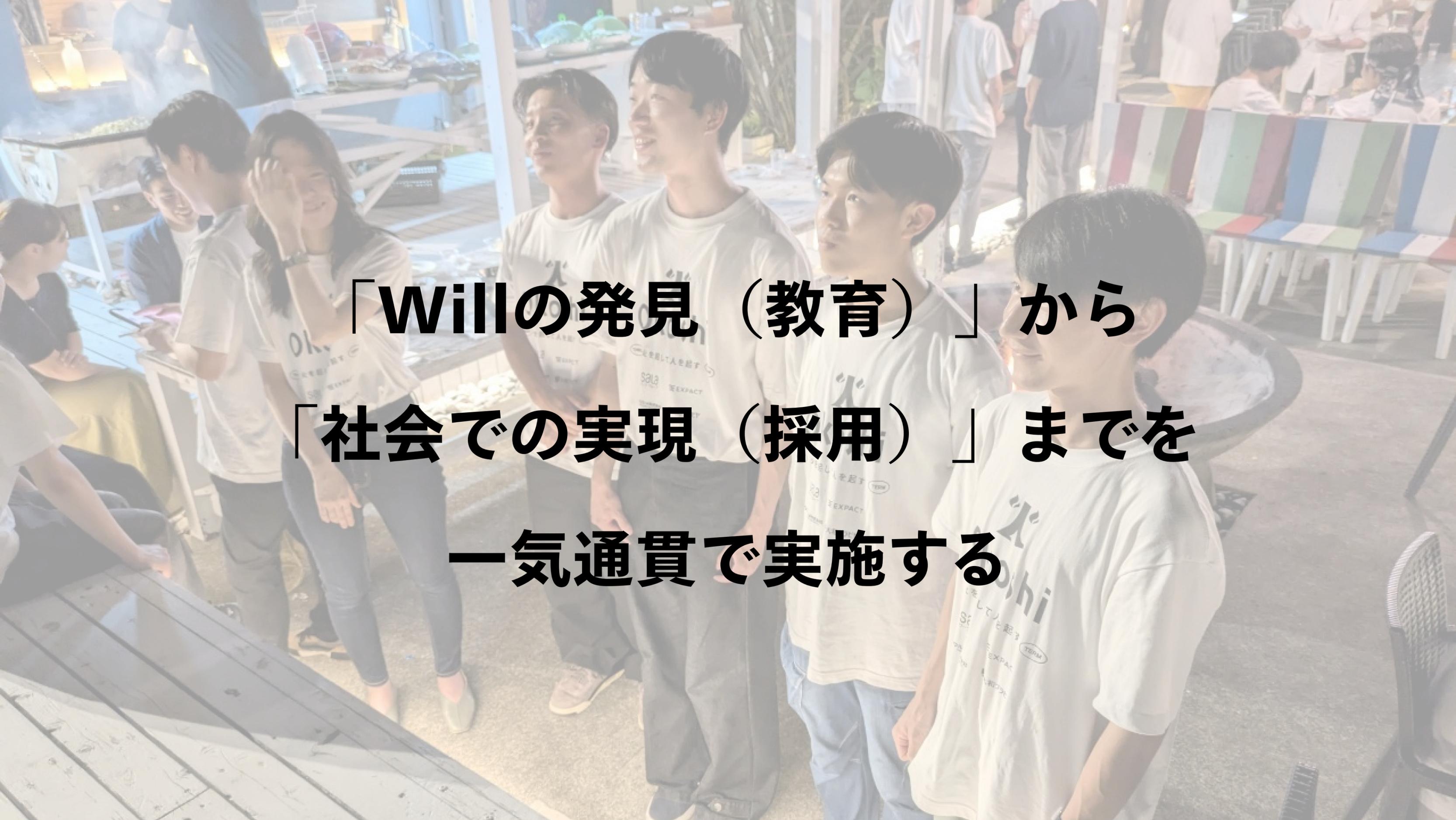
Willの実現化

Willによるマッチング

Willを  
実現できる場所を  
見つける

社内起業家診断

社長の右腕



**「Willの発見（教育）」から  
「社会での実現（採用）」までを  
一貫通貫で実施する**

# 資金調達目標

## プロダクト開発費



エンジニア/デザイナー採用  
月額50万円×2名×12ヶ月

**1200万円**

+

## リード獲得費



営業/COO採用  
月給40万円×3名×12ヶ月

**1440万円**

# 2,500万円の資金調達

※140万円は既存事業からの事業投資で補填

# 事業計画

【2029年9月期】

売上 7.51億円

採用件数：348件

登録企業：3,480社

登録起業家：3,480人

営業利益：5.1億円

純利益：3.5億円

企業価値：75.1億円

【2035年9月期】

売上 31.5億円

【2032年9月期】

売上 18.1億円

47都道府県  
火-Okoshiの実現

灯火による  
新規事業採用の一般化

火-Okoshi、燠火、灯火の接続  
社会人火-Okoshiサービスローンチ

燠火本リリース、  
灯火（社内起業家採用）β版

燠火（新規事業開発インターン）β版

年  
売上 2025年9月期  
0.31億円

2026年9月期  
0.68億円

2027年9月期  
2.19億円

2028年9月期  
4.61億円

2029年9月期  
7.51億円

就職活動・採用基準のスタンダードとして「will×共鳴型マッチング」の普及を目指す



未来の社会の土台を創るムーブメント（文化）



# VISION ビジョン

『全ての人が自分の想いや理念を  
体現しながら生きれる社会』

