



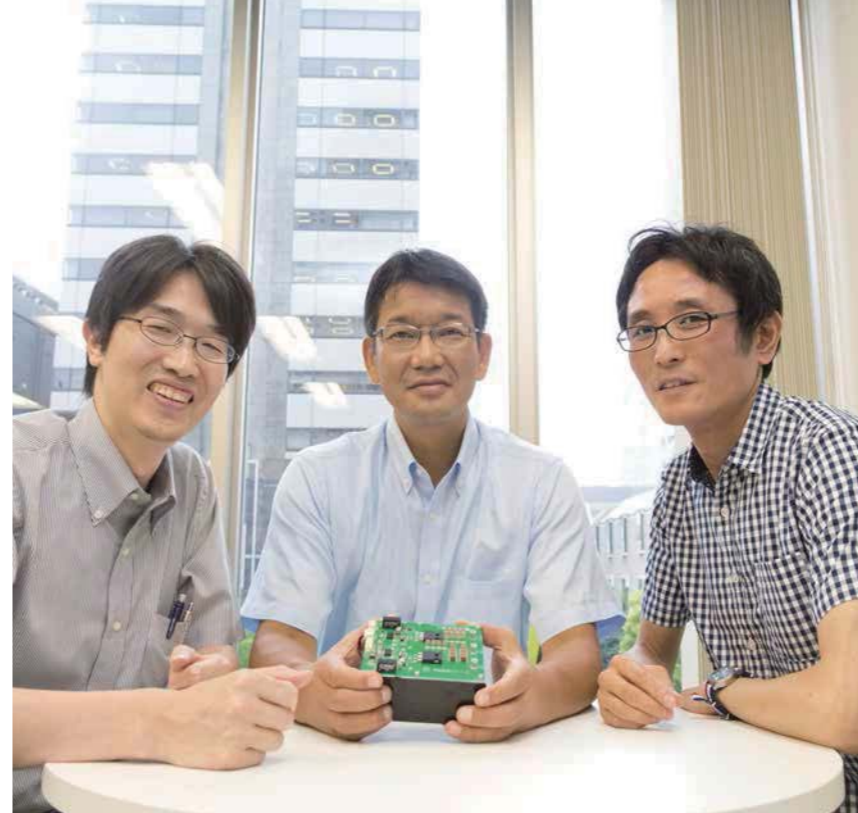
次世代パワー半導体 SiC を搭載した回路ブロック。



インド・ラジャスタン州エネルギー大臣と星野さん。



リスクは地元パートナーとともにコントロールする姿勢で。



ヘッド スプリング 株式会社

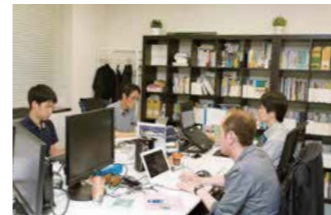
<http://headspring.co.jp/>

国内外で地産地消のエネルギーシステムが注目されている。

ヘッドスプリング株式会社
その鍵を握る高性能電力変換装置で
新興国のライフスタイル向上に
貢献するビジネスに挑む。

会社概要

所在地：東京都品川区東品川 2-2-25
サンウッド品川天王洲タワー 3 階
業種：電力変換装置製造業／新興国向け
コンサルティング・新エネルギー事業
資本金：9574 万円
設立：2014 年 7 月
従業員数：8 名



「リスクは回避するのではなく、コントロールするもの」

ストラテジーではなくジャズセッション。そこでは細かなルールは足かせになる。会社でのストレスは働き過ぎより、ルールに縛られ、自分の意に介さない仕事を強いられることのほうが大きいと思いますから」
決められた枠組みで効率を競うなら、経験やキャリアは大切だが、新しい価値、未来をつくるベンチャー企業では、経験も年齢も関係はない。「しかし、一般の金融機関には、そこをなかなか理解していただけません。会社が持つポテンシャルよりも過去の実績で評価されますから。日本政策金融公庫からは、創業間もない当社に対して、担当者からの熱心なアドバイスがあり、積極的な事業展開が可能な資本性ローンを提案いただき、融資を実行していただいた。これは会社の力になりました」

STEP 3 今後の展望
日本では研究開発型、新興国ではソリューション型で

電気自動車や蓄電システム、電力地産地消など、来たるべきパワーエレクトロニクス時代の鍵を握るのは電力変換装置だ。現在の変換装置は汎用性がなく、製品に応じて個別の装置の開発が求められる、それがパワーエレクト

STEP 1 創業のきっかけ
インドの知人から日本の技術力で発展に協力してほしいと依頼が

「大学卒業後、企業の海外法人で働きたいという漠然とした希望を抱き、大手AV機器メーカーに就職、海外向け商品企画とマーケティングに携わりました。ちょうど北米でストラを手伝っていたとき、近親者の死に直面し、それが人生を考え直す契機になった。帰国後、早期退職プログラムで、新しいことにチャレンジしようと考えたのが、最初の一步でした」

そう語るのはヘッドスプリング株式会社代表取締役の星野修さん。AV機器メーカー退職後は、蓄電池メーカーの新規事業プロジェクトを経て、その後、2つのベンチャー企業では経営にも携わった。

「厳しい局面に立たされたとき、経営者としてリスクをとることができるか。起業家はビジネスプランを描くだけでなく、どこかでリスクに向き合わなければならぬ。それまでの仕事では、リスク管理は万全でも、そこから先に行けない歯がゆさは否めませんでした。例えば、リスクが避けられない新興国で、リスク回避だけに奔走しては、地元企業と同じ立脚点には立てないし、共感も得られません。そこにあるリスクをどうコントロールし、いか

ロニクスのビジネスのボトルネックにもなっている。

「汎用的な変換装置があれば、新エネルギーの普及も進むはず。その開発が当社のゴールです。現時点でも、次世代パワー半導体SiCを使えば小型高効率の変換装置が実現できる。しかしその活用には専門知識とスキルが求められます。当社ではまず、その回路ブロックの商品化を手掛け、特別なノウハウがなくても、これを既存の装置に搭載するだけで高性能化が実現できる製品を開発しました」

日本市場では研究開発型を中心とする一方、インドでは電化、省エネ化など同社のソリューション型ビジネスがスタートしている。新興国をはじめとする国際ビジネス環境では、地元パートナーとの協力体制を築くうえで、パイを奪い合うのではなく、協働の価値を共有し、パイ自体を大きくする考え方や手法が重要だと星野さんは言う。

「日本の優れた省エネ技術の導入と同時に、当社のパワーエレクトロニクスの技術で、インドの無電化地域に規模に応じたマイクログリッド型の電力供給を提案していきたい。当社の強みは、高効率かつ汎用的となる電力変換技術があることです。この技術で、BOP層のライフスタイルの持続的な発展に貢献できればと考えています」

一緒に前に進んでいくか。これがベンチャー企業の進む道でもあります」

ヘッドスプリング創業のきっかけとなったのは、発展が目覚ましいインドの友人からの依頼だ。「彼から日本の技術でインド発展に協力してほしいという話をいただいた。それまでも私は開発途上国に行く機会が多く、都市部から離れた地域では、インフラが不十分で、貧困ゆえの利益を被っていた。そうした状況を目的に、自分たちにできることが、もっとあるのではないかと考えていました。私たちのコアテクノロジーであるパワーエレクトロニクスの技術と、日本で洗練された多様な省エネ技術で、インドでのBOPビジネスの展開に踏み出したのです」

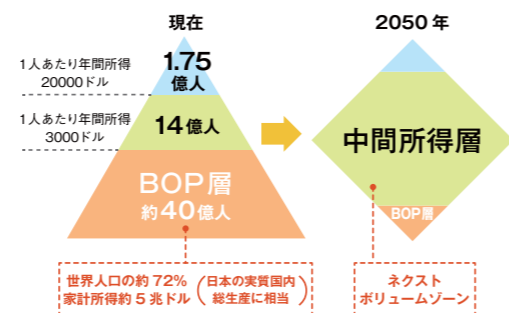
STEP 2 事業スタート
オーケストラ演奏ではなくジャズセッションのような会社を

星野さんが起業に際して重視したことは「永続的に成長できる会社」だ。「起業と、その会社を存続させられるかは別の話。経営者が、会社を公のものと思えるかがポイントだと思えます。職場づくりでは、モチベーションを維持しながら仕事をする場を、どれだけ提供できるかを重視しています。音楽に例えるなら、当社はオーケ

Point of note

■ BOP ビジネスとは

BOPとは「Base Of the Pyramid」の略で、世界の人口ピラミッドの基礎部分に位置する所得階層。一般的には1人あたり年間3000ドル以下の所得で生活する人々を指す。世界の約70%以上がこの水準にあり、人口は40億人以上と言われている。BOPビジネスはこの層を対象に商品やサービスを提供する持続可能なビジネスで、これによってBOP層の生活も改善されるという、Win-Win関係が成り立つことが特徴。



独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）より。
図表出所：「THE NEXT 4 BILLION」(2007 World Resource Institute, International Finance Corporation)より作成。

Profile



ヘッド
スプリング
株式会社
代表取締役
社長 CEO
星野修さん

製造業の経験を活かし、グローバルなオープンイノベーション企業ヘッドスプリング株式会社を設立。インドビジネス商工会日本支部代表として、新エネルギー関連と中小企業の橋渡しも行う。