

<アンケート結果>

# 大阪インデペンデンツクラブ (第581回事業計画発表会)

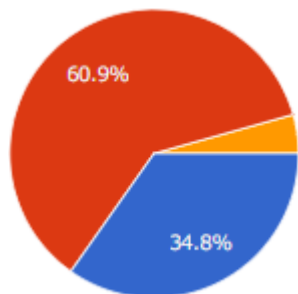
特定非営利活動法人インデペンデンツクラブ

2024/6/21 FRI.

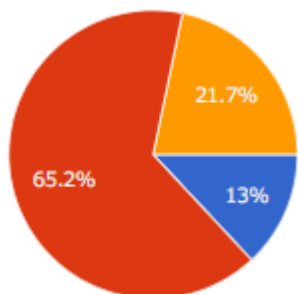
# エムビーエヌ株式会社

代表取締役 田村 勇二 氏  
【登壇者】 竹原 紀洋 氏

(事業内容) 中小企業、個人事業主をターゲットとした販売管理、財務管理、給与管理等の管理パッケージソフトの開発・販売等

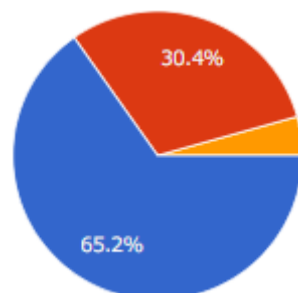


成長性

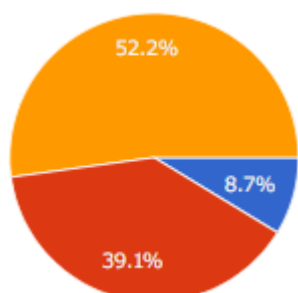


収益性

● 5 (高い)  
● 3 (どちらでもない)  
● 1 (低い)



社会性



国際性

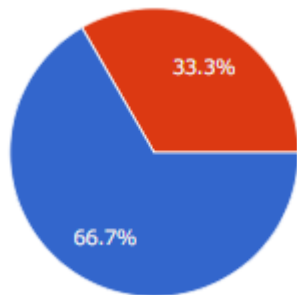
## ◇コメント

- 既存のパッケージソフトとの機能的な優位性が見えない。プラットフォームへの広告宣伝が優位性となるのか？疑問
- API連携など、差別化できる点などに言及すべき。資金調達も純投資型よりは政策投資として判断していただける事業会社へアプローチすべき。成長戦略、エクイティストーリー、コーポレートストーリーの洗練は必須。開発チーム、マーケティングチームなど強みに言及要。
- 他社と比べての優位性がよく分からない
- 中小企業のDXのプラットフォームとなることを普及します。なにがトリガーでしょうか？
- 営業マーケティング策が不可欠。好事例を早期に作る必要がある。医療法人へのリーチを。

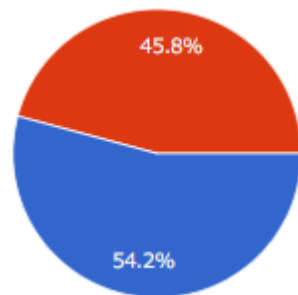
# mappin株式会社

代表取締役 吉元 台 氏

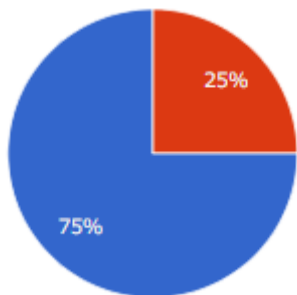
(事業内容) クラウド型ソフトウェアの開発・販売



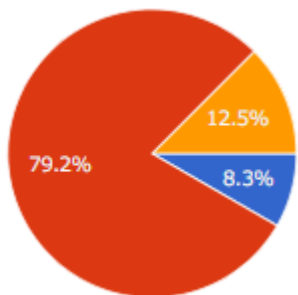
成長性



収益性



社会性



国際性

● 5 (高い)  
● 3 (どちらでもない)  
● 1 (低い)

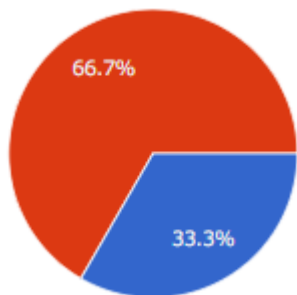
## ◇コメント

- ・ 収益性が気になります。
- ・ QRラベルを薬に張って管理する作業手順は分かりやすくして良いが、それ以外の競合製品に対する優位性が見られない。
- ・ 納入先も仕入れ先も両方使用しないと、普及しないと思いますが、いろいろシステムがあると、使い勝手が悪くなりませんか？
- ・ 製品は普通水準だが、ターゲット市場の絞り込みができており、その市場へのアクセス戦術が市場ニーズに合致しているように感じます。頑張って寡占市場創造するための戦略立案すべきかな？先行逃げ切りでいかないと生き残れないマーケットですね。頑張ろう！

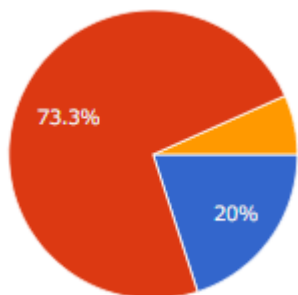
# 株式会社Mountain Gorilla

代表取締役 井口 一輝 氏

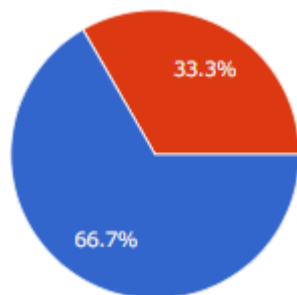
(事業内容) 自社製品・サービスの開発・販売、ODM・共同開発、エンジニアの請負・派遣事業



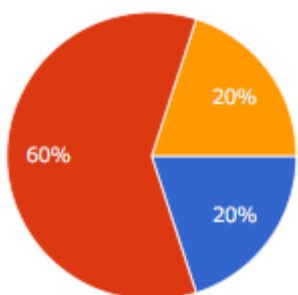
成長性



収益性



社会性



国際性

- 5 (高い)
- 3 (どちらでもない)
- 1 (低い)

## ◇コメント

- 今後の売上が伸びるか気になる。
- API連携訴求を。
- 類似サービスあると思いますが、採用されるトリガーは何かと思いました。



ご視聴、アンケートにご協力ありがとうございました。

特定非営利活動法人インデペンデンツクラブ