

アンケート結果

インデペンデンツクラブ月例会【7月】

---

特定非営利活動法人インデペンデンツクラブ

2024/7/1 Mon.

## <特別講演>

# 「東北大学のスタートアップ支援の取組について」

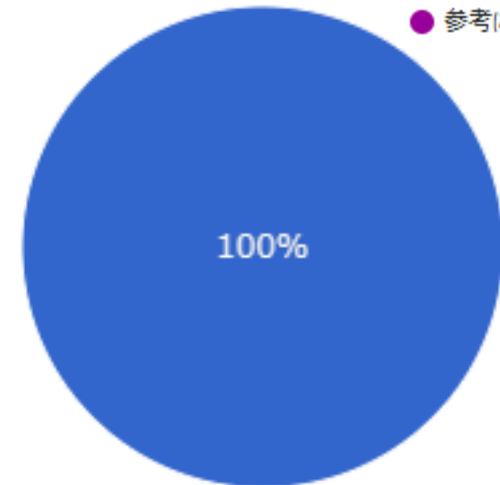
石倉 慎也 氏（東北大学スタートアップ事業化センター 企画推進部長）

### コメント

- 分かり易い
- 非常に有意義なご講演でした。当社は東北大学様と共同研究開発が進んでおりますので、是非継続的にお話をさせて頂きたいとお願い致します。
- 大学としての取組方の状況を理解できた。
- 取り組みについてとてもよく理解できた
- アーカイブ配信もあると嬉しいです。

→[アーカイブ配信はこちら](#) 2024/8/1まで公開

- 大変参考になった
- 参考になった
- どちらでもない
- あまり参考にならなかった
- 参考にならなかった



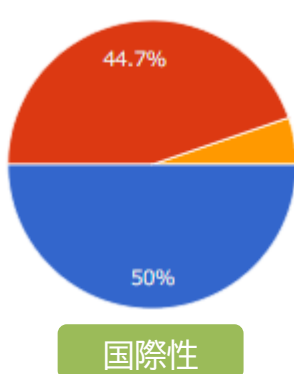
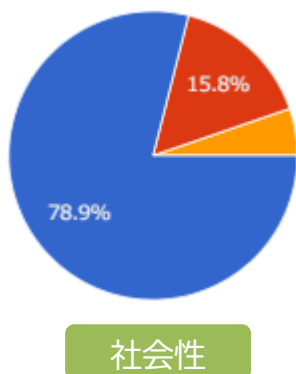
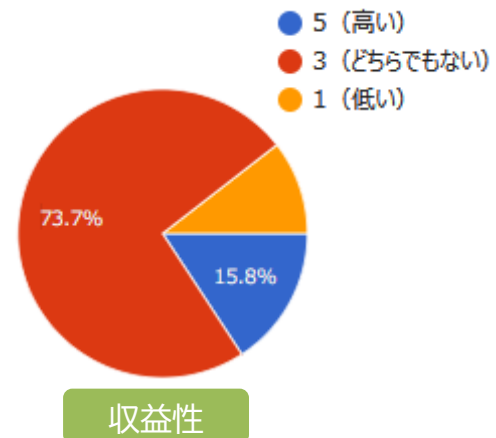
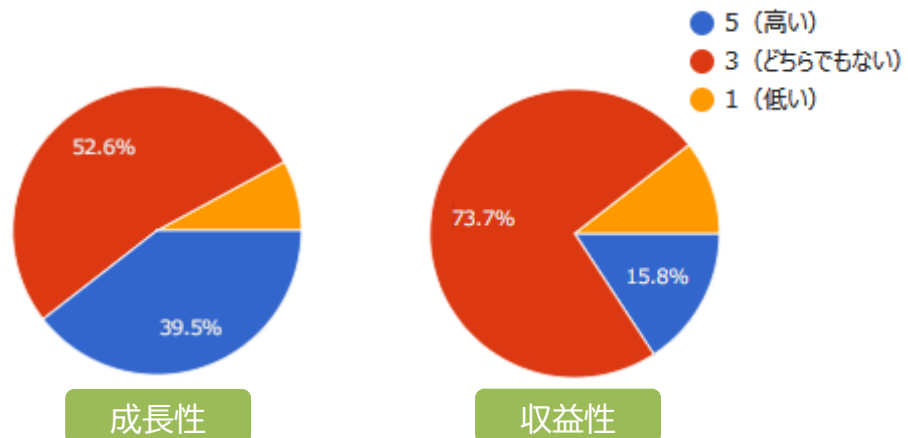
# 第582回 事業計画発表会(3社)

---

No.1510

## 株式会社グリーンケミカル (代表取締役 張 錦良 氏)

(事業内容) バイオマス変換触媒・反応プロセス・カーボンニュートラル化成品の製造販売



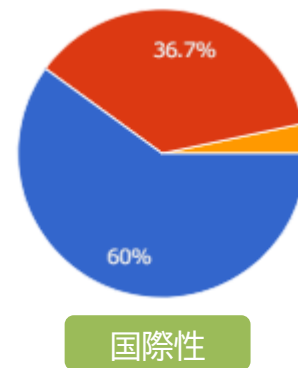
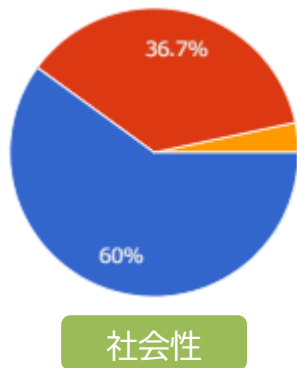
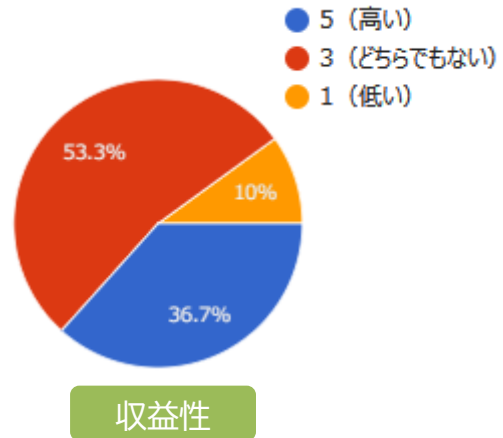
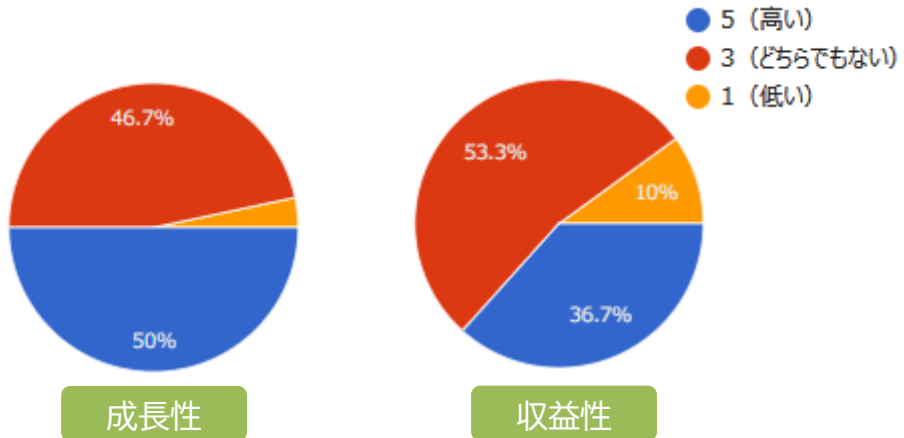
### ◇コメント

- 紙を製造する際に発生する残渣(グルコース)を利用できるとのことなので、資源の有効利用に貢献できることが評価できる。収益性は分かりませんでした。
- 技術及び事業性の評価はし難いが、社会貢献度は高いであろう。
- ペットより高性能と話があり、優位性がありそうながら具体的な説明がなかったため、少しでもいいので説明されてもよかったのかなと思いました。あくまで参考までです
- バイオプラスチックの需要は大きく、単独で展開は難しいと思うので、パートナーリングによる成長を期待します。
- HMFのアプリケーション(原料としてのニーズ)が増えていけば御社の技術が輝いて来るのではないかと思います。
- かなり時間がかかると思いました。
- 何かのトリガーユーザーがつくことを契機に、普及することを期待します。
- 材料ベンチャー企業は、ベースをしっかりと確保して、どこにでも入る(GC inside)ようにして、市場を牛耳るという流れの方が良いと思いました。
- 意義のあることだとは思いますが、どのように事業化するかがカギになりそうですね。
- 投資家、一般事業者に分かりやすい説明をして欲しい。
- 技術的課題を事業会社との提携で時間短縮することを期待しています
- コメンテーターの方が仰られていたように、最初の製品化が肝であり、そこに向けてのビジョンがあると大変理解が深まったと思います。
- 従来型セルソーターの他に競合する技術(潜在的なライバル)はあるのでしょうか

No.1511

# 株式会社オンチップ・バイオテクノロジーズ (代表取締役 小林 雅行 氏)

(事業内容)細胞及び細胞内容物質の分離・分析器の開発、製造、販売



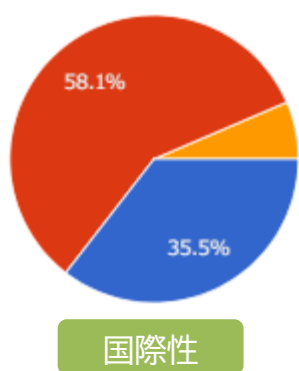
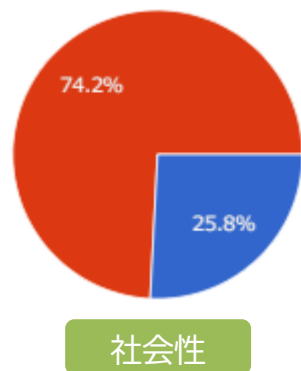
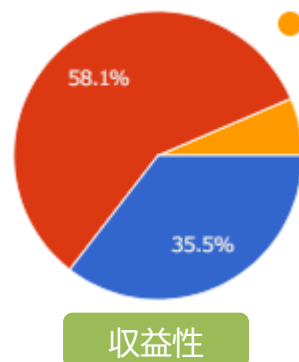
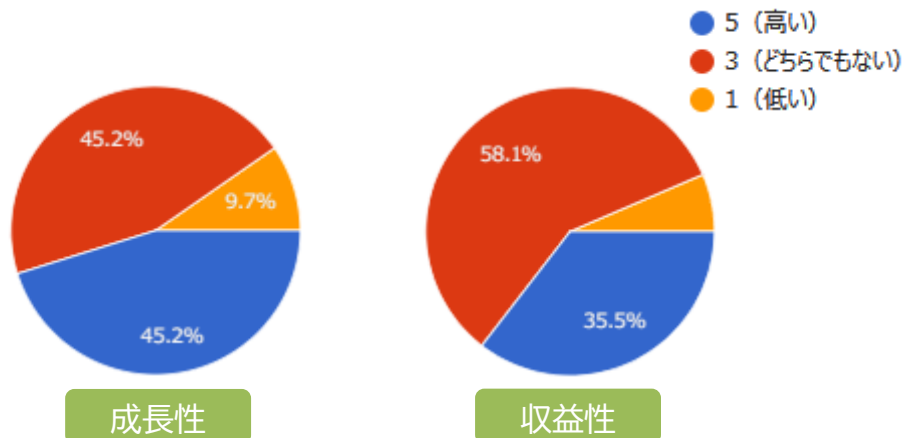
## ◇コメント

- 技術は凄そうと感じました。海外の主たる顧客はどのような方々で、どのくらいのお金をだしてくれるのでしょうか？
- 既に黒字化されているというのは、驚きました。海外に向けた展開では、特許性に関しては問題ないのでしょうか？
- 私の勉強不足で理解できない部分が多く、今後の事業成長についての評価ができません。もう少し噛み砕いた説明だと嬉しく思いました。
- 一般人には分かりにくい分野ではあるが、技術や事業展開などまだ途上にはあるものの、ユニークさは際立つものがある。資金などのリソースを更に大きく強化したい。
- なかなか専門的でしたが、期待しています。
- 技術の高さ、オリジナリティは素晴らしいと思いました。市場シェアが小さいので販売が伸びない理由は何なのか気になりました

No.1512

# シンクロア株式会社 (代表取締役 綾部 華織 氏)

(事業内容)品質管理用、外観検査用照明装置の開発・製造販売



## ◇コメント

- ・ 外観検査での照明装置は重要と思いますが、カスタムばかりになりませんか？
- ・ 面白い技術であると思うが、個別のニーズに対応することが中心で、便利使いされていないか心配です。
- ・ 細胞 微生物などがサンプルの場合 似たような大きさの微粒子やキズなどの除去した画像が撮れますか？
- ・ 設立後10年以上、大手との取引が多い割には売上が非常に少ないと感じた
- ・ ダントツの技術という点で、圧倒的な差別化が分かりづらかったですが、アダコテックのHLACのような従来との大きな違いが理解出来なかった
- ・ 大手との取引が多く設立長い割に売上が少ないと感じた
- ・ 可視光より波長の短い領域(半導体製造で使われる波長)でも貴社の技術は活用できるでしょうか
- ・ 先の2社に比べれば、より身近な技術という感じはする。トラクションも出ているので期待はできるが、IPOを目指すのであればもっと売上成長性は大きくないといけないだろう。
- ・ 技術開発はとても面白いので、独自での成長ではなく、お商売が上手なパートナーと組まれるのがよいと感じました。
- ・ 照明のハードウェアの改善で顧客の問題解決をしているのでしょうか。ソフトウェアの開発はされていないのですか。

ご参加、ご視聴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