

アンケート結果

鹿児島インデペンデンツ

2025年4月18日(金)@かごゆいテラス+Zoom

- 【第1部】特別セッション:鹿児島スタートアップ支援
- 【第2部】第605回事業計画発表会

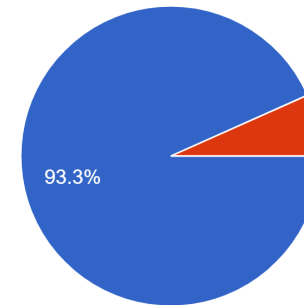
特別セッション: 鹿児島県のスタートアップ支援

(パネリスト)

- ・国立大学法人鹿児島大学 南九州・南西諸島域イノベーションセンター
特任専門員／事業化支援コーディネーター 石塚 賢太郎 氏
- ・鹿児島県 商工労働水産部長 北村 貴志 氏
- ・証券会員制法人福岡証券取引所 営業部部長 家村 昌弘 氏

(モデレーター)

- ・株式会社チェンジ鹿児島 代表取締役社長 中垣 雄 氏



- 参考になった
- 参考にならなかった
- どちらでもない

コメント

- ・ 中垣さんのファシリテート素晴らしい！
- ・ 組織ではなく登壇者の生の課題感がもう少し聞きたかった
- ・ せっかく多岐にわたるメンバーが登壇いただいたので、自己紹介じゃなくてセッションをしていただけたら良かったと思います。もったいない！
- ・ 鹿児島県のポテンシャルを感じました
- ・ ビジネススクールが欲しい。素材を活かす人材が足りない。(他地域に比べて)
- ・ 大学には研究者と研究成果がありますが経営者がいません。この辺りを埋める方策はないでしょうか？
- ・ 地方創生の声が大きくなる事、期待します ミニ東京はこれ以上不要と思います。

第605回事業計画発表会

No.1571

iCUREX株式会社（代表取締役CEO 武井 孝行 氏）

No.1572

株式会社カシスト（代表取締役 吉松 良平 氏）

No.1573

株式会社ECOMMIT（代表取締役 川野 輝之 氏）

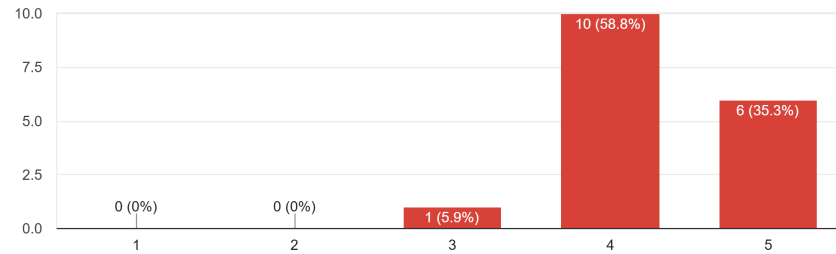
No.1574

AMI株式会社（代表取締役CEO 小川 晋平 氏）

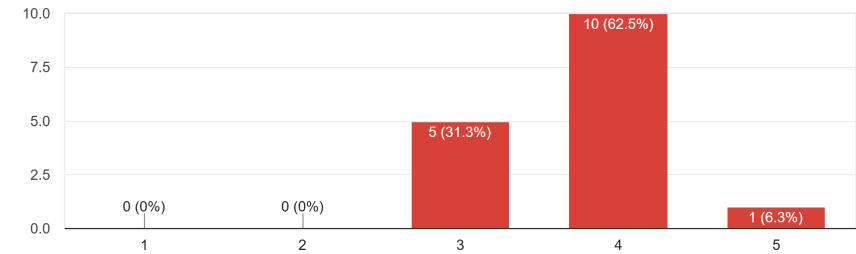
iCUREX株式会社（代表取締役CEO 武井 孝行 氏）

傷を早くきれいに治すキトサンヒドロゲルの開発

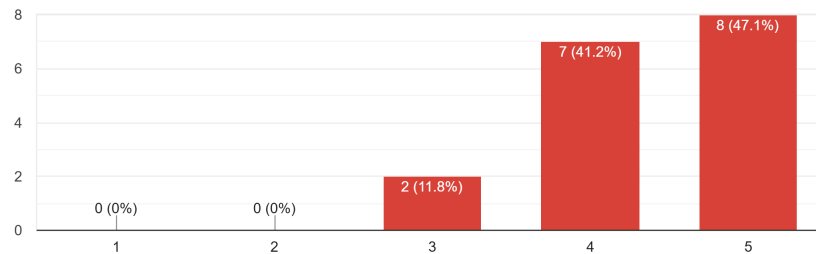
成長性：低い（1）～高い（5）
17件の回答



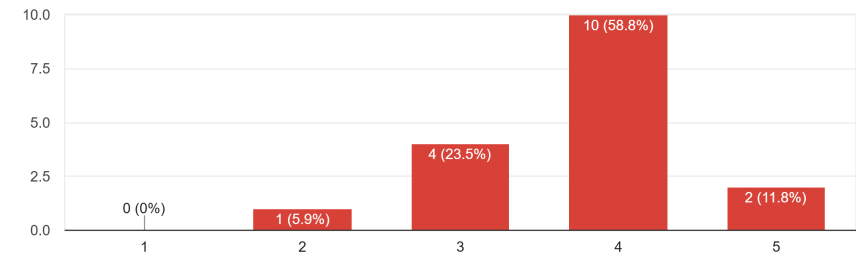
収益性：低い（1）～高い（5）
16件の回答



社会性：低い（1）～高い（5）
17件の回答



国際性：低い（1）～高い（5）
17件の回答



iCUREX株式会社（代表取締役CEO 武井 孝行 氏）

傷を早くきれいに治すキトサンヒドロゲルの開発



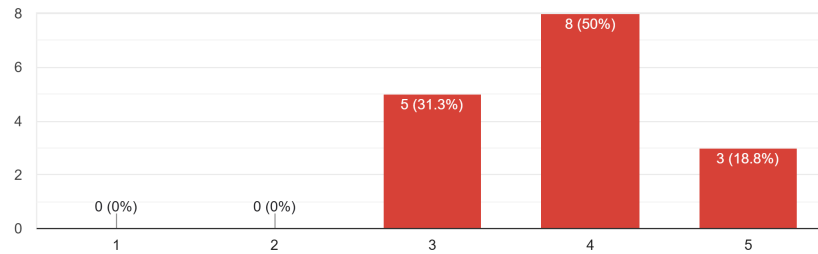
- 武井先生は最終的にどうなりたいですか？経営者、教授？
- ニーズがあり、社会課題の解決に繋がることは理解できました。あとは、医科向けの販売では利益は見込めそうなことは理解できましたが、一般市場へ絆創膏のような形で販売する際にコスト面が合うのか、生産体制の構築は自社で行うのか、その生産工場が鹿児島に作れると素晴らしいな、と思いました。日本での販売ルートは既存のルートを考えていらっしゃるでしょうか？海外展開の場合はFDAなどの承認や販売ルートの開拓、コストの関係で現地生産が必要な場合は、海外でのIPOつまり資金調達なども視野に入れて人材採用なども検討をいただければと思います。
- 薬事申請がとおり、グローバルで実績時価総額1,000億を目指すか、製薬会社にエグジットするか。色々イメージできますね！
- 競合製品に対する価格優位性もあるのか？
- まず先生が背中を見せる！とても素晴らしいと思いました！コスト感や収益性は気になるころではありますが、大変可能性があり社会貢献度の高いビジネスだと思いました！大変素晴らしいです！
- 一度鹿児島でお会いしたい。連絡欲しい。
- プレゼンから成長性を感じました。引き続き宜しくお願いします

株式会社カシスト（代表取締役 吉松 良平 氏）

業務攻略メソッド(育成プログラム)構築支援

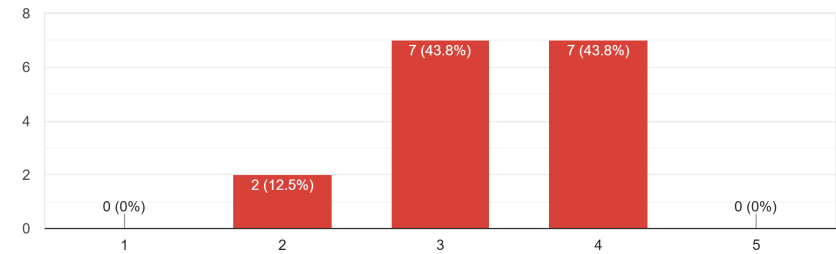
成長性：低い（1）～高い（5）

16件の回答



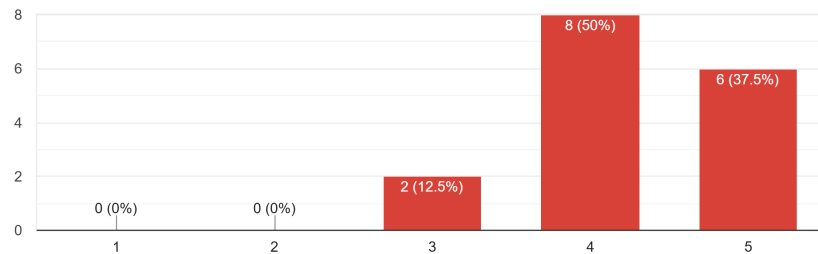
収益性：低い（1）～高い（5）

16件の回答



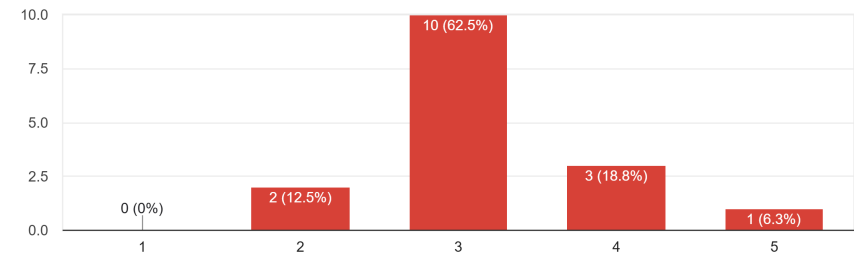
社会性：低い（1）～高い（5）

16件の回答



国際性：低い（1）～高い（5）

16件の回答



株式会社カシスト（代表取締役 吉松 良平 氏）

業務攻略メソッド(育成プログラム)構築支援

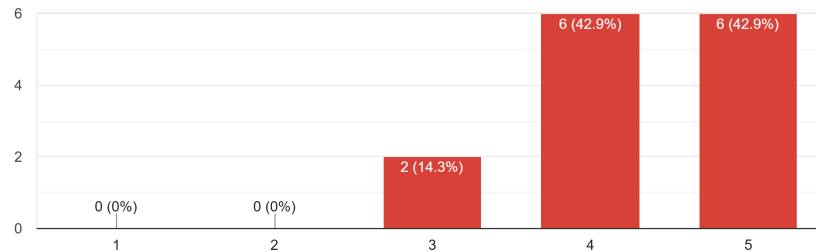


- 非言語的コツは職人も意識していないと思いますので、それを何%ぐらい汲み取れたのか、客観的に評価することが難しいと感じました。
- バックグラウンド的にも代表のキャラクターもめっちゃくちゃやりきる力が強そう！
- 仕組みを活かすためのノウハウの抽出は業種を増やすとそのノウハウや抽出できる会社としてのスキルの蓄積やそのノウハウを持っている方の採用の難しさはないのでしょうか？また、職人のノウハウは、通常は職人が公にしたがらないと思いますが、この障害をクリアするための施策はお持ちでしょうか？つまり、ご自身がなさっている塗装業は容易にできたと思いますが。この点はいかがでしょうか？
- 職人育成ツールとして、フランチャイズ、標準化できる事、期待します。
- YouTube動画との違いを教えてください。
- トラクションが気になります。また、競合優位性が見出しにくい領域だと思うのですが、代表のナレッジということなのでしょうか？

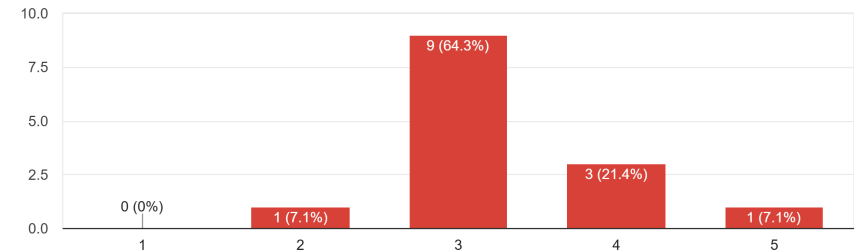
株式会社ECOMMIT（代表取締役 川野 輝之 氏）

循環型社会に向けたインフラ・システム開発及びリユース・リサイクル事業

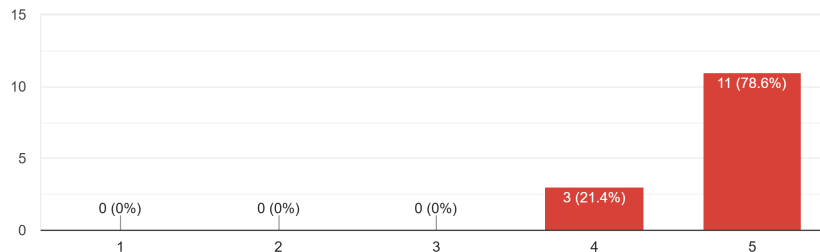
成長性：低い（1）～高い（5）
14件の回答



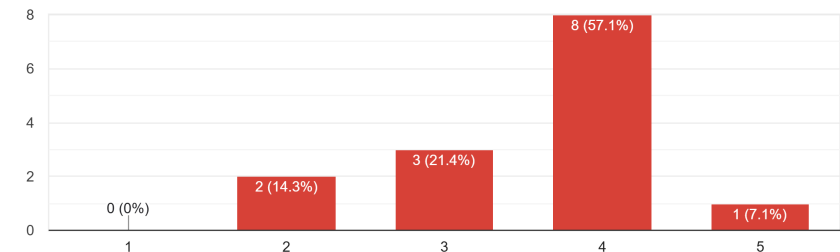
収益性：低い（1）～高い（5）
14件の回答



社会性：低い（1）～高い（5）
14件の回答



国際性：低い（1）～高い（5）
14件の回答



株式会社ECOMMIT（代表取締役 川野 輝之 氏）

循環型社会に向けたインフラ・システム開発及びリユース・リサイクル事業



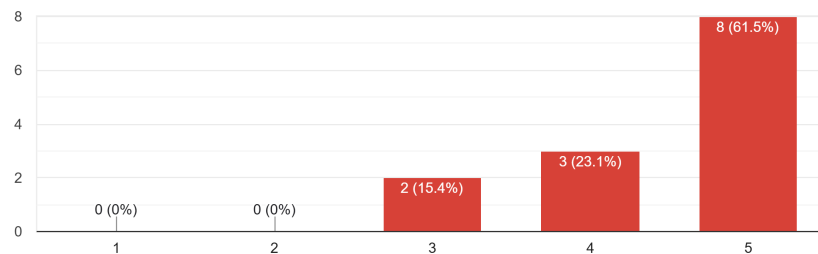
- これからの成長に期待しています！
- 200名超のリソースはどのような活動にアサインされていますか。人員は売上と比例するのでしょうか？
- 本社が薩摩川内市ということですが、廃棄されている資源に関して、九州電力のCPQのマテリアルリサイクルやケミカルリサイクルと絡めないかなと感じました。
- 捨てない社会の実現、素晴らしいです。ここからは、海外の大規模な会社が資源循環に着目している環境、さらに、カーボンフットプリントやTCFDに着目している欧州や日本の上場企業が多くなってきており、大規模資本とどのように向き合っていけますか？また、世界的な視点で考えた場合、サーキュラーエコノミーが進むスピードを早めるための最適解としては何が最適解でしょうか？
- アパレルの再利用は社会課題としてユニバースですが、回収費用が一番のネックと思います。是非、課題解決をお願いします。

AMI株式会社（代表取締役CEO 小川 晋平 氏）

医療機器の開発・遠隔医療サービスの提供

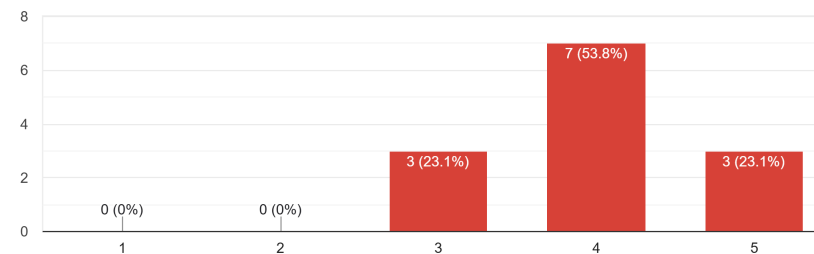
成長性：低い（1）～高い（5）

13件の回答



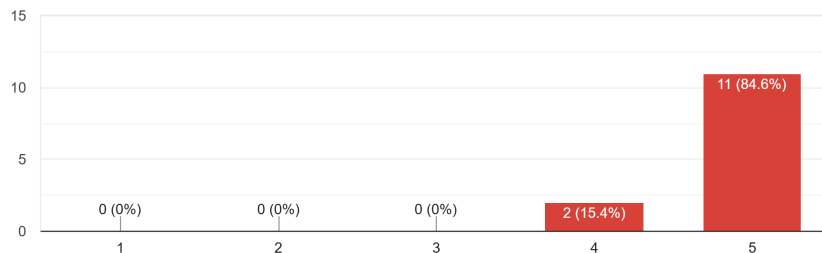
収益性：低い（1）～高い（5）

13件の回答



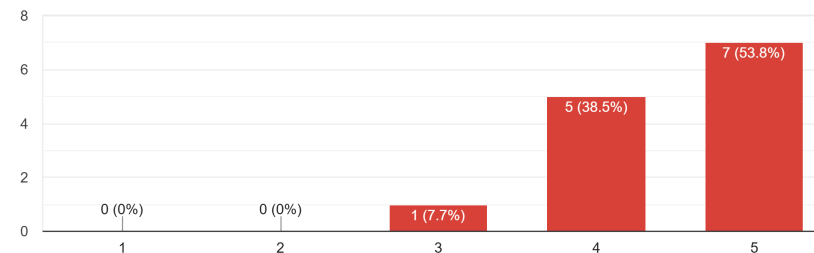
社会性：低い（1）～高い（5）

13件の回答



国際性：低い（1）～高い（5）

13件の回答



AMI株式会社（代表取締役CEO 小川 晋平 氏）

医療機器の開発・遠隔医療サービスの提供



コメント

- これだけのプロダクトであればもっとトラクションが出ていてもおかしくないと思うのですが、どのよう
なところが導入ハードルになるのでしょうか？
- 対象顧客が分かりにくかったのですが、循環器科以外の医師、病院ということでしょうか。もっと一般向
けになると良いと思いました。
- 今後の成長を期待しています！
- 是非、小川社長が目指す世界の実現をお願いします！さて、医療現場（医師から超聴診器を選んで貰う）
と医療機器販売代理店の世界において、既存の聴診器から超聴診器への置き換えを進めるためのポイン
トとその課題への取組みについて、お話しできる範囲でお願い出来ますでしょうか。

ご参加・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