

第 194 回 MINERVA ビジネスプラン発表会

【平成 30 年 2 月 14 日(火) 開催 会場: 岩崎学園 (新横浜 1 号館 8 階)】

1. キュアコード株式会社 代表者 土田 史高 氏 (<https://curecode.jp/>)

【住所】 富山県富山市下野 16 富山大学工学部内 富山市新産業支援センター 4F 【設立】 2011 年 11 月
【資本金】 6,000 千円

【事業概要】 医療・介護・健康分野の情報システム開発・アプリ制作を行なっています。現在は受託開発を中心に自治体や介護施設にアプリを提供しています。今後は IT で認知症予防・早期発見を行なうサービスを開発し自治体向けおよび自社サービスとして展開予定。楽しみながら健康維持できるプラットフォーム構築を目指します。

【コメント】 多くの企業が高齢者向けに認知症予防のために脳トレを活用しております。同社の特徴は 40~50 代の働き盛り世代をターゲットにして、認知症予防もできる健康維持サービスを新しく開発したこと。将来的にはスマートフォンやタブレット端末の活用だけでなく、MR やロボット・医療機器との連携も研究開発していくそうです。土田社長の最終目標は『IT により病気を治すこと。病気にならない世界を実現すること』とおっしゃっておられました。



2. 株式会社細胞応用技術研究所 代表者 木苗 貴秀 氏 (<http://l-cat.co.jp/>) 発表者 取締役 井上 正範 氏

【住所】 神奈川県川崎市宮前区菅生 2-16-1 聖マリアンナ医科大学 難病治療研究センター内
【設立】 2012 年 2 月 【資本金】 5,000 千円

【事業概要】

➢ 同種培養表皮を用いた再生医療等製品の開発

欧米、韓国では同種培養表皮が承認を得ているが日本では未だに承認を得られていない。当社は従来技術の問題点を解決した新しい培養方法による同種培養表皮の開発を目指すため、非臨床試験、臨床試験等を行うための資金調達、共同開発を求めている。本技術は安全性を高め、製造コストを抑えると共に皮膚疾患のみならず脊髄損傷等の難治性疾患に適応拡大が可能である。

➢ 多血小板血漿 (PRP) 等を用いた再生医療の提供

再生医療新法のもと自由診療として形成外科・美容外科・皮膚科のアンチエイジングや発毛、整形外科の関節や腱炎、歯科のインプラントや歯周病に使用されている。また PRP 以外にも再生医療に関する製品を展開予定である。

【コメント】 同社の技術は約 30 年前から聖マリアンナ医科大学で研究開発されてきました。具体的には培養実績も 500 例ほどあるそうです。将来的にはパイプラインを増やしていき、IPO も視野に入れておられるそうです。



3. 株式会社シーク 代表者 征矢 直人 氏 (<http://www.syg.co.jp/index.html>)

【住所】 神奈川県横浜市中区日本大通 11 番地 横浜情報文化センター 11F 【設立】 2004 年 2 月
【資本金】 3,000 千円

【事業概要】 弊社ではハイエンド 3D-CAD を活用とした「3D ワンストップソリューション」をご提供しております。CAD トレーニングを始め、工業デザイン・機械/機構設計・解析といった商品開発に即した 3D モデルづくりや、リバースエンジニアリング・3D プリントといった分野まで、デジタルデータを駆使した、ものづくり環境における一環受託サービスを行うことが弊社の強みです。また 2015 年 7 月にはシークラボラトリーを開業し、個人事業主やクリエイターなどをメインターゲットとしたオープンスペースを提供しております。ここでは 3D-CAD や 3D スキャナー、3D プリンターなどを用意し、訪れた会員の方々が自由にご利用いただくことができます。ノンコンシューマ向けサービスと、コンシューマ向けサービスを両立し、昨今のもので環境を技術者目線から変えて行きたい。そんな思いで新しい事業に取り組んでおります。

【コメント】 征矢社長は「今後は『学ぶ』ことに焦点を定めて、“アカデミー開講”とオリジナルの“検定制度”を設けていきたい」とおっしゃっておりました。会員にしっかりと教育が行われればクライアントの問題解決にも繋がり、安定的な経済基盤も構築できるからです。



4. 株式会社エムエム総研 代表者 萩原 張広 氏 (<https://www.mmsouken.co.jp/>)

【住所】 東京都新宿区新宿 6-27-56 新宿スクエア 5F 【設立】 1989 年 3 月 【資本金】 100,000 千円

【事業概要】 BtoB マーケティング支援事業

イベント、web、クリエイティブ、テレマーケティング、データベースなど BtoB に必要なアクティビティを企画から実行までトータルに行う。外資系大手企業との実績も多く、近年は日本企業へのマーケティング支援も積極的に行う。インサイドセールスを軸に、マーケティング人材の提供サービスを展開中。

マーケティングオートメーションのツールベンダー等と協業し、日本法人への BtoB マーケティングの普及に努める。

【コメント】 同社は MINERVA ビジネスプラン発表会において最多発表企業になります。萩原社長は米国のマンハッタンでの営業手法(飛び込み営業ではなくマーケティング手法を取り入れたスマートな営業手法)を日本にも取り入れたいという想いで創業をされたそうです。近年、日本でも BtoB マーケティングが主流になり始めてきて、IPO する企業も出てきました。同社の最終目標は日本の法人営業市場の営業変革を実現したいとのことでした。



《理事長 高橋忠仁からのご挨拶》

日本には個別に磨いてきた技術がたくさんあります。各企業が個別の延長線上ではなく、お互いに持っているものに想像力を働かして相乗効果を狙う局面に来ているのではないのでしょうか。今はそういうチャンスが到来していると思います。是非、MINERVA の中でもそういう相乗効果を期待していきたいです。



☆☆☆☆ 今後の活動予定 ☆☆☆☆

第 195 回 MINERVA ビジネスプラン発表会

■ 日 時: 平成 30 年 3 月 13 日(火) 13:30~16:00

■ 会 場: 学校法人岩崎学園 新横浜 1 号館 8 階

NPO 法人ベンチャー支援機構 MINERVA
(株) TNP パートナーズ、(株) TNP オンザロード
井 汲