

イベント抄録

2024年6月18日
GONENGO LLC

1.概要

- タイトル
 - #HackOsaka x #KSPGP ～関西の "起業×学生" 大集合！未来を創る、関西の若きイノベーターたち～
- 日程
 - 2024年06月11日(火) 18:00 - 20:00(開場: 17時30分)
- 場所
 - NORIBA10 umeda
 - 大阪市北区芝田1丁目1番3号「阪急大阪梅田駅」2階中央改札口を出てすぐ「阪急阪神MEETS」内 NORIBA10 umeda
 - <https://noriba10.jp/>
- イベントページ
 - <https://hack-osaka-kspgp-20240611.peatix.com/>
- 内容
 - 関西最大級のイノベーションの祭典「Hack Osaka」と関西圏の14大学の頂点を決めるピッチコンテスト「KANSAI STUDENTS PITCH Grand Prix」のコラボイベント
- 参加対象者
 - 学生
 - 起業家／スタートアップのCxO／起業準備中の方
 - スタートアップで働きたい留学生
 - スタートアップエコシステム関係者
- 参加費
 - 【学生】無料 【一般】500円(Peatixで事前払い)
- 定員
 - 50名(事前予約制)
- プログラム
 - 17:30 受付開始
 - 18:00 開始+乾杯
 - 18:05 NORIBA10 umedaのご紹介
 - 18:10 Hack Osakaについて
 - 18:15 LT(ライトニングトーク)
 - ①大阪市
 - ②大阪イノベーションハブ
 - ③JETRO大阪本部
 - ④IVS
 - ⑤Hack Osaka 2024 長期インターンシップ募集のお知らせ
 - 18:30 もぐもぐタイム
 - 18:40 トークセッション
 - ①MOUantAI(KANSAI STUDENTS PITCH Grand Prix 2024 最優秀賞受賞)
 - ②Q-203(KANSAI STUDENTS PITCH Grand Prix 2024 優秀賞受賞)
 - 19:20 アンケート、集合写真、ネットワーキングタイム
 - 20:00 おひらき
- ゲスト
 - 「MOUantAI」(KANSAI STUDENTS PITCH Grand Prix 2024 最優秀賞受賞)
 - 立命館大学経営学部経営学科4年 平田 康介さん
 - 立命館大学経営学部経営学科4年 太田 晶景さん

- 「Q-203」(KANSAI STUDENTS PITCH Grand Prix 2024 優秀賞受賞)
 - 奈良先端科学技術大学院大学 先端科学技術研究科 先端科学技術専攻 情報科学領域2年 橋本 沙知さん
 - 奈良先端科学技術大学院大学 先端科学技術研究科 先端科学技術専攻 バイオサイエンス領域2年 中西 辰慶さん
- メンター
 - 株式会社taliki代表取締役CEO / talikiファンド代表パートナー 中村 多伽 氏
- ファシリテーター
 - 都市活力研究所(UII)研究員 田淵貴稔
 - GONENGO LLC CEO / 大阪駆動開発 Co-Founder Xin Suzuki
- 座組
 - 主催
 - 公益財団法人都市活力研究所
 - 協力
 - KANSAI STUDENTS PITCH Grand Prix 連絡協議会事務局
 - 関西イノベーションイニシアティブ(KSII)
 - 運営
 - GONENGO LLC
- エントリー数:50名
 - 一般15名、学生21名、関係者14名
- 参加者数:41名
 - 一般11名、学生14名、関係者12名、ドタ参加4名
- 進行スライド
 - <https://www.canva.com/design/DAGDibnh80I/ludIa8gPUxbD11dYUWIK-g/edit>
- アンケートフォーム
 - <https://forms.gle/DsXyNM7bahnWffjz9>

2.実施内容

- 写真
 - <https://photos.app.goo.gl/4xJxf8CKpwdJfyHaA>
- イベントサマリー
 - 2024年6月11日に行われたイベント「#HackOsaka x #KSPGP ～関西の"起業×学生"大集合！未来を創る、関西の若きイノベーターたち～」では、阪急阪神不動産による新しいイノベーションスペース「NORIBA10 umeda」の紹介や、関西のスタートアップを支援するイベント「Hack Osaka 2024」の開催が発表されました。また、Hack Osakaの実行委員会を構成する各機関のスタートアップ支援についても紹介されました。トークセッションでは、食事量計測アプリを開発するMOUantAI、謎解きイベントを企画するQ-203による1分ピッチの後、聴講者やメンターからの質問を交えながら、起業のきっかけや課題、今後の展望などが語られました。イベントタイトルに偽りなく関西の若きイノベーターたちが集結し、参加者の半分以上を学生が占め、活発なネットワーキングが行われました。
- 18:05 NORIBA10 umedaのご紹介
 - 2024年3月開業
 - 「10」は9番線まで存在している阪急線の10番線をイメージしている
 - 普段はイベントスペースとして運用
 - 0→1をする人の後押しをしたい
 - 普段はスタートアップ関係者が多いが、これからはクリエイターや新規事業担当者をサポートしていきたい
- 18:15 LT(ライトニングトーク)
 - Hack Osaka
 - 関西と世界を繋ぐゲートウェイとしてのイベント
 - 過去に11回開催

- 国内外の様々なイノベーションエコシステムプレイヤーが繋がる場所
- 大阪・関西の盛り上がりを対外的に発信していく
- 今年も2024年11月26日開催
- 大阪市
 - 2013年に開設されたOIHの運営に携わる
 - OIHではスタートアップ支援やイノベーション創出を目的に、ヒト・モノ・カネ・情報を混ぜ合わせて新しいものを生み出す
 - 施設管理は大阪市、運営は大阪産業局
 - 場所はグランフロント北館7F
 - 海外とのつながりも持っているため、グローバル展開したい人もおすすめ
 - 年間イベントを200回以上開催(うち、学生イベントが約50回)
 - 支援先スタートアップは累計で400億円の資金調達に成功した
 - プレイヤー会員はOIHのコーディネーターだけではなく、先輩起業家のサポートを受けられる
 - 事業を拡大させるアクセラプログラムもフェーズに合わせて実施
 - 創業前から創業10年以上の方まで幅広く支援
 - 25歳以下の起業家支援として、インパクトスタートアップのイベントも開催中
- JETRO大阪本部
 - 政府機関。国内47都道府県全てにオフィスがあり、海外にも80拠点以上
 - 海外のネットワークを用いてスタートアップを支援
 - 25歳以下の方が無料でシリコンバレーに渡航できるプログラムも展開し、普段出会えない投資家や支援者たちと出会える
 - こういったプログラムを年間30回以上展開
- IVS
 - KYOTOで起業家、投資家など約1万5000人が参加するイベントを開催
 - 17年前から開催しているイベントで、今年で31回目を迎える
 - 目的はスタートアップの資金調達支援
 - 昨年から、スタートアップに興味のある人向けにも開催
 - 2024年は7月4～6日に開催
 - 昨年と違うのは、開催地が京都の竹田になる(昨年は岡崎)
 - 女性参加率40%、海外の参加者割合30%と多い割合
 - 60%は起業家(半分がシードorシリーズA)、40%は投資家や支援者
 - チケットの詳細はWEBサイトを確認してほしい
 - 本日登壇者を発表した
 - 立命館大学が200万円分のチケットを購入しているので、立命館の学生は無料で参加できる
- Hack Osaka長期インターンシップ
 - 6/16(金)23:59締切予定
 - インターンを募集するのは今回が初めて
 - インターンは再来週からスタートして約半年間勤務
 - 週一勤務なのでかなり働きやすい。時給は1,100円(交通費別途支給)
 - Hack Osaka2024には学生の皆さんが作り出す学生セッションがある
 - そこを生み出す学生インターンを募集している
 - 学生ボランティアのマネジメントもしていただく
- 18:40 トークセッション
 - 事業説明:「MOUantAI」太田、平田
 - 写真をパシャっとるだけで食事量がわかるアプリ「めしパシャ」を開発
 - 介護施設の食事に関する課題を解決している
 - 施設では、利用者の食器ごとに食べた量を計測している
 - 利用者が食べた量は担当者が感覚で計測しており、正確に計測するのが難しい
 - 「めしパシャ」では、食事前後の写真撮影と計測をすることで、どれだけ食事をしたのかが正確にわかる

- 学生団体「MOUantAI」として活動してきたが、2024年7月から株式会社ドリギーという社名に変わる
- 事業説明:「Q-203」中西さん、橋本さん
 - 謎解きを使った地域活性への挑戦
 - 課題: マルシェイベントでブースを訪れる人にバラツキがある。人気のないブースにも人を周遊させたい
 - 周遊をさせるために謎解きが流行っている
 - しかし、謎解き企画はコストが高い(金銭的および時間的コスト)
 - その課題を、周遊型イベントのDX化(イベント運用人員のコストカット)+謎解き自動生成AI(謎作問のコストカット)で、手軽な謎解き導入を実現
 - スマホを使うことで、体験価値と没入感を向上させることができる
 - 7月末まで奈良県で「[平城京と迷い狗](#)」という謎解きイベントを実施中
- Q.なぜ介護施設の食事に着目したのか?→MOUantAI
 - 平田さんの個人的な体験
 - 元々太田さんと画像認識AIを使って何かしたかった
 - 平田さんの父が介護業界で働いていた
 - 平田さんの父が見るからにしんどそうなのはわかっていた
 - 父の仕事を助けたいと思ったのがきっかけ
- Q.学生団体として活動して、起業?→MOUantAI
 - 2022年度に太田さんが活動開始、2023年度に平田さんがジョイン
 - 壁打ちは平田さんの父にもらった
 - 二人で活動をスタートして1ヶ月後くらいに、父の施設でしか導入できないかもという危機感を覚えた。汎用的な機能ではなかった
 - その後は、他の施設でも課題を解決できるように、紹介や電話営業を通じて、他の施設でのヒアリングや導入営業をかけていった
- Q.利用者の食事を正確に計測できないことに困っているのは誰?→MOUantAI
 - 経営層、看護師、栄養士、医者
 - 患者の状態が悪化した際に、最も影響が出るのが食分量
 - 利用者が食事できなくなった時に老衰が進む
 - 現場の看護師が正確に計測できないと、経営層や医者にも飛び火する
- Q.謎解きと地域活性に着目した理由は?→Q-203
 - 橋本はただ謎解きが好きだった。趣味でも謎解きを作っていた
 - 自分がよく訪れる近所に素敵なカフェがあるが、なかなか多くの方に気づいてもらえない。そのお店があることをもってたくさんの人に気づいて欲しいと思った。そのために謎解きが使えると思った
 - しかし、謎解きには運営コストがかかる
 - 例えば、謎解きに必要なお紙とペンや、スタッフなど
 - 謎解きをデジタル化できれば、位置情報で誘導できたり、世界遺産など謎解きグッズを貼り付けることができない場所でも、様々な場所で謎解きができる
 - 謎解きのコンテンツは生成AIで作成することで、コストを下げることができる
- Q.ビジネス化することで困っていることは?
 - 太田:開発。まだAIができていない、教師データを集めていけないといけない過程。ご飯のたべのこし画像が世の中に多数あるわけではない、集めるために、介護施設に入れないといけないのだが協力してもらえない施設が少ない
 - 食べ残しの画像がたくさんほしい。残った食事を判別するアノテーション作業をするには、アルバイトを雇うかアノテーションできるシステムを使わなければならない。どっちみち、そのお金が欲しい。複数の介護施設にサービスが完成したら導入したいと言ってもらっている。「導入するメリットあるの?」と言う人もいるが、仮導入をOKしてくれる人もいる。
 - 橋本:チームメンバーは10人。それぞれが個人事業主。来年以降はそれぞれでやりたいことがあるので、チームとして活動を継続していくのが難しい。誰がこれまでの教訓やノウハウ、やりたいことを引き継いでいけるかが課題

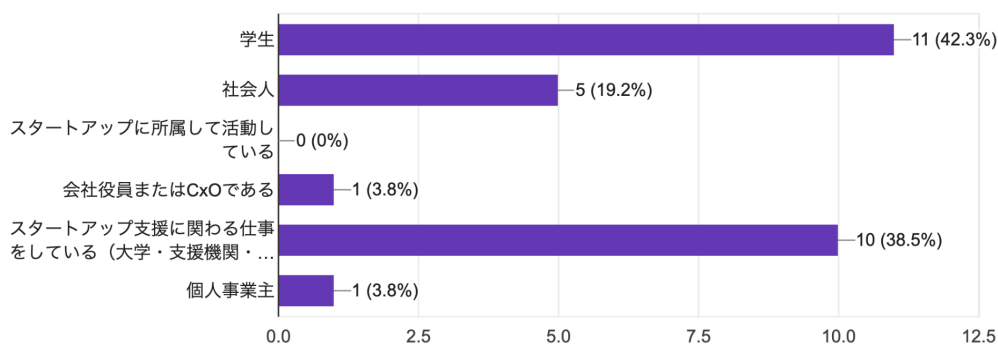
- 最終的に、自分が引き継げば良いと思っているが、教訓等はチームで作りに上げたものなので、自分一人だけで引き継ぐものではないと思っている
- 中村: 学生団体から活動を始めると、学生がやりがい搾取に敏感になる。だからリーダーとしてはお給料を支払ってあげたくなる。創業メンバーが2人だけなら無給で良いが、多数いるとお給料を払ってあげて一人前なんじゃないかと思っていた。
 - ファジーな課題はすぐに解決した方が、事業に集中できる
 - チームマネジメントにお金と時間をかけることがもっとも愚かだと自分も気づいた
 - 彼らがいい人であることと、彼らと最速で課題解決できるかは別問題
 - メンバーが長時間働いているのは、彼ら自身が進んでやりたいからだと思っていた
 - でも、そうではなかった。文句を言われたこともあった
 - そのための解決策として、めっちゃくちゃ働いてる人には、その前提で高いベース給を払うようにした
 - 一方残業を1ミリをしたくない人には、少し給料を減らす、残課題があっても必ず帰らせた
 - そうすると、チームでのハレーションが全くなくなった
- 中村→太田: きちんと検証すれば資金調達できるような気がする。食事を正確に計測する機能だけだとマネタイズが厳しい。介護業界自体が人材の流動性が高く、お金を出すことにも、AIを使ったサービスを使うことにもハードルが高い。それより、食事管理に紐づいたより深い課題を探してきて、それを解決できるソリューションにすれば、シードで調達できる気がする
 - 太田: おっしゃる通り。食事量だけではなく、その先の健康状態をよりわかりやすく可視化するなどのソリューションにすると、価値が高まると思う
 - 中村: 自分が学生起業した時はパートナーがいなかったの、二人三脚で進めることができなかった。羨ましい
 - 太田: 最初のスタート地点が、立命館大学の工学部の先生の技術を使って何かできないかというのがきっかけ。でも、自分たちが解決したい課題でないとモチベーションが長続きしないなと思った。そのタイミングで平田さんとイベントで出会った。その時に、平田さんはめっちゃくちゃ仕事ができるなと思っていた。一緒に活動してれたら嬉しいなと思った
 - 平田: その経緯は違う。(笑) 今でも忘れないが、インスタのDMで「時間ありそうやから」という理由で口説かれた
 - 太田: いろいろな場所に行くと、何か面白い出会いが生まれると思う。平田さんはイベントで出会った数ヶ月後に初めてお声がけした。メンバーを増やす段階で思い出して連絡した
 - 平田: 元々起業には全く興味がなかった。声をかけられた時に本当は断ろうと思っていた。AIにも全く興味もなく、なぜ起業というリスクをとるのかと思った。でも、1週間考えた時に、何かにチャレンジするのも自分のためになると思って挑戦した。同時進行で就活をしていたら、自分がやりたいことは就活じゃないと気づいた
 - 橋本: 奈良先端大学のイノベーション教育の授業で中西さんと出会った。元々一人でやるのが寂しかった。大学の授業に参加する時には、最終的に自分の謎解きのプロジェクトを作ろうと思った
 - 中西: 橋本さんの謎解きプロジェクトを聞いた時に面白いと思った。最初のメンバーは6人だった。自分は元々寮に住んでいたが、その部屋番号は203番だった。そこがチーム名の由来でもあり、活動場所にもなった
 - 中村: 参加者へのtipsですが、発表や出会いの場に出ていくと、チームメンバーが見つかるかもしれないですね
- Q. アイデアを思いついてから今日に至るまで、どれほどの期間がかかりましたか？
 - 中西: 1年間。去年の春にヒアリングをはじめ、夏にベンチャーコンテストに参加した。二次審査から最終審査の過程でメンターにボロクソに言われた。悔しかったが改善し続けて、最優秀賞をもらった。それで形になった
- Q. 中村→太田: 平田さんの父以外にフィードバックをもらわなかった？

- 太田:いろいろな介護施設にヒアリングはできたが、ビジネスの形にならなかった。ビジネスモデルにするには4、5ヶ月くらい時間がかかった
- Q.ビジネス化する時に、偉そうなメンターもいた？
 - 太田:最初は嫌なメンターもいた。色々な人の話を聞く過程で、意見を選べるようになってきた。全員の意見を吸収しないようにできるようになった
 - 中村:これまで学生の支援をしてきたが、だいたいの学生が起業アイデアとして形になるまで1年間くらいかかる。皆さんはとても早い方だと思う
- Q.中村:いろいろな人にアイデアをぶつけたのがよかったのかな？
 - 橋本:私たちはイベントを何度も何度も開催して、いろいろな意見を聞いて、改善し直った
 - 中西:なんでもダメ元でトライしたのが良かった。奈良県のイベントも、別のメンバーが担当者と知り合いだったので、ダメ元でメールしてみたら、イベントを開催できた
- 中村:時間がなくなってきたので、そろそろクロージング。学生起業はやりたかったらやったら良い。できないと優秀じゃないとか、できたから優秀というわけでもない。シンプルに未来のオプションの一つだと思う。皆さんいろいろなチャレンジをしているので、これからチャレンジをする人に一言ずつください。
 - 中西:悩むくらいならやった方が良いと思う。許可があるとリスクがあるとかどうでも良い。怒られたら謝れば良いと思う
 - 橋本:思っていることを誰かに話すことが大事
 - 平田:元々自分は安全思考だった。このようなイベントに出る人間ではなかった。でも一歩踏み出してよかった。自分はまだ失敗できる年齢。休学した理由もまだチャレンジできるから。元々安全思考だった人間でもチャレンジできたので、一緒にがんばりましょう
 - 太田:自分が面白そうだと思ったことをひたすらやってきた。小学生の時にお笑いが好きだったので、中学生で漫才をやり、大学になってもやっていた。音楽が好きだったのでドラムにもチャレンジした。面白いことがあったら、ひたすらやったら良いと思う
- トークセッション終了

3.アンケート結果

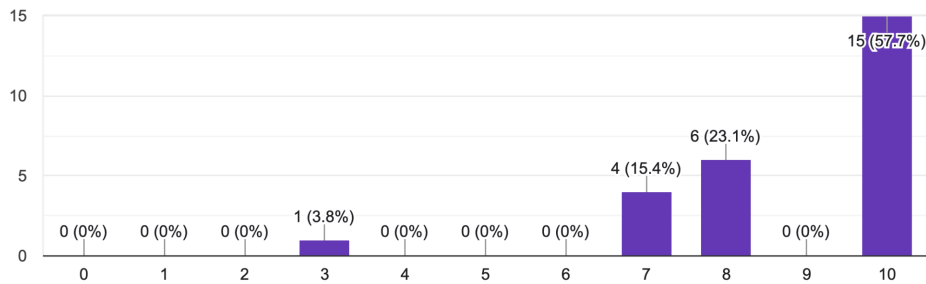
属性を教えてください（複数選択可）

26件の回答



本日のイベントの満足度はいかがでしたか

26件の回答



- Q.本イベントの良かった点があれば自由にご記入ください
 - 生の声
 - 学生企業をされているかたの生の声を聞いたこと。
 - 支援対象になる学生の生の声が聞いた
 - 学生の生の声を聞くことができた
 - 生の声は楽しい
 - 今まさにスタートアップでやっているフレッシュな方のリアルな声が聞いたのがとてもよかったです。
 - トークセッション
 - トークイベントで、それぞれのチームの事業への想いが色々聞いてよかったです。
 - ご登壇のお二方の深掘ったおはなしが聞いてよかったです。
 - 学生企業の実際に抱えている課題が直接的に分かった。
 - 歳の近い方からのアドバイスがとても刺さって良かった
 - 質問時間があった点、トークセッションが有意義であった点
 - とても参考になるお話を聞いた。
 - 構成
 - タイムスケジュール、セッションが面白かった
 - パネルディスカッションとサンドイッチの際に気軽にお話できたこと！
 - 全て楽しかったです！
 - 多くの業界やバックグラウンドをお持ちの方のお話を聞くことができた
 - テンポよく、いろんな人のお話が聞いた点。
 - 若さ
 - 若者の熱量
 - 登壇者参加者が若く、よく集められたと思いました
- Q.本イベントの改善点があれば自由にご記入ください
 - 会場で携帯の電波がなくて、不便だった
 - 会場に伝達済み。
 - 最初にアイスブレイクがあればよかった
 - 実際には、開始時刻の集まりが悪かったため、急遽自己紹介タイムを実施した。
 - 一部参加者は会話が発生していなかったため、一歩踏み込んだファシリテーションがあってもよかったと思われる。
 - 参加者とお話ができる機会が欲しかった。
 - 10分は少し中途半端でありお話できませんでした。
 - 実際にはネットワーキングタイムを30分設けたほか、冒頭のプログラム紹介やイベントページにも記載していた。
 - ネットワーキングタイムの前にアンケートを実施したことにより上記回答が発生しているものと推定。冒頭のプログラム紹介やイベントページに気づいていない可能性がある。
 - 場所は案内しとかないとわからないかもですね
 - 実際にはPeatixリマインドメールで詳しい場所を通知した。
 - イベントページにも詳しい記載が必要と思われる。
 - もっとピッチを聞いてみたかったです！
 - プログラム構成上、ピッチの分量や長さは適切であったと考える。

- もぐもぐタイムは最後にまとめて良かったのかも？と。
 - もぐもぐタイムを挟まない場合、飲食無しで1時間半過ごすことになってしまうため、今回の「入場時にドリンク提供」「開始後直ちに乾杯」「開始後30分でサンドイッチ提供」のタイミングは適切であったと考える。

4. 考察

- 良かった点
 - 参加者層
 - 当初の目的である学生の参加を多く募ることができた。(参加者の50%)
 - 参加者のうち2名は高校生であった。
 - 参加者満足度
 - 非常に満足度が高く、質の高い場が形成できた。(平均8.8点 / 10点満点)
 - タイムキープ
 - ほぼ予定通りにプログラムを進行することができた。
 - 金銭收受
 - Peatixでの参加費受領、登壇者交通費の受け渡し、領収書の受け渡しについて、いずれも円滑に対応することができた。
 - ケータリング
 - スムーズに調達できた。
 - サンドイッチの評判がとても良かった。
 - 発注分量は概ね適切であった。
 - 会場設備
 - 機材トラブル等は無く、滞りなく進行することができた。
- 良くなかった点・改善策
 - 欠席率の高さ
 - エントリー者のうち18%が来場しなかった。
 - 欠席を見越し、定数に達したタイミングで参加登録を止めないようにする。
 - 誤情報の伝聞の発生
 - 人づての登壇依頼を行った結果(IVS今井氏→taliki中村氏)、企画内容や趣旨が誤って認識されていたことが明らかになった。
 - 人づてに登壇依頼を相談する際は、正式な文面を作成する。
 - 飛び込み参加の発生
 - 申込無し状態の参加を本来は受け付けない想定であり、イベントページにも最上部に入場できない旨を追記していたにも関わらず、4名の飛び込み参加が発生した。
 - 再発防止を目指すのであれば、再三の周知を促す。
 - 関係者によるエントリー対応漏れ
 - 氏名リストを1週間前までに会場に共有する必要がある、声掛けやリマインドメール送付を行ったが、1週間前を切ったタイミングで申込を行う関係者や、申込を行わない関係者が複数発生した。
 - 再発防止を目指すのであれば、再三の周知を促す。
 - 座席配置
 - 座席を初期状態で定数分(50席)並べたため、欠席者が発生した結果、ステージの前の座席が空席だらけになってしまった。
 - 前方から着席するよう促しても、どうしても後方から埋まってしまう。欠席者を見越して座席の数は60%程度にとどめておき、参加状況に応じて椅子を増やすようにする。
 - ケータリング(ドリンクの配分)
 - アルコール風ドリンクに対して、ペットボトルのソフトドリンクが想定以上に人気であった。
 - 次回同じ趣旨のイベントを実施する際は、ペットボトルのソフトドリンクを多めに発注する。
 - 会場都合
 - BGMや動画音声を流すことができなかった。
 - noriba10で今後イベントを実施する場合、BGMや動画音声を流す必要のあるイベントでは、事前に会場と相談(スピーカーを別途準備する)必要がある。

以上