

国立大学法人 九州大学
ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター (QREC)
〒819-0395 福岡市西区元岡 744 センター 5 号館 7 階
TEL: 092-802-6060 FAX: 092-802-6065

Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu University (QREC)
Center Zone 5 7F, 744 Motooka, Nishi-ku, Fukuoka 819-0395, Japan
TEL: +81-92-802-6060 FAX: +81-92-802-6065

URL : <https://qrec.kyushu-u.ac.jp>
E-mail : info@qrec.kyushu-u.ac.jp



Entrepreneurship Bootcamp 2021



Entrepreneurship Bootcamp 2021



ROBERT T. HUANG
ENTREPRENEURSHIP CENTER
OF KYUSHU UNIVERSITY

QRECとは

九州大学 ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター(略称QREC)は、本学卒業後渡米し、大成功をおさめたロバート・ファン博士の本学100周年記念寄附金をきっかけに、旧ベンチャー・ビジネス・ラボラトリーを抜本的に改組・再構築して2010年12月に設立されたアントレプレナーシップに関する総合的教育・研究センターです。九州大学の全学生(学部・院生)が受講可能な科目やプログラムを提供しています。

What is QREC?

Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu University (QREC) grew out of a donation made to commemorate the centennial anniversary of Kyushu University by Dr. Robert T. Huang, a prominent alumnus of the university who has achieved significant success in the United States. That donation led to a drastic reorganization and reconstruction of the university's former Venture Business Laboratory and the establishment of the Center in December 2010 as full-scale entrepreneurship education and research center. QREC provides all undergraduate and graduate students at Kyushu University with courses and programs concerning entrepreneurship.

Entrepreneurship Bootcamp 2021

概要

“Entrepreneurship Bootcamp”は、チーム結成から初期のビジネスアイデアを確立するまでのスタートアップ創業プロセスを学ぶ機会を米国ボストンで実施される10日間の集中プログラムを通して提供しています。事前研修および現地でのプログラムを通して、アントレプレナーシップを実践的に体験します。受講生は、国内外の企業で活躍する第一人者や起業家、投資家等によるワークショップを受講し、自らもチームでビジネスプランとプロトタイプを作成してプレゼンテーションを行います。福岡での事前研修を経た後、米国ボストンにて約10日間のスタートアップ創業実践、帰国後の成果発表会という連日のプログラムを通じて世界水準のアントレプレナーシップを習得します。

本年度はCOVID-19の影響により現地には行けませんでした、同様の体験をオンラインで実施しました。

Description of the course

Entrepreneurship Bootcamp is an intensive 10-day program for its participants to train their “entrepreneur muscles”. Members meet in Boston, U.S.A., form teams to develop original business plans-modify, pivot and make them better-and give a 5-min. pitch to investors for own business plan and prototype in the end. In this program, they learn what it means to be an entrepreneur. After 3-month pre-departure training, you participate in 10-day bootcamp. This year, due to COVID-19, we were not able to go to the site, but we conducted a similar experience online.

到達目標

- ① 独創的なビジネスプランを策定できるようになる
- ② 個人に焦点をあてた問題意識から着想し、ゼロからイチを生み出す(0→1)プロセスを習得する
- ③ チームの中で他のメンバーと効果的に協働できるようになる

Objective

- ① To enable students to formulate original business plans
- ② To enable students to explain the process of idea conception from zero to one (0→1) starting from problem-solving focused on the individual
- ③ To enable students to effectively collaborate with other team members

Basic system subjects

Integrated system subjects

Entry Level

Idea Generation

Design Thinking

Knowledge/Tool

Integration

Student Initiative Program

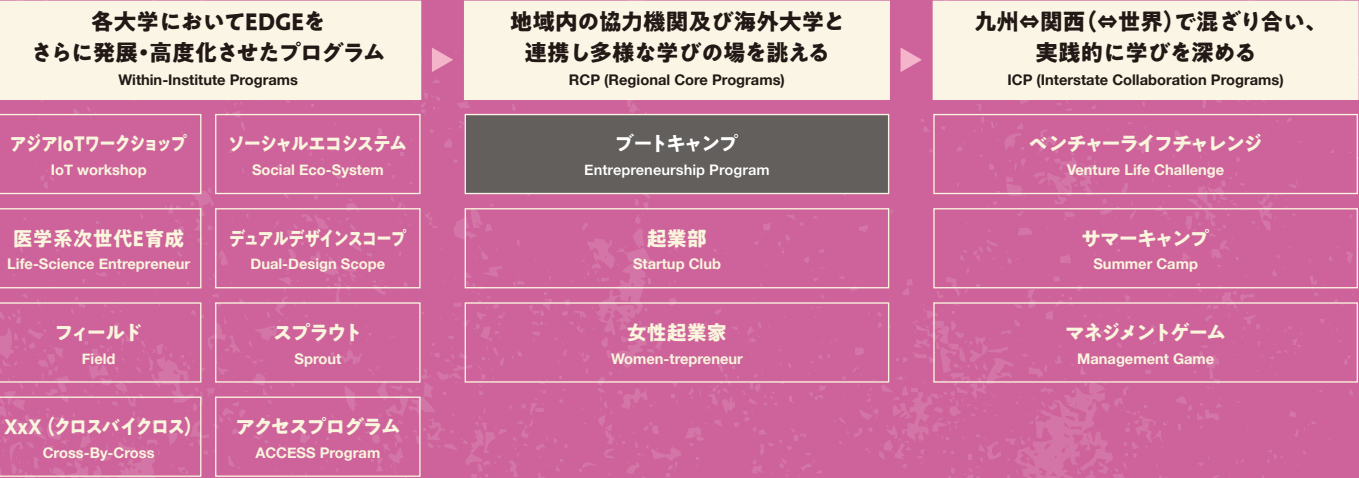
02

03

Entrepreneurship
Bootcamp

次世代アントレプレナー育成事業 (EDGE-NEXT)

文部科学省次世代アントレプレナー育成事業 (EDGE-NEXT: Exploration and Development of Global Entrepreneurship for NEXT generation) は、アントレプレナー教育で得られた成果や課題を踏まえて、大学等の研究開発成果を基にした起業や新事業創出に挑戦する人材の育成、関係者・関係機関によるベンチャー・エコシステムの構築を目的として5件のコンソーシアムが採択されました。九州大学は、ロバート・ファン/アントレプレナーシップ・センター (QREC) が主幹機関、立命館大学、奈良先端科学技術大学院大学、大阪府立大学の3校が協働機関として「多様性と創造的協働に基づくアントレプレナー育成プログラム (IDEA: Innovation × Diversity × Entrepreneurship Education Alliance)」(以下、IDEA) のコンソーシアムが採択され事業を実施しています。本プログラムは、EDGE-NEXTのIDEAコンソーシアムプログラムの一つとして位置付けられています。



What is “EDGE-NEXT”?

“The Innovation x Diversity x Entrepreneurship Education Alliance” (hereinafter referred to as the “IDEA”) consortium comprising Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu University (QREC) as the leading university and Ritsumeikan University, Nara Institute of Science and Technology, and Osaka Prefecture University as partner universities was selected as an EDGE-NEXT Program.

The EDGE-NEXT Program, which is a project of the Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology (MEXT), has been built on the achievements of and issues for the entrepreneurship education that has thus far been undertaken by universities throughout Japan. The program aims to nurture human resources to take on the challenges of stating or creating new businesses based on the R&D results of universities and other institutions as well as to create a venture ecosystem involving stakeholders and related organizations.

九州、関西地域のコンソーシアムが海外協力機関とも連携し、IDEAプログラムを実施しています。

The consortium is conducting an Interstate Collaboration Program and a Regional Core Program, much-level cooperative programs enabling and encouraging students from the Kyushu and Kansai regions and even overseas to join together and leading from each other in harmony.



INDEX

- 02 QREC
- 04 EDGE-NEXT / IDEA
- 06 Message
- 08 2021 Schedule
- 14 Team A : LABMATCH
- 18 Team B : TOOTHABLE
- 20 Team C : FINKON
- 24 Team D : Circles
- 28 Team E : 2H2
- 32 Team F : PuTaGo
- 37 Project Members

代表者からのメッセージ

Entrepreneurship Bootcampは、自らの問題意識にもとづいてチームを結成し、アイデアを練り、市場調査、プロトタイプ作成、ビジネスプラン構築、そして投資家へのプレゼンテーションを実施するプログラムです。学生は自身の持つビジネスアイデアをベースに、現地で個人もしくは少人数のチームを組んで独自のビジネスプランを策定し、Babson大学やMITの講師による講義や、起業家等の現地の有識者からアドバイスを受けつつアイデアをブラッシュアップし、ビジネスを立ち上げる過程を学びます。チーム結成から初期のビジネスアイデアを確立するまでのスタートアップ創業プロセスについて、事前研修および米国ボストン地域での現地プログラムを通して、アントレプレナーシップを実践的に体験することを目的としたブートキャンプ型スタートアップ創業実践プログラムです。COVID-19の影響を受ける以前は、受講生は米国ボストンに約10日間滞在しプログラムが実施されていましたが、2020年度以降、全ての講義をオンラインで実施しています。ボストン地域と遠隔でつないだ講義、現地学生との交流、日本国内の年齢の近い若手起業家によるゲスト講義、様々な地域からの参加や、学年が異なる様々な国のメンバーの参加など、オンラインだからこそ可能なプログラムとなっています。チームワークも困難な状況の中、最終成果として、Venture Café Tokyoのピッチコンテストに参加し、コメント、評価を頂きました。年齢や国籍を超えた受講生たちが切磋琢磨して協力し合い、自身が感じている課題を解決に導く経験は、アントレプレナーシップマインドの醸成にも結びつくものであり、Bootcampを経験した学生が起業に至るケースもあり、今年度の学生の成長も楽しみです。

最後に、本講義は、九州大学のアントレプレナーシップ教育、研究機関であるロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター (QREC) の実践科目として提供されているとともに、九州大学が主幹機関として採択されている、アントレプレナーシップの醸成を目指すことを目的とした文部科学省次世代アントレプレナー育成事業 (EDGE-NEXT: p04参照) プログラムのひとつでもあり、IDEAコンソーシアムに参加する立命館大学、立命館アジア太平洋大学、奈良先端科学技術大学院大学、大阪府立大学の学生も参加しています。プログラム実施においては、国内、国外に関わらず、多くの方々にご協力頂き、学生の活動の支援を頂いております。ご協力頂いている皆様へ感謝とともに、引き続きプログラムを実施、提供していきます。

山田 裕美

Message

Entrepreneurship Bootcamp is a bootcamp-type program that students form teams based on their own problem awareness, develop ideas, conduct market research, create prototypes, build business plans, and give a presentation to investors, and develop their own business plans based on their own business ideas, either individually or in small teams. The students learn the process of brushing up their ideas and launching their own businesses while receiving advice from lectures provided by lecturers from Babson University, MIT, and local experts such as entrepreneurs. This program aims to provide practical experience of entrepreneurship through pre-training and on-site programs at the Boston area on the startup establishment process, from team formation to establishing the initial business idea. Prior to the impact of COVID-19, students spent about 10 days in Boston, U.S. for the program, but since 2020 all lectures have been conducted online. The lectures conducted remotely from the Boston area, interaction with local students and guest lectures by young entrepreneurs in Japan of similar age to those, with participants from various regions and students from various countries of different grades, made this program possible because of the online format. Despite the difficulties of teamwork, the final result was that the students participated in a pitch contest at Venture Café Tokyo and received comments and evaluations on their presentations. The experience of working together with students of different ages and nationalities to solve their own problems through friendly competition will help foster an entrepreneurial mindset. There have been cases where students who had experienced this program have gone on to start their own businesses, and we look forward to seeing the growth of the students this year. Finally, the program is offered as a practical course by Robert T. Huang Entrepreneurship Center (QREC), entrepreneurship education and research Institute of Kyushu University. The course is also part of the Next Generation Entrepreneurship program (EDGE-NEXT: See p04 for details), which aims to foster entrepreneurship and for which Kyushu University has been selected as the lead institution. Students from Ritsumeikan University, Ritsumeikan Asia Pacific University, Nara Institute of Science and Technology, and Osaka Prefecture University, all of which participate in the IDEA Consortium, are also taking part in the program. We are grateful for the cooperation and support of many people, whether domestic or foreign, in the implementation of the program and the activities of the students. We would like to thank all of you for your support and we will continue to implement and offer our programs.

Hiromi Yamada



山田 裕美

九州大学ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター (QREC) 講師
専門: アントレプレナーシップ、スタートアップ支援、アジアビジネス

Hiromi Yamada

Lecturer, Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu University (QREC)
Field of specialization: Entrepreneurship, Startup Support, Asian business



Teaching Assistant

(As of end of AY2021)



アディティア・バラスカ 氏

九州大学 工学府 航空宇宙工学 博士4年
Bootcamp (2019-20) の既参加者
Bootcamp (2020-21) のTA

Mr. Aditya Baraskar

D4, Aerospace Engineering,
Kyushu University
Participant in Bootcamp (2019-20)
TA in Bootcamp (2020-21)



ウメル・サディク 氏

九州大学 工学部 機械航空工学科3年
Bootcamp (2020-21) の既参加者

Mr. Umer Sadiq

B3, Mechanical and Aerospace Engineering,
Engineering, Kyushu University
Participant in Bootcamp (2020-21)



Entrepreneurship Bootcamp

July 13, 2021 – September 16, 2021

DAY 1: JULY 13

[Orientation]

初日は、九州大学ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター (QREC) の教員と、TAである九州大学のAditya Baraskar氏とUmer Sadiq氏が担当し、アントレプレナーシップとは何か、どう行動し、考え、リーダーシップを発揮すればよいかを考えました。また、Rosbert T. Huang博士によるQRECを設立した理念や関連プログラムについてのメッセージを伝えました。学生たちは自己紹介を行い、自身のビジネスアイデアを発表しました。

Prof. Hiromi Yamada gave the key speech from Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu University, and introduction by mentor Mr. Aditya Baraskar and Mr. Umer Sadiq, Kyushu University. They discussed the definition of entrepreneurship and how to act, think, and gain leadership power with their expertise. They delivered the message from Dr. Robert T. Huang, his ideology behind starting QREC, and various associate programs.

Students from all participated universities and QREC lecturers gave self-introduction and explained their business ideas.

DAY 2: JULY 17

[Introduction to Entrepreneurship: Theory and Practice]

バブソン大学の“Dr. Failure”こと山川恭弘教授によりアントレプレナーシップの価値を理解する講義を実施しました。アントレプレナーシップの世界を紹介し、一連の質問に答える方法でガイダンスを行いました。アントレプレナーシップとは何か?アントレプレナーとは?あなたは?どうやってアイデアを生み出すのか?どのように好機を評価するのか?アントレプレナーとして成功するためには何が必要か?失敗してしまったときは?学生たちの興味関心はさらに高まり、バブソン大学のアントレプレナーシップ教育に触れる一歩となりました。

The day started with understanding the value of entrepreneurship by Professor Yasuhiro Yamakawa (Dr. Failure). He supersized the entire year-long entrepreneurship program in the two-day event. Everyone was excited and curious to ask how to start and get the set mentality of an entrepreneur. He provided the material and guidance to all campers with his expertise. He addressed the objective like introducing students to the world of entrepreneurship and exploring a series of questions in entrepreneurship. What is entrepreneurship? Who is an entrepreneur? Are you? How do you generate ideas? How do you evaluate an opportunity? What does it take to become a successful entrepreneur? What if you fail? The experience will expose you to how Babson's entrepreneurial education works.

Supported by

Prof. Yasuhiro Yamakawa

Associate Professor of Entrepreneurship, Babson College

DAY 3: JULY 18

アントレプレナーシップの理論と実践(基礎)を実施しました。山川教授は活躍中のアントレプレナーたちについても紹介され、挑戦と失敗こそが学びに不可欠であることを力説しました。学生たちはアイデアを交換し、チームを結成しました。

Professor Yasuhiro Yamakawa introduced the basics of Theory and Practice of Entrepreneurship. It included some exciting examples of entrepreneurs he has worked with or knew. He explained the rights of practicing entrepreneurship because there are no wrongs. He emphasized trying and failing because that's what is essential for learning. The students exchanged their ideas and formed teams.



DAY 4: AUGUST 8

[Creating a stronger value proposition]

あなたが人とは違うところは?あなたの強みとなるユニークさは?アントレプレナーが投資家などに常に尋ねられる質問です。学生たちが考案した製品についてより強力なバリュー・プロポジションを実施しました。言い回しひとつや明確な価値提案によって製品の印象が鮮烈になり、リスナーの興味が引けることを学びました。

What makes you different? How are you unique from thousands of people trying in this field? These are the questions that entrepreneurs are usually asked in their meetings with potential advisors, partners, and investors. In this lecture, Professor Yasuhiro Yamakawa created a stronger value proposition for students' products. A single liner and clear value proposition leave a lasting image and hook the listener's attention.

DAY 5: AUGUST 15

[Opportunity evaluation and feasibility assessment tools]

講義では、機会評価の仕方や実現可能性の評価方法を学びました。また、アントレプレナーの一人であるCAVIN Inc.のYuya氏を招き、会社を大きくした経験やグローバルなスタートアップビジネスを始める方法、質疑応答を含め学生に近い起業家との交流をしました。

In the morning for 90 minutes, Professor Yasuhiro Yamakawa explained how student entrepreneurs can evaluate an opportunity and its feasibility. Later in the afternoon, an entrepreneur, Mr. Yuya from CAVIN Inc. was invited to talk about his experience of raising his company and how to start a global startup.

Supported by

[DAY 4,5]

Prof. Yasuhiro Yamakawa
Associate Professor of Entrepreneurship, Babson College

[DAY 5]

Mr. Yuya Roy Komatsu CEO, CAVIN Inc.

DAY 6: AUGUST 28

【バブソン大学教員へチーム毎に
ピッチ&質疑応答を実施】
各チームへのアドバイスから今後のチームの課題など、学生は気づきを得ました。

【Feedback session by Babson faculty members】
From the advice given to the teams, the students gained insights into the future challenges of their teams.

DAY 7: SEPTEMBER 5

【ピッチ発表方法のレクチャー】
講義としては最後の日、ピッチについてセッションを行いました。また、後半では起業家Tyagi氏による自身の起業に至る経験談と質疑応答を行いました。

【Art of pitching and concluding remarks】
On the last day of the lecture, we had a session on pitching. In the second half of the lecture, Mr. Tyagi, an entrepreneur, talked about his experiences in starting his own business and answered questions.

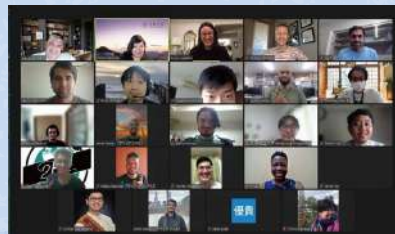
Supported by

【DAY 6】
Prof. Mathew Allen
Associate Professor of Entrepreneurship, Babson College
Prof. Andrew Zacharakis
Professor of Entrepreneurship, Babson College
【DAY 7】
Mr. Tyagi Shashank
Founder and CEO, ScientistPage Inc.

DAY 8: SEPTEMBER 11

【ボストンのエコシステム】
Boston地域のキーパーソンであるDaniel氏より現地の起業エコシステム、成り立ちの解説がなされ、現地起業家、Mass Challengeの運営の方とセッションを実施しました。

【Boston Ecosystem】
Mr. Daniel, a key person in the Boston area, explained about the local entrepreneurial ecosystem and its origins, and we had a session with local entrepreneurs and the management of the Mass Challenge.



Supported by

Mr. Daniel Enríquez Vidaña
President, Innovation Studio
Ms. Hope Hopkins
Mass Challenge
Ms. Robina Verbeek
Co-CEO and Founder, SOS

DAY 9: SEPTEMBER 13

【バブソン大学の学生との交流】
バブソン大学の学生が大学について紹介し、学生たちのピッチを聞いて助言しました。バブソン大学の教授とのフィードバックを通してビジョンは明確になり、プランが洗練されました。また、個人メンタリングによってチームワークなども改善し、深堀りしたいアイデアが決まりました。

【Meeting Babson students】
The current students from Babson College gave the presentation about Babson and advised the students with pitching ideas. Students gathered many comments from teachers and students. The feedback increased students' vision and every day they showed improvements. In this day team work and assigned work was improved by private mentoring and developed their ideas. The Bootcamper finalized the idea they like to investigate and started working on it.



Supported by

Babson College Students: MBA Candidate
Mr. Kazuya Dojo
Mr. Kengo Yasue
Mr. Ryoichi Baba
Mr. Sosuke Hyodo
Ms. Mai Takeuchi

DAY 10: SEPTEMBER 16 FINAL PRESENTATION

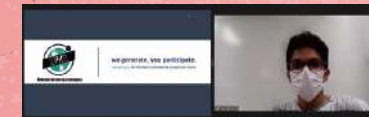
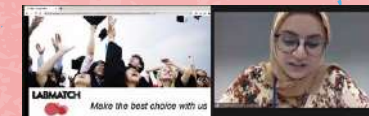
最後に、各チームがCIC東京でのオンラインピッチイベントで成果発表をしました。その様子はオンラインで配信され、50人以上の方々に視聴されました。各チームは3分間でビジネスプランを発表し、最優秀賞が視聴者による投票で選ばれました。

The final event, an online pitch event at CIC Tokyo. It was broadcast online, and more than 50 people joined and voted the best idea from Bootcamp. Every team got 3 minutes to show their vision.



Supported by

Mr. Keisuke Ide
Partner at UTEC
Mr. Katsutoshi Fujita
Director Strategic Planning & Corporate Partnership at Venture Café Tokyo
CEO at Project Initiative
Mr. Ryusuke Komura
Program Director, Venture Café Tokyo



OPTION: NOVEMBER 11

“Rocket Pitch Night 2021” (Venture Café Tokyo主催・ハイブリッド開催) は日本最大級のピッチイベントです。Bootcampの参加者に応募を呼びかけ、PuTaGoチームのKok Sim CHANさんとFINKONチームのSohail Kashifさんがチャレンジしました。イベントにはSohailさんが参加し、現地で発表のチャンスを得てFINKONについてピッチしました。

"Rocket Pitch Night 2021" (hosted by Venture Café Tokyo and held as a hybrid event) is one of the largest pitch events in Japan. Mr. Kok Sim CHAN from PuTaGo team and Mr. Sohail Kashif from FINKON team took the challenge. Mr. Sohail Kashif participated in the event and had a chance to pitch about FINKON.



Team A



研究室を探している大学院生のために、研究室探しのプロセスを簡素化した研究室マッチングアプリケーションです。従来の研究室検索方法とは異なり、必要な情報を一箇所に集めることで、最適な研究室を探すプロセスを自動化することを目指しています。

For graduate students who are looking for laboratories in order to pursue their further studies, our product is a laboratory matching application that simplifies the searching process. Unlike traditional laboratory searching methods, we aim to automate the process of finding the most suitable laboratory by gathering all the necessary information in one place for prospective graduate students.

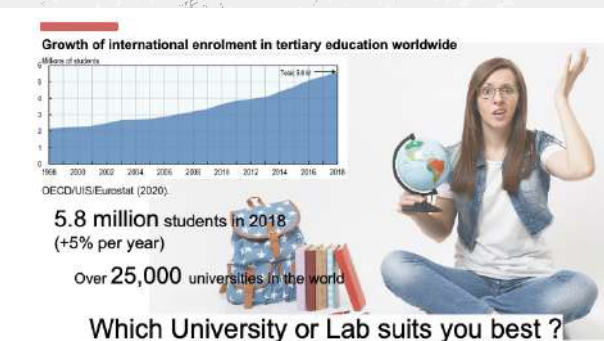
LABMATCH

LABMATCHは、大学院生の研究室選びを楽にする“研究室マッチングアプリケーション”です。従来の検索方法とは異なり、必要な情報を一箇所に集めることで、最適な研究室を見つけるまでのプロセスを自動化することを目指しています。このビジネスモデルをさらに発展させるためには、顧客の意見を取り入れ、市場におけるこのサービスの必要性を見つける必要があります。必要情報の収集方法や検索時間の短縮などの既存のサービスでは実現できていない問題を解決するために、検索アルゴリズムをどのように効率化するかを検討します。社会起業家としてのビジネスモデルは、大学や教育機関との業務提携が提案されています。しかし、それ以外のビジネスモデルも考えられると思います。自分たちで考えてビジネスモデルを構築していきたいと思っています。

LABMATCH

Our business idea is called LABMATCH for graduate *students who are looking for laboratories to pursue their further studies*. Our product is a laboratory matching application that simplifies the searching process. Unlike traditional laboratory searching methods, we aim to *automate the process of finding the most suitable laboratory* by gathering all the *necessary information in one place* for prospective graduate students.

To continue in developing our business model, we need to do the customer testimonial to find the need of our service in the market. Then, we must figure out on how to make our searching algorithm efficient and can prove the problem that the existing service cannot do such as how to gather the necessary information and faster the process of researching. Social entrepreneur business model is suggested to us by making a work partnership with universities and educational organizations. But we think that other business model can be considered, so we will think and develop our business model.



Problems

With mere (conventional) search engines...



Sources are scattered all around the web



Loads of irrelevant information mixed in



Lack of a centralized platform/unified figure-of-merit

Solution



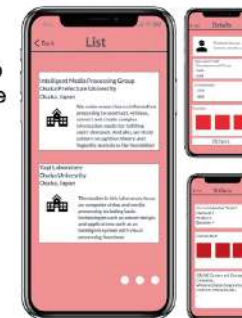
Gather all university lab information in one place



Curated relevant information



User-friendly lab searching platform



Value



Smooth process
Less troublesome



Effective information
Making the right choice



Less time consuming
Peace of mind

Team A : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



Sengsavang Aphayvong

大阪府立大学大学院
工学研究科 電子・数物系専攻 修士2年

M2, Electronics, Mathematics, and Physics,
Engineering
Osaka Prefecture University
Laos



私は応募書類とともに提出した最初のビジネスモデルのアイデアを発表し、ブラッシュアップするためにこのプログラムに参加しました。スタートアップビジネスを構築するプロセスを学び、チームでアイデアをゼロから構築し、社会に発表できる実用的なモデルを作る経験をしたと思っていました。

私にとって最も印象的だったのは、このプログラムが人とのつながりやコミュニティをもたらしてくれたことです。アントレプレナーシップやイノベーションに関心のある人たちと知り合い、つながることができました。Venture Café Tokyoのような大きなコミュニティへの扉は、起業家としての旅を続けるための機会を生み出してくれると思います。

I joined this program to present and brush up on my first business model idea that I submitted with my application. I wanted to learn about the process of building a startup business and experience working with a team to build the idea from scratch and create a practical model that can be presented to society.

What was most impressive to me was the connections and community that this program brought to me. I was able to meet and connect with people who are interested in entrepreneurship and innovation. The doors to larger communities such as Venture Café Tokyo will provide opportunities for me to continue my entrepreneurial journey.



矢野 優貴

九州大学
工学部 六群 1年

Yuki Yano

B1, Group 6,
Engineering
Kyushu University
Japan



QRECの講義で学んだことを生かす機会を持ちたいと思いました。英語が苦手でも、この授業に参加すること自体が失敗を恐れない「起業家精神」を養うことにつながると思い、受講を決めました。

学部1年生で時間に余裕があることを利用して、唯一の日本人学生として日本のウェブサイト事前にチェックし、有益な情報を共有することができました。ビジネスモデルの作成、特に市場調査では、QRECの講義で学んだ様々な経験を活かしてチームに貢献することができました。

I wanted to have the opportunity to apply what I learned in the QREC lectures. Even though my English was not good, I decided to take this class because I thought that participating in this class itself would help me develop "entrepreneurship" that is not afraid of failure.

With taking advantage of the fact that I was a first-year undergraduate student with a lot of time as the only Japanese student, I was able to check out Japanese websites in advance and share useful information. I was able to contribute to the team by using the various experiences I had learned from the QREC lectures in creating the business model, especially in the market research.



Mark Christian Guinto

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 物質創成科学領域 博士2年

D2, Materials Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
Philippines



LABMATCH



Shaira Osmani

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 情報科学領域 修士2年

M2, Information Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
Afghanistan



Team B



Toothableは、より健康的なライフスタイルを求め、食事量のコントロールが必要な方のために開発された小型装置です。栄養摂取のデータを自動的に記録し、お客さまや医療機関へ自動的に報告され、健康に関するアドバイスを得ることができます。

For people who want a healthier lifestyle and need help controlling dietary intake, Toothable is a small and discreet device. The automatically generated report is sent directly to you or your doctor, allowing you make better health decisions.

Toothable

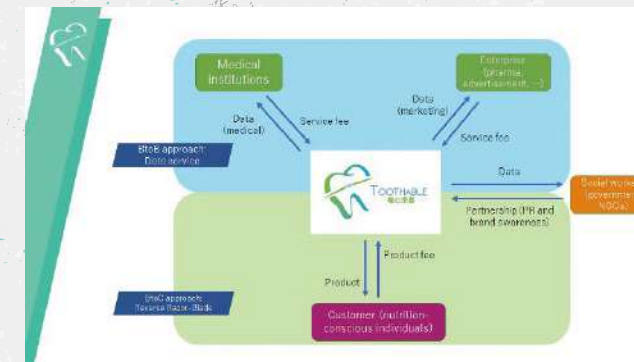
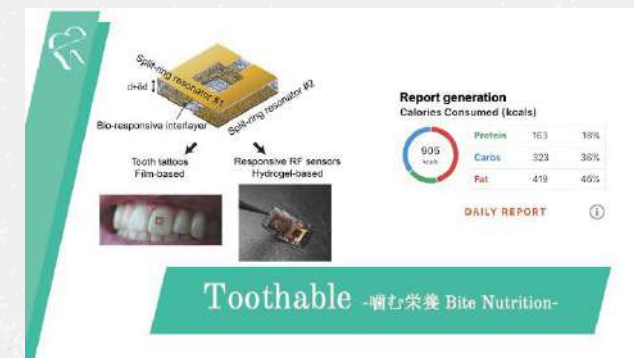
Toothableは、健康的なライフスタイルを求めて食事の摂取量をコントロールしたい人のための製品です。これは透明で小さな個別の半導体デバイスであり、歯に装着することで何をどのくらい食べたかが記録され、食事制限に役立ちます。食事の邪魔にならない上、他人に見えないようにすることも、自己表現の一つとして見せることもできます。得られたデータは医療機関に提供し、医療アドバイスが使用者に届くようにします。これを展開させるためには、財政的および人的リソースが必要です。専門家からのフィードバックや見込み客から考えると、Toothableには十分に市場価値が見込まれます。事業計画は最初に製品を開発するところから始まります。そのために技術チームを設けます。次に医療機関やその他の企業と提携して外部チームを設け、BtoBアプローチ型のビジネスモデルに取り組みます。最終的には、市場における潜在顧客の掘り起こしのために広報チームを結成します。これによりBtoCビジネスモデルのアプローチのための準備が整います。

Toothable

For people who want a healthier lifestyle and need help controlling dietary intake, Toothable is a small, transparent, discrete device that will help you control the quality and amount of food eaten. Toothable is convenient to use and won't obstruct eating. Furthermore, it can either be well-hidden or be used as a form of self-expression. Finally, it will allow people to connect with their healthcare provider and get good health advice.

In order for us to move forward, we would need resources in terms of financial and human capital. Based on professional feedback and prospective customers, Toothable seems to have a good market value.

Our business plan is to develop the product first. We need to establish an Engineering team. Then we will work on our business model by establishing partnerships with medical institutions and other businesses for our BtoB approach by establishing an Externals team. Finally, we will establish a Public Relations team for potential customers in the market, so we can prepare for the BtoC approach of the business model.



Team B : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



Barbara Teixeira Sais

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 物質創成科学領域 博士2年

D2, Materials Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
Brazil



プレゼンテーションでは、3枚のスライドを使って3分以内に自分たちのプロジェクトを評価者や専門家に発表することが求められました。その時は残念ながら早口になってしまい、2分10秒で発表を終えてしまいました。それでもUTECの井出啓介氏からベストグループに選ばれたことは、とても嬉しかったです。

授業中やフィードバックの合間に、「どうやってお金を稼ぐのか」という疑問が出てきました。この質問に直面した時、答えは簡単だと思っていましたが、ビジネスプランをチェックした時、利益がどこにあるのかを見極めるためには、さらなる定義が必要であることが明らかになりました。

For the presentation, we were required to present our project to the evaluators and experts within three minutes using three slides. At that time, unfortunately, I spoke too fast and finished my presentation in 2 minutes and 10 seconds. Even so, we were greatly pleased to be selected as the best groups by Mr. Keisuke Ide of UTEC.

During the class and in between the feedback, the question of how to make money with Toothable came up. When confronted with this question, I thought the answer would be simple, but when I checked the business plan, it became clear that further definition was needed to determine where the profit lies.

Team B : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



山内 龍次

九州大学大学院
経済学府 産業マネジメント専攻 修士2年

Ryuji Yamauchi

M2, Kyushu University Buisness School (QBS),
Economics
Kyushu University
Japan



今、私はある会社の監視カメラ事業部に所属していますが、社員が社内でアントレプレナーシップを発揮し、新規事業を創出できるようなスキームを作ろうとしています。現在の目標である社内での起業を実現し、将来的には自分で事業を起こすために、この実践的なプログラムに参加して、多様な参加者の皆さんと一緒に起業について学びたいと思いました。

私がこのプログラムから学ぶ上で、マインドセットは欠かせません。"GROWTH MINDSET" "YOU CREATE NEW RULES!" "BELIEVE IN YOURSELF" この言葉はすべて、私を行動へと向かわせます。私は行動を起こします。自分の世界を変えてみせます。そして、従業員が同じように行動できるようなシステムや機会を社内に作っていきます。

I am a member of the surveillance camera division of a company, and we are trying to create a scheme that allows employees to demonstrate entrepreneurship and create new businesses within the company. I wanted to participate in this practical program to learn about entrepreneurship with this diverse group of people in order to realize my current goal of entrepreneurship within the company and to start my own business in the future.

Mindset is essential for me to learn from this program: "GROWTH MINDSET" "YOU CREATE NEW RULES!" "BELIEVE IN YOURSELF" All of these words move me to action. I will take action. I will change my world. And I will create systems and opportunities in my company that will allow my employees to do the same.



Cynthia Nandwa Malava

九州大学大学院
工学府 都市環境システム工学専攻 修士2年

M2, Urban and Environmental Engineering,
Engineering
Kyushu University
Kenya



ビジネスを始めたことがなく、どうやって始めればいいのかかわからないので、知識と洞察力を身につけるために参加することにしました。私の当初のビジネスプランは、女性が私のように苦労せずに必要とする美容製品を手でできるようなプラットフォームを作ることでした。

私が最も感銘を受けたのは、Bootcampの全体的な形式でした。大学がバブソン大学のような外部パートナーを招き、さらに日本の他の大学やビジネスマインドを持った人々と提携したことは、私にとっても良い印象を与えました。さまざまな国の人たちと出会い、ネットワークを築くことができました。

Due to the fact that I have never started any business before and I do not know how to go about it, I decided to join the Entrepreneurship program to gain the knowledge and insight to start and run a successful business. My initial business plan was to create a platform where women like me could get the beauty products they needed without the difficulty.

What impressed me the most was the overall format of Bootcamp. The fact that the university brought in an external partner like Babson College, plus other Japanese universities and business minded people made a very positive impression on me. I was able to meet and network with people from many different countries.



Joshua Olorocisimo

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 物質創成科学領域 博士1年

D1, Materials Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
Philippines



大きな課題のひとつは、現在の博士課程の研究と両立させながらタスクをこなすことに全力を尽くすことでした。これは、時間管理と優先順位付けが本当に重要であることを示しています。最後に、組織的かつモチベーションを与えてくれる良いチームが必要です。

この経験で多くのことを学べたと言えます。しかし、自分の会社を作る前にスタートアップ企業に参加して、より現実的で実践的な仕事の経験を積みたいと思っています。そうすれば、彼らから学び、将来的に自分の会社にかすことができるからです。

One of the major challenges was to do my best to stay on task while balancing my current PhD research. This shows that time management and prioritization are really important. Lastly, you need a good team that can give you structure and motivation.

I can say that I learned a lot in this experience. However, before I build my own company, I would like to join a start-up company to gain more realistic and practical work experience. This way, I can learn from them and apply it to my own company in the future.



林 邦彦

九州大学大学院
経済学府 産業マネジメント専攻 修士1年

Kunihiko Hayashi

M1, Kyushu University Buisness School (QBS),
Economics
Kyushu University
Japan



Yujie Ma

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 バイオサイエンス領域 修士2年

M2, Biological Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
China



Team C



起業家としての可能性を秘めたエンジニアを対象に、ITベースのプラットフォームを通じてトレーニングやサポート、資金調達の機会を提供します。他社とは異なり、データ分析に基づいてカスタマイズされた解決策を提供します。

To offer graduate engineer, who are potential entrepreneurs, training/support and financial access through an IT based platform. Unlike others, we provide customized solutions based on data analytics.

FINKON

本事業は、新卒エンジニアと潜在投資家を結びつけ、彼らが効果的にスタートアップを始めるためのITプラットフォームの開発・運営を行います。市場分析によると、ここ最近までに5万人ものエンジニアが失業しており、そのうちの10%は本事業がターゲットとする健全な市場に成り得ると考えています。活力のあるエンジニアへのアプローチが可能になるため、ここに投資することは企業の利益率向上につながります。マーケティング戦略としては、ITプラットフォームの開発段階からエンジニアや投資家にアプローチしていきます。プラットフォーム確立後は、各大学へ営業をかけて存在を知ってもらい、プラットフォームにつなげます。また、投資家やエンジニアの意識を高めるためのセミナーも実施します。SNSを活用してビジネスソリューションのマーケティングを行います。プラットフォームを企画・開発するための資金は、政府系ファンドにコンタクトを取るなどして助成金を獲得していく予定です。事業開始後は、利益の分配と金融取引を行うことで収益を得ます。事業が軌道に乗ってきたら事業範囲を広げ、事業拡大のための利益を向上させていきます。

FINKON

The business involves the development and operation of an IT Platform to link the graduate engineers to potential investors to effectively commence their startups. The market analysis shows that there are 50,000 unemployed engineers until recently and 10% target would be a healthy market to begin with. The investors are also client to our business services as they will have an access to fresh and energetic engineers to raise their profit margins by investing in such ambitious business plans.

Marketing strategy is to approach engineers and investors even during the development of IT Platform. Once the platform is established, we will reach to universities to educate about this opportunity and link them to this platform. This will also involve conducting seminar to raise awareness among investors and engineers. Social media will also be employed for marketing of the business solution.

For the capital to plan and develop the platform, we will contact governmental fund and grants. After the commencement of operations, the revenue will be generated by charging a share in profits and the financial transactions. As the business flourishes, we can increase the scope of operation to raise profits for expansions of business.

Problem



Solution



Revenue Model



Competition Analysis

Feature/Benefits	Competitors	JAZZ	str8	Teamup	Ignite	FINKON
Digital Platform						
Profile Analysis						
Training Support						
Investments Access						
Digital Financial Services						
Data Analytics for Marketing						
Credits						

Impact Analysis



Team C : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



Kashif Sohail

九州大学大学院
統合理工学府 環境エネルギー工学専攻 修士1年

M1, Energy and Environmental Engineering,
Engineering Sciences
Kyushu University
Pakistan



私がこの講座で一番印象に残っているのは、30秒の広告を動画で制作したことです。ビデオの問題ではなく、製品をどのように宣伝するか、どのように顧客を惹きつけるかを学ぶことができました。制作しているうちに、プロモーションもスタートアップには不可欠な要素であることに気づきました。

適切なタイミングで適切な決断をすること、市場力学の理解を深めること、チームの選択、モチベーション、メンターとのディスカッション、プレッシャーの中で状況を打開する能力などの点で自信を持っています。これらは私の成果の一部であり、今後改善していくことができると信じています。

The most impressive part of the course for me was creating a 30-second video advertisement. It was not a matter of video; I learned how to promote my product and how to attract customers. Moreover, while producing the video, I realized that promotion is also an integral part of a startup.

I am confident in my ability to make the right decision at the right time, understanding market dynamics, team selection, motivation, discussions with mentors, and ability to defuse situations under pressure, and I believe these are some of my accomplishments that I can improve upon in the future.



Abrar Sajid

九州大学大学院
統合理工学府 環境エネルギー工学専攻 修士2年

M2, Energy and Environmental Engineering,
Engineering Sciences
Kyushu University
Pakistan



私たちのアイデアは少し一般的で幅広いものでしたが、課題はそれを具体的かつターゲットを絞ったものにすることでした。聞き手にとっては、コミュニケーションやプレゼンテーション、内容の理解が難しかったと思います。先生方からの継続的なフィードバックやコメントが、このハードルに立ち向かう助けとなりました。

Bootcampは、アイデアから現実に至るまでのプロセスを効果的に学ぶのにとっても役立ちました。スタートアップのアイデアを考えたり評価したりするときに、自分自身がより批判的で、具体的で、効果的で、自信に満ちていると感じています。起業家精神を養うのにも役立ちました。成功する可能性のあるスモールビジネスを始めるためのプロセスとステップが明確になりました。

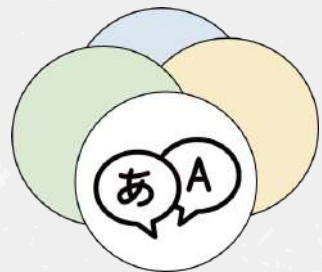
Our idea was bit general and broad, but the challenge was to make it specific and targeted. For the audience, it was difficult to communicate, present and understand effectively. Continuous feedback and comments from the teachers helped us to face this hurdle.

The process of Bootcamp really helped me to learn how to effectively go from idea to reality. I find myself being more critical, specific, effective, and confident while thinking and evaluating the startup ideas. It has also helped me to develop an entrepreneurial mindset. I was able to clarify the process and steps to start a small business that has the potential to be successful.



◀ Rocket Pitch Night 2021

Team



日本人学生の英語スピーキングスキルを高め、留学生との関わりを深めます。また、学内であまり費用をかけずに気軽にセッションを体験でき、楽しく魅力的な会話ができる高度なサービスを提供します。

Enhancing English speaking skills for Japanese students and their engagement with international students. University-based sessions (inexpensive & convenient). Tuned for being fun, engaging and highly interactive.

Circles

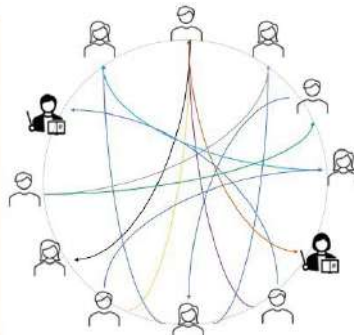
日本人学生の英会話能力を高め、留学生との関わりを強化したいと考えます。学内活動のため安価で便利に利用できます。内容は双方向で楽しいものにします。日本人学生と留学生が交流する機会が、特に研究で忙しい大学院生レベルでは不足しています。日本人学生が英語を気軽に話せないのは、英語の知識が欠如しているからではなく、練習不足や留学生のコミュニケーション文化そのものへの理解が不足しているからです。そこで私たちは、すでに用意された教材を使って英語を話すことに焦点を当てたセッションを構成するという解決策を考えました。セッションと教材使用の両方を留学生が指導し、英語学習と異文化への理解を深めるため、楽しく実践的な学びに特化します。また1セッション400円に設定し、日本人学生にとって非常に安価で便利なものにします。最後に、このソリューションのクオリティや定期的なセッションの開催は、参加してくれた留学生に相応の収入を提供することによって維持され、ひいては彼らの日本での生活を向上させることに繋がります。

Circles

Enhancing English speaking skills for Japanese students and their engagement with international students. University-based sessions (inexpensive & convenient). Tuned for being fun, engaging, and highly interactive. We have noticed the lack of opportunities for interaction between Japanese and international students especially at the graduate level where most student are busy undergoing their research life, especially that Japanese students can find it a bit more difficult to speak English easily not because of a lack of English knowledge but either a lack of practice or understanding of the communication culture of foreign students. We came up with the solution of forming session that focus on speaking English through already prepared materials, where both the sessions and materials are led by international students and optimized for being fun and an effective paradigm for English speaking learning, understanding different cultures as well as being extremely convenient and cheap for Japanese students at only 400 yen per session. Finally the quality and consistency of this solution is preserved through providing good income of the participating international students, thus also improving their lifestyle in Japan.

Circles

Meet!
Speak!
Have a snack!



How was your English-speaking skills during University?

Conventional lessons not fun? Expensive? Inconvenient?

Was it easy to interact with Int. Students?

Hard to understand their communication culture?



Convenient Location



Affordable Price



Fun/Engaging



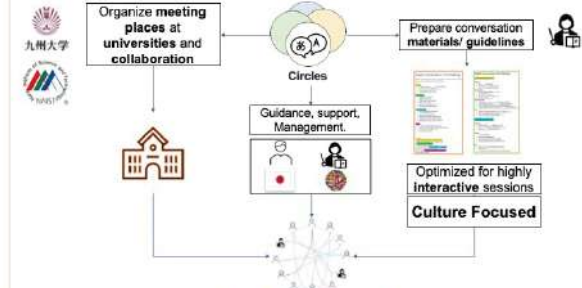
Options?



With Japan's **Increase in Internationalization Efforts!**

Enhancing English speaking skills for Japanese students and their engagement with international students. University-based sessions (inexpensive & convenient). Tuned for being fun, engaging and highly interactive.

Mission



Solution



5 min	60 min Session 40 min	15 min
Opening Introduce today's theme	Goals: • Bounce the conversation around • Everyone gets to speak as much as possible • Use ESL games concepts for fun English-speaking activities.	Snack time. Friendly Conversation. Ask Int. Students.

We ran a pilot of 3 sessions

Pilot

Team D : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



Ayas Shaqour

九州大学大学院
統合理工学部 環境エネルギー工学専攻 修士2年

M2, Energy and Environmental Engineering,
Engineering Sciences
Kyushu University
Jordan



何事にも良いタイミングというものはなく、変化が訪れたときに自分の望むものに向かって一歩を踏み出さなければならないということを学び、最後に広告の動画制作と最終プレゼンテーションを行ったことは、大きな達成感がありました。

最も興味深かった授業は、仕事やリーダーのスタイルに関連した性格診断で、自分のタイプや考え方、他のタイプの人がどのような人なのか、そして人は皆どのように相互に影響し合うのかを教えてください、目から鱗が落ちる思いでした。失敗してもいいし、失敗から学ぶこともできるということや、ビジネスのアイデアやモデルを構築してそれを発表するという方法論のステップを楽しく学ぶことができました。

I learned that there is no such thing as good timing for anything and that you have to take steps towards what you want when change comes, and doing the video and final presentation at the end of the course was a great sense of accomplishment!

The most interesting lessons were the personality assessments related to work and leadership styles, which were a real eye-opener for me as they showed me my type, how I think, what other types of people are like, and how we all interact with each other. I really enjoyed learning that it's okay to fail and learn from your mistakes, and I really enjoyed learning the methodological steps of formulating a business idea or model and presenting it.



Mario Eduardo Aburto Gutierrez

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 情報科学領域 博士2年

D2, Information Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
Mexico



花の販売会社のCEOによるゲストプレゼンテーションでは、自社についてのプレゼンテーションの仕方について素晴らしい例を示してくれたことが印象的で、CEOが自分のプロジェクトや会社を本気で信じ、自分自身がブランディングの一部になることがいかに重要かを教えてくれました。

プロジェクト開発中に他者と交渉する方法を学び、実践し、チームメイトの最初のビジネスアイデアを洗練させるために、効果的に協力することができました。各マイルストーン(プレゼンテーション、アクティビティ)の後に建設的なフィードバックを行い、技術関連のアイデアを提供することができました。私たちのアイデアのプロトタイプを使って、簡単なウェブサイトを開発しました。

I was impressed by the guest presentation by the CEO of a flower sales company, who gave a wonderful example of how to present your company. It showed us how important it is for CEO to really believe in their projects and companies and to make themselves a part of the branding.

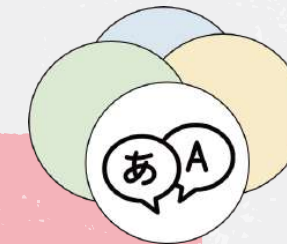
I learned and practiced how to negotiate with others, especially during the project development. I was able to collaborate effectively with my teammates to refine their initial business ideas. We provided constructive feedback after each milestone (presentation, activity) and were able to contribute technology-related ideas to the project. We developed a simple website with the prototype of our idea.



Nguyen Hai Yen

九州大学大学院
法学部 法政理論専攻 博士2年

D2, Law and Politics,
Law
Kyushu University
Vietnam



Team



2H2は、バイオガスを貴重な水素に変換する廃棄物エネルギー会社です。従来の低コストのグレー水素とは異なり、より環境に優しい水素を提供します。また、下水を処理してバイオガスを得るために主要なインプットとして推進しています。

2H2 is a waste-to-energy company which converts biogas into valuable Hydrogen (H₂) to be used as a zero emission fuel or in industrial processes.

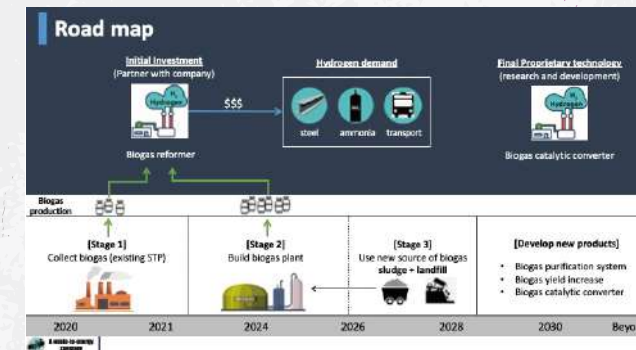
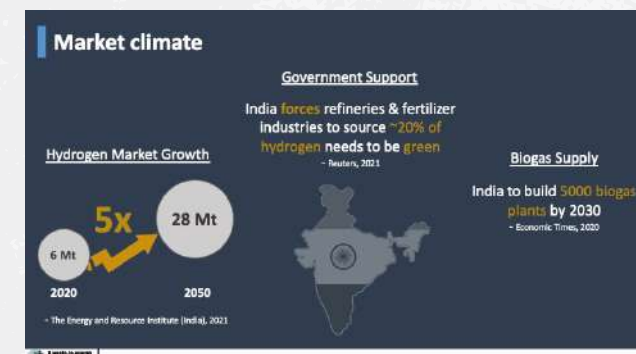
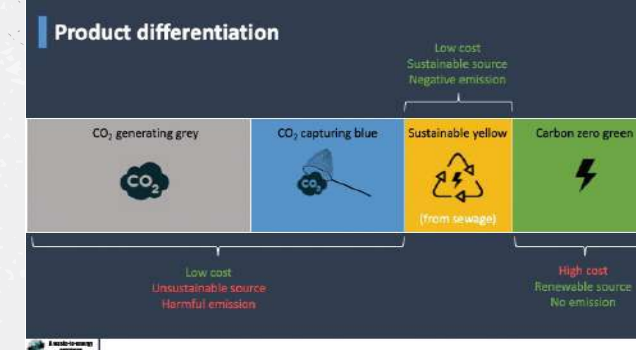
Unlike traditionally low cost grey H₂, we provide more environmentally friendly (eco-saving) H₂ at a similar cost. We also promote the treatment of sewage to obtain biogas as our primary input.

2H2

下水を処理することで環境に優しい水素を生成する廃棄物エネルギー企業です。廃棄物処理のような大きな社会問題を解決することは、充分な動機付けがなければ難しいことです。しかし、下水処理によって生まれる副産物を成長市場に結びつけることで、経済的なインセンティブが生まれ、問題解決を加速させることができます。私たち2H2は、下水処理と、アンモニア産業、鉄鋼および化学工業業界などで増え続ける水素需要とのギャップを埋める最前線にいます。さらに、政府と研究機関の両方を巻き込むことで、これまでこの分野で不足していた技術開発を加速する際に生じる隔たりをなくしていきます。排泄物からの有害な影響をなくすことで、よりクリーンな環境と持続可能な未来の創造に気軽に参加する手助けをさせていただきます。

2H2

We are a waste-to-energy company that generates eco-saving hydrogen as a result of treating sewage. Solving a great social problem such as waste treatment is a difficult task without a strong enough incentive. But by connecting a by-product of sewage treatment to a growing market, an economic incentive is created, accelerating the solving of the problem. We at 2H2 lie at the frontier of bridging this gap between sewage treatment and the ever growing hydrogen demand in the ammonia, steel and transport industries. Furthermore, by involving both the government and research institutes, we bridge yet another gap to accelerate technology development that was previously lacking in this area. Help us help you, the customers, to easily participate in creating a cleaner environment and a sustainable future by undoing the harmful effects of human waste.



Team E : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



Likhith Manjunatha

九州大学大学院
工学府 水素エネルギーシステム専攻 博士1年

D1, Hydrogen Energy Systems,
Engineering
Kyushu University
India



問題の規模(インドの未処理下水の量を半分にする)を考えると、会社の複雑な発展段階を経ながら、収益性のあるレベルに到達するには長い期間が必要ですが、提案する技術の実現性や差別化を検証するための試作品の製作が間に合わず難しかったです。

私たちの失敗の原因は、まだ開発中のアイデアに十分な自信が持てなかったことと、業界の専門家に助言や情報を求めることを躊躇したことでした。しかし、問題を切り離して、「一つの問題」と「それを克服するために何をすべきか」を明確にすれば、必然的にほとんどの不安は消えてしまうことに気がつきました。それが起業家精神というものだと思います。

Given the scale of the problem we were trying to solve (halving the amount of untreated sewage in India), it would take a long period of time to reach a profitable level while the company went through complex stages of development, but we could not even produce a prototype in time to test the feasibility and differentiation of our proposed technology.

Our failures were due to the fact that we did not have enough confidence in our idea, which was still in development, and our hesitation to seek advice and information from industry experts. However, I realized that most of my reservations would inevitably disappear if I could isolate the problem and clearly identify "one problem" and "what needs to be done to overcome it. I think that is what entrepreneurship is all about.



**Colomabantirige Uthpala
Amoda PERERA**

九州大学大学院
統合理工学府 環境エネルギー工学専攻 博士2年

D2, Energy and Environmental Engineering,
Engineering Sciences
Kyushu University
Sri Lanka



「アントレプレナーシップ」という言葉は、私にとって理解が難しいものでした。自分自身の起業家としての売り込みに挑戦したいと思いました。

チームメンバーが提案したアイデアの一つをサポートすることができました。他のチームのアイデアを支援できたことも良かったと思います。なぜなら、外部の視点は常に助けになるからです。私の目には、他の人の仕事を手伝うことは、自分にとって十分な成果だと映りました。

The word "entrepreneurship" was difficult for me to understand. I wanted to challenge myself to make my own entrepreneurial pitch.

I was able to support one of the ideas proposed by a member of the team. It was also nice to be able to support another team's idea, because an outside perspective is always helpful. In my eyes, helping other people's work was an accomplishment enough for me.



Samuel Muraguri Mwangi

九州大学大学院
工学府 地球資源システム工学専攻 修士2年

M2, Earth Resources Engineering,
Engineering
Kyushu University
Kenya



このプログラムに参加したのは、起業家精神に触れ、学ぶためでした。グローバルな視点、多国籍な視点でのビジネスを経験することは、とても啓発的で刺激的です。私の技術分野では、ビジネスを始めるには多額の資金、同じ分野の専門家とのネットワーク、政策の枠組みをよく理解していなければならないため、簡単ではありません。

チームワークに優れたプログラム構成、個人的な貢献による個人の成長、ブレインストーミングセッションなど、多くの素晴らしい出来事がありました。

I joined this program to experience and learn about entrepreneurship. Experiencing business from a global and multinational perspective is very enlightening and exciting. In my technical field, starting a business is not easy as it requires a lot of money, networking with experts in the same field, and a good understanding of the policy framework.

There were many amazing things that happened, including very good program organization through teamwork, personal growth through individual contributions, and brainstorming sessions.



Team



スーパーマーケットでの果物のフードロスを最小限に抑えるための果物
用ディスペンサーを製造しています。私たちが開発する機器は、省ス
ペースでお客さまが野菜や果物を選ぶ時間をより節約できます。

We produce dispensers for fruits to minimize the damages caused to the
fruits in supermarkets.
Our dispensers are space-saving and can help customers to save more
time in choosing their fruits and vegetables.

PuTaGo

多くの国のスーパーでは、野菜や果物の約10%が廃棄されています。廃棄物は埋
め立てられ、埋立地での温室効果ガスの発生につながります。スーパーの利益損
失にもなります。廃棄理由の一つは、エンドユーザーが触れることで傷みが生じ、
また輸送中などで生じた傷が原因で醜い果物になることです。アンケート(回答者:
128名)によると、55%が買おうと思わない、38%が買うかもしれない、わずか7%
が買うと回答しました。果物などを保護する円筒形のディスペンサーを開発するこ
とでこの問題を解決します。商品に触る機会や、そのことで生じる傷を最小限にし
ます。ビジネスモデルはB to Bモデルとリファラル・プログラムを重視します。ター
ゲット層はスーパーです。他社と差別化できる点は、使いやすいことです。“Put”
フィルターを押し、“Take”取り出し、“Go”購入するだけです。大きなスイカからごつ
ごつしたバナナまで入れられます。スーパーでの食品ロスをなくしていきます。

PuTaGo

In the supermarkets of many countries, about 10% of the fruits and vegetables were discarded.
These discarded fruits and vegetables would end up in landfills, contributing to the greenhouse
gases in the landfill. Besides, it may cause profit loss for the supermarkets. One of the reasons
they were discarded is because of the bruise and damages, caused either by the end-users by
pressing or squeezing, or during transportation and handling, making them become the “ugly
fruits”. Based on the survey we conducted from 128 respondents, 55% would not consider to
buy these ugly fruits, 38% would consider to buying and only 7% of the respondents would buy
these “ugly fruits”.

So, our company aims to solve this problem by producing a cylindrical-shape dispenser to pro
vide protection for the fruits and vegetables. We want to minimize the touches or the damages
that can possibly cause by the end-users. Our business model focuses on business-to-business
model and referral program. Our target customers would be supermarkets that sell fruits and
vegetables. One of our greatest competitive advantage is our product is user friendly for the
end-users. It only required Pu- push the filter open, Ta- take out the fruits and vegetables, and
finally the end-users are ready to Go-. Secondly, our product can fit with various-size of fruits
and vegetables, ranges from big size watermelon to irregular sizes banana. We want to change
the way on how we buy fruits and vegetables, and fight the food loss in supermarkets!



FOOD LOSS

In many countries, more than **10% of fruits and vegetables** in the
supermarket were **discarded**.

Kobayashi and Schmidt, 2014



PROBLEM

Our solution is based on the response from 128 respondents,
aged 22 to 35.

WOULD YOU BUY BRUISE (OR
SLIGHTLY DAMAGE) FRUITS?



DO YOU MIND IF THE FRUITS YOU
WANT TO BUY IS BEING TOUCHED BY
MANY PEOPLE?



SOLUTION



Use in three easy steps
(Pu-Ta-Go):

- 1 Push the filter open
- 2 Take and collect the fruits
- 3 Ready to Go!



BUSINESS MODEL

Business to business

We focus on selling our dispenser
to supermarket.



Referral program

We provide up to 30% discount
upon successfully referred cases.



Call for action

We are looking for investor for **4 million yen**
initial investment financing us to producing 60 sets of
dispenser
that translates into **4.76 billion yen**
over 12 months.

Find us at:

@PuTaGo_japan kachan2424@gmail.com



CO-FOUNDERS

"We dream of a planet with no food waste..."

Chief Marketing Officer



Katsui, Yamada
A young professional engineer who
started to develop a system that can
reduce food loss.

Chief Operating Officer



Jamia, Tan
An experienced software and
business development who had
experience in working in R&D industry
for years.

Chief Executive Officer



Kak Sim, Chan
A founder who is Top 1000 Business
Start Ups 2018 Competition
2017/2018 and ranked in Top
1000 startups for reducing food
waste.

Chief Financial Officer



Risha, Priya
An financial engineer who want to
contribute to reducing the food waste
in world.

Chief Information Officer



Takayuki, Sawada
An experienced technology engineer who
wanted to improve the management of
food waste using the cloud.



Team F : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



Kok Sim Chan

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 物質創成科学領域 博士1年

D1, Materials Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
Malaysia



誰もが自分のアイデアや解決したい問題を持っていました。だからこそ、何度も議論を重ね、最終的には食品廃棄物に焦点を当てたアイデアを導き出すことができたのです。困難なことがあっても、常に話し合い、可能な限り解決しようとしていました。チームに感謝しています。

明確な問題なしに解決策を提案していることがチームの大きな失敗でした。ビジネスプランでは、食品廃棄物の解決策を提案することができましたが、私たちが解決しようとしている問題は明確ではありません。これが直面した課題でした。

Everyone had their own ideas and problem they wanted to solve. That is why we had many discussions and eventually came up with an idea that focused on food waste. Even though there were difficulties, we always discussed and tried to solve it as much as possible. Thank you to my PuTaGo team.

The biggest failure is that our team is proposing solutions without a clear problem. In our business plan, we could have proposed a solution for food waste, but the problem we are trying to solve is not clear.



Jamie Tan Mae Chee

九州大学大学院
工学府 都市環境システム工学専攻 修士1年

M1, Urban and Environmental Engineering,
Engineering
Kyushu University
Malaysia



山川恭弘教授に学んだことは、最も忘れられない思い出となりました。「失敗はいいことだ」「行動はすべてに勝る」という言葉は、私が信じている理念によく響きました。自信が付き、起業家になるための準備が以前よりできました。

私の最大の成果は、自分自身を理解し、自分がどう考えるかを学び直したことです。長年の仕事の経験や自分のビジネスを持っていることから、最も困難な課題は常に人との付き合いでした。自分自身を理解することで、私には過去の経験から、予測可能な「災害」から人々を説得し、導こうとする欠点があることに気づけました。

Meeting and learning from Professor Yasuhiro Yamakawa was the most memorable part of the Bootcamp. His words, "Failure is good" and "Action trumps everything", resonated so well with the principles I believe in. I feel more confident and more prepared to be an entrepreneur than ever before.

My biggest achievement in this Bootcamp is that I have learned to understand myself and how I think again. After years of working and owning my own business, the most difficult challenge has always been dealing with people. In understanding myself, I realized that I have a shortcoming from my past experience of trying to convince and lead people away from predictable "disasters."



Muhammad Ridho Priyo Jatmiko

奈良先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科 物質創成科学領域 修士1年

M1, Materials Science,
Science and Technology
Nara Institute of Science and Technology
Indonesia



起業家としてのあり方を学びたいと思いました。自分が成長していく過程で、私の周りには起業家精神を育む環境がなかったので、この分野のバックグラウンドがありませんでした。自分が何を達成したいのかななどを自由に決めたいので、ビジネスを始められるようにになりたいと思っています。

参加した当初は、ビジネスプランについて、どうやって作るのか、市場規模とは何か、マーケットシェアとは何か、他のスタートアップや企業との違いをどうやって判断するのか、ビジネスモデルとは何かなどよく分かりませんでした。毎回の授業で少しずつ理解が深まっていきました。

My initial intention to join this program was because I wanted to learn how to be an entrepreneur. As I am growing up, I didn't have a background in this field because I wasn't surrounded by an environment fostered entrepreneurship. I want to be able to start my own business because I want to have freedom in deciding what I want to achieve and what I want to do.

At the beginning of this program, I did not really understand about business plans, such as how to make one, what is market size, what is market share, how to determine the difference from other startups or companies, and what is our business model, but I gradually got more understanding about this kind of knowledge with each class.



山田 晃平

立命館大学
理工学部 機械工学科 2年

Kohei Yamada
B2, Mechanical Engineering,
Science and Engineering
Ritsumeikan University
Japan



自分と同じ世代の人たちが、起業して様々なビジネスを行っていることを知り、興味がわいたからです。他大学の留学生を含む学生と意見を交換することで、新たな知識や考えを身に付けることができるのではないかと考えました。

このプログラムで学んだことは、積極性の重要性です。このようなプログラムに参加しても、積極的にディスカッションを行わなければ力は身に付きません。参加する日本人が少ないということは日本人が積極性に欠けているということを表しているのではないかと考えました。

I was curious to know how people in my generation acquire the strength to start their businesses. I expected that Bootcamp would provide me with new knowledge or ideas through networking with a variety of students from different universities.

I learned the importance of activeness from this program. Having vigorous discussions is necessary for your improvement if you join this type of program. The fact that only a few Japanese students join this program indicates that Japanese people are less assertive.

Team F : PROJECT MEMBER

(学年は2021年度当時)



澤田 孝之

立命館アジア太平洋大学
アジア太平洋学部 2年

Takayuki Sawada

B2, APS
Ritsumeikan Asia Pacific University
Japan



私の専攻は国際関係なので、社会生活に有用な知識を身に付けることが少し難しいと考えます。学内や学外のプロジェクトに参加し、卒業後の私の将来において大事なことを理解したいと思いました。

このプログラムは多くの時間を必要とし、内容がハイレベルに感じました。他の参加者は知識も豊富でした。当初は不安でしたが、毎回参加して自分の意見を共有することによって最後まで参加できました。この経験が大きな達成感として残っています。

It's a bit hard for me to acquire useful knowledge for social life since my major is the study of International Relations. I wanted to take part in projects inside and outside the University to understand what is important for my future after graduation.

This program required lots of time and the contents were high level for me. In addition, other participants in the program were more knowledgeable than me. At first, I was nervous about that environment but tried to attend all of the classes. Eventually, I shared my opinion and got feedback. Finally, I completed the program. This experience brought me a sense of accomplishment.



Entrepreneurship Bootcamp 2021 Project Members

