



# Entrepreneurship Bootcamp 2025



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すると  
ともに、同教育において定評のある国内外の大学等と連携を構築し、教育・研究活  
動を行っています。

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.  
This donation led to a fundamental reorganization and restructuring of  
Kyushu University's former Venture Business Laboratory, which was  
established in December 2010 as a full-fledged center for comprehensive  
research and education related to entrepreneurship.

In addition to offering courses and programs available to all students  
(undergraduate and graduate) at Kyushu University, we are also engaged  
in educational and research activities by building partnerships with  
domestic and overseas universities and other institutions that have an  
established reputation in this area of education.

# CONTENTS 目次

01

メッセージ  
Message

02

プログラム概要  
Program Overview

03

担当教員  
Instructors

04-05

スケジュール  
Schedule

06-07

国内研修 実施内容  
Program Details of the Domestic Training

08

米国研修 概要・目的  
Overview and purpose of the U.S. Training

09-11

米国研修 実施内容  
Program Details of the U.S. Training

12-15

Team A: KanG0

16-19

Team B: Jud&I

20-23

Team C: Urban Farming

24-25

アルバム  
Photo Album

# Message

メッセージ

Entrepreneurship Bootcamp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海外研修を伴う教育プログラムです。このプログラムでは、学生が顧客インタビューやピッチを通じて他者からのフィードバックを得ながら、自分たちのビジネスプランを改善していきます。今回の海外の研修先は、米国で優れたスタートアップエコシステムを有するボストンとシリコンバレーでした。米国の東海岸、西海岸、及び福岡のスタートアップエコシステム関係者と交流することで、様々なスタートアップエコシステムの形態を体感することができました。本プログラムを通じて、学生にグローバルな視点から社会に新しい価値を生み出す能力を身につけてもらいたいと考えています。

最後に、本プログラム実施において、国内外に関わらず多くの大学関係者やスタートアップ関係者の方々にご協力・ご支援をいただきました。ご協力頂いた皆様への感謝の気持ちをここにお伝えいたします。

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)  
准教授 金子 晃介

The Entrepreneurship Bootcamp is an educational program with overseas training offered as a practical course at the Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu University (QREC), which is dedicated to entrepreneurship education and research. In this program, students improve their business plans by obtaining feedback from others through customer interviews and pitches. This year's overseas training sites were Boston and Silicon Valley, which have excellent startup ecosystems in the United States. By interacting with people involved in the startup ecosystem on the East and West coasts of the U.S. as well as in Fukuoka, the participants were able to experience the various forms of the startup ecosystem. Through this program, we hope that students will acquire the ability to create new value for society with a global perspective.

Finally, we would like to thank the many people involved with universities and startups, both in Japan and abroad, for their cooperation and support in implementing this program. We would like to express our sincere gratitude to everyone who supported this initiative.

Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu University (QREC)  
Associate Professor, Kosuke Kaneko

# Program Overview

プログラム概要

Entrepreneurship Bootcampは、学生が考案したビジネスモデルを持続的に運用し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、米国ボストンおよびシリコンバレーで実施される9日間の集中プログラムと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じて、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、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、米国研修にて9日間のスタートアップ創業実践、成果発表会という連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。

The Entrepreneurship Bootcamp provides an opportunity to learn the startup founding process, from creating a business model that they have devised to operating sustainably, through an intensive 9-day program conducted in Boston and Silicon Valley, USA. Through pre-departure training and on-site programs, participants will gain practical experience in entrepreneurship. They will also work in teams to create and present their own business plans and prototypes. After preliminary training in Fukuoka, they will spend approximately 9 days training in U.S.A., to learn world-class entrepreneurship through a series of programs that include start-up business practices and presentation of results.

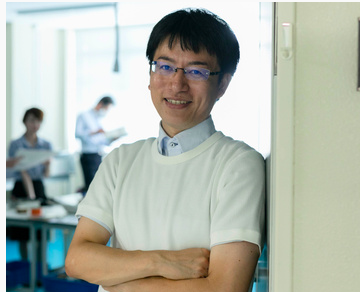
## Attainment Targets

到達目標

- I 自分たちの活動に対して、その活動を持続的に運用していくためのビジネスモデルの可能性を数多く考えることができる。  
For a given activity, one can consider a number of possible business models to sustainably operate it.
- II 顧客インタビューやピッチを通じて、ビジネスモデルを改善していく能力を身につける。  
Acquire the ability to improve business models through customer interviews and pitches.
- III グローバルな視点から社会に新しい価値を創造していく能力を身につける。  
Acquire the ability to create new value for society from a global perspective.

# Instructors

担当教員



**金子 晃介**

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) 准教授  
専門：情報科学

**Kosuke Kaneko**

Associate Professor  
Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu  
University (QREC)  
Field of specialization: Information science



**渡邊 由佳**

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) 助教  
専門：アントレプレナーシップ

**Yuka Watanabe**

Assistant Professor  
Robert T. Huang Entrepreneurship Center of Kyushu  
University (QREC)  
Field of specialization: Entrepreneurship

# Schedule スケジュール

## Domestic Training 国内研修



**Day 1** **JUL 30(WED) 18:30-20:00**

Guidance

**Day 2** **AUG 25(MON) 10:00-16:00**

Hypothesis Formulation

**Day 3** **AUG 26(TUE) 10:00-16:00**

Customer Interview

**Day 4** **AUG 27(WED) 10:00-16:00**

Pitch Preparation

**Day 5** **AUG 28(THU) 17:00-19:00**

Midterm Pitch





## U.S. Training 美国研修

### Day 1

SEP 2 (TUE)

- Kick-off Meeting in Boston
- Fieldwork

### Day 2

SEP 3 (WED)

Visit Babson College and attend a Lecture

### Day 3

SEP 4 (THU)

Visit CIC Cambridge and attend Thursday Gathering

### Day 4

SEP 5 (FRI)

- Pitch & Feedback Session at Harvard Business School
- Participation in MIT delta v Demo Day

### Day 5

SEP 6 (SAT)

Move to Silicon Valley



### Day 6

SEP 7 (SUN)

- Kick-off Meeting in Silicon Valley
- Fieldwork

### Day 7

SEP 8 (MON)

Visit leading companies in Silicon Valley

### Day 8

SEP 9 (TUE)

Visit Japan Innovation Campus

### Day 9

SEP 10 (WED)

Pitch & Feedback Session at Stanford University

# Program Details of the Domestic Training

国内研修 実施内容

Day **01** Jul 30 (Wed)

## Guidance

本講義のガイダンスを実施しました。  
また、学生が取り組む3つのビジネスモデル「KanGo」「JudAI」「Urban Farming」の内容を全体で共有し、それらの活動を持続的に運用していくために、顧客を含む、どのようなステークホルダーが必要なのか、ビジネスモデルを検討する際のポイントを学びました。

We conducted a guidance session to explain the concept of this course.  
In addition, we shared details of the selected student projects—'KanGo', 'JudAI', and 'Urban Farming'—with the entire group. We also provided an explanation on how to examine business models, including identifying what kinds of customers and stakeholders are necessary to ensure the sustainable operation of these activities.



Day **02** Aug 25 (Mon)

## Hypothesis Formulation

前回の講義で検討したいくつかのビジネスモデルの実現性を評価し、それらの中からより社会にインパクトをもたらさそうなモデルを選定しました。選定されたビジネスモデルをより詳細に議論していくため、課題、解決策、顧客、独自優位性、費用と収益構造などの項目について意見を申し合いました。



We reviewed several potential business models discussed in the previous session and selected those that seemed most likely to create a significant social impact. To discuss the selected business models in greater detail, we exchanged ideas on items such as Problem, Solution, Customer, Unfair Advantages, Cost, and Revenue.

Day **03** Aug 26 (Tue)

## Customer Interview



Fukuoka Growth Next 事務局長の池田氏から、福岡のスタートアップエコシステムについてご講演いただきました。その後、天神周辺でビジネスモデルの検証を目的とした顧客インタビューを実施しました。

We had Mr. Ikeda, the Executive Director of Fukuoka Growth Next, deliver a lecture on Fukuoka's startup ecosystem. After that, we conducted interviews with people around the Tenjin area about the business models.

Day **04** Aug 27 (Wed)

## Pitch Preparation

ビジネスプランを効果的に伝えるためのピッチ技法について学びました。講義後には、中間ピッチに向けた資料作成やピッチ練習を行い、発表に備えました。

We learned about on pitching techniques to effectively communicate the content of a business plan. After that, we worked on preparing materials for the mid-term pitch and practiced pitching.



Day **05** Aug 28 (Thu)

## Midterm Pitch

CIC FukuokaのThursday Gatheringに参加し、3つのチームがそれぞれピッチを行いました。審査員として、Venture Café Fukuokaの松尾氏、GxPartnersの岸原氏をお招きし、フィードバックをいただきました。

At CIC Fukuoka's Thursday Gathering, each of the three teams delivered their pitch. We invited Mr. Matsuo from Venture Café Fukuoka and Mr. Kishihara from GxPartners as judges and received feedback for each team.



# Overview of the U.S. Training

米国研修 概要

この研修では、先進的なスタートアップエコシステムを形成しているボストンとシリコンバレーを訪れ、現地のスタートアップ関係者やバブソン大学の教員・学生たちと自分たちのビジネスプランについて議論し、両都市のスタートアップエコシステムの仕組みを学びます。また、ボストンのケンブリッジ・イノベーション・センター(CIC)やシリコンバレーのハーバード・ビジネス・スクール(HBS)、スタンフォード大学のスタートアップ関係者の前で自分たちのビジネスプランのピッチを行います。

In this training program, participants will visit Boston and Silicon Valley, which has a progressive startup ecosystem, to discuss their business plans with local startup professionals and Babson College faculty and students, and learn about how the startup ecosystem of both cities work. They will also pitch their business plan in front of startup professionals in the Cambridge Innovation Center (CIC) in Boston, Harvard Business School (HBS) in Silicon Valley, and Stanford University.

## Purpose of the U.S. Training

米国研修 目的

ボストンやシリコンバレーのスタートアップの仕組みに触れることで、学生のスタートアップへの興味・関心を高めます。また、現地の方との議論やピッチを通じて、ボストンやシリコンバレーのスタートアップエコシステムを日本と比較しながら学びます。

By exposing students to the startup ecosystems of Boston and Silicon Valley, the program aims to increase their interest and enthusiasm for startups. In addition, through discussions and pitch sessions with local experts, students will learn about the startup ecosystems in Boston and Silicon Valley while comparing them with those in Japan.

# Program Details of the U.S. Training

米国研修 実施内容

Day **01** Sep 2 (Tue)

## Kick-off Meeting / Fieldwork

ボストンの文化を知るためのフィールドワークを実施しました。

Fieldwork was conducted to learn about the culture of Boston.



Day **02** Sep 3 (Wed)

## Visit Babson College and attend a Lecture

午前中はピッチおよびフィードバックセッションを実施し、ボストンの起業家の島口氏ならびにバブソン大学の学生からフィードバックをもらい、ピッチの内容を改善しました。午後はバブソン大学のアントレプレナーシップ教育に関する講義に参加するとともに、キャンパスツアーおよびネットワーキング会を通じて、バブソン大学の学生との交流を深めました。



A pitch and feedback session were held in the morning. Students received feedback from Boston entrepreneur Mr. Shimaguchi and Babson College students to improve their pitches. In the afternoon, students attended a lecture on entrepreneurship education at Babson College. In addition, a campus tour and networking session were held to promote interaction between students from Kyushu University and Babson College.

Day **03** Sep 4 (Thu)

## Visit CIC Cambridge and attend Thursday Gathering

ケンブリッジ・イノベーション・センター(CIC)で開催されているThursday Gatheringに参加し、スタートアップ関係者との交流を通じて、ビジネスモデルの改善点やボストンのスタートアップエコシステムについて学びました。

Students attended the Thursday Gathering at CIC Cambridge to learn about improving business models and the startup ecosystem in Boston by interacting with startup professionals.



# Program Details of the U.S. Training

米国研修 実施内容

Day **04** Sep 5 (Fri)

## Pitch & Feedback Session at Harvard Business School

ハーバード・ビジネス・スクールでピッチとフィードバックのセッションを実施し、ビジネス的な視点からフィードバックをもらいました。

Students conducted a pitch and feedback session at Harvard Business School and received feedback from a business perspective.

## Participation in MIT delta v Demo Day

マサチューセッツ工科大学のアクセラレーションプログラム「delta v」のデモデイに参加し、同世代の大学生がどのようにピッチをしているのかを学びました。

Students participated in the Demo Day of "delta v", an acceleration program at the Massachusetts Institute of Technology, to learn what college students of their generation are doing with their pitches.

Day **05** Sep 6 (Sat)

## Move to Silicon Valley

ボストンでの活動を振り返り、シリコンバレーへ移動しました。

After reflecting on their activities in Boston, Moved to Silicon Valley.



Day **06** Sep 7 (Sun)

## Kick-off Meeting in Silicon Valley Fieldwork

シリコンバレーでのキックオフミーティングを実施し、その後、現地の文化を知るためのフィールドワークを行いました。

We held a kickoff meeting in Silicon Valley, followed by fieldwork to learn about the local culture.



Day **07** Sep 8 (Mon)

### Visit leading companies in Silicon Valley

シリコンバレーを代表する企業を訪問しました。AppleやGoogleでは、ビジターセンターを見学しました。Intelでは、Intel Museumの見学に加え、社内を案内いただき、アントレプレナーシップに関するレクチャーを受けました。

We visited companies representing Silicon Valley. At Apple and Google, we toured the visitor centers. At Intel, in addition to visiting the Intel Museum, we were given a tour of the company premises and received a lecture on entrepreneurship.



Day **08** Sep 9 (Tue)

### Visit Japan Innovation Campus

Japan Innovation Campusのピッチイベントを観覧し、交流会ではシリコンバレーのスタートアップ関係者と意見交換を行いました。さらに、偶然現地を訪問していた立命館大学の学生とも交流することができました。

We attended the Japan Innovation Campus pitch event and exchanged views with Silicon Valley startup professionals during the networking session. Furthermore, we also had the opportunity to connect with Ritsumeikan University students who happened to be visiting the area.



Day **09** Sep 10 (Wed)

### Pitch & Feedback Session at Stanford University

スタンフォード大学を訪問し、d.schoolでデザイン思考を教えているAndy Switky氏とAndrew J. Milne氏に対してピッチを行い、貴重なフィードバックをいただきました。

We visited Stanford University and pitched to Mr. Andy Switky and Mr. Andrew J. Milne, who teach design thinking at the d.school, and received valuable feedback.



## Theme

# Development of an AI agent for home-visit nursing

## 訪問看護向けAIエージェントの作成

日本の訪問医療需要は今後右肩上がりである一方、現場は疲弊し、すでに限界の兆候が現れ始めています。特に、記録や情報共有の作業が業務全体の3割を占めるとされ、実際に患者の応対にあたっている時間は勤務時間の半分程度しかないことが課題でした。そこで私たちは訪問に随伴するAIエージェントを作ることで、記録や情報共有の作業負担を大幅に削減し、医療向上に加えて事業所の売り上げの向上を実現します。訪問中の音声情報や画像情報、手入力のメモ情報を合わせて記録に変換し、これを電子カルテに貼り付けるだけで記録作業/情報共有作業が終了することを目指しています。

While demand for home-visit medical care in Japan is expected to continue rising, the field is already showing signs of exhaustion and reaching its limits. In particular, it is said that record-keeping and information-sharing tasks account for about 30% of the workload, leaving only about half of working hours for actual patient care. Therefore, by creating an AI agent that accompanies staff during home visits, we will significantly reduce the workload associated with documentation and information sharing, improve the quality of care, and ultimately increase the facility's revenue. We aim to integrate audio data, image data, and handwritten notes collected during visits into a single record, so that simply pasting them into the electronic medical record will complete both the documentation and information-sharing tasks.

## Challenges and Countermeasures 課題と対策

私たちがこれまで最も時間をかけてきたことは業界理解です。実際の業務がどのような流れで何が負担なのか、数値ではなく、実際に現場で働く看護師と会話することで理解を深めてきました。また、LLMを用いる際の一つの課題は精度と安定性です。LLMの性質上、ある程度の不確実性は許容する必要がありますが、私たちはPoCを進める中でどこまでの正確性と医療専門性が必要なのかを見極め、ファインチューニングなどのコストがかかる手法をできるだけ避け構造化レスポンスやプロンプトなどで実装を進めました。

What we have invested the most time in so far is understanding the industry. We have deepened our understanding not through numbers, but by talking directly with nurses working in the field to learn the actual workflow and identify what creates the greatest burden. One of the key challenges when using LLM is accuracy and stability. Given the nature of LLM, a certain level of uncertainty must be tolerated. However, during the PoC phase, we identified the required level of accuracy and medical expertise, and advanced implementation using structured responses and prompt engineering, while avoiding costly methods such as fine-tuning as much as possible.



## Business Model ビジネスモデル

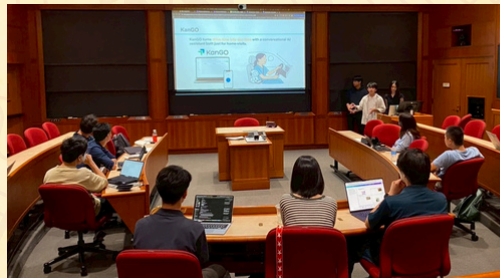
月額利用料をいただくSaaSモデルのビジネスです。前述の通り、システム運用上のコストを下げることも一つのコンセプトであり、安価な利用料で提供しても利益が出るように構成しています。支出は主に開発/営業/CS人件費です。

It is a SaaS-based business model with a monthly subscription fee. As mentioned above, one of our core concepts is reducing system operating costs, so the structure is designed to remain profitable even when offered at a low usage fee. Expenses mainly consist of personnel costs for development, sales, and customer support.

## Service Advantages サービスの優位性

ChatGPTやPlaudeと比較して、業界特価で、とにかく現場視点であることです。特に、前回の記録をベースに今回の記録を作成する機能などは、患者情報の保持が必要であるため、既存のソリューションでは達成されません。また、どの患者を訪問中であるかもAIが自動で判断するようになっています。

Compared to ChatGPT or Plaude, our solution is highly specialized for the industry and firmly grounded in the perspective of on-site operations. In particular, features such as creating the current record based on the previous one require retaining patient information, which existing solutions cannot achieve. The AI is also designed to automatically determine which patient's visit is currently in progress.





### 1. 在宅医療需要増加と“在宅医療従事者”不足

**在宅医療需要の増加**

高齢化率の増加に伴って、在宅医療需要は急増している。2020年から2040年にかけて、75歳以上の高齢者の割合は43%増、うち在宅以上の訪問診療の需要は62%増と見込まれる。

**従来の地域医療構想** → **新たな地域医療構想**

従来の構想から、高齢者・在宅医療、介護との連携を強化し、医師・看護師等の確保も促進する。

◆ 地域医療構想も伴って在宅医療需要が急上昇

◆ 訪問看護師の求人倍率は**4倍**を突破  
(在宅看護 4.1倍(平均)、訪問看護 2.2倍(平均)、全職種 1.25倍(平均))

→短期的にも長期的にも **作業効率化が重要**

項目	2020年	2025年	2040年
75歳以上の高齢者	28.2%	35.1%	43.1%
65歳以上の高齢者	35.6%	43.5%	51.5%
75歳以上の在宅高齢者	10.5%	13.5%	16.5%
75歳以上の訪問診療	1.5%	2.5%	6.2%

### 2. 解決する課題とニーズ

記録をはじめとした事務作業が全体の **3割以上**を占める

業務時間割合

- 記録時間+残業
- 移動時間
- 訪問時間
- 記録時間

- 残業の多くは記録時間が占める
- 記録作業を省力化することが売上上昇・残業削減の鍵

### 3. 解決する課題とニーズ

記録作業だけに割く時間をなくすのが理想

業務時間割合

- 記録に割く時間を削減するには「訪問中」+「移動時間」で行うしかない
- 訪問中にAIが情報を集め、移動時間に補足するだけで記録が完了する環境を作る

### 4. 解決策

KanGOは、**双方向な情報管理 AIエージェント**で「記録時間」を0にするサービスです

# Team A KanGO

## 1. 応募動機

1. Reason for applying

## 2. 学んだ事

2. What I learned

## 3. プログラムに対しての印象

3. Impression of the program



林 春希  
Hayashi Haruki

経済学部 経済工学科 B4  
School of Economics, Department of  
Economic Engineering, B4

1. 金子先生よりご紹介いただき、シリコンバレーをはじめとしたアメリカのスタートアップ状況を体感するためです。
2. 起業には良いアイデアや努力だけでなく、時代の流れや出会いが重要であること、とにかく手と足を動かすことが大事ということを学びました。
3. とても刺激的な経験となりました。

1. Because I was introduced by Professor Kaneko and wanted to experience the startup environment in the U.S., including Silicon Valley.
2. I learned that starting a business requires not only good ideas and hard work, but also the right timing and meaningful connections—and above all, the importance of taking action.
3. It was incredibly stimulating and truly fascinating.



Purple Rain Saptari

工学部 応用化学科 B4  
School of Engineering, Department of  
Applied Chemistry, B4

1. 先輩方からこのプログラムについて良い評判を聞いており、将来起業したいと考えていること、そしてビジネスピッチを効果的に行う方法を知りたいと思い、興味を持ちました。
2. アメリカがどれほど多様な国であるかを学び、アメリカの授業の雰囲気を知ることができました。とてもインタラクティブで楽しく、受講者が質問をする際に自信をもって発言していました。人と話すときも、ビジネスピッチをするときも、自信を持つことがどれだけ大切かを学びました。
3. フィールドワークと作業時間のバランスがとても良くて楽しめました。さまざまなバックグラウンドを持つ人たちとネットワークを広げられたことも嬉しかったです。

1. I've heard good things about this program from my seniors, and took an interest because I'm interested in starting my own business one day and would like to know how to deliver business pitches effectively.
2. I learned how diverse the United States really was, and I got to have a glimpse of what taking a class in the United States felt like. It was very interactive and fun, and people were more confident in asking questions. I learned how important it is to have confidence, both in talking to people and while giving pitches.
3. We had a very good balance of fieldwork and work time, which I enjoyed. I was also happy to have broadened my network with people who have diverse backgrounds.

(学年は2025年9月時点)

(Grades indicated are as of September 2025)

# Team B JudAI

## Theme

# JudAI- New Judo Viewing Experience

## JudAI- AIを活用した新しい柔道観戦体験の提供

柔道の試合はスピードが速く、「なぜ一本やポイントが入ったのか」が分かりにくく初心者が見ても楽しめないという課題がありました。この理解の難しさが、競技人口の急激な減少や観戦者離れの一因となっていると考えました。

「JudAI」では、AIによる映像解析を活用し、技名や着地点、得点理由をリアルタイムに可視化+スピード等を数値化することで、誰でも直感的に試合の流れを理解できるようにします。これにより柔道観戦の裾野を広げ、競技普及とファン層拡大を目指します。

Judo matches are fast-paced, and for beginners, it's often hard to understand "why an ippon or points were awarded", making it less enjoyable for viewers. We believe this difficulty in understanding has been one of the factors behind the sharp decline in participants and the loss of spectators. With "JudAI", we leverage AI-powered video analysis to visualize technique names, landing points, and scoring reasons in real time, while quantifying elements like speed, so that anyone can intuitively understand the flow of the match. This will help broaden the appeal of judo as a spectator sport and promote its growth while expanding the fan base.

## Challenges and Countermeasures 課題と対策

チームとしての大きな課題は、柔道に適用可能な「棒人間化技術」をどのように事業化するかという点でした。当初はAI審判としての導入を検討しましたが、技術的ハードルが高いため、まずは視聴者の理解を支援する方向へと方針を転換しました。その上で、将来的な審判活用を見据えています。課題解決に向けては、福岡市内での一般消費者インタビューや地元メディアへの取材を通じてニーズを把握し、実現可能性と説得力を持ったビジネスモデルを構築しました。

The major challenge for the team was how to commercialize the 'stick-figure technology' applicable to judo. Initially, we considered introducing it as an AI referee, but due to high technical hurdles, we shifted our focus toward supporting viewer understanding instead. With that in mind, we are also looking toward future applications as a referee. To address this challenge, we conducted interviews with general consumers in Fukuoka and engaged with local media to identify needs, building a business model that is both feasible and convincing.



## Business Model ビジネスモデル

主要大会や全日本柔道連盟のYouTube配信にAIによる自動解析技術を導入し、ライセンス料や年額プラットフォーム使用量を収益源とします。初期段階では、アマチュア柔道の試合解説動画からビジネスを始め、二段階目では国内の配信サービス（例：U-NEXT）を初めとするLIVE配信での導入を目指します。最終的には急激に柔道人口が増えているフランスやブラジルへの展開、そして国際大会への採用を目指します。

We will introduce the technology into major tournaments and the All Japan Judo Federation's YouTube broadcasts, using license fees and annual platform usage charges as revenue sources. In the initial stage, we will start the business with commentary videos of amateur judo matches, and in the second stage, aim to introduce the technology into live streaming on domestic platforms (e.g., U-NEXT). Ultimately, we aim to expand into countries where the judo population is rapidly growing, such as France and Brazil, and to achieve adoption in global tournaments.

## Service Advantages サービスの優位性

既存の解説や実況は視聴者の知識に依存しますが、JudAIはAIによる自動解析で客観的かつリアルタイムに情報を提供できます。これにより初心者から熟練者まで幅広い層に適用可能であり、柔道に特化したAIツールとして競合が少ない点で、ファーストムーバーとしての優位性を持ちます。さらに、データの深度・精度・即時性で、従来の解説やユーザーコメントよりも高い価値を提供できます。

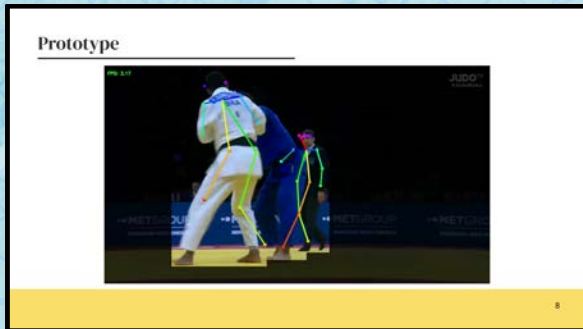
While existing commentary and play-by-play rely on the viewer's knowledge, JudAI can provide objective, real-time information through AI-powered automatic analysis. This makes it adaptable to a wide range of users, from beginners to experts, and gives us a first-mover advantage as a judo-specific AI tool with few competitors. This enables us to deliver greater value than traditional commentary or user comments, thanks to the depth, accuracy, and immediacy of the data.



**JUDAI : JUDO×AI**

By analyzing judo match videos and visualizing the data on screen, we aim to eliminate the difficulty in understanding judo.

<p>Clear Visualization Waza Name + Landing Space</p>	<p>Objective Sight with number</p>	<p>Live on-time</p>	<p>Speed: Great Force: Great Control: Great Landing: 95 %</p> <p>Points: Ippon blue side ku-oto-guri</p>
--	--	---------------------	--



**Business Model**

Licence of our technology

Streaming Service (U-NEXT logo)

Youtube Channel of All Japan Judo Federation (YouTube logo)

Licence Fee per Major tournaments or annual platform fee

Better User Experience!!

# Team B JudAI

1. 応募動機

1. Reason for applying

2. 学んだ事

2. What I learned

3. プログラムに対しての印象

3. Impression of the program



大森 雄生

Omori Yusei

共創学部 共創学科 B4  
School of Interdisciplinary Science and  
Innovation, Department of Interdisciplinary  
Science and Innovation, B4

1. スタートアップビジネスを発展させることが日本の経済発展に欠かせないと考えており、それを軸としてキャリアを創造するためのヒントを得られると考えたからです。また、グローバルに働く上で、アメリカを経験することは自分の中で必要不可欠だと考えました。
2. チームビルディングには、相手の心を開くためにコミュニケーションを積極的に取ることが重要だと学びました。また、自信と意欲が大事で、アメリカでは何事もビジネスチャンスとして捉える姿勢が根付いており、ビジネスの世界ではその貪欲さを取り入れる必要があると感じました。MITやハーバード・ビジネス・スクールのように、街と大学が一体化することで、街の発展や研究力を底上げし、経済やスタートアップエコシステムに大きく寄与していることを学びました。
3. 一流大学、スタートアップエコシステム、各国から集まる優秀な学生、ここでの学びは素晴らしい経験ができ、学ぶ場所として最適だと思いました。

1. Because I believe that developing startup businesses is essential for Japan's economic growth, and I wanted to gain insights to build a career centered around that. I considered gaining experience in the United States to be absolutely essential for working on a global scale.
2. I learned that in team building, actively communicating to open the other person's mind is crucial. I also realized that confidence and motivation are essential, and in the U.S., there is a deeply rooted mindset of viewing everything as a business opportunity. I felt that in the business world, it is important to adopt that level of ambition. I learned that when a city and its universities, such as MIT and Harvard Business School, are integrated, it drives urban development, strengthens research capabilities, and significantly contributes to the economy and the startup ecosystem.
3. Top-tier universities, a thriving startup ecosystem, and outstanding students from around the world—studying here offers an exceptional experience and is the ideal place to learn.



河崎 瑛介

Kawasaki Eisuke

システム情報科学府 情報理工学専攻 M1  
Graduate School of Information Science  
and Electrical Engineering, Department of  
Informatics, M1

1. 自身の元のプロジェクトである柔道の審判のAI化及び柔道の説明AIの内容を、さまざまな角度の意見から洗練させるためです。
  2. 世界トップクラスの教育機関において、実践的なアントレプレナーシップを学ぶ機会を得ました。バブソン大学の教授の「You have to say no to a lot of good things, you have to say yes to a lot of great things」という言葉は、今後の研究やキャリア形成において真に挑戦すべきものを見極めるための指針となりました。MITのデモデイでの各プロジェクトチームの発表方法は、効果的なプレゼンテーションの仕方の参考になりました。
  3. MIT、ハーバード・ビジネス・スクール、バブソン大学等の多くの名門校を訪れ、授業に参加したり、発表しフィードバックを受けたりと、とても貴重な経験ができました。
1. It was to refine the content of my original project—AI-based judo refereeing and AI explanations of judo—through feedback from diverse perspectives.
  2. I had the opportunity to learn practical entrepreneurship at one of the world's leading educational institutions. The words of a Babson University professor, “You have to say no to a lot of good things, you have to say yes to a lot of great things,” became a guiding principle for identifying what I should truly challenge myself with in my future research and career development. The presentation styles of each project team at the MIT Demo Day served as valuable references for delivering effective presentations.
  3. I had the invaluable experience of visiting many prestigious institutions such as MIT, Harvard, and Babson College, participating in classes, giving presentations, and receiving feedback.



清水 貴弘  
Shimizu Takahiro

マス・フォア・イノベーション連係学府  
システム情報科学系 M1

Joint Graduate School of Mathematics for Innovation,  
information science and electrical engineering, M1



1. 自分の考えたビジネスモデルが実際にどのような評価を受けるのかを知るためです。
2. MITのピッチイベントで、アメリカの学生たちがアメリカならではの社会課題を解決するビジネスを提案する姿を見て、自身のビジネスアイデアが「日本の」社会課題に限定されていたことに気づき、ビジネスの可能性は自分の想像よりもはるかに広いということを感じ、視点をグローバルに広げる重要性を学びました。バブソン大学での講義で、学生が積極的に議論に参加する姿勢や、教員の肯定的フィードバックによって生まれる活発な学びの場を体験し、日本の教育文化との違いを肌で感じました。
3. ボストンでの研修は、自身のビジネスに対する視野を大きく広げ、非常に刺激的で世界についての認識を変えるものでした。バブソン大学での活発な議論や、MITでの革新的なビジネスアイデアに触れ、「日本の社会課題」から「グローバルな社会課題」へと視点を変えるという最も大きな成果を得ることができました。

1. To find out how the business model I conceived would actually be evaluated.
2. At the MIT pitch event, seeing American students propose businesses to solve uniquely American social issues made me realize that my own business ideas were limited to addressing Japanese social challenges. This experience showed me that the potential of business is far broader than I had imagined and taught me the importance of adopting a global perspective. In a lecture at Babson College, I experienced an active learning environment created by students' willingness to participate in discussions and the positive feedback from faculty, which allowed me to truly feel the cultural differences in education compared to Japan.
3. The training in Boston greatly broadened my perspective on business and was highly inspiring, transforming the way I perceive the world. Through engaging discussions at Babson University and exposure to innovative business ideas at MIT, I achieved my greatest outcome: shifting my perspective from addressing 'social issues in Japan' to tackling 'global social challenges.'

# Team C Urban Farming

## Theme

### Establish and operate farms within urban commercial facilities.

#### 街中の商業施設に畑を設置・運営する

商業施設は、集客力の強化、地域との結びつき、子育て世帯への支援といった課題を抱えています。そこで、畑を活用した自然体験や食育の場を提供することで、子どもや保護者に学びと楽しみを届けるとともに、施設の滞在時間を伸ばし、地域コミュニティ形成やCSR活動の実践にもつなげます。単なるイベントではなく、畑というコンテンツを中心に、季節・年間ごとに継続的な価値を生み出す仕組みの構築を目指します。

Commercial facilities face challenges such as strengthening their ability to attract customers, building stronger ties with the local community, and providing support for families with children. By providing opportunities for nature experiences and food education through the use of farms, we aim to offer learning and enjoyment to children and their parents, while extending their stay at the facility and contributing to community building and CSR initiatives. Rather than a one-off event, we aim to build a system that continuously creates value throughout the seasons and year, with farms as the central content.

## Challenges and Countermeasures 課題と対策

プロジェクト立ち上げ当初は即席のチームであり、目的や強みをどう位置づけるかについて共有が難しく、全体像を描くのに時間を要しました。特に「ただのCSRに留まらない事業モデル」を示す点で議論が繰り返されました。実際にアメリカに行っただけでは、外部からのフィードバックを受けてスライドを何度も修正し、検証成果や数値を取り入れることで、少しずつメンバー間の共通認識が形成され、最終発表ではかなり自信と目的を持ったピッチができました。

At the start of the project, we were an ad hoc team, and it was difficult to align on how to position our purposes and strengths, and it took time to form a clear overall picture. In particular, repeated discussions were held on how to demonstrate "a business model that goes beyond mere CSR." After arriving in the U.S., we repeatedly revised our slides based on external feedback. By incorporating validation results and numerical data, we gradually developed a shared understanding among the team members, and by the final presentation, we were able to deliver a pitch with strong confidence and a clear sense of purpose.



## Business Model ビジネスモデル

食品系事業会社や商業施設と連携し、施設の一部に畑を設置します。事業会社にとってはブランド訴求や商品体験の場となり、商業施設にとっては集客・地域密着・SDGs発信の新しい手段となります。幼稚園や学校とパッケージ連携し、地域での教育的な需要にも応えることで、収益性と社会性の両立を図ります。

We will collaborate with food-related businesses and commercial facilities to set up farms in designated areas of the premises. For business companies, it serves as a platform for brand promotion and product experiences, while for commercial facilities, it becomes a new way to attract customers, strengthen community ties, and communicate their commitment to the SDGs. By partnering with kindergartens and schools through packaged programs, we aim to meet local educational needs while achieving both profitability and social impact.

## Service Advantages サービスの優位性

本サービスの強みは「継続的な集客コンテンツ」として機能する点です。種まきから収穫までのプロセスを通して何度も来場理由を生み出すことができ、ファミリー層のリピーター化につながります。また、食品企業・教育機関・地域団体など幅広い主体とコラボできるため、副次的なイベントやプロモーション展開の余地が広く、単発イベントでは実現できない持続的な価値を提供します。

The strength of this service lies in its ability to function as a source of ongoing customer acquisition content. Throughout the process from planting to harvesting, we are able to create multiple reasons for families to visit again and again, which leads to increased repeat visits among family audiences. Because the service enables collaboration with a wide range of partners such as food companies, educational institutions, and local organizations, it offers ample opportunities for supplementary events and promotional activities, providing sustainable value that cannot be achieved through one-off events.



## Commercial Facility in Fukuoka



**10**  
Month

Installed pilot farm at Markis Fukuoka Momochi, Nov. 2024

**7**  
Kinds

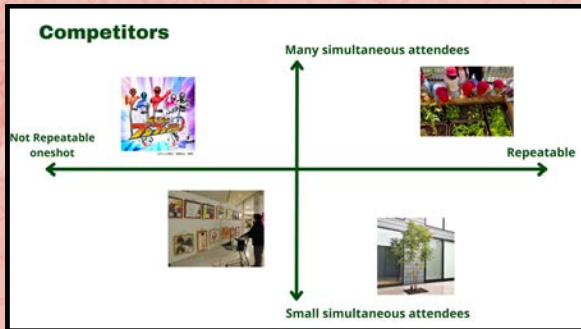
Co-cultivated several vegetables with local residents

## Next Step



- Digital signage : Engagement & Information
- Sponsors : Local company, Food company

Community and Food Education hub



# Team C Urban Farming

1. 応募動機

1. Reason for applying

2. 学んだ事

2. What I learned

3. プログラムに対しての印象

3. Impression of the program



山本 健志

Yamamoto Takeshi

農学部 生物資源環境学科 B4  
School of Agriculture, Department of  
Bioresource and Bioenvironment, B4

1. 今まで自分が進めてきたプロジェクトに手詰まり感があり、他のバックグラウンドを持つメンバーとの共創を期待したからです。
2. アメリカでは失敗や方向転換をサポート、応援する文化があり、大学・インキュベーター施設・企業のつながりや地理的配置が、イノベーションを支える仕組みであることを体感しました。  
MITやハーバード・ビジネス・スクールの学生が学ぶ環境を知ることができ、バブソン大学の雰囲気からは、学生との双方向的な学びの場の作り方やアントレプレナーシップ教育のスタイルの違いを感じました。
3. MIT、ハーバード・ビジネス・スクールの学生と交流できたことは何よりも大きかったと思います。自分の分野、ビジネス的な側面、その両方について意見交換し、刺激を受けることができ、幸せな時間でした。

1. Because I felt stuck with the project I had been working on and was hoping to co-create with members from different backgrounds.
2. In the U.S., I experienced a culture that supports and encourages failure and pivoting, and I realized that the connections among universities, incubators, and companies—as well as their geographic proximity—form a system that drives innovation.  
I was able to learn about the learning environments of students at MIT and Harvard, and from the atmosphere at Babson University, I sensed differences in how interactive learning spaces with students are created and in the style of entrepreneurship education.
3. I believe that having the opportunity to interact with students from MIT and Harvard Business School was the most valuable part of the experience. It was truly fulfilling time, as I was able to exchange ideas about my field, the business aspects, and both together, and to be inspired through those conversations.



池田 悠登

Ikeda Yuto

システム情報科学府 情報理工学専攻 M2  
Graduate School of Information Science  
and Electrical Engineering, Department of  
Informatics, M2

1. 海外の技術をどのようにビジネスに落とし込むのか、また大学で行われているアントレプレナーシップ教育の取り組みについて理解を深め、日本との違いを学びたかったからです。
  2. 日本と米国では、大学におけるアントレプレナーシップ教育や社会におけるビジネスのあり方が異なり、それらの基盤となっている文化の違いを感じることができました。MITやハーバード・ビジネス・スクールで、学生の取り組み姿勢や内容の違いだけではなく、学生の活動を支える仕組みについても知ることができました。
  3. ボストンの各大学と日本との違いや、その基底にある文化の違いを知ることができて大変面白かったです。
1. Because I wanted to deepen my understanding of activities that transform technology into business overseas, as well as initiatives related to entrepreneurship at universities, and to learn how they differ from those in Japan.
  2. I was able to sense the differences between Japan and the U.S. in entrepreneurship activities at universities and in the way business operates in society, as well as the cultural distinctions that underpin them.  
At universities such as MIT and Harvard Business School, I was able to learn not only about the differences in students' approaches and the content of their work, but also about the systems that support their activities.
  3. I found it fascinating to learn about the differences between Boston's universities and those in Japan, as well as the cultural distinctions underlying them.

(学年は2025年9月時点)

(Grades indicated are as of September 2025)



中原 梢  
Nakahara Kozue

共創学部 共創学科 B4  
School of Interdisciplinary Science and  
Innovation, Department of Interdisciplinary  
Science and Innovation, B4

1. 多様な価値観やキャリア観を持つ現地の方々と交流し、将来設計の視野を広げたいと考えたからです。バブソン大学、MIT、ハーバード・ビジネス・スクール、スタンフォード大学といった世界最高峰の教育機関を訪れ、そこに集う人々との交流に大きな魅力を感じました。
2. 様々な方々と交流する機会を通じて、キャリア観の多様性に触れ、新しい価値観を学ぶことができました。バブソン大学の授業では、ビジネスアイデアを創出するフレームワークを学び、学生との「社会課題をビジネスで解決する方法」についての議論を通じて、投資家や消費者の社会貢献意識、長期的利益の重要性を理解しました。また、MITのデモデイからは、人の共感を呼び行動を促すプレゼンの手法を学びました。
3. 世界最高峰の教育機関での学びと交流を通じて、新しい価値観を得ることができました。アントレプレナーシップやプレゼンテーションスキルの向上に加え、多種多様な方々との交流を通じて新たな選択肢に気づき、社会人生活に向けての指針が広がりました。

1. Because I wanted to broaden my perspective on future planning by interacting with local people who have diverse values and career views. I was deeply attracted to the opportunity to visit some of the world's most prestigious institutions—such as Babson University, MIT, Harvard Business School, and Stanford University—and to interact with the people who gather there.
2. Through opportunities to interact with various people, I was able to experience the diversity of career perspectives and learn new values. In the classes at Babson University, I learned frameworks for generating business ideas, and through discussions with students on how to solve social issues through business, I gained an understanding of investors' and consumers' awareness of social contribution and the importance of long-term profitability. From MIT's Demo Day, I learned presentation techniques that evoke empathy and inspire action.
3. Through learning and interaction at some of the world's leading educational institutions, I was able to gain new perspectives and values. In addition to improving my entrepreneurial mindset and presentation skills, interacting with a wide variety of people helped me discover new options and broadened my guidelines for my future professional life.



# Photo Album







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](mailto:info@qrec.kyushu-u.ac.jp)



## ENTREPRENEURSHIP BOOTCAMP 2025

MAP OF  
THE WORLD  
ON MERCATOR'S PROJECTION  
Published by GEO. F. CRAW, Chicago, Ill.