

第 258 回 MINERVA 经营规划发表会

【令和 6 年 6 月 11 日（周二）举行 会场：YOXO BOX】

根据发表企业的情况，我们将第 1 家和第 3 家的发表顺序做了调整。

1. 株式会社 MoonGate 法人代表 竹本 AIRA

【地址】东京都港区南青山 5-17-2 Sydney 大厦 502 【设立】2004 年 10 月

【资本金】5,000 千日元

【经营理念】“通过改变语言，公司会恢复元气。”

【经营概要】改善经营者和经营干部在公司内的沟通，对销售人员进行销售业务培训。

【新业务】面向经营者的理念渗透课程“大志口传塾”。

【特色】就像将传统文化传承至今一样，口传是一种在公司内部渗透公司的理念和价值观时使用的手法。举些课程内容的例子，如“部下会向你敞开心声的沟通术”“不产生权势影响地传递该说的事情的话术”“能在公司内外发挥影响力的说话能力”等。经过 8 个月，课程结束时，离职现象会消停，构成公司主体的员工会增加，由此可体会到这种使销售额和公司利润增加的技术的好处。

【开发者】本公司代表 竹本 AIRA。做过 25 年主持人，积累了丰富的说话技术，在上市公司和中小企业的干部培训方面取得多项成果，如以亿日元为单位提高了企业利润和销售额，提高了公司员工的稳定率等。另有著书“在线上不要看着对方眼睛说话”，该书在各大书店中均获销量第一。

【今后的展开】准备面向经营事业继承者，面向高新技术公司社长等，充实一些对象更为集中的课程内容。

【感想】由于在学校里未学过口传的技巧，现在不少人在这方面的能力很欠缺。经营者比谁都更有机会讲话，发表看法。经营者的口传会产生很大的影响力，所以有人就说经营者很有必要对口传进行训练。只要不断训练，无论谁都能提高口传技巧。并且，公司要成长发展，宣讲技巧、沟通技巧和管理技巧不可少。据说今年的目标是接受 100 名学员听课。



2. 株式会社 Flicfit 法人代表 广桥 博仁

【地址】东京都渋谷区神南 1-14-7 wise 神南大厦 2F 【设立】2006 年 3 月

【资本金】315,012 千日元

【经营概要】公司研发的产品是装载压力传感器、加速度传感器和角速度传感器的鞋垫型可穿戴装置。使用这种 IoT 装置，只需将其放入所穿的鞋子内，随时可以计测人的动作和姿势。公司已开发出许多很有特点的应用程序，如：分析步行和跑步、帮助健身运动、解析体育运动、对高龄者的行动变化、认知症和衰老进行风险评估等，今后将继续智能电子手表和智能戒指之后，开拓一个可穿戴装置产品市场。

【感想】该公司 statement（表示）要《给鞋子带来知性，变革人的行动，给世界灌能

（Empowerment）》。据说他们产品初期面向的重点对象是那些 40~50 多岁、已在使用智能型电子手表、戒指、想解决身体不适等健康问题的男性，并可用于在跑步锻炼和公路自行车运动中的数据计测。广桥社长说“我们将它打造成任天堂家庭电脑游戏机那样的商业模式形象。”据介绍，他们正在与各家大型企业进行实证实验。



3. Apex株式会社 法人代表 下戸 優輔

【地址】千葉県千葉市中央区新田町 12-25 park front 5F 【设立】2021 年 4 月

【资本金】10,000 千日元

【经营概要】公司的业务是使用无人机和传感器，获取土木工程所需要的 3D 信息，并用自己独有的云端平台对其进行自动分析。这项业务也能够应对由日本国土交通省原则上规定的 BIM/CIM 义务。客户方能够以低预算削减成本，缩短工程期间。并且公司还为使用无人机的测量公司构建一种体制，使其能用单点方式（One Point）完成从实测到数据分析的过程。

【感想】今后，3D 数据将成为最受关注的的数据。采用能够委托数字资料解析的平台《SIMPLE-POINT》，就能解决建筑市场的种种课题。举例来说，3D 数据可利用在诸如基础设施管理、船舶管理、灾害应对、不动产、工厂管理等各个方面。10 年来，3D 建模市场已扩大了 4.4 倍左右，预计到 2030 年，它的市场规模可达 2 万 5200 亿日元。现在该公司主要在日本市场发展，据说他们能够随时扩展到海外市场。



《感想》

这次发表会有许多公司参加，交流会上进行了广泛热烈的意见交换。各家发表企业都在自己的领域内进行改革创新，努力构建起新的市场，我们乐见他们今后取得发展。

☆☆☆☆ 联络人信息 ☆☆☆☆

联络窗口：TNP Partners Corporation
联络人：罗智
联络邮箱：ra@tnp-g.jp