

## 国際イノベーション会議 Hack Osaka 2015 2015.2.10

大阪市主催の第3回国際イノベーション会議、”Hack Osaka 2015”が、今年2月10日に開催された。昨年の2月にグランフロント大阪のナレッジシアターで開催された第2回 Hack Osaka 会議に引き続き、今年はコングレコンベンションホール A を会場とし、起業家、支援者、大企業社員など様々な参加者 500 名以上が日本国内のみならず海外からも集まった。国際会議は主に英語により行われ、その様子はインターネットを通じて世界へ発信された。会議はイギリス・リヴァプール出身でありながら日本で落語家として活躍するダイアン吉日さんの司会進行のもと進められた。

### 基調講演—スタートアップコミュニティへのドン・バートンと Techstars の貢献

基調講演に登壇したのは、Techstar の社長であるドン・バートン氏。バートン氏が初めて日本を訪れてから 20 年が経つが、日本での経験は自分の職業人生におけるハイライトの 1 つと語った。ウェブやモバイルテクノロジーの分野で活躍を続ける彼は、Techstars や EdTech との関わりの中で培ったテクノロジーをもとにスタートアップコミュニティを立ち上げている。

メインテーマは 2 つ。都市において、また大都市での多様な分野や大企業において、起業家のエコシステムをどう創成するか、そしてなぜ具体的に教育という分野が最もスタートアップコミュニティを育みやすいのか、である。

米国の都市は活気あふれるスタートアップコミュニティを作りあげた見事な実績を持つ。その一例であるコロラド州ボルダーは、何もない田舎町から小規模で緊密なスタートアップコミュニティとして成長した、世界で最も起業家が集まる都市だ。バートン氏はボルダーをすべてが的を射たスタートアップの奇跡と強調した。

バートン氏は Techstars の創設者、ブラッド・フェルト氏の著書”Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City”で語られているメインテーマを引き合いに出した。「ボルダー論」では、成功するスタートアップコミュニティを作り出すための 4 つの法則を述べている。第一の法則は、起業家がスタートアップコミュニティをリードすること。多くのステークホルダーが存在するだろうが、原動力の中心として主導するのは常に起業家たちでなくてはならない。第二の法則は、長期的に取り組むこと。どのようなビジネス構想もリスクを含みアップダウンを経ていくものである。それをやり遂げられる持久力があるかが成功の可否を決める。第三の法則は、コミュニティには誰もが入れるようにすること。起業家コミュニティ内では、家父長制のように誰かが支配的になるという問題が起き、主要な投資家がコミュニティのイノベーションにとって障害になることもある。第四の法則は、フルスタックな（一から十まですべてを取り込んだ）取り組み。アクセラレーターやインキュベーターなど、起業家が動き出すことを助けるようなイベントや構想を含む。

バートン氏が所属する Techstars は世界中の都市でスタートアップコミュニティの創成を支援し、1 つの業界に焦点を絞った垂直プログラムも運営している。スタートアップエコシステムの全域でステークホルダーがチャンスを掴めるように取り組んでいるのだ。スタートアップコミュニティには多様なアクター（参加者）がいるが、お互いを引き寄せる必要がある。例えば、より経験豊かな起業家の助言を必要とする新規起業家がいる。また、政府の経済機関からの援助、大学のサポート、弁護士を通じたサービスサポートなど、新

規起業家が利用できる様々なサポートシステムやサービスがある。こうした数多くのアクター間を整理、調整することがスタートアップコミュニティを立ち上げる上での第一の課題である。それには協力プログラムに人々を参加させる必要があるが、Techstars が「アンカー（礎）プログラム」の役目を果たし、コミュニティのアクターが実践的に起業家と関わられるようにしている。Techstars では企業を募集し、3 ヶ月のプログラムで起業家が財政的に次のレベルに上げられるよう支援している。

バートン氏はニューヨークにスタートアップコミュニティを築いたときの自らの経験を語った。注目したのは教育テクノロジーの分野（EdTech）である。ニューヨークには Edtech を変革するために使えそうな刺激的で定評のあるインフラストラクチャがたくさんあったが、他の小さな都市で見られるような活気に満ちた起業家活動に欠けていた。Techstars は世界に語学学校を展開する Kaplan と協力して、資金提供、スペースの確保、そしてアクセラレータープログラムを実施し、ニューヨークの起業家活動を活性化させた。プログラムを立ち上げた最初の年には、Techstars が募集した 10 の枠に対して 300 件の応募があった。プログラムには、経験豊かな起業家（メンター）と会い、30 分ほどの短い時間に集中的なフィードバックを受けるだけでなく、スタートアップが外へ出て顧客と話す上での指導も含まれている。

アクセラレータープログラムでは、1 ヶ月目にスタートアップに向けた集中的なフィードバックを行う。2 ヶ月目は、スタートアップビジネスの牽引力を築くことに重点を置く。つまり、顧客を獲得する、より明確にスタートアップのプロダクトを反復する、投資家に伝えるストーリーを作りあげることである。3 ヶ月目は、ストーリーテリングやスタートアップのファンディングピッチに関わることに費やす。この最後のひと月は、スタートアップが自分たちに必要な資金を調達できるように、Techstars が最も精力的に動くときだ。2014 年のアクセラレーターの結果が、ニューヨークでのスタートアップコミュニティであり、大企業、起業家、企業リーダーたちとともに EdTech の分野を活気づけるものとなった。

また、バートン氏は大企業から、社内でスタートアップエコシステムを培うにはどうしたらよいかとの問い合わせも受けている。大企業は小さなスタートアップに比べて動きが遅く、素早いイノベーションが難しい。大企業内でスタートアップエコシステムを築くプロセスは、外部の市場に対するプロセスとかなり似ている。人材の発掘とアイデアの創出が不可欠であり、アイデアをインキュベートし促進すると共に、最も良いアイデアをアクセラレートしスケールアップしていく。

なぜ特定の分野が極めて変化を受け入れやすいのか、例としてバートン氏は自らの EdTech での経験を語った。教育にはすでに多額の費用が費やされているが、その下で機能している基本モデルは非常に長い間、変わっていない。そのテクノロジーは今や時代おくれであり、変革が必要だ。だが、金融サービス業界が予算の 20% をテクノロジーに費やしているのに比べ、教育分野では現在 1% である。農業化そして産業化の時代に変貌を遂げてきた教育システムは、デジタル時代において再び変化する。こうした状況から、教育分野が起業家のエコシステムを構築するための主要な候補となったのである。

バートン氏は教育への投資には 3 つの領域があるという。1 つ目は "Old School"。ここではスマートボードが黒板に取って代わるなど、古いテクノロジーをより効率的なものへと変える。2 つ目は "New School"。反転授業（生徒は前もって講義を見ておく）など従来の教

育のコアプロセスを設計し直して、既存の学校システムと同じ課題を達成する。3 つ目は "Real School" であり、バートン氏はこれが将来最も期待できると見ている。"Real School" のアプローチは、教室の枠を超えた実践的な実験タイプの教育であり、人々に教育を課すような現在の "Push model" を、人々からやる気を引き出す "Pull Model" へと変えるものだ。これが今後 20 年間に教育の未来が進む道であり、起業家には変化を切望する教育分野の殻を打ち破るための多くのチャンスがある。

## パネルディスカッションー参加して、アイデアを共有して、とにかくやってみよう

パネルディスカッションには、基調講演に登壇したドン・バートン氏、Sportify 日本代表のハネス・グレー氏、Women's Startup Lab の創設者兼 CEO の堀江愛利氏、そして Engine Yard 元日本代表のティム・ロメロ氏を迎え、ロメロ氏のモデレーターにより議論を進めた。

ディスカッションを始めるにあたり、ロメロ氏が日本における起業の重要性とリスクやイノベーションに対する意識の変化について語った。日本では物事の変化が遅いと長年言われているが、これはまったくあてはまらない。明治維新での日本の変化を見れば、日本がその後 40 年足らずのうちに日露戦争でロシアを破るほど大きな力を持つようになったことが分かる。第二次世界大戦後は、あらゆる専門家の予想に反して、日本は再び変貌を遂げ、40 年間で経済大国となった。つまり、変化が遅いという日本のイメージは、歴史が証明しているように、実は真逆であるという認識に取って代わられるべきである。日本の変化は早い。

ロメロ氏がパネリストに向け、スタートアップコミュニティを定義する主要な要素とは何かと直接問いかけ、バートン氏に向けて世界中のスタートアップエコシステムにおけるその共通点を尋ねた。バートン氏は、講演の中で自身が述べた 4 つの特徴に加え、最初の道筋として、具体的な場所にスタートアップをつなぎとめるために小さな投資を行い、多くのステークホルダーをその構築に巻き込むことであると答えた。1 つのスタートアップがより多くのスタートアップを惹きつけるのだ。

次にロメロ氏はグレー氏に、スウェーデンで大きな企業の役割に対して小さなスタートアップの重要性が高まっていることについて尋ねた。グレー氏は、Nokia のような大きな企業の消滅で放出された才能ある多くの人材が、自分たち自身でスタートアップを始めていると答えた。また、スウェーデンのリベラルな教育システムのおかげで、学生たちに「自分を知る」ための大きな自由裁量が与えられていることがもう一つの要因ではないかと述べた。

ロメロ氏は、他の国と比較した日本の企業年齢や日本企業で働く人が抱く企業への愛着が、日本のイノベーションを損なう役割をしていないかと堀江氏に問いかけた。堀江氏は、日本では能力を認め、活かす方法に対する考え方のシステムが他の国とは異なり、スタートアップの始め方も違うと語った。ロメロ氏が、古くからある企業の安定性が加わることで、異なる種類の能力を生み出しているのではないかと言葉を挟むと、堀江氏は、日本人自身も気づいていない日本の能力に、他の国の人々が気づいていると答えた。

スタートアップエコシステムの形成について、ロメロ氏はパネリストに一般的な質問として、スタートアップが魅力を感じる特定の場所をどう考えるか尋ねた。堀江氏が多くの場合、財政的支援はスタートアップにとって魅力だと述べた。ロメロ氏がシリコンバレーの

スタートアップにとっていまだに資金が魅力であるなら、グローバルに見ても資金を考慮することが増えているのだろうかと尋ねると、堀江氏は、資金は1つの要因ではあるが、スタートアップがシリコンバレーに惹かれるのは、国際的なゲートウェイであることやそこにある文化のためだと答えた。

グレー氏が、人々がある場所に行くのには様々な理由があるため、この質問への答えは1つではないと指摘した。文化が人々を特定の地域に引き寄せ、資金は差別化要因ではなくなっている。そこでロメロ氏がビザの取得や生活向上への支援など「ソフトサポート」は起業家にとって魅力的かと尋ねると、グレー氏はその点に同意を見せた。バートン氏は、起業家を惹きつけるのは資金ではなくむしろすでにそこに存在している人材プールであり、スタートアップが「繋がる」ことのできるクリティカルマス（臨界量）に達していることであると指摘した。しかし、そうしたクリティカルマスの創成は、各場所の人材プールやその場所の傾向により異なる。

そこでロメロ氏は、起業家精神に対して政府が果たすべき役割は何かという別の質問を投げかけた。バートン氏は政府による支援は大歓迎であり、1つの例として、スタートアップが場所を借りるための助成金を出すことをあげたが、支援がリーダーシップの役割にまで広がるべきではないと話した。堀江氏もバートン氏の意見に同意し、特に女性起業家に対するケアシステムを提供する政府の役割について見解を述べた。グレー氏は、都市が人々に対して魅力を与えられるものと中央政府が支援すべき人々を積極的に草の根から探すこと、という2つのポイントを再度繰り返して述べた。

ロメロ氏がバートン氏に、スタートアップが大企業と協力する上で特に難しいことは何かと質問すると、バートン氏はまず、大企業がスタートアップのアクセラレーターを運営したがる理由から探った。大企業にとっては他の企業のビジネス情報にアクセスできるという大きなメリットがあり、M&Aに繋がっていく場合もある。また、スタートアップへのサポートが大企業の優れたPRにもなり、スタートアップが企業の内部構造に良い意味で大きなショックを与えるとも付け加えた。

ロメロ氏が、大企業は通常、大きなショックを嫌がるのではないかと指摘すると、バートン氏はスタートアップをサポートすることで生じる混乱は、企業のマネジメント側の意志に基づくショックであると答えた。

ロメロ氏は大企業のスタートアップへの協力に関する質問を続け、堀江氏にシリコンバレーでの状況を尋ねた。堀江氏はシリコンバレーの大企業は、人材プールを失うのではないかという点で、実際小さなスタートアップに脅威を与えていると指摘した。また大企業には基本的にスタートアップのプラットフォームがあり、そこからイノベーションに取り組むことができるという。

ロメロ氏はグレー氏に **Sportify** での彼の立場から、小さな企業や政府との協力について見解を求めた。グレー氏は、小さな企業がイノベーションのための技術を重視する一方で、大企業は当然ながらマネジメントの修正による「ソフトイノベーション」を重視する傾向にあると答えた。**Sportify** は外部にとっても依存した企業で、多くの企業と協力しており、パートナーだった企業を買収することもあると述べた。

ロメロ氏は、現時点でスタートアップエコシステムが考えていた通りには進んでいない大阪で、スタートアップを立ち上げるには何をしたらよいか、グレー氏に直接アドバイスを

求めた。グレー氏は、起業家が事前に抱くビジョンがエコシステム構築の取り組みを妨げる可能性がある」と答えた。

堀江氏にも同じ質問を投げかけた。彼女によると、大阪には当然ながらスタートアップエコシステムを築きたいと考える果敢な人々が多いが、最初にしたのは、母親に優しい様々な方法を利用している力強い女性実業家に出会いたいということだった。堀江氏はアイデアがあれば、声をあげてそれを発展させるために支援を求めるべきだが、日本にはそうした気質がどこか希薄だとも述べた。また、日本には十分なリソースがないという印象があるが、彼女がシリコンバレーで自らのスタートアップを立ち上げたとき、安いリソースや信頼できる人々などいろいろな理由から日本に支援を働きかけた。結果として、スタートアップを立ち上げることができたが、単にローカルなエコシステムを頼りにしたというより、むしろリソースを持つ柔軟なグローバルネットワークのおかげだった。

この質問をバートン氏に投げかけると、起業家のエコシステムを促進するために一番良い方法は、スタートアップを開始し、既存のエコシステムを使うことだと答え、利用可能なネットワークにアクセスして、誰かのアイデアに関与することが、前に進む唯一の方法であり、良いアイデアも抑えられてしまえば死んでしまうと述べた。

ロメロ氏は観客に向け、大阪のスタートアップエコシステムを改善する必要があると思う人は手を挙げるよう呼びかけた。観客の同意を得ると、ロメロ氏は皆に、名刺交換をして状況を前に進めるために話をしていこうと付け加えた。グレー氏も、大阪でのスタートアップが不足しているというなら、スタートアップを立ち上げたい野心を持つ多くの人材がいるものの、単純にどうしていいかわからないだけという楽観的な解釈もできるのではないかと述べた。

次にロメロ氏はパネリストに対して、非常に限られた資金でスタートアップ支援の業務にあたらねばならない政府の人間に何ができるかと問いかけた。スタートアップとはお互いどのような話ができるだろうか？バートン氏が、自身が先に述べたポイントを繰り返し、政府はスタートアップに場所を提供するという大切な役割を果たせると述べた。

堀江氏がスタートアップは何かをやりたいと情熱を持った人々がいて始まるものであり、**Hack Osaka** のように、都市が人々を一堂に集めて特定の問題に取り組むことで、エネルギーを共有し、繋がる機会を持てると述べた。ハッカソンのような場では、エンジニアのみならずアイデアのある人々、特に女性がアイデアを共有し更に大きなことに繋がられると語った。グレー氏は、個人のレベルでは、サポートすることで人はリーダーになれるし、情熱がそこにあるならば、実際スタートアップを立ち上げられると述べた。

ロメロ氏が特定の課題に取り組むために政府がスポンサーとなっているハッカソンとそうしたハッカソンに長期的な価値を見いだせるかについて、堀江氏に尋ねた。堀江氏は、ハッカソンは時間の無駄だと主張する人もいると答えた。48時間も集まった挙げ句にビジネスについては何も追求しないからである。しかし、各セッションの終わりにひとつひとつのドットが何かに繋がる必要はなく、両サイドが可能性を感じるために行うものであり、こうした場により両者がコミュニケーションを図るための道筋が開かれ、あらゆる人の領域に可能性を育むという。

ロメロ氏はバートン氏に、政府主導の短期的なハッカソンの成功について質問した。バートン氏は、大抵こうしたスタートアップの週末にプロトタイプが作られるため、非常に成

功していると答え、フォローアップのイベントへと進む勢いがついて、最終的にスタートアップアクセラレーターがスタートアップを軌道に乗せると述べた。

同じ質問に対してグレー氏は、彼の会社では多くのハッカソンを実施し、政府主導のセッションもあると答えた。参加者にとって、ビジネスになろうとなるまいと、新たな気持ちになる経験であり、彼の会社ではこうした構想に対して極めてグローバルに支援しているという。

ディスカッションの締めくくりに、ロメロ氏が各パネリストに、まとめの意見やアドバイスを求めた。グレー氏は観客に対し、イベントの主催者に働きかけメールアドレスを交換し、お互いに結びつくよう強調した。堀江氏は、起業をとんでもなく大変な仕事ではなく、毎日少しずつ進めていくものと考えよう促した。バートン氏も堀江氏に賛同し、スタートアップのプロセスとは反復的なものであると要点を述べ、大きく考えすぎるべきではないと答えた。バートン氏は、「小さなコミュニティの人々が大きな変化を起こす」という人類学者の言葉を言い換え、小さな歩みのひとつひとつが大きなインパクトを起こすと述べた。ロメロ氏がこうしたポイントを「参加して、アイデアを共有し、皆でアイデアを出し合い、とにかくやってみよう」という言葉にまとめた。

## ファイアーサイド・チャット

このセッションは Hack Osaka のディレクターの平石郁生と 500 Startups の共同経営者であるカイリー・ン氏との対談形式のディスカッションで、大阪に力強いスタートアップエコシステムを作り出す方法がテーマである。

平石が観客に「失敗は問題ではなく、継続的な成功に必要なプロセスである」というコンセプトを紹介してスタートした。彼は自分の過去の失敗について述べ、そこから多くを学んだと語った。変化とイノベーションを重視するという自身の哲学がグローバルなイノベーションをもたらす、グローバルな課題を生み出し、社会の若い世代から勇気、自信、希望を引き出すと述べた。

ン氏は、自分の話はスタートアップエコシステムをハッキングするような「異なる側面」のものと前置きした。ン氏の所属する 500 Startups は世界でもトップランクのシードインベスターだ。彼らの成功の秘訣は、シードファンド、アクセラレーター、そして具体的なエコシステムやコミュニティの形成とのコンビネーションにある。エコシステムの構築について、ン氏は、世界中の政府が豊かなエコシステムにますます関心を持っていると述べた。

特に、500 Startups では国におけるスタートアップエコシステムのずれを検討し、綿密な計画を立てて、その穴を埋めている。その国にエコシステムがなければ、投資家はよそに移ってしまうため、そうしたずれを埋めることが大切なのだ。

ン氏はエコシステム構築の目標を説明した。スタートアップは、設立当初は中小企業 (SMEs) だが、信じられないような早さで成長を遂げ、多国籍企業 (MNCs) になる可能性を秘めている。そのため、今、スタートアップの成長を促すために取り組むことが、中長期的な経済の土台を築くことになるのだが、この課題は大阪のような地域的に限定されたものではなく世界中に通じる。

ン氏は、マレーシアにおけるテックスタートアップの多くのサクセスストーリーに加え、エコシステムという環境の支援なしでスタートアップを築いた自らの経験も語った。エコシステムはスタートアップにとって大切だが、もう一つ別の要因があると語り、それは個々の決断がもたらす波及効果だという。ン氏は、彼のスタートアップがマレーシアで多くの壁にぶつかる中で、他の国に行くことを真剣に考えたと話した。しかし、彼はマレーシアに留まることを決意し、そこから次々と結果が導き出され、500 Startups の参画へと繋がったという。ン氏はまた、彼自身のスタートアップへのシードファンディングで偶然見つけた政府の役割を語った。これがマレーシアにおけるエコシステム構築への最初の一步になったのだ。ン氏は最後に、エコシステムは、資金やメンターなど多くを必要とするだろうが、最も必要なのは個人のアクターであり、そのアクターが起こす可能性のある波及効果だと強調した。

平石は、東京と大阪の域内総生産が 100:40 であるにも関わらず、ベンチャー・キャピタル・インベストメントは 100:7 あるいは 8 とかなり差が大きいと述べ、ン氏に、彼がスタートアップを始めた頃と現在のマレーシアの状況、またマレーシアとシンガポールの状況をどのように比較できるかと尋ねた。

ン氏は、東南アジアの多くの国々が世界の中で自らの居場所を見つけようとしており、多くのエコシステムが日本から資金援助を受けていると答えた。マレーシアではエコシステムが発展途上にあるが、長年にわたり国外居住者の基盤とされてきた歴史を持つシンガポールのエコシステムとは比べられない。シンガポール政府はビジネス成長にとっても積極的だが、マレーシアは、まさに居場所を見つけ始めたばかりであり、それはインドネシア、タイ、ベトナム、フィリピンも同じだという。

平石は東南アジアにおける言語や文化の違いについて指摘し、ン氏にマレーシアの起業家が地域の複数の国でどのようにビジネスに取り組んでいるのか尋ねた。ン氏は、購買力やブロードバンドの普及率など市場条件がベンチャーキャピタルへの役目を果たすが、環境によっては、サービスが確立した時に市場が形成されると答え、クレジットカードやブロードバンドの普及率が低いマレーシアに e コマースがもたらされた成功例をあげた。製品が安く提供されたからだという。これは、文化的に特有の現象であり、ベンチャーキャピタルが運用のベースとする統計的な一般概念には背く。

大阪に対して何か具体的なイノベーションが想像できるかとの問いに対しン氏は、まずは世界で他にはない大阪だけが持つ特色を考慮すべきだと答えた。2 つ目のポイントは、大阪が具体的なスタートアップに最適な場所となるためにどういうグローバルな機会があるかを考えること。これは今、大阪でどのような仕事ができるか検討することとも関係する。日本にあって他の国にはない特色の例を 1 つ挙げると、ハローキティに見られるような可愛さ（カワイイ）があり、世界的にも有名だ。ン氏は、この特色から何かが生まれてくる可能性があるかと述べた。

最後に、競争という点で、マレーシアの文化をシンガポールのそれとどのように比較できるか尋ねたところ、ン氏は、マレーシアの企業は多くのサポートを受けずに築き上げられてきた歴史があるため、シンガポールと比べて強い個人主義的な文化を持つと答えた。ン氏は、大阪にはケアの倫理があり、これはスタートアップを立ち上げるために不可欠な要素だと締めくくった。

## インターナショナル・ピッチコンテスト

国内外から寄せられた多数の応募から選ばれた計 10 社のスタートアップがインターナショナル・ピッチコンテストで競い合った。ピッチコンテストの審査員は、ドン・バートン氏、堀江愛利氏、ハネス・グレー氏、ティム・ロメロ氏、カイリー・ン氏、アレン・マイナー氏の 6 名。

登壇した各スタートアップとプロダクト概要については以下の通り。

### 1. Cofame

ビジネスでの連絡先交換やミーティングの詳細を記憶するためのソリューションを提供。

Founder 兼 COO は野口寛士氏。

<http://www.cofame.com/>

### 2. Up Performa Co., Ltd.

センシングテクノロジーでフットボールチームを支援。ピッチ上のプレイヤーの動きを追跡し、フットボールのパフォーマンスを向上させる。Founder 兼 CEO は山田修平氏。

<http://www.upperforma.com/>

### 3. SmartCheckups

どんなタイプの不動産物件でも調査できるクラウド保存データによる調査パッケージを提供。このプロダクトで調査が効率的になる。Founder 兼 CEO は Didier Vermeiren 氏。

<https://www.smartcheckups.com/>

### 4. Blaze

都会のサイクリストに向けた安全用品を開発。Blaze の商品である Laserlight はドライバーの死角にいるサイクリストや、自動車が前にとびだしたときにサイクリストを守る製品。

Founder 兼 CEO は Emily Brooke 氏。

<https://www.blaze.cc/>

### 5. Ingage

メールによる企業クレームの扱いに対するソリューションを提供し、個人や手順の取扱いを明確化。CEO は和田哲也氏。

<http://ingage.co.jp/>

### 6. CASHBOARD

ドイツを拠点とする FinTech のスタートアップで、ユーザに投資をアドバイスするフィナンシャルサービスプロバイダー。Founder 兼 CEO は Robert Henker 氏。

<https://www.cashboard.de/>

### 7. mClinica

モバイルテクノロジーでフィリピン内の薬局をネットワーク化。薬局ユーザは携帯電話情報を提供する代わりに割引を受けられる。Founder 兼 CEO は Farouk Meralli 氏。

<http://mclinica.com/>

### 8. M SQUARE LLC

様々なカードを統合した安全なカードレス支払プラットフォーム DePago で商品購入を促進。Co-Founder 兼 CEO は 亟々美和氏。

<http://m-s-q.com/>



#### 9. DigitAddress Inc

モバイルデバイスやドローン向けの GPS シグナルの編集を防ぐテクノロジーを提供。

Founder は Wei Wang 氏。

<http://www.digitaddress.com/>

#### 10. Stamp Pte Ltd

特許出願中のハードウェアテクノロジーで、容量方式のタッチパネルで物理的認証を行う。

CEO 兼 Founder は Opie Lopansri 氏。

<http://www.getmystamp.com/>

ピッチコンテストを終え、大阪市都市計画局理事の吉川正晃が、イノベーション国際ハブとしての大阪の国際的戦略を語った。

#### 表彰式と閉会の言葉

表彰式では、SmartCheckups が CrossCorp 賞を受賞し、1年間のレンタルオフィス利用権を獲得した。銅賞は Up Performa、銀賞は Blaze が受賞、mClinica が優勝を果たした。3名の入賞者にはトロフィー、賞金その他、JAL よりボーナスマイルが授与された。また金賞には、Amazon Web Services より Kindle Fire が贈られた。