

2010年1月8日（金）



第68回「かわさき起業家オーディション  
ビジネス・アイデアシーザー市場」最終選考会が開催

川崎市産業振興財團が主催する第68回「かわさき起業家オーディション ビジネス・アイデアシーザー市場」(<http://www.kawasaki-net.mci.jp/bidder/>)の最終選考会が、昨年12月4日に川崎市産業振興会館（川崎市幸区）で開催された。

四オーディションは、内外からさまざまな分野のビジネスの「題」（シーザー）を募ることを目的に、2001年から毎年2ヶ月に1回のペースで実施されていく。川崎市内に就職する学生から参加者を募集しているのが特徴だ。

今回、審査総数18件のビジネスプランの中から、1次、2次審査を通過した7人にようてプレゼンが行われ、グリーン・シップ代表取締役社長の仲吉昭治氏

「かわさき起業家優秀賞」を受賞したグリーン・シップ代表取締役社長の仲吉昭治氏のプレゼン風景

が、「かわさき起業家優秀賞」を受賞した。

仲吉氏は、インバウンド業務

（顧客からの電話をコールセンターが受け取る）およびアウトバウンド業務（コールセンターから顧客に電話をかける）に対するフルIPシステムをセールス・ジェットとして発表。

「自働電話IVR（音声自動応答）サーバー」と「電話管理CTI（コンピュータ、と電話の統合）サーバー」からなり、気込や接客の自動化とクロージング営業の向上に寄与する。

主なターゲットは、各種コールセンター、一般企業のお客様相談窓口、販売代理店および金融商品販売者、インターネット電話の通話制御などに使われているSIP（セッション確立プロトコル）技術を用いてコスト低減を図り、従来のコールセンター向けCTIシステムの約半額で導入が可能といいます。

審査員の金子一徳・川崎市産業振興財團マネージャーは賛同応答で、「ハードの仕組みが異

柄らしい。将来競合先が出てくるとも予想されるが、ソフト面ではどんなノウハウの整備があるのか」と質問。これに対し仲吉氏は、「（テレマーケティング）自動電話を活用するうえでも重要なのは、上手なスク

ラフ（座敷）を作ること。興味がないお客様に、いかに早く電話を切っていただくかが当社のウハウ」と答えた。

このほか、2人乗りで重車約250kgのコンバクトな尾突自転車の開発、販売についてプレゼンを行った。みちのくトレードの佐々木副社長を含む4人が「かわさき起業家賞」を受賞。

7人のプレゼンに続き、川崎市出身の「ソングス・オブ・ラボ

タリウム」の個人製作により世界で初めて成功したプラネタリウムクリエーター・大平貴之氏による基調講演も行われた。

大平氏は「音ワクマート」もマークトモしない中で、自宅の部屋でプラネタリウムを作る

というハンディキャップの存在が、新しい製品を作ることで大きな原動力になった」と述べ、記



業家たちにメールを送った。長賞／該当なし

「かわさき起業家オーディション」は、優れたビジネス・アイデアに対し川崎市が設けている

融資制度を利用した資金調達の支援やベンチャーキャピタル等

との出会いの場の提供などを通じて、ビジネス・アイデアの実現をサポートしている。

主催者の受賞者は次の通り。かわさきビジネス・アイデア

受賞者は次の通り。

→かわさき起業家大賞（川崎市

→かわさき起業家賞（川崎市

→かわさき起業家優秀賞（川崎市

→かわさ