



2024年度

Peach Kokorozasi School Plus

第4回

「企業見学会」

エア・ウォーター 国際くらしの医療館



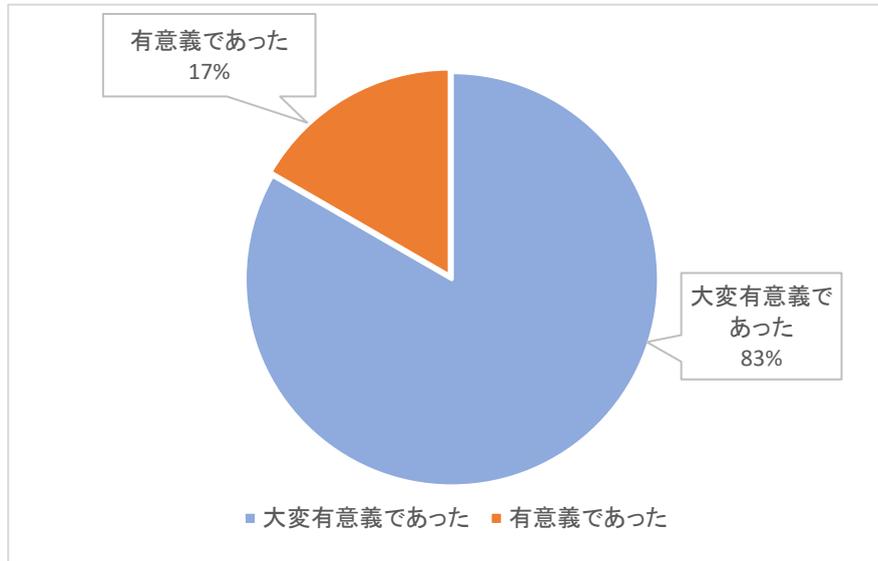
※ アンケートは受講者の回答をそのまま転記しております

# 2024年度PKS+ 第4回アンケート集計結果

研修日：2024年8月2日(金)

「企業見学会」エア・ウォーター 国際くらしの医療館

## (1) 今回の企業見学会はいかがでしたか。【大変有意義であった・有意義であった・普通・つまらなかった】



## (2) その理由をお聞かせください。

自社の事業内容について、参加企業の各社様に知っていただく良い機会となりました。言葉での説明だけでなく、実際のものを見て触って体験していただくことでより記憶に残り、今後協業へ這ってする可能性を感じました。

自社事業とは全く異なる医療関連事業についてふれる良い機会となりました。その商品サービスはもちろん、マネタイズする観点も自社事業にはないものであり視野が広がりました。

今までの経験では知らない世界を知ることができ、また、体感できたことで幅が広がったと感じたため。

滅菌や歯髄や医療事業など自分自身が知らない分野での見学となり、非常に多くの学びに繋がりました。

エア・ウォーター様の事業の多様性と、多様な事業をわかりやすく伝えるための工夫が随所に見られ、企業PRの事例として大変参考になった。

なかなか入ることの出来ない研究施設の研修は、知らないことだらけでとても有意義でした。  
特に、「歯髄再生治療」については、一生付き合っていくためにはならない大切な歯の再生について、大きな可能性を感じました。  
子供への新たなプレゼントとして検討したいと思います。

歯髄再生治療から他臓器再生治療の可能性を感じることが出来、明るい未来が垣間見えたから。

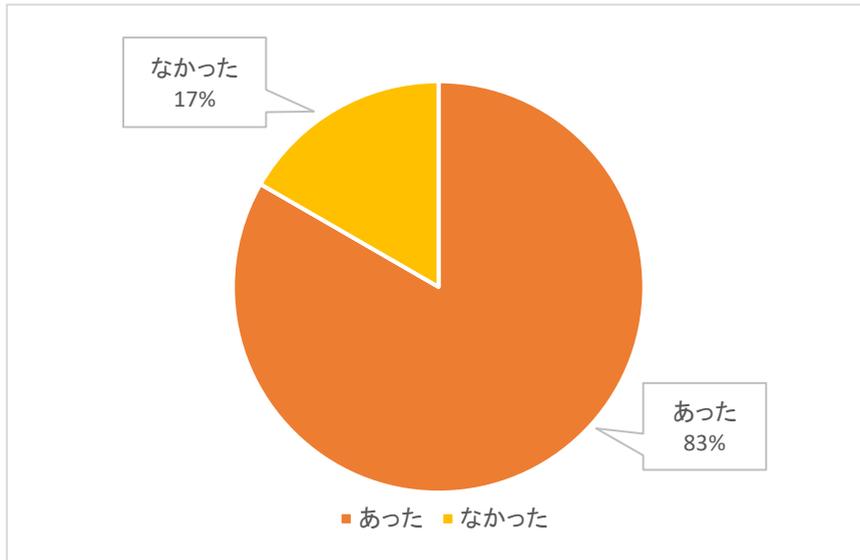
自らの生活圏内で最先端の研究を体験できる施設があることを知ることができたため。

当該企業における基軸事業を活かす周辺事業の取組として、医療関連事業もしっかりとした戦略や先進的な投資により、シナジー効果を高め、成長されていることから学ぶことが多かった

全く知識のなかった医療分野の業務を知ることができ、とても有意義であった。見学前はガス産業と医療との結び付きが分からなかったが、医療用ガスから病院設備の事業へと繋がり、医療器具の滅菌サービスや歯髄再生治療に至るまで事業展開の幅広さが興味深かった。

自分が受ける可能性がある医療業界において最新の技術を知ることができた。  
ただ、仕事柄医療よりもそこに備えてある設備に注視してしまい、本来の情報を見落としてしまった

(3) 今回の企業見学会で貴社に活かせるポイントはありましたか。【あった・なかった】



(4) あったと答えた方はどのように活かせるか具体的に述べてください。

(2) 記載の通り、当社の事業内容アピールだけでなく今後の事業に繋がりたいと考えています。

商品展示するだけでなく、商品を実際に「体験」してその「価値に共感」してもらう取組みは、どんな事業でも活かせることができると感じた。

素晴らしい取組みをされていて（しかも今住んでいる街）、もっと多くの方に知っていただけたらと感じ、やはり伝えることの難しさや、どう伝えるかということは今の業務にも活かしていきたい。

滅菌作業室等がクリーンルームとなりHEPAフィルターを使用されているとのことでしたが、弊社でもHEPAフィルターの取り扱いがあり、クリーンルームの設備や機器などを製造されているお客様への展開に活かします。

すぐに活かせるかどうかは不確かなので「なかった」としていますが我々の会社ではユニフォームを製造しているのですが、現在クリーンルーム等で使われるスベックのもの、研究所の方のニーズなどを調査し始めた所だった為、マーケット内にこのような需要があった事がヒントとなりました。またこちらもビジネスに直結するものではないかも知れませんがエア・ウォーターさんのグループ会社様が我々のお得意先様でもあった事をお恥ずかしながらこの見学会で知った為、何かご一緒出来る事がないか検討してみたいと考えた次第です。

『滅菌業務サービス・手術室業務支援サービス』については、デベロッパーとして医療機関を誘致する際の重要なポイントとなるのではないかと思います。

いつか当社単独でも明るい未来を示せるような仕事をし、同時に地域社会に貢献できる施設を作りたいと考える中で、その活動が大変参考になりました。

弊社では医療施設の設計施工を行うこともあり、オペ室等をリアルで体験できることは貴重であると感じました。社内共有したいと思いません。

事業の多角化においては、新規事業領域をいかに開拓するかに目がいきがちであるが、同社のように、事業ドメインを明確に打ち出し、領域間のシナジー効果を最大限に活かしていることは、今後、通信事業やプラットフォーム事業の領域から拡大していくためにはとても重要な観点であると学んだ。特に企業内スタートアップ系企業への経営に関する助言、提言に活かしていきたい

既存の事業だけでなく、関連事業を広げていく経営戦略は学ぶべきと感じた。

(1) の設問で記載しましたが、最新の医療機器において必要となる電気設備機器の情報を得られた。今後の仕事において話題だけでなく、実際の提案にもつながられる。