

「さがラボチャレンジカップ 2018」応募用紙

応募者について(企業概要の欄は法人、個人事業主の場合は記載してください)

氏名 (名称・代表者)	株式会社KMT e c 代表取締役 久米祐介			
住所 (所在地)	〒849-0919 佐賀県佐賀市兵庫北 2 丁目 10-3			
TEL	0952-65-9821	FAX	0952-65-1109	e-mail kume@kmttec.jp
URL	http://www.kmttec.jp			
企業概要	業 種	製造・卸売	設立年月日	2006年6月12日
	事業内容	省エネ・環境製品の製造販売	資本金(元入金)	180万円
	従業員数	正社員 2人 パート 人、	計 2人	

提案するプランについて

着手時期	2018年 6月頃	実施体制	個人 ・ <input checked="" type="checkbox"/> 営利法人 ・ その他
テーマ	災害時用ポータブル電源システム		
概 要	【誰に (ターゲットとする顧客層)】 官公庁、消防局、自衛隊など、災害対策に当たる部署		
	【何を (製品、サービスなど)】 リチウムイオン電池を用いた、持ち運び式のソーラー充電式バッテリーシステム		
	【どこで (対象となる地域など)】 日本国内		
	【どのように (ビジネスモデル、販売チャネルなど)】 基本的には官公庁をメインとした BtoB のビジネスモデル。		
動機 ／背景	<p>(着想に至った契機や動機、背景などがあれば記載ください)</p> <p>東北大震災以降、日本で大きな地震、台風、大雨などの災害が続いており、防災や災害準備などは「もしもの時に」に備えて必要とされてきた。</p> <p>その中でも、現在は情報伝達手段のほとんどが携帯及びスマートフォンになっており、ひとたび停電になると、安否の確認や、災害情報の確認などが全くできない人が多数出てくる。</p> <p>また、夏であれば暑さ、冬であれば寒さなど、健康や命に係わるケースもある。</p> <p>ニュースで避難所を見るたびに、そこに一家庭に一個といわない場でも数台の発電機があれば電気がつくれば様々な助けになると思い立ったのがきっかけです。</p> <p>その際に、ガソリン発電だと騒音やそもそもガソリン自体が届かない場合もあるが、太陽光式であれば晴れがあれば必ずどこでも充電できる利点があるため「防災用バッテリー」の開発の着想に至った。</p>		

市場性	<p>(今回のプランへの社会経済的なニーズやターゲットとする市場・顧客へのアプローチについて記載ください)</p> <p>現在、ポータブル電源の市場はキャンプやアウトドア人気などの影響もあり以前に比べ各段に需要が増えている。</p> <p>また、子供からお年寄りまで使える防災商品にすることで、地域での「夏祭り」への貸し出しなど、災害時以外でも地域貢献として使ってもらえる商品として各自治体へアピールする。</p>
新規性 ／独創性	<p>(想定される競合製品や競合企業及びこれらに対する今回のプランの優位性等について記載ください)</p> <p>他社ポータブル電源で防災に特化した商品は一つもない。</p> <p>USB や AC が使えるポータブル電源は多数あるが、下記の点において優位性があると考えられる。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 日本製バッテリーを採用 2. 充電用の太陽光パネルはセットで販売する。 3. 急速充電ができる USB の仕様 4. スタッキングが組めるデザイン 5. 子供から大人まで間違わないような入出力の表示をユニバーサルデザインで行う 6. 心臓部であるバッテリーをカートリッジ式にする。 7. ある程度容量に幅をもたせ、中容量～大容量まで対応可能とする。
将来性 ／社会性	<p>(プランの将来の見通し、地域経済への波及効果や地域社会への貢献があれば記載ください)</p> <p>第 1 弾として、災害用のバッテリーに特化した商品を販売し、防災の行き届いていない田舎の地域であったとしてもこれ 1 台があることで、災害時のマルチアイテムとして「あってよかった」を実現する。</p> <p>また、バッテリーと充電の技術を蓄積することでさらに大型の蓄電設備や、小型のインフラ（電気・水）設備にまで発展させ、どんな時でも「安心・安全」な生活がおくれる基盤を作る。</p>
実 現 可能性	<p>(実施スケジュール、実施体制(支援者、ビジネスパートナー等の人材など)等について記載ください)</p> <p>2018 年度内にプロトタイプ～量産化 1 号機までの製作を行い、フィールドテストを行う。</p> <p>2019 年初頭から量産化を開始し、ラインナップやカートリッジ等を増やしていく。</p> <p>リチウムイオン電池の供給には東北大学未来科学技術共同研究センターの白方教授とタッグを組み、評価テストや改善研究には佐賀大学シンクロトン光研究センターの郭教授と共同研究を結ぶ。</p> <p>また、デザイン面においては地元で定評のあるグローブネットシステム社と提携を組む。</p> <p>支援としてベンチャー交流ネットワーク及び産業支援センターを活用させていただく。</p>
主 な 課 題 と 解 決 策	<p>(プランの実現に当たって考えられる主な課題と解決策があれば記載ください)</p> <p>使用した際のバッテリーの消耗度や使用範囲などは、理論値と実際の使い方では相違がでるため、フィールドテストによるトライ&エラーが必要であることからある程度の時間が必要となる。</p> <p>また、デザイン面の費用、自社製品での金型等の初期予算、試作予算など資金面の問題もある。</p> <p>実験や設計については、共同研究機関である大学を活用させていただき、資金面については、経営革新等の撮り直しによる銀行からの融資、もしくは社債や自社株への投資などでの資金集めも考えている。</p>
その他	<p>(その他、今回のプランやコンテストにかける意気込み、セールスポイント等があれば記載ください)</p> <p>学生ベンチャーとして初めて創業 13 年目の今年、干支でいうと 1 周りが過ぎました。その間、省エネ照明「CCFL」で佐賀の地にてみのりある活動ができ始めたと感じています。</p> <p>省エネの次の第 2 弾として省エネから防災へさらなる飛躍をするための第 2 章の始まりを予感しております。</p> <p>また、現在の省エネでは日本全国に代理店や導入事例ができたことでそこを突破口にした商品セールスもできると考えており、0 からの営業ではなくある程度の基盤の上でスタートができることは、ベンチャーではありますが優位な点ではなかろうかと予想しております。</p>

※ 欄が不足する場合は適宜、広げていただいて構いません。ただし、上記の内容は 2 ページ以内でまとめてください。なお、必要に応じて参考資料を添付いただくことも可能です。

(3)収支計画(概要)

(単位:千円)

項目	1年目	2年目	3年目
売上高(A)	5,000	92,500	170,000
売上原価(B)	3,500	59,500	102,000
売上総利益(C) = (A) - (B)	1,500	33,000	68,000
販管費(D) ＜内訳＞	3,500	17,200	41,500
・人件費	2,500	13,800	29,500
・減価償却費	0	0	0
・その他の経費	1,000	3,400	12,000
営業利益 = (C) - (D)	-2,000	15,800	26,500
＜参考＞ 売上高の根拠 (例) ○製品Aの売上 延販売数1,000件 ×単価500円=500千円	(A) 100千円×100台 原価率(0.7)	(A) 100千円×600台 原価率(0.7) (B) 200千円×100台 原価率(0.5) (C) 250千円×50台 原価率(0.6)	(A) 100千円×600台 原価率(0.7) (B) 200千円×300台 原価率(0.5) (C) 250千円×200台 原価率(0.6)

(4)資金計画(概要)

(単位:千円)

項目	1年目	2年目	3年目	備考	
資金調達	自己資金	3,000	20,000	40,000	
	外部資金	7,000	20,000	10,000	金融機関からの借り入れ 等
	合計(A)	10,000	40,000	50,000	
資金使途	運転資金	18,000	25,000	40,000	人件費、販促費、仕入資金、備品 等
	設備資金	0	3,000	3,000	設備購入費、店舗取得費 等
	合計(B)	18,000	28,000	43,000	
過不足 = (B) - (A)	8,000	-12,000	-7,000		

(参考)過去3年間の決算状況(応募者が法人、個人事業主の場合で1年以上の実績がある場合)

(単位:千円)

項目	平成28年 5月	平成29年 5月	平成30年 5月
売上高	52,556	96,619	97,916
売上総利益	10,544	20,762	22,817
販管費	10,873	18,077	19,199
営業利益	-3,29	2,684	3,618
経常利益	782	2,378	3,369

