第15回　立命館大学学生ベンチャーコンテスト2018

【提案書】

作成日：2018年　　月　　日

〔提出物〕

・本提案書（様式1は1ページ、様式2は5ページ以内（添付資料を含む）

・写真、画像データ（5ＭＢ以上の画像データ）

写真はグループメンバーの集合写真、プランを象徴する写真・画像等

：第1次審査に通過した場合、Webサイトに掲載しますので、著作権、肖像権を考慮し、公開が可能な写真を添付してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| プラン名 | あらゆる「モノ」をシェアする街の実現に向けた決済機能付スマートロック | | |
| プラン概要  （100字程度） | 普段あまり使わない「モノ」を，地域に住む住民同士で気軽にシェアすることができれば，協調性の高い住みやすい街が実現できる．そこで，モノのシェアに向けた決済機能付きスマートロックの提供によって，あらゆるモノをシェアできる街を実現する．（115文字） | | |
| グループ名  （フリガナ） | D-Share | | |
| 代表者 | 氏名（ﾌﾘｶﾞﾅ） | 中村　優太（ナカムラ　ユウタ） | |
| 大学・学校等 | 奈良先端科学技術大学院大学 | |
| 学部・回生 | 情報科学領域・修士1年 | |
| E-mail | nakamura.yuta.ns1@is.naist.jp | |
| 電話番号 | 090-9112-3699 | |
| グループメンバー  ※代表者以外のメンバー名を全て記入下さい | 氏名（ﾌﾘｶﾞﾅ） | 所属（大学・学校・学部等） | 回生 |
| 幾谷 吉晴  （イクタニ ヨシハル） | 奈良先端科学技術大学院大学・情報科学領域 | 博士1年 |
| 原 崇徳  （ハラ　タカノリ） | 奈良先端科学技術大学院大学・情報科学領域 | 博士1年 |
| 山本　将成  （ヤマモト　マサナリ） | 奈良先端科学技術大学院大学・情報科学領域 | 修士1年 |
|  |  |  |
|  |  |  |

※記載頂いた個人情報は、学校法人立命館個人情報保護規定により管理致します。

http://www.ritsumei.jp/privacypolicy/g01\_01\_j.html

※【様式1】は1ページ以内としてください。

* 字数制限は定めませんが、【様式2】は5ページ以内にまとめてください。
* それぞれの項目は簡潔に説明し、図や表を用いて第三者にわかりやすく提案してください。

|  |  |
| --- | --- |
| **1. プラン発案の動機について**  このプランによりどのようなことを目指すのか、プラン発案のきっかけや動機、想いを踏まえて説明してください。 | |
| 私たちの目的は，あらゆる「モノ」をシェアリングできる街を作ることである．更に踏み込んで言えば，街の中に存在するモノを，個人の所有から，公正・安全に利用可能な地域の共有財産にすることを目指したい．人間は生活の中で，あらゆるモノを利用する．しかし，その利用頻度やコストは，モノの種類や用途によってバラバラである．中には非常に高価にも関わらず，特定の時期以外ほとんど使われないものも存在する．例えば，高価な水圧洗浄機や大規模農業機械などは，そもそも個人による所有とせずに，地域レベルで共有されていることも多い．しかし，地域でモノを共有する際には，利用権の管理や維持コストの公正な分配など解決すべき課題がまだまだ残されている． 加えて，上記で例に挙げた大規模なものでなく，子供の遊び道具や旅行グッズなど，特定の時期以外にほぼ使われないモノを，地域で安全かつ公正にシェアすることで，住みやすい街を実現したいと思い，このプランを提案する． | |
| **2. プランの内容について**  提供する商品や技術、サービスの具体的内容およびそれらの特徴について説明してください。 | |
| 私たちが開発中のスマートロックは，ブロックチェーン技術を活用し，シェアしたい「モノ」とその「利用権」を1対1で紐づけることができる．私たちの提案するスマートロックを使えば，カギの開閉情報だけでなく，予約情報，利用情報，開閉の権限を，特定の個人や企業に依存することなく管理することができる．提案システムによって，地域で共有したいモノにスマートロックを紐づけるだけで，公正かつ安全にモノを地域でシェアできるようになる．  対象地域に住んでいる住民は，Webプラットフォーム上で，シェアされているモノの利用状況や料金をいつでも確認できる．住民がモノを使いたいときに予約すると，スマートロックが自動的に，その住民へカギを開ける権限を与える．利用権限を持つ住民が，モノに取り付けられたスマートロックを解錠すると同時に，ブロックチェーン上のスマートコントラクトを介して利用料金が自動決済される． モノの利用履歴や決済情報のデータは，必要に応じて匿名化されたあと，透明性確保のため地域に公開される | |
| **3. 顧客層／ターゲット市場について**  （1）商品や技術、サービスの需要があると想定される顧客層を記入してください。またその顧客層に とってどのようなメリットがあるのかを説明してください。 |
| 初期は「自治体や公園の運営会社」に対してモノを置く場所とサービスの導入を促し，利用してもらう．  自治体にとっては，我々のプラットフォームを利用して，魅力的なシェアリングシティの実現ができる．住民が便利と思えるシェアリングを実現することは住民の満足度が向上できる．また自治体はモノをオーナーとしてシェアすることで，利用料金が入るので，そのお金をさらなる地域の活性化に活かせる．  ユーザ（住民）にとっては普段あまり使わないモノを自治体が提供してくれているため，1回分の利用料金を支払うだけで良い．さらにモノを家に保管する必要がなくなるため，物置のような環境を用意する必要がないというメリットがある．  その後，自治体だけでなく，より「CtoC」でモノのシェアリングが可能となるように鍵を設計し，事業を展開する．こうすることで住民がユーザであり，オーナーとなることができる．所有権は自分で持っておきたいが，自宅の倉庫で眠っているものをシェアすることができる．  さらに我々の提供するプラットフォームには，スマートロックをつけるだけで，モノの「管理」，「利用状況」，「支払い」を実現できるため，導入コストが少ない． |
| （2）市場での競争相手との違いやプランの有利な点について説明してください。 |
| (a) C2C型オンラインフリーマーケット  　使用済みのモノを売買システムとしては，C2C型フリーマーケットプラットフォームが挙げられる．例えば，「メルカリ」では売買を通して，モノの所有権を個人から個人へ移転する．一方で，私たちのシステムは，公正・安全に利用可能な地域の共有財産を多数生み出すことを目的としている．モノの売買を前提とする場合，一度移転した所有権を，再び元に戻すことを想定する必要はない．しかし，共有財産を考える場合，所有権を状況に応じて柔軟に変更することが必要になるが，私たちの提案システムでは，スマートロックを通して，この問題を解決することを試みる．このような権限管理に対する課題は，C2C型フリーマーケットプラットフォームの抱える課題感とは異なり，新たな市場を作り出す可能性があると考えている．  (b) C2C型シェアリングサービス  　C2Cシェアリングサービスとしては，Airbnbやakippaなど不動産をシェアするサービスが数多く存在する．一方で，動産（モノ）をシェアするサービスは少ないが，その原因は所有権の管理の難しさと頻度の高さにあると考えている．私たちは，ブロックチェーンによる権限管理と決済システムを，スマートロックに紐づけることにより，モノのシェアリングに対する柔軟な権限管理を実現する． 　モノのシェアの中での主要な市場として，Anycaに代表されるC2Cカーシェアリングサービスが挙げられる．一方で，C2Cカーシェアリングの多くは，車に搭載するカギ自体を専用の形式に設計することが必要となる．私たちは自動車のようなメーカー依存性の高い領域には参入せず，あくまでも水圧洗浄機や農業機械などにスマートロックを取り付けて管理するような領域を狙うことを考えている． |
| （3）顧客へのアプローチ方法について説明してください。 |
| 初期はベットタウンである自治体を中心にシェアリングサービスを導入する．自治体をモノのオーナーとし，住民に利用してもらう．自治体は，利用料金からモノのメンテナンスや更に充実したモノをシェアプラットフォームにのせてもらう．またそれと同時に自治体と協力して，住民の認知を得ていく．  公園の運営会社や自治体の公園に対しては，子供がシェアできる遊具を配置する． |
| （4）事業規模や収益の見通しについて説明してください。 |
| 現在開発中の決済機能付きスマートロックを1年で完成させる．  同時進行でシェアリングプラットフォームとなるWebサービスの開発．テストを行う．  ◼️導入1年目  ・ターゲットは自治体，公園の運営会社  ・年商：600万（デバイス価格1万×30箇所×10個＋利用料金300万）  ・利用料金900万の内訳： トータル10000回利用，1回平均2000円，手数料15%) ・1年目で得られた結果をもとに2年目以降何をどうシェアリングするのかを検討  ◼️導入2年目  ・配置を100箇所に拡大  ・年商：2550万（デバイス価格1万×70箇所×15個＋利用料金1500万）  ・利用料金1500万の内訳：トータル50000回利用，1回平均2000円，手数料15%)  ・個人所有物のシェアリングに向けたスマートロックの開発  ◼️導入3,4年目  ・個人所有物のシェアリングに向けたサービスを展開  年商：2.1億（デバイス価格1万×2000個＋利用料金1.9億）  利用料金1.9億の内訳：トータル 65000回利用，1回平均2000円，手数料15%) |

※【様式2】を補足する資料を添付することができます。（補足資料を含め、全体で5ページ以内とする）

※【様式1】【様式2】に記載する情報は、本コンテスト以外には使用しません。