

現事業を軸とした「事業領域の拡大」

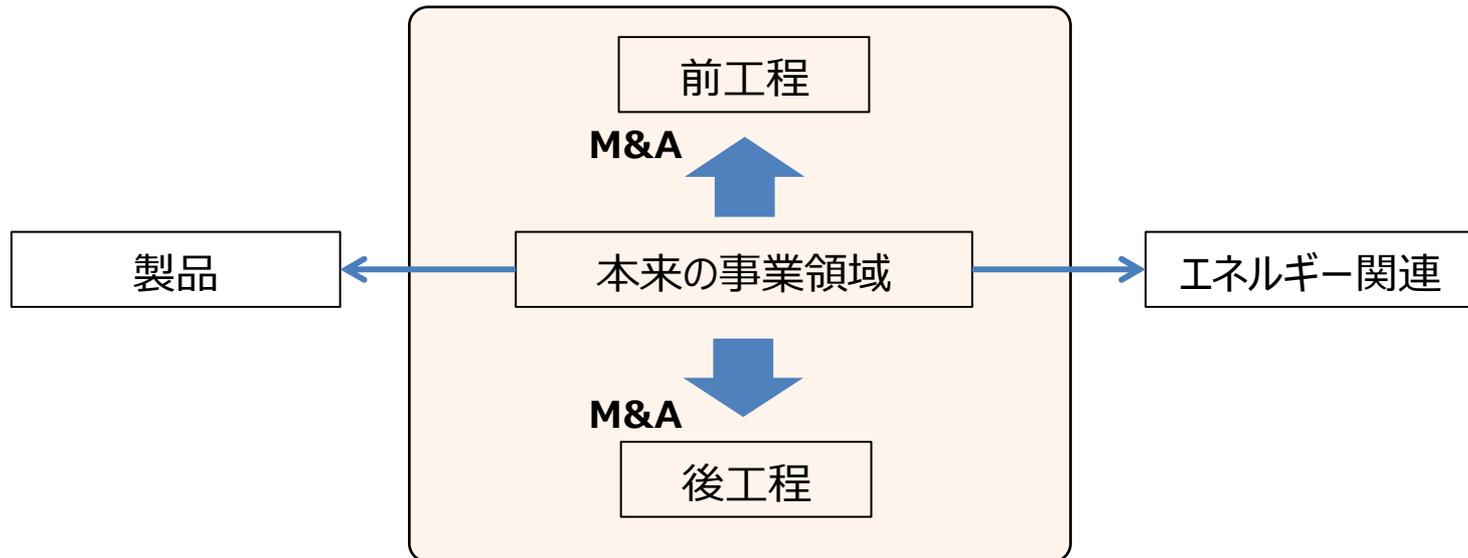
Point

第一次社会貢献
社会発展への支援
(産業発展に貢献)



第二次社会貢献
高齢化・女性の社会進出・健康増進への支援
(地域行政とリンクし、地域社会に「地域コミュニティ」を提供する)

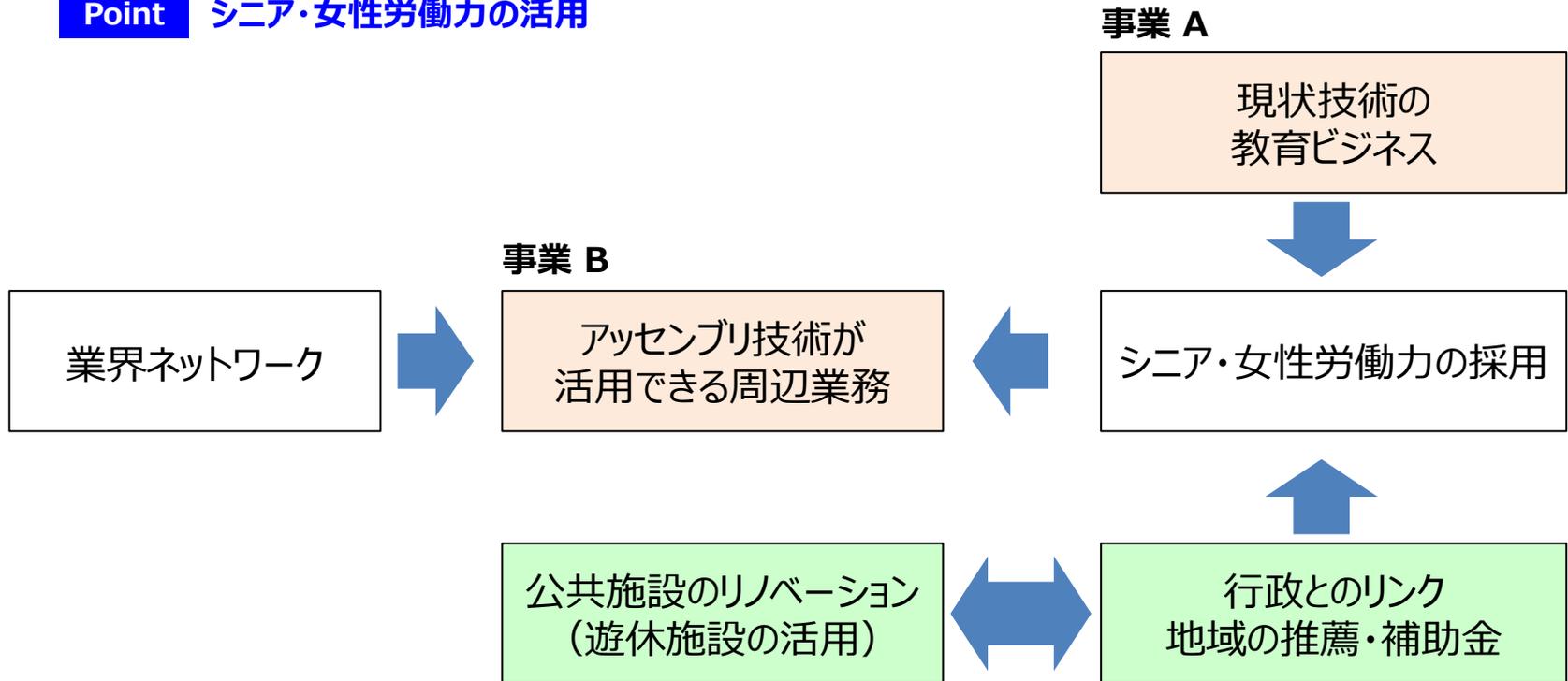
これまでの考え方 = 業界サービスの垂直統合型「M&A」「業務提携」



新規事業モデル案：現状業界

「業界ネットワーク」と「アセンブリ技術」の活用案

Point シニア・女性労働力の活用



KeyWord : シニアビジネス・託児ビジネス・健康増進（予防サービス）ビジネス

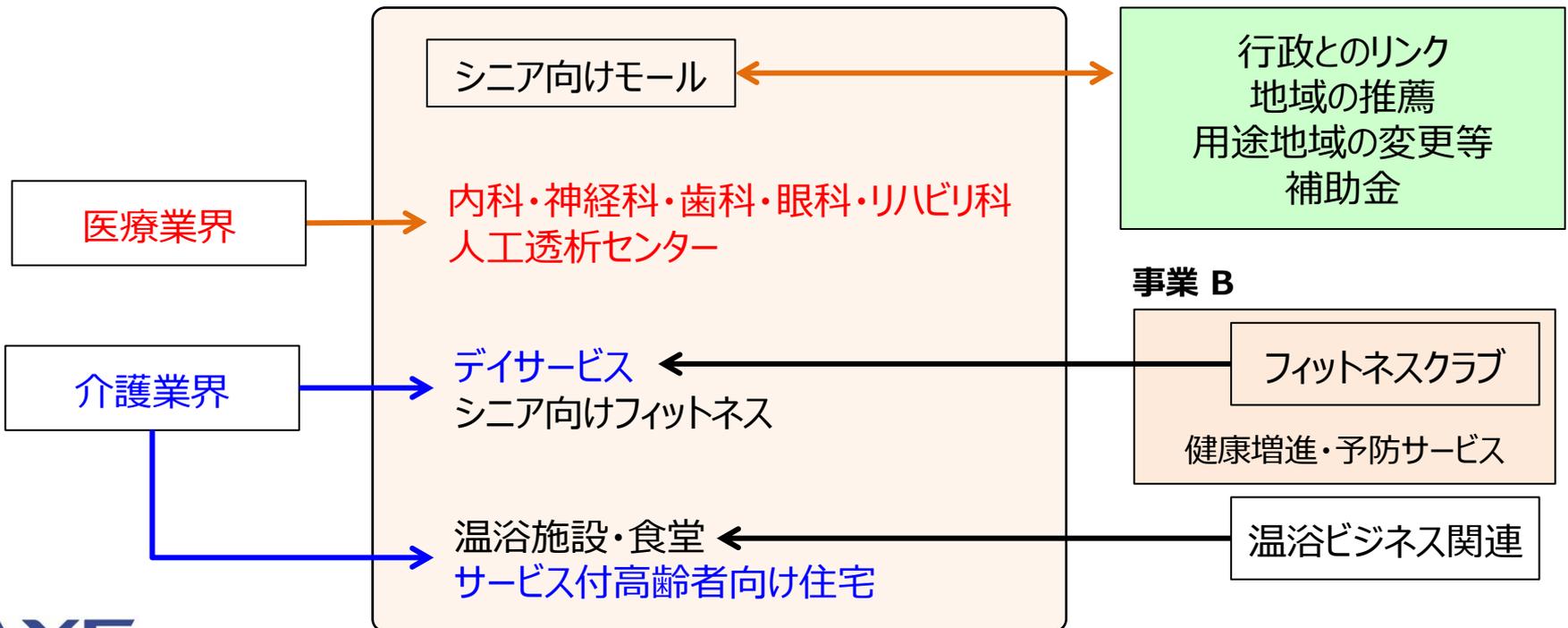
①シニアへの「医療・健康・住宅サービス」の総合サービス案

Point

行政エリアで便利な場所に展開。

行政所有の土地を事業用定借する。

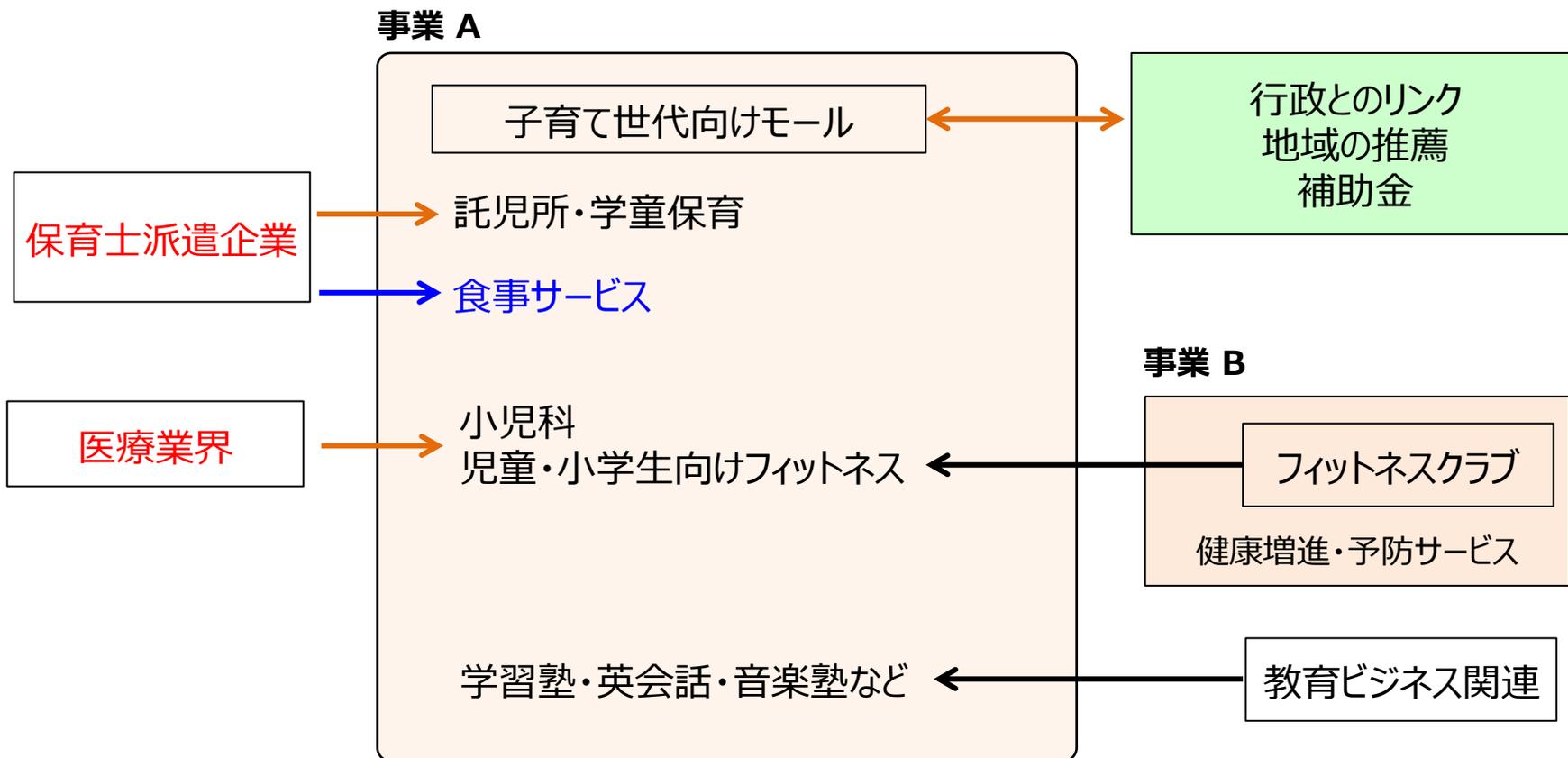
事業 A



新規事業モデル案：ソーシャル

②子育て世代女性への「託児施設サービス」案

- Point** 行政単位のエリア内の主要駅周辺に展開。
行政とのパイプにより、業界にイニシアチブを取られない。



新規事業モデル案：異業種への参入

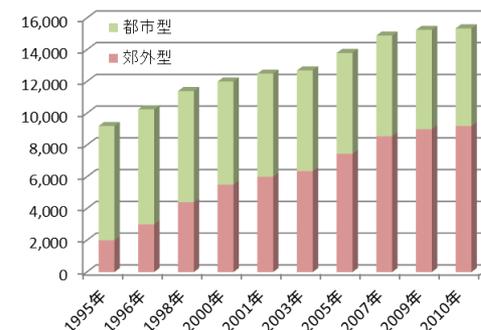
③コインランドリー

消費者のメリット	
不況・収入減	クリーニング→コインランドリー
生活スタイルの変化	共働き等により「週末にまとめて洗濯」
環境変化	花粉症・排気ガスにより外干しを避けたい

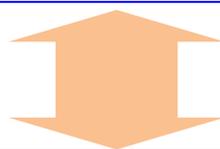
運営側のメリット	
不況に強い	消費者は経済性の高いコインランドリーを選択
消費者ニーズとマッチ	生活スタイル・環境変化にマッチ
人手がかからない	店舗は基本「無人」
資産活用	遊休店舗・遊休地の活用が可能

店舗数は毎年5%の増加!!

しかし、立地等の市場調査、規模（台数）・機械構成等を選定するノウハウが収益性を左右するのも事実



豊富な経験を活かしたFC展開をする企業とのタイアップ可能



**市場・ニーズ
出店要望 の一致**

一方、大手量販店では…

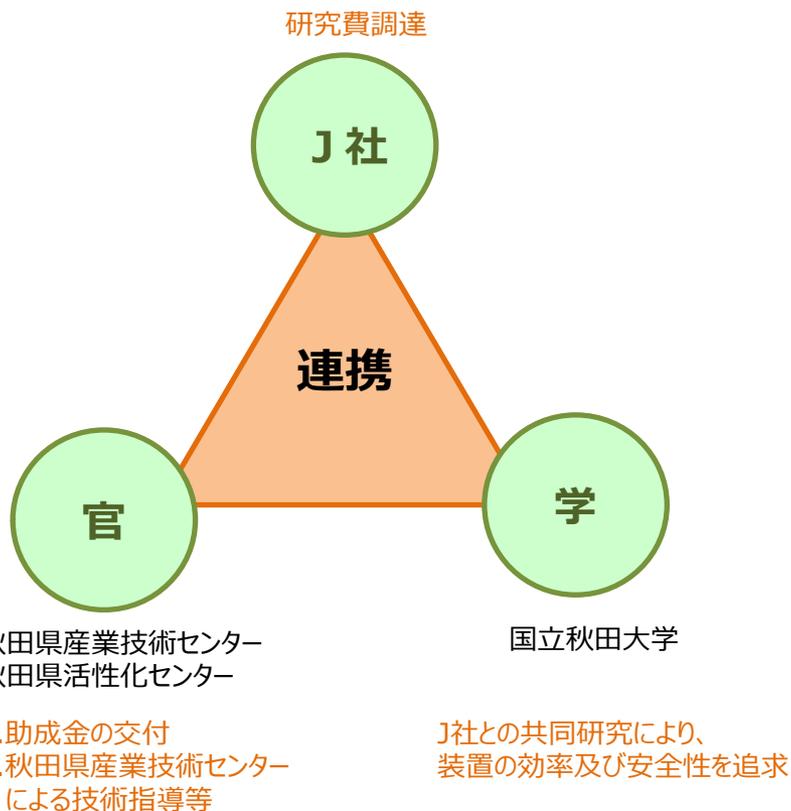
- ・出店競争 → 店舗が飽和状態・収益性の悪化
- ・事業用定借 → 撤退も困難

異業種店舗の誘致により、既存店舗を活性化したい!!

新規事業モデル案：異業種への参入

④燃費向上装置

今後拡大が見込める市場に
御社のノウハウを活用



事業内容

内燃機関の燃費向上装置の研究・開発・製造・販売

経緯

- ・内燃機関の燃費向上における科学的原理を徳島大学論文から見出し、実用化のための研究・開発を秋田大学と連携、改修を繰り返し製品化にこぎつける。
- ・現在は販売代理店を介して運送会社の営業車両に試験導入中。

製品情報

- ・専用液（水を主体とし、添加物を混合）を電気分解、発生させた気体をエンジンの吸気側へ供給することでエネルギー効率を向上させる。
- ・適正な気体用量を発生させ、エンジン本体や環境に悪影響を与えない制御が他社製品との差別性。
- ・現在、国土交通省に認可申請中（2013年9月）

効果

各種車格や積載内容によりバラツキはあるものの、概ね15%程度の燃費向上が見られる。

可能性

- ・海外市場
 - 中国A社（いすゞクラスのトラック・バスメーカー）からの引き合い
 - その他、ASEANの中古車市場
 - 米国
 - CO2削減課題
 - 欧州
 - ディーゼル車市場
- ・船舶

課題

- 資本力
- 海外進出時のノウハウ
- 自動車産業界の深部や調達先へのアクセス