

株式会社●●に関する
技術シーズ特化型提案書

2019年5月

評価機関 B

※本評価書は、金融機関様及び評価対象企業様の内部資料としてご活用頂くことを想定しております。
※金融機関様及び評価対象企業様が事前に弊社の承諾なしに本評価書を第三者に開示することはお断り致します(第三者に開示する場合には、事前に上記までご連絡頂けますようお願い致します)。

(1) 対象企業概要

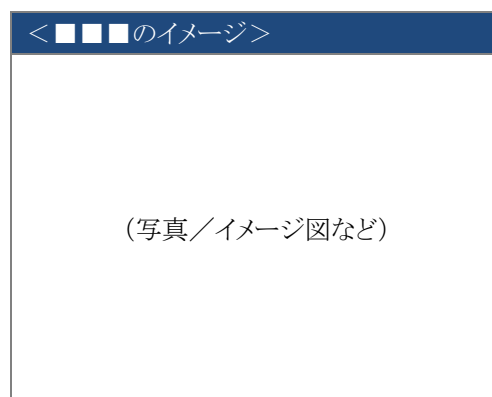
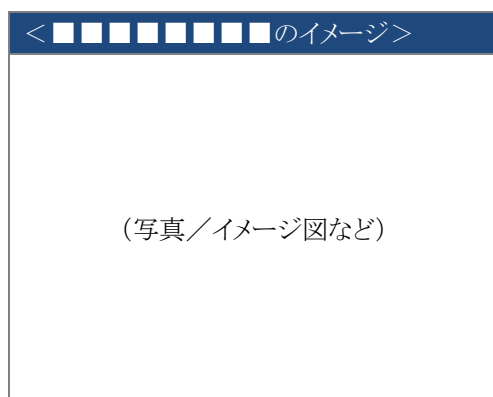
企業名			
本社所在地			
電話番号			
URL			
事業内容			
会社設立時期			
資本金			
代表者			
従業員数			
事業所			
仕入先			
販売先			
業績推移			
	2014年12月期		
	2015年12月期		
	2016年12月期		
	2017年12月期		
	2018年12月期		

- 当社は、■■■■(独立行政法人■■■■)に主任研究員として勤務していた■■氏が自らの職務発明である■■■技術の事業化を目指して立ち上げたベンチャー企業である。
 - ■■■■在籍当時は、当社が事業化を目指す■■以外の、■■■や■■■■分野における研究と職務発明の実績を持っている。
- 当社が■■■と呼んでいるのは、■■を■■■する■■■■■■■技術であり、単に■■を■■するだけにとどまらず、■■センサーとの組み合わせることによって■■■■■としても応用可能な新技術である。
- なお、当社は研究開発に特化しており、実際の■■は外部の■■に委託するファブレス型企业である。

(2) 保有技術／製品の概要とその強み

① 保有技術／製品が提供する付加価値(便益)

- 当社の■■■技術は、■■を間に挟んだ■■■を■■■らせる技術であり、実際には下記のような■■となる。
 - ■■■の搭載に関して当社が最も有望視している量産製品は、■■■■■■■■及び■■■である。
 - ■■■■■■■■■■は下左図のような■■■■■■■としての用途であり、一方の■■■は下右図の■■■■■のように■■を■■させることで■■■を■■■■■するデバイスとしての用途である。



出所: 当社 Web サイト

- 現状では類似技術はなく、上記のような■■■を■■■する技術は他に存在しない。
 - ■■■の■■■によって、■■■■■■■■が■■■する性能が飛躍的に向上し、その結果、■■■が■■■するメリットをもたらすことが期待できるようになる。

② 保有技術／製品の強み

- 現時点では、他に類を見ない■■■■■■■加工が既存技術のプレイヤーと較べた時の当社の優位性と言える。
 - この■■■■■■■加工は、既存技術としての■■■の■■■という欠点を根本的に解決することが可能であり、それによって■■■■■■■の実用化が現実的なものになる。
- ■■■の■■■■■は■■■業界で■■■■■■■と呼ばれる現象を応用した技術であるが、特殊用途を除けば、■■■などの他の方法で素材の■■■に実用化に成功した例は見当たらない。
 - 従来技術としては■■■を■■■する■■■■■■■技術があるが、現在の当該技術では、■■■を■■■することが原理上、不可能であり、そのために■■■の点で量産品に求められる耐久性を実現するには不十分である。
 - 当社の■■■技術は、こうした技術的課題に対する画期的なブレイクスルーとなる。

(3) 保有技術／製品の有望用途

① 短期的なターゲット用途

- 当社の■■■技術の当面のターゲット用途となるのは、下表の3つである。

ターゲット用途	具体的な用途	主な参入企業	本社所在地
■■■	A 社	東京都港区
		B 社	東京都千代田区
		C 社	
■■■■■	D 社	横浜市中区
		E 社	
		F 社	
■■■■■■■	G 社	さいたま市
		H 社	
		I 社	

- ■■■技術最大のメリットは■■■を■■■■■できる■■■機能にあり、既存技術である■■■■■の代替技術としての実用化可能性が期待される。

② 将来的な需要開拓が期待される有望用途

- 将来的な■■■技術の応用可能性が期待されるのは、下表のような3つの用途である。
 - 下表のうち、潜在的な市場規模が最も大きいと思われるのが■■■■■■■■■であり、それに次ぐのが■■■である。

用途	関連情報
■■■■■■■■■	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ■■■■向けの■■■の製造メーカーが想定顧客 ✓ ■■により、■■■の代替用途での採用可能性あり
■■■	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ■■■■向けの■■■の製造メーカーが想定顧客 ✓ ■■■■■■の性能向上デバイスとしての採用可能性あり
■■■■■	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ■■■■向けの■■■の製造メーカーが想定顧客 ✓ ■■により、■■■■■■■の防止目的での採用可能性あり

- 上表の3用途では、最終製品としての■■■が■■■する 2025 年前後が量産ベースでの採用が期待される現実的な時期と言える。
 - その2～3年前までに、■■■■■を■■■する加工技術と合わせて研究開発を進めることが肝要と言える。

(4) 市場性と対象企業の参入可能性

① 想定される市場規模とその動向

- 当社が■■の有望用途と考える■■■■■■■■及び■■■■■■■■の市場規模は下表のように推移しており、2010年当時と較べると大幅に拡大している。
 - ■■■の市場規模は2018年頃から拡大し始めており、その最大の要因は■■■■の■■■■■■である。

(単位:億円)		2010年	2015年	2016年	2017年	2018年
■■■■■■■■■■		×××	×××	×××	×××	×××
	前年比	-	%	%	%	%
■■■■■		×××	×××	×××	×××	×××
	前年比	-	%	%	%	%

出所:▲▲▲▲

- 今後については、■■■■が■■する可能性が高く、それに伴って■■の市場規模も■■■■する可能性が高いと見られる。

② 市場参入時の競合環境

- 既存の■■■■技術は、市場からの撤退する動きが目立っており、一部の大手事業者がシェアを拡大する傾向にある。
- 比較的近い技術領域で独自技術を持つ企業としては、下表の2社に注目する必要がある。

	α社	β社
本社	東京都港区…	大阪府中央区…
従業員数	××名	××名
売上高 (百万円)	2016.3期	2016.12期
	2017.3期	2017.12期
	2018.3期	2018.12期
主な顧客	…	…

出所:(株)帝国データバンク「帝国データバンク会社年鑑」

③ 対象企業の参入可能性と参入にあたって留意すべきポイント

- 前述した「短期的なターゲット用途」では十分な需要開拓可能性が期待できるが、「将来的な需要開拓が期待される有望用途」を開拓する上での技術的ハードルは高い。
 - 「将来的な需要開拓が期待される有望用途」での実用化のためには、■■■■を■■■でできるだけ加工技術の開発が必要不可欠である。
 - この加工技術については、当社単独で研究開発するよりも、外部の■■業界の有力企業との協業体制を構築する方が得策と言える。
- 将来的に有望な■■■■■■■■■■の用途開拓を行う上では、最終製品■■■■の製造メーカーに直接営業するのではなく、コアモジュールを手掛ける Tier1 メーカーへの技術提案を優先するのが望ましい。
 - コアモジュールで圧倒的なシェアを握る Z 社の評価試験をクリアした上で■■■■メーカーにアプローチすれば、その試験結果が有力な営業ツールとして活用できる。