
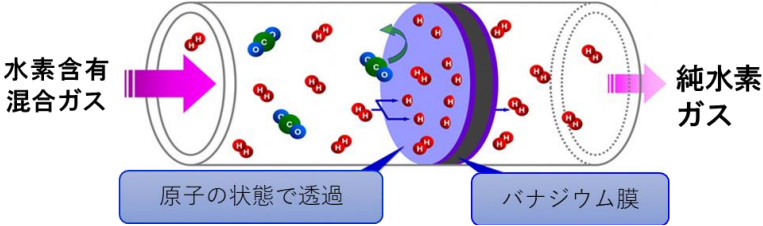



ベンチャープラザ in 大分 発表企業紹介
(令和 5年 2月 3日 [金] 発表)

■発表企業

会社名	T-PLAN株式会社		
代表者	代表取締役 寺下 満		
発表者	代表取締役 寺下 満		
事業名	電動モビリティ向け太陽光充電システムとプラットフォームの構築		
キャッチフレーズ	超小型EVと電源をパッケージ化して充電プラットフォームを構築し、再生可能エネルギー蓄充電設備の導入を行うことで、観光・地域交通・移動等、地域が抱える課題解決を目指します。		
商品サービスの概要	<p>・電動自動車(EV)や電動キックスクーター等の多種多様な電動モビリティを、用途に応じて必要な電力量を太陽光パネルで発電する、独立分散型電源システムである。</p> <p>・大型発電所からの電力供給を必要としないため、送電系統(グリッド)に依存せず、基礎工事が不要な移設型システムであり、導入が容易である。災害時は非常用電源としても機能する。</p> <p>○青空コンセント … 小型電気自動車向け充電ステーション「青空コンセント」は、太陽光発電による電気を蓄電し利用するシステム。再生可能エネルギーを利用した完全独立・自立型の小型電気自動車向け充電ステーションは日本初となる。</p> <p>○青空スマート(電動キックスクーター) … 電動キックスクーターを3台同時に充電するワイヤレス給電システムを搭載し、駐輪後、自動で充電を開始する。非接触充電と充電状態を制御盤に付けられたLEDランプで可視化している。</p>		
発表目的	①資金調達、②販路拡大・事業提携獲得、③経営パートナー獲得		

会社名	株式会社ハイドロネクスト		
代表者	代表取締役 永井 正章		
発表者	代表取締役 永井 正章		
事業名	Making Hydrogen History ～水素透過金属膜の活用による、水素社会実現に向けた挑戦～		
キャッチフレーズ	バナジウムを利用した水素透過金属膜により、水素を含む混合ガスから高純度の水素を精製する技術を活用した水素精製デバイスの開発・販売。		
商品サービスの概要	<p>・パラジウムと比べて資源量が多く、素材費が約1,000分の1の価格で、水素透過性能が約10倍のバナジウムをベースにしている。水素を含んだ様々な混合ガス状態から、超高純度水素の精製を行うデバイスを開発。理論上では100%純度の超高純度水素が精製可能である。</p> <p>・既存のガス改質技術や燃料電池と組み合わせることで、水素エネルギーの活用や水素社会の実現に向けた基幹技術(開発要素)の一つになる。</p> <p>○金属膜による水素透過のイメージ</p> <p>分子ふるいではなく、“原子ふるい”として作用 ⇒ 理論水素純度 100%</p> 		
発表目的	①資金調達、②販路拡大・事業提携獲得、③経営パートナー獲得		

■発表企業

会社名	株式会社Moonacross	
代表者	代表取締役 小野 桃子	
発表者	代表取締役 小野 桃子	
事業名	限りある資源の循環を「DO-ZOボックス」	
キャッチフレーズ	モノの循環を通して削減されるCO2排出量を可視化する事で人々の行動変容を促す	
商品のサービスの概要	<p>10年間、全国からクローゼットに眠っているドレスをお預かりし、ドレスを借りたい人と貸したい人のマッチングを行い、委託レンタルを行ってきた経験から「モノは適材適所に配置すればゴミではなく資源となる」を実感してきました。</p> <p>そこで「モノの適材適所化プロジェクト」circle REverプロジェクトを開始。不要になったが、まだ使用可能なモノを入れ、必要な人がそこから持っていくシステムの「DO-ZOボックス」を設置する。</p> <p>「DO-ZOボックス」利用者には、モノの循環を通して削減できるCO2排出量を測るCO2クレジットの概念を用いることで可視化し、人々がモノを循環させることで環境負荷の削減に寄与しているという意識づけを行い一人一人の行動変容を促していく。</p> <p>【企業様への提案活用事例】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ DO-ZOボックススポンサーになる事でSDGsへの取組に寄与できる(広告) ■ 社内にDO-ZOボックスを設置することでゴミの削減と社内での資源有効活用 ■ DO-ZOボックスのシステムを使用することで回収や受渡ボックスとしても機能 ■ 地域コミュニティの活性化 	
発表目的	①資金調達、②販路拡大・事業提携獲得、③経営パートナー獲得	

会社名	株式会社Localhost	
代表者	代表取締役 稲 駿介	
発表者	代表取締役 稲 駿介	
事業名	パーソナルトラベルコンダクター ~ バス乗車客向けのアプリ開発	
キャッチフレーズ	通りすぎる景色が観光地になる。	
商品のサービスの概要	<p>私はバスに乗るのが嫌いだが、国東町田深のあたりに、俄かにバス好きが集まることが増えてきており、彼らのコミュニティの広さ・密度と、バスへの情熱に驚いた。バスで町おこし、という動きが小さいながらも見えてきた。</p> <p>私も興味を持ち、バスの収益などを調べた結果、その利益率の低さや、黒字になるために必要な乗客数が満員近くでないとならないなどということがわかり、驚いた。</p> <p>地域のバスは高齢者の交通の要であるが、利用者は多いわけではない。その課題を解決できないかと考えた結果生まれたのが当ビジネスで、具体的にはバスに乗車する各種乗客向けのアプリ開発である。</p> <p>観光客が「地域のバスに乗る理由」を作り、地域バスの持続可能性を少しでも高めるとともに、観光客のような人々に、より深く遠い地域へ足を運ばせることを実現できるものであると確信している。</p> <p>最終的に、バスだけでなく、自家用車や電車のようなものにも転用可能であるため、ただ通るだけの道や目的地までの旅路を、学びなどで彩る「パーソナルツアーコンダクター」として使える未来を考えている。</p>	
発表目的	①資金調達、②販路拡大・事業提携獲得、③経営パートナー獲得	