

## 創業計画書サマリー：株式会社まちリズム

人の活動の9割を占める「屋内・立体空間」を2.5次元で高精度測位し、行動経済学（ナッジ）で混雑を最適化する次世代プラットフォーム

### 1. 創業背景・解決する3大社会課題

#### ① 観光オーバーツーリズム

特定スポットへの過度な観光客集中による混雑・住民生活被害。従来の屋外GPSでは路地や屋内店舗の動態が把握できず誘導が困難。

#### ② 災害時の避難所過密・混乱

避難所のリアルタイム滞在人数の把握遅れ。物資配分の偏りや、収容限界超過の発生。垂直方向（階層）を含む屋内測位が不可欠。

#### ③ 商業施設・空港の警備過負荷

警備員・施設スタッフの人手不足。フロア別の混雑・滞留予測ができないため、人員配置の最適化や事前誘導が後手に回る。

◆ まちリズムの本質：人の活動の約9割は「屋内」で行われますが、GPSは屋内で機能しません。当社は「GPSが届かない空間」に高精度なセンシングフィールドを立ち上げ、空間キャパシティに対する最適均衡をもたらします。

### 2. コア技術シーズ（埼玉大学・間邊研究室の強固な参入障壁）

| 先端研究シーズ                           | 技術内容・独自性                                                                           | 実証・社会実装実績                                 |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| ① 屋内2.5次元測位技術<br>(平面 x, y + 階層 z) | Wi-Fiパケットセンサ、BLEビーコン、AIカメラ、LiDARを統合。GPSが効かない屋内・多層建築でも「何階のどこにいるか」を高精度（垂直精度3m以内）で特定。 | 中部国際空港（セントレア）におけるWi-Fi階層特定・動線追跡の実証実験を完了済。 |
| ② ナッジ（行動経済学）による<br>ピークシフト誘導技術     | 過去の統計ではなくリアルタイム人流データに基づき、混雑のピーク（山）を予測。利用者の自発的行動変容を促す「ナッジ」で別ルート・別階層・他施設へ分散誘導。       | NEDO若手研究者発掘支援事業（若サポ）にて共同研究フェーズを推進中。       |
| ③ 潜在スポット発掘・<br>ロングテール観光DX         | 動的な歩きやすさ（回遊性）の推定と個人嗜好を掛け合わせ、有名観光地だけでなく「知られざるニッチスポット」を発掘して滞留を平準化。                   | さいたま市、酒田市、ブログウォッチャー等との実証協議を推進。            |

### 3. ターゲット顧客と収益構造（アセットライトモデル）

#### ターゲット市場・顧客セグメント

B2G & B2B

- 自治体（B2G）：観光課（オーバーツーリズム対策・地域通貨連携）、防災安全課（避難所人数把握DX・E911対応）
- 大手民間企業（B2B）：観光・旅行事業者（リクルート「じゃらん」）、交通・空港インフラ（川崎重工）、警備DX（シンテイ警備）

#### 収益モデル（高収益・ストック型）

粗利率 約80%

- 初期導入・PoC検証費：1エリアあたり 50万～300万円
- 月額SaaS・API利用料：混雑予測API提供 10万～50万円/月
- アセットライト設計：汎用機器（市販センサ/スマホ）を活用し自社工場不要。ソフトウェアと知財に特化し損益分岐点が極めて低い。

## ● 4. 会社設設計画および経営・ガバナンス体制

|         |                                                                                             |       |                            |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------|----------------------------|
| 会社名     | 株式会社まちリズム（英：Machirhythm Inc.）                                                               | 本店所在地 | 埼玉県さいたま市桜区下大久保255（埼玉大学内予定） |
| 設立予定日   | 2026年秋～2027年1月（実証・受注進捗により前倒し）                                                               | 資本金   | 100万～300万円（代表・役員の自己資金100%） |
| 役員・株主構成 | ・取締役 CTO：間邊 哲也（埼玉大学准教授・技術シーズ統括）<br>・代表取締役 CEO：倉本 圭太（経営全般・事業開発統括）<br>※代表および役員の自己資金100%にて設立予定 |       |                            |

## ● 5. 3カ年収支計画および資金調達方針（単位：万円）

| 項目             | 第1期（設立初年度）          | 第2期（成長期）               | 第3期（展開期）              |
|----------------|---------------------|------------------------|-----------------------|
| 売上高            | 750                 | 3,500                  | 9,400                 |
| 売上原価（粗利率）      | 150（80%）            | 700（80%）               | 1,880（80%）            |
| 販売管理費（人件費・開発費） | 400                 | 1,600                  | 3,720                 |
| 営業利益           | 200                 | 1,200                  | 3,800                 |
| 事業の軸           | 自治体・大手とのPoC実証（3～4件） | API連携SaaS本契約・空港/商業施設拡大 | 全国観光自治体・防災プラットフォーム横展開 |

◆ 資金調達方針：自己資金（約300万円）に加え、特定創業支援等事業の証明書取得を前提とした日本政策金融公庫「新規開業資金（新創業融資）」による低利・無担保無保証融資（500万～1,000万円）を申請予定。

## ● 6. 現在の事業開拓パイプライン・顧客アプローチ状況

- ・自治体パイプライン：さいたま市（観光スポット発掘・地域通貨アプリ連携）、酒田市（レンタサイクル行動分析・周遊促進）、埼玉県観光課
- ・民間企業パイプライン：株式会社リクルート（じゃらん・観光地飲食店DX）、川崎重工業（新たなWi-Fi屋内測位連携）、プログウォッチャー（ライフログ連携）、シンティ警備（警備DX）

## ● 7. 特定創業支援等事業において支援・相談を受けたい4分野（法定4要件）

## 1. 経営 産学連携ガバナンスと知財

- ・埼玉大学からの「大学発ベンチャー認定」取得に向けた申請手続きと審査対策。
- ・間邊准教授の研究特許・プログラム著作権の専用実施権（ライセンス契約）設計。

## 2. 財務 創業融資・キャッシュフロー精査

- ・日本政策金融公庫（新創業融資）の面接対策・資金繰り表の妥当性検証。
- ・自治体案件（年度末一括払い等）における入金サイトと運転資金ギャップのヘッジ。

## 3. 人材育成 初期開発体制と業務委託管理

- ・埼玉大学大学院生等の高度IT人材（リサーチアシスタント）の適法な活用・業務委託契約。
- ・将来的な正社員採用に向けた就業規則の整備と労務コンプライアンス。

## 4. 販路開拓 自治体官公需（実証・随意契約）

- ・さいたま市等の官公需（プロポーザル・実証事業枠）への参入プロセスと入札資格取得。
- ・自治体特有の予算要求スケジュール（9月～12月）に合わせた提案書の仕立て方。

※本資料は「特定創業支援等事業」の予約面談における説明および支援カリキュラム策定を目的として作成したものです。