

コンビニ型ファクトリー

鷺見 仁
猪上 太
小池 尚己
茅野 大二郎
古川 卓
榎原 正
森 宣幸

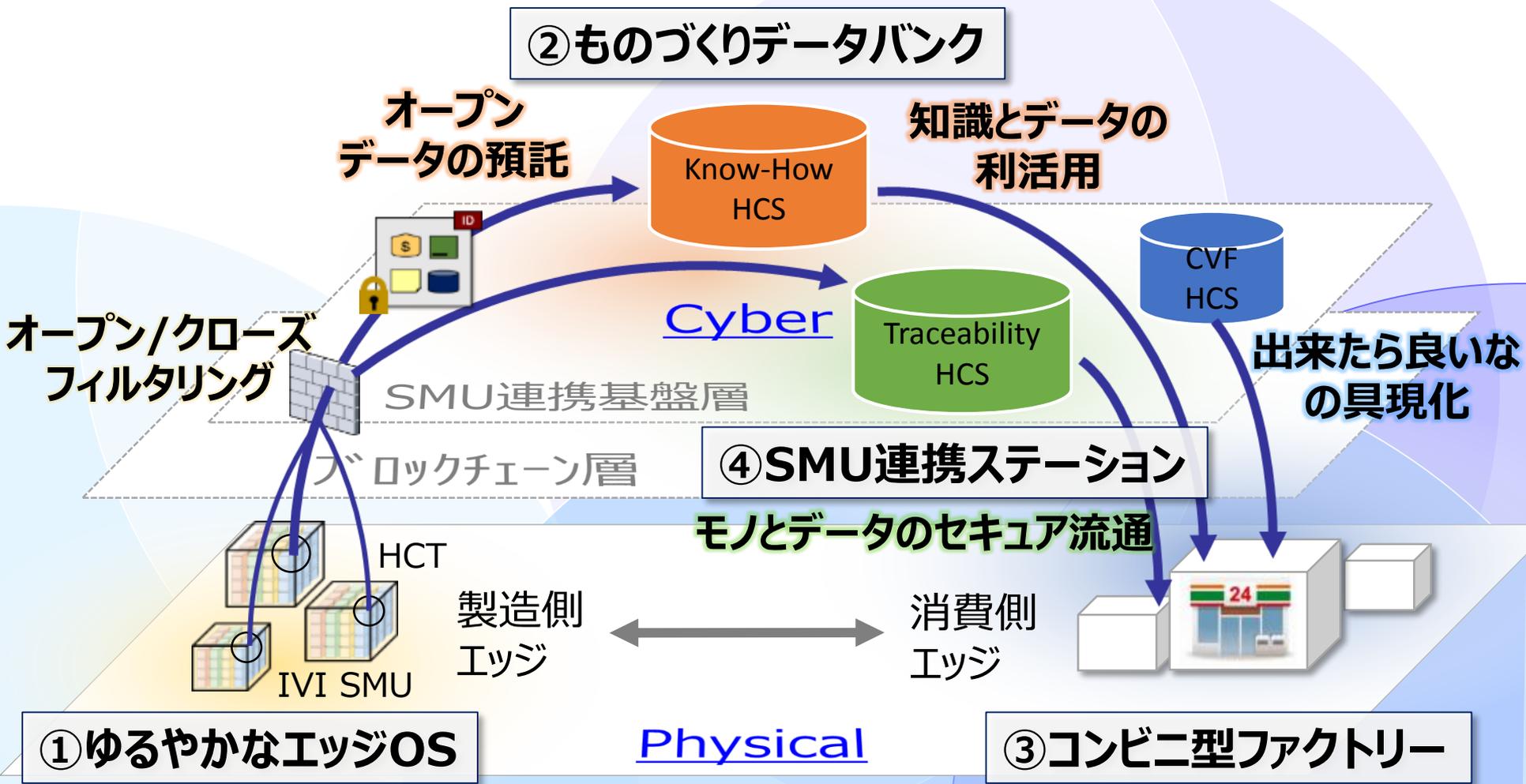
オークマ（株）：リーダー
東洋ビジネスエンジニアリング（株）
富士ゼロックス（株）
（株）ニコン
パナソニック（株）
パナソニック（株）
アビームコンサルティング（株）



4つのイノベーションによる目指す姿

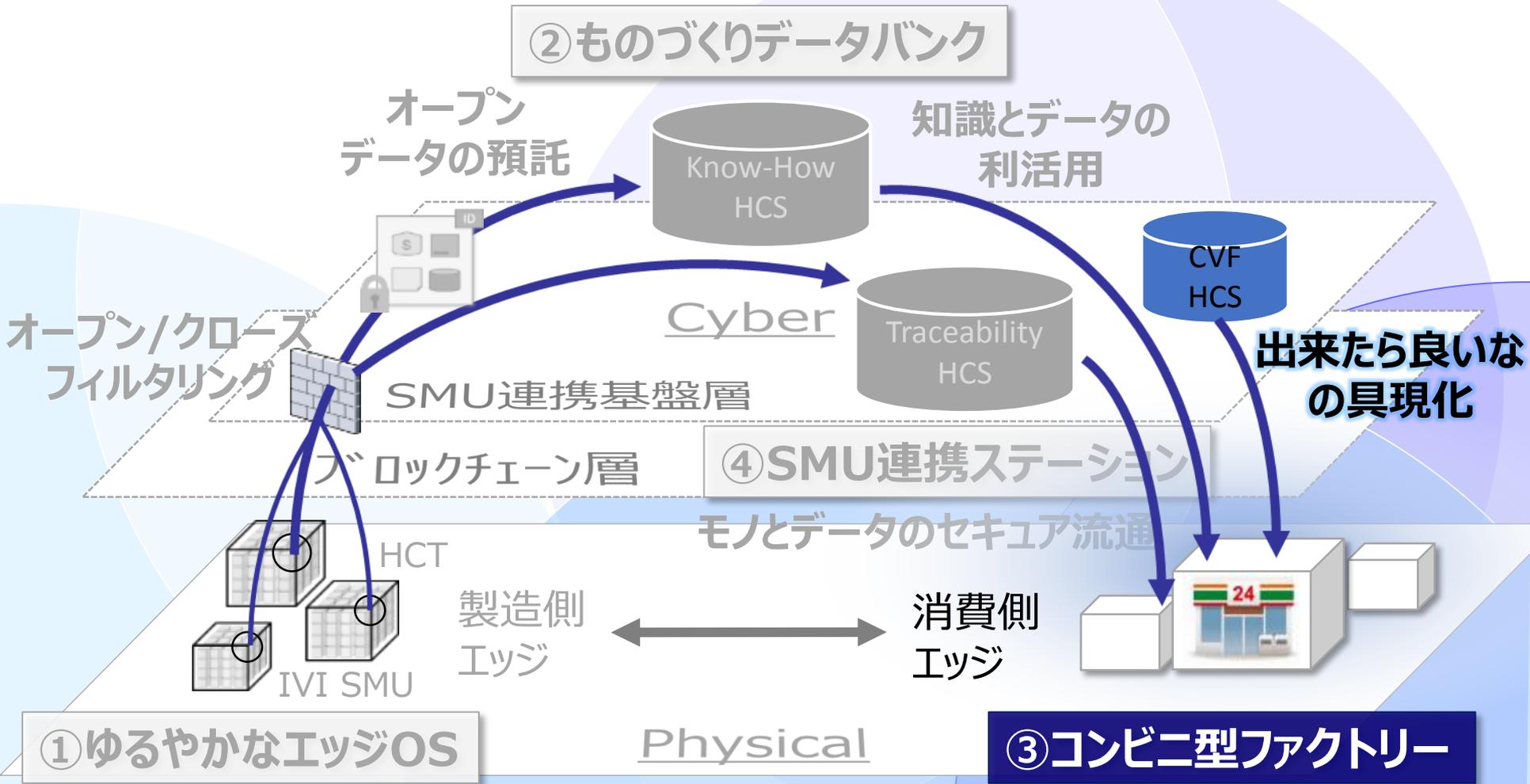
S/Cの両エッジ(製造現場、最終顧客)をつなぐ究極のエッジ生産

サプライチェーン



IVI 未来プロジェクト03【コンビニ型ファクトリー】

S/Cの両エッジ(製造現場、最終顧客)をつなぐ究極のエッジ生産 サプライチェーン



■ コンビニ型ファクトリープロジェクトについて

<理念>

私の「できたらいいな」の実現

<ミッション>

- ・消費者が真に望む商品を、許容できる範囲の価格で入手可能な社会の実現
- ・持続可能な生産消費形態の確保

<社会課題> 国際社会全体の開発目標:SDGs (持続可能な開発目標)

SDG12 (つくる責任 つかう責任) : 持続可能な生産消費形態を確保

- ・eコマース、物流の進化により世界中の商品を誰でも入手可能に
- ・eコマースがゆえに、事前に判明しないニーズのアンマッチが発生 \neq
- ・消費者サービスの命題の基に、物流を酷使したシステム運用



<めざす姿>

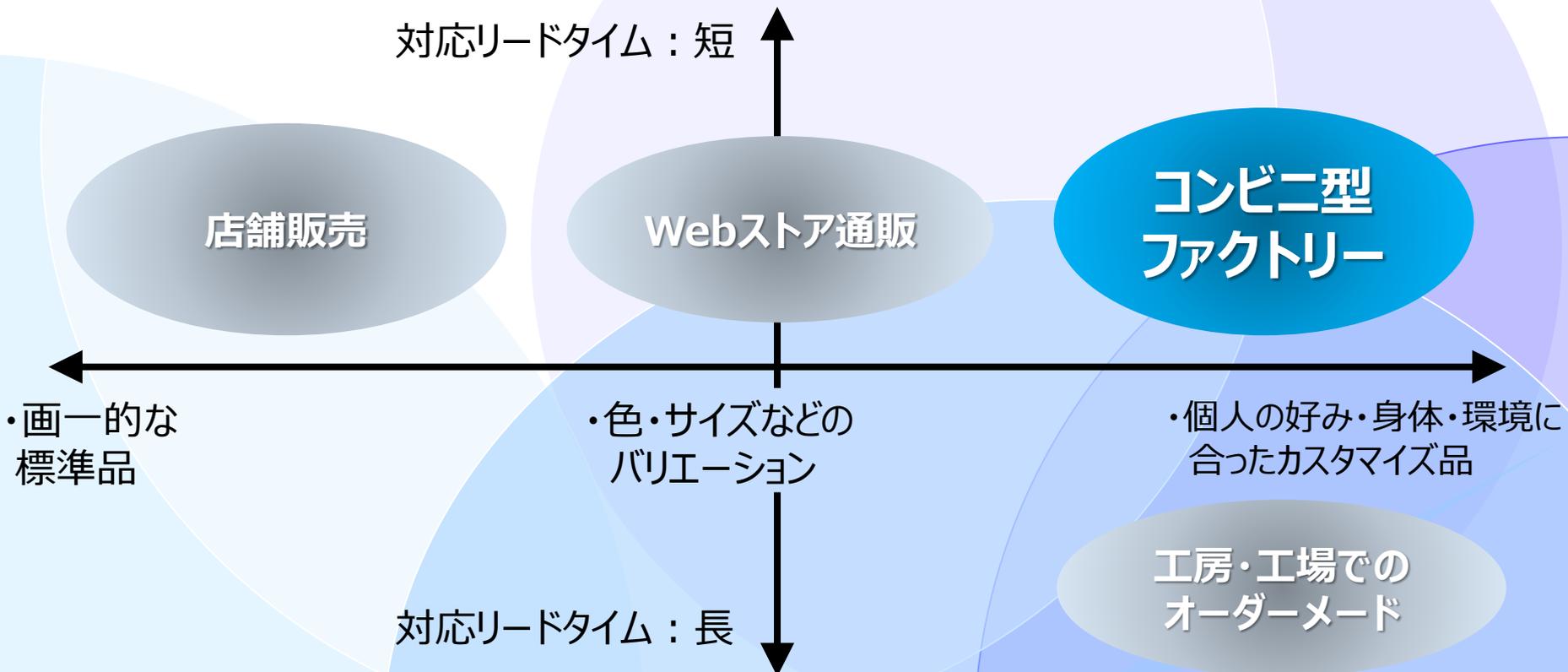
消費者の本当に望むものだけを、消費者のそばで作る

- ・消費者のニーズ起点での開発、製造とし、ニーズとのアンマッチを解消
- ・消費者のそばで製造することで、サプライチェーン全体の負荷を低減

■ ターゲットとする顧客と市場

個人の好み・身体・環境にあった**カスタマイズ品市場**をターゲットとする。

『**自分だけに合ったものが欲しい**』『**気に入ったものを使い続けたい**』といった、実現には時間もお金もかかるこれらの要求を、既製品に近い時間、価格で実現することで、新たな市場を創出します。



市場規模の予測

<マーケット> 2022年 カスタマイズ製品 国内市場予測

モノづくりeコマース : 7,000億円
Web受託加工、生産 : 2,500億円
サプライヤマッチング : 200億円

→ 合計 : 9,700億円

シェア10% : 970億円 をめざす

2022年

国内市場予測

(億円)

クラウドファンディング	100
クラウドソーシング	280
モノづくりeコマース	7,000
Web受託加工、生産	2,500
自動車EMS	0
サプライヤマッチング	200

国内実績を
基に展開

2022年

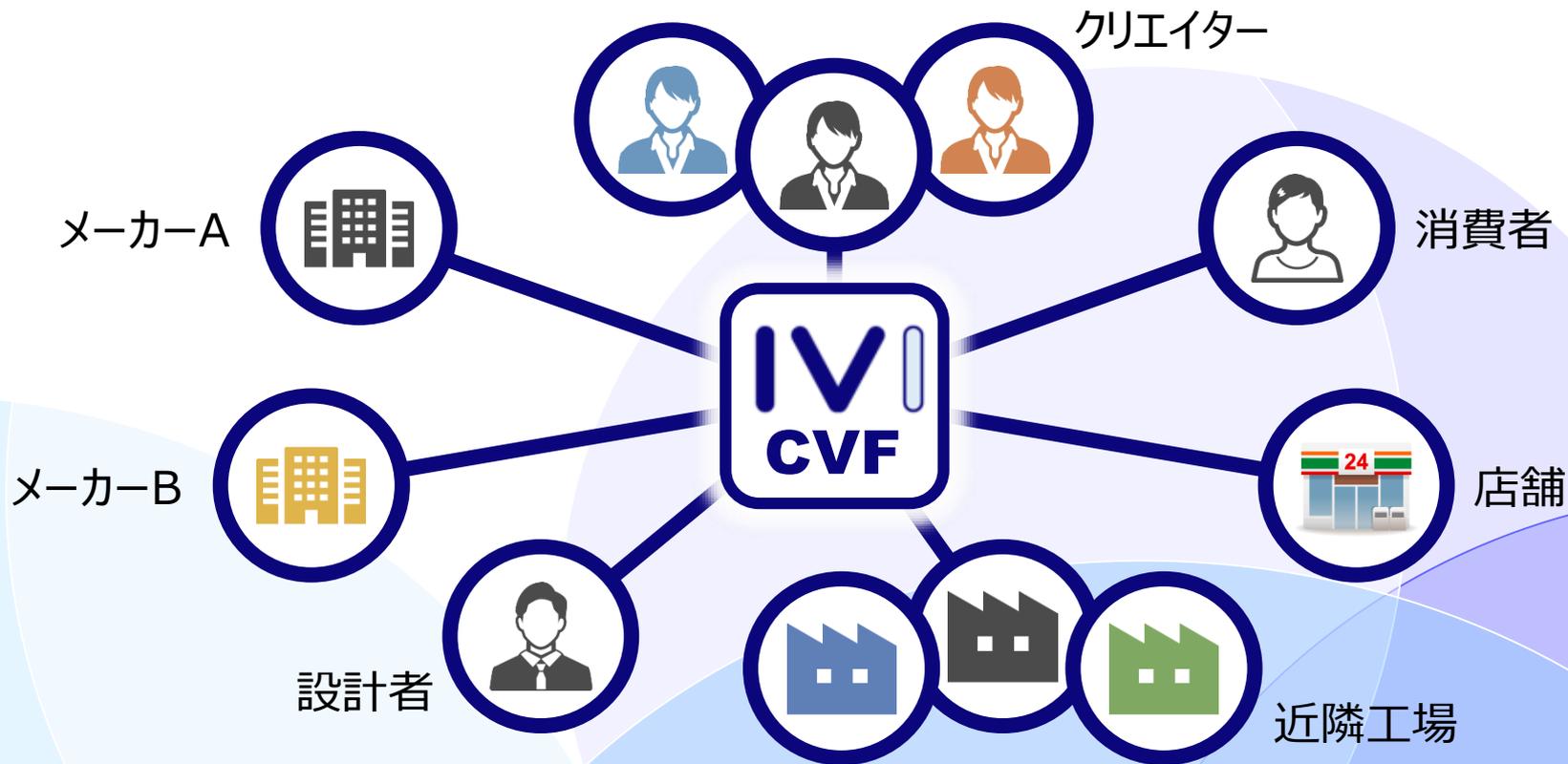
グローバル市場予測

(億円)

クラウドファンディング	60,000
クラウドソーシング	45,000
モノづくりeコマース	27,000
Web受託加工、生産	17,000
自動車EMS	12,000
サプライヤマッチング	100

※調査会社調べ

■ サービスの特徴



コンビニ型ファクトリーが、消費者と提供者を途切れることなくつなぎ、

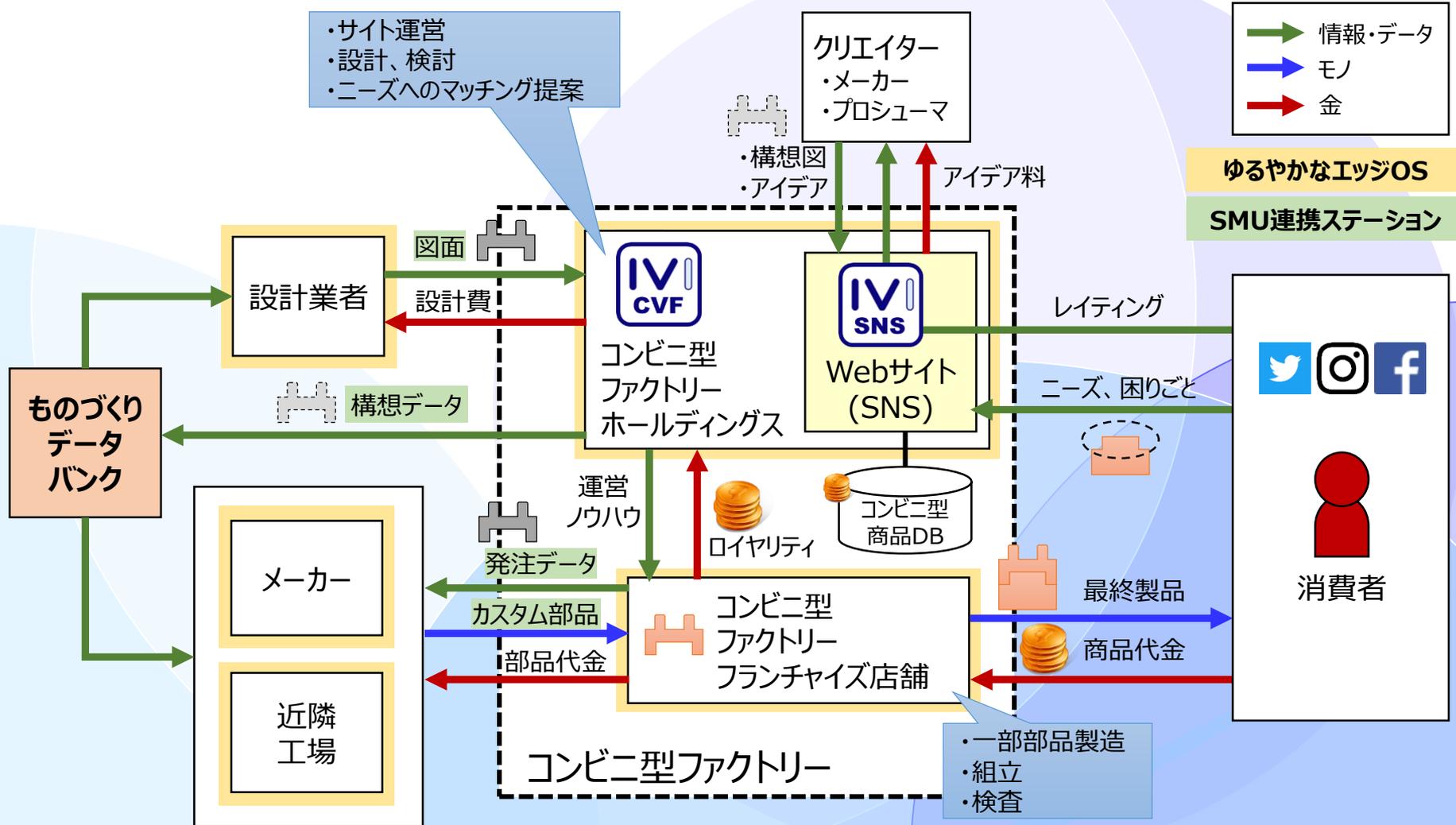
- **消費者のニーズ、困り事を的確に捉える仕組み**
 - **具現化するための生産技術情報連携 & 柔軟な生産システムの構築**
- を実現します。

コンビニ型ファクトリー コンセプトムービー



実施形態の概要

消費者ニーズをSNS活用により収集、解決に向けたマッチングと、製造までの一貫サービス提供
モジュール型コンビニエンスファクトリーにより「いつでも、どこでも生産」を実現



■ 事業化ステップ

マイルストーン

1年目 '18.4～
事業性検証、技術開発

2年目 '19.4～
ビジネスモデル確立

3年目 '20.4～
サービス稼働

4年目以降 '21.4～
B2B、新興国展開

目標

「できたらいいな」を
集める仕組みの開発

実証店舗を稼働

モバイルアプリ
正式版公開

フランチャイズ化
サービス拡大

スタートアップ期間

《STEP1》

- ・アプリケーション開発
- ・Webサイト運用試行
(限定公開)
- ・実証工場仕様策定

《STEP2》

- ・連携工場の開拓
- ・マッチングアルゴリズム
開発
- ・収益モデル確立

《STEP3》

- ・インフラ構築の完了
(トレーサビリティ、PL法)
- ・FabLab、Youtuber、
デザイナー等と連携

事業拡大期間

《STEP4》

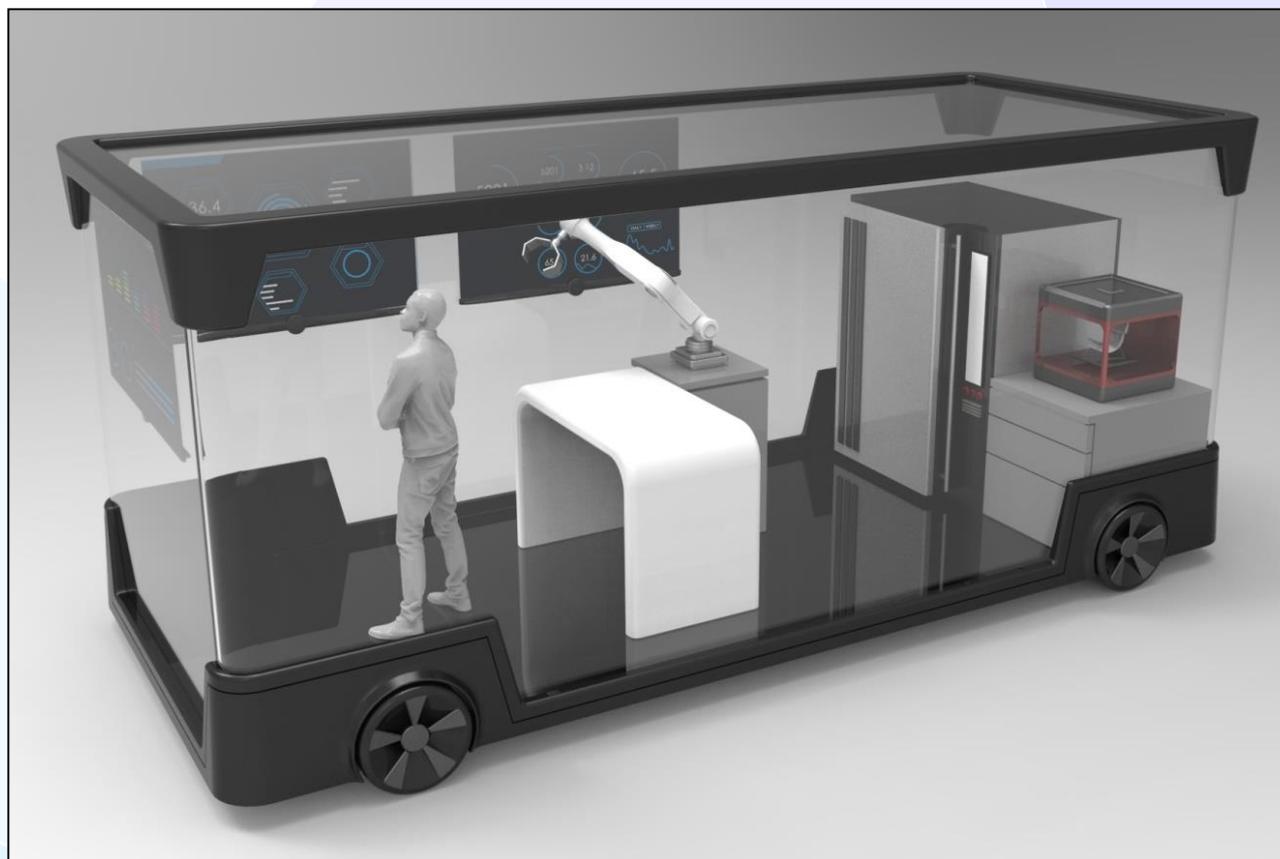
- ・B2B向け
サービス部品提供試行
- ・マッチング事業拡大
- ・新興国展開

マーケティング戦略

試験出店、コミュニケーションの場の提供を通して、ユーザを獲得していく。

首都圏など、需要の多い場所への試験出店を行い、周囲の見込み消費者の注意を引き付ける。※移動式CVFも活用し、需要に柔軟な出店を行う。

試験店舗イメージ



コンビニ型ファクトリーが「できたらいいな」を実現します

好みの時計
を作ろう

我慢なんて
必要ない

取っ手が
取れた

ぴったりの
化粧ポーチ

お気に入りの
ケースが
できた

自分好みの
デザイン

キーボードも
修理

デザイン
変えれた

スマホが
治った

配線も
すっきり

鍵もすぐ
治せた

電池も
リフレッシュ

思い通りの
もの

思い通りの
明るさ

CVFで治せ
たね

も再活用

お気に入り
の

思い出の品

スーツケース
使いやすい

靴も

無理と
思った

無駄な
スペース

サイズに合う
バッグが無い

換気扇も
なおった

左利きで
も使い
やすい

カーテン
も再活用

カバーも
元通り

自転車の
カスタマイズ

扉が
ついた

水垢も
取れた

液晶修理で
きた

蓋が
取れた

マスクも
ぴったり

サイズも
ちょうど

汚れも
ピカピカ

メガネも
修理できた

扉が
ついた

まだまだ
使える！

年賀状を
デジタル化

ノブも
治った

傘も使い
やすい

大事に
使おう

配管治った

作るのは
楽しい！

ご清聴ありがとうございました。