**＜LEDクラスター事業企画＞（試案）　　2012年7月16日**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　株式会社　ウィン＆ウィン　　平野　信幸

**『文化は西から、長崎から、』、新たな地方産業を創造する、「LEDクラスター事業」**

LED照明技術の結集と、地元金融機関との共同事業によって、地方地域に欠かせない商業施設の照明をLED化し、経費削減と省エネで社会貢献を果たします。

地域の経済界に精通した地元金融機関と連携を図り、「LEDファンド」を設立して、商業施設の照明をLED照明に交換する際の資金負担を軽減し、経費削減を支援します。

１、「LEDクラスター事業」概要

　１）目的

　　○地方商業施設の経費削減

既存照明をLED照明に交換することで、電力費を50%削減

　　○地方金融機関のビジネス機会発掘

　　　LED照明導入に必要な資金提供（「LEDファンド」との共同によりリスクヘッジ）

　　○「地消地産」運動　（地方地域にLED産業を育成する）

　　　地域ある市場（消費）は、地域産業の育成によって、地方経済の活性化を図る。

　　　照明市場はどの地域でもあり、LED照明は高度技術も高価設備も必要ではない。

２）クラスター構想

　＊米国の経営学者マイケル・E・ポーターが提示した概念で、「特定分野における関連企業、専門性の高い供給業者、サービス提供者、関連業界に属する企業、関連機関が地理的に集中し、競争しつつ同時に協力する「関連事業体」。

○顧客（市場）：地域生活経済に欠かせない商業施設等

○金融機関　 ：地域経済と共に発展し、地域経済に精通した地方金融機関

○スポンサー　：「LEDファンド出資者」地元金融機関と共同融資を行う

○LED企業　 ：独自の技術を持ち、高性能で低価格のLED照明を開発している企業

３）LEDクラスターの利点

○顧客（商業施設）：資金負担をせずに、LED照明を導入して、経費削減が可能になる。

○金融機関　 ：LED照明導入の事業資金を提供し、地域経済の発展に寄与出来る。

○スポンサー　：LEDファンド出資により、資産の運用機会が得られる。

○LED企業　 ：地元金融機関の協力を得て、地方中小企業の事業実績が出来る。

２、事業環境

　１）電力不足

　　　2011年3月に発生した「東日本大震災」により、原子力発電所が被災し、全国54基の原子力は被災した４基が廃炉となり、原子力50基の内2012年7月稼働しているのは僅か２基のみで、今後も再稼働出来るか極めて困難な状況にあります。そのために、電力不足は全国に及び、節電対策は急務の国民的課題になっています。

　２）省エネ

　　LED技術の革新により、従来の照明をLED化した場合、電球では約80%、蛍光灯約50%、水銀灯では約75%の省エネが実現出来ますが、コスト高のために地方では進んでいないのが、実情です。

　３）デフレ経済

　　日本では、長期に渡るデフレによって地方経済は疲弊し、市民の生活に欠かせない商業施設においては資金の余裕がなく、LED照明の導入を行って経費削減と省エネで社会貢献を果たしたくても、身動きが取れない状況にあります。

　また、地方経済共に発展してきた、金融機関も同様に資金需要があっても、審査基準等の問題で貸出先が限定され、本来の金融機関としての活動が制限されています。

４）環境問題とLED照明の将来性

　　2012年効率の悪い電球は製造中止になります。また、来年には日本で「世界水銀条約」が締結される予定で、将来蛍光灯や水銀灯は製造制限が掛るのは不可避となっています。

　将来の照明器具の殆どが、LED照明になることは、間違いありません。日本の電力使用量の約20%は照明電力で、その規模から推察しますと照明器具の潜在的需要は約20兆円規模であり、人が生活している所、経済活動がある地域には、必ず照明が存在します。従ってLED照明産業の分野は極めて有望な将来性があります。

＊日本の水銀使用量（約13万トンの内、約40%が照明器具に使用されている。）

３、市場（「LEDクラスター事業」が対象とするLED市場）

　地方地域の経済を支え、また市民生活に欠かせない、通年営業の商業施設を対象市場とします。これは、LED照明は省エネ効率が高く点灯時間が長いほど経費削減効果が大きくなるためです。金融機関及び「LEDファンド」のリスクヘッジには、短期間での償還が条件になり、稼働時間が大きな要素となります。商業施設のみでも、充分過ぎる大きな潜在需要があり、全国では数千億円、県単位でも数十億円の規模があります。

|  |  |
| --- | --- |
| **＜ターゲット市場＞** | **：３６５日営業で、チェーン展開をしている事業** |
| **施設分類** | **店舗数** | **目標シェアー** | 事業規模/店舗 |
| **スーパーマーケット** | **30,000** | **300** | 200万円 |
| **ホームセンター** | **2,400** | **120** | 400万円 |
| **家電量販店** | **2,000** | **100** | 500万円 |
| **病院　（２００床以上）** | **3,000** | **50** | 400万円 |
| **複合施設** | **1,500** | **20** | 500万円 |
| **コンビニ** | **45,000** | **500** | 30万円 |
| **車ディーラー** | **90,000** | **1000** | 30万円 |
| **その他：物流センター、薬・衣料等の量販店等々** |  |

県単位でマーケッシェアー5~10%（1億円～2億円）、全国では約1~2%（50億円～100億円）の市場獲得を目指します。

＊大手リース会社での情報交換におきまして、LED照明導入のリース案件の内約80%は財務審査で不可となっていると聞きました。共同出資による、リスクヘッジによって、審査ハードルを下げることも可能になれば、更に大きなシェアー獲得が期待出来ます。

４、金融機関

○信用組合　：地方経済に精通

○信用金庫　：地方経済に精通し全国にもネットワークがある

○地方銀行　：大手企業にも取引先がある。

　地方経済に精通している金融機関との共同事業によって、確実な事業展開を目指します。

５、「LEDファンド」

○スポンサー：「LEDファンド出資者」（償還期間3年、配当20～25%）

　＊慨に案件別のスポンサーが確定しており、将来は5,000万円程度までの内諾を得ています。このファンドでリターンの再投資を実施すれば、2～3億円の投資が実現出来ます。

＊地元金融機関様には、地域経済の情報があり、将来的には各県単位で地元金融機関様の協力を得て「LEDファンド」を設立し、配当収益が更に地元経済に貢献出来るように事業展開をしたいと思います。

６、LED企業

LED照明導入によって、「LEDファンド」が成立するには、照明に効率と単価が最も重要な要素となります。弊社独自に開発をしました「ウィンライト」は、大量生産を行う大手企業では出来ないフットワークを活かして、最先端の高性能チップを採用し、また高透過率光拡散カバー（特許出願）により、高効率（他社の20～30%以上）のLED照明を提供しております。

単価は中国生活15年の経験を活かし、同性能では大手企業の約20%の価格を実現し、高省エネ性と製品価格によって、15～18か月でLED照明の設備償却が可能となりました。

この性能と単価によりまして、36ヶ月リースで約200%の高配当を行い、（他社リース契約では、5年～7年が必要）短期リース満了後は導入事業所の経費削減が可能になります。（「LEDファンド」の組成によっては、導入期からの経費削減も可能）

既存照明は、蛍光灯・水銀灯・ダウンライト等他機種に渡り、それぞれ違った設計技術が必要で、中小企業が1社で全てを開発するには、費用対効果が充分に活かされません。

そこで、全国のLED開発企業に呼びかけ、それぞれ得意とする技術を持ち寄り、技術及び知的所有権の相互利用・情報の共有を行い、またその技術を提供してそれぞれの地域にLED産業の育成を支援出来る仕組みを構築します。

LED照明の製作には、高度な専門技術も高価な設備も必須の条件ではなく、地方の中小企業・地域産業が活躍できる分野です。地域のLED産業育成は地方経済の活性化に寄与し、地方金融機関の新たな取引先の創造に貢献できる機会を得ることになります。

照明市場全ての獲得を目指す必要はありません。また、大手企業と競合し「勝ことを目的とする」必要もありません。潜在需要20兆円の数%、ニッチな市場でも中小企業が活躍できる機会は充分にあります。近い将来LED産業は1兆円規模となることは確実です。

『地消地産』の実現によって、各県に3~5社（全国100社目標、事業規模数百億円）、LED事業を推進する中小企業の育成・支援に貢献します。

**新たな事業文化の発信を「長崎」から、**

「LEDクラスター事業」の、ご理解とご支援をお願い致します。

関係資料

○LEDファンド収支計画

○他社リース契約条件

○新聞記事

○水銀条約

○「電子ジャーナル寄稿記事」

**弊社は、その社名が示します通り、この事業に関係する商業施設・金融機関・スポンサー・LED企業等々すべての事業所が『ウィン－ウィン』になることを、目指しています。**