

COMPRAS

社名：株式会社コンプラス

設立：2010年9月

本社：神戸市中央区海岸通五番地 商船三井ビル7階

代表：関原光司

営業拠点：東京渋谷区

製造工場：沖縄浦添市

代理店業：TOA株式会社

大王製紙株式会社

主な事業領域

- 1 国内及び海外における半導体の企画、設計、開発、製造及び販売
- 2 国内及び海外におけるソフトウェアの研究、企画、開発及び販売
- 3 国内及び海外におけるソフトウェアのサブスクリプション及びライセンス販売
- 4 国内及び海外におけるインターネット上のアプリケーションを利用した販売、情報、その他各種サービスの提供
- 5 知的財産の研究開発及び運用管理
- 6 特許権、商標権、意匠権の運用管理

01 NIGERU

02 PLAYGO!

03 4DFLYER

04 BeerTech

05 @now

06 semiconjp



避難者受付支援システム 特許製品

災害時に避難場所へ殺到する避難者の受付をサポートする技術



早く

にげて来た人はICカードをもらって避難場所へ入るだけ

簡単

スマホとICカードだけで避難場所への入所管理

安全

インターネットが使えなくても利用できる技術

便利

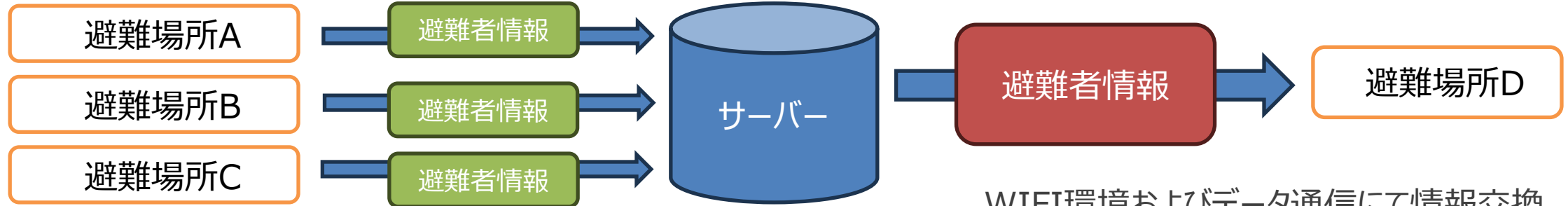
なにも持っていないでも避難者情報を管理ができる技術

避難者のデータを統合

各避難場所の情報をサーバーにアップロード

避難者情報

統合情報を各避難場所に共有



WIFI環境およびデータ通信にて情報交換

1.避難場所へにげる



2.ICカードを受け取る



3.情報収集



4.情報共有



5.報告書提出



	評価項目	スコア（10点満点）	コメント
1	顧客価値（Value Proposition）	9	災害時の避難者受付をIC-CARDで支援、命を守る高い社会的・実務的価値を有する
2	顧客セグメント（Customer Segments）	9	自治体、防災庁、消防庁、警視庁、事業者など多様で影響力の大きい顧客層が対象
3	収益モデル（Revenue Model）	8	政府導入やライセンス供与、事業者等の登録など多角的な収益化が可能
4	コスト構造（Cost Structure）	7	初期導入コストはかかるが、全国一括配備や拠点ごとのスケール展開で効率化が可能
5	チャネル（Channels）	8	国・自治体・国際機関・公共工事現場などとの連携によるチャネルが確立可能
6	収益性とスケーラビリティ	9	国内外に展開可能であり、継続的な政府支出や補助制度の対象となる可能性がある
7	独自性・競合優位性（USP）	10	特許技術により高い独自性と競合排除力を保有。模倣対策としても有効
8	提携・パートナーシップ	9	消防庁や米軍、防災関連機関などとの連携が見込まれる
9	社会的インパクト・公共性	10	防災・人道支援・国家安全保障といった公共性・社会性が極めて高い
10	実行可能性（実現性）	8	既に技術実装済みで、制度や政策との整合性が鍵となる段階
11	特許・知財戦略（Patent/IP Strategy）	10	特許取得済みであり、活用可能で強力な知財基盤



スタンプ取得イメージ

スタンプラリーに参加しようかしら！



お客様は楽しみで来店

スポット情報だけを見やすく
専用画面を表示してスタンプ提供

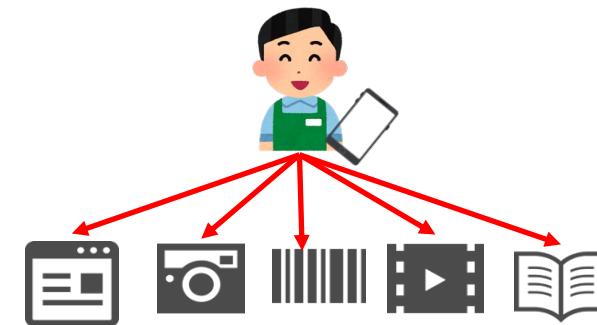
スタンプエリアビーコン



スタンプだけでなく当社の情報配信も一緒に！



エリア内の利用者だけに限定情報とスタンプを提供



投稿記事はデータ素材や自撮り写真から配信

GPSと違い、そこではなく、ここで反応します

ビーコン

電波範囲：5m～50m



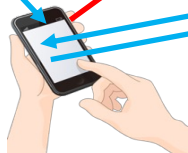
情報

表示

ダウンロード

クラウドサーバ
(記事情報管理)クラウドサーバ
(スタンプ情報管理)

利用者アプリ起動



②

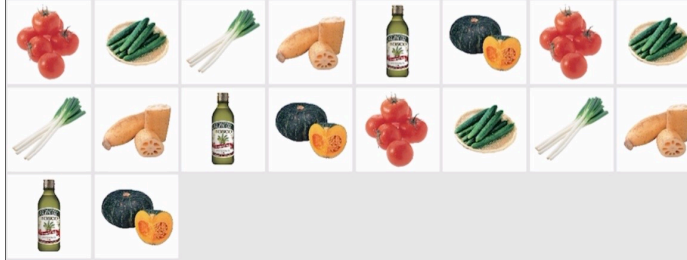
スマホがビーコンに反応して
クラウドサーバの情報を取得
利用者のスマホに情報を表示

①

③

	評価項目	スコア（10点満点）	コメント
1	顧客価値（Value Proposition）	8	体験型スタンプラリー + 情報提供で、店舗・地域の回遊性向上に貢献
2	顧客セグメント（Customer Segments）	7	飲食店舗、自治体、観光地、商業施設、イベント主催者など幅広い顧客に適応
3	収益モデル（Revenue Model）	7	月額課金 + 成果報酬 + 広告の複合モデルで安定収益が期待できる
4	コスト構造（Cost Structure）	8	サブスクリプション、ASP、OEMによる導入・運用で柔軟に対応
5	チャネル（Channels）	9	事業者、地方行政・観光協会・商工会などと連携しやすく、導入も進めやすい
6	収益性とスケーラビリティ	8	地域から全国展開へと展開が可能で、継続的な運用も可能
7	独自性・競合優位性（USP）	8	特許取得により技術的差別化を実現し、他社との差を明確に打ち出せる
8	提携・パートナーシップ	7	行政・地域団体・スポンサー企業などとの連携による拡張が可能
9	社会的インパクト・公共性	8	地域経済支援や観光支援、健康増進など多様な社会的価値を含む
10	実行可能性（実現性）	9	実装済み技術をベースにカスタマイズ導入が可能。実現性は高い
11	特許・知財戦略（Patent/IP Strategy）	9	特許取得済みで、機能的・システムの模倣防止策として強力な基盤あり

青果



精肉



鮮魚



食品



その他



青果

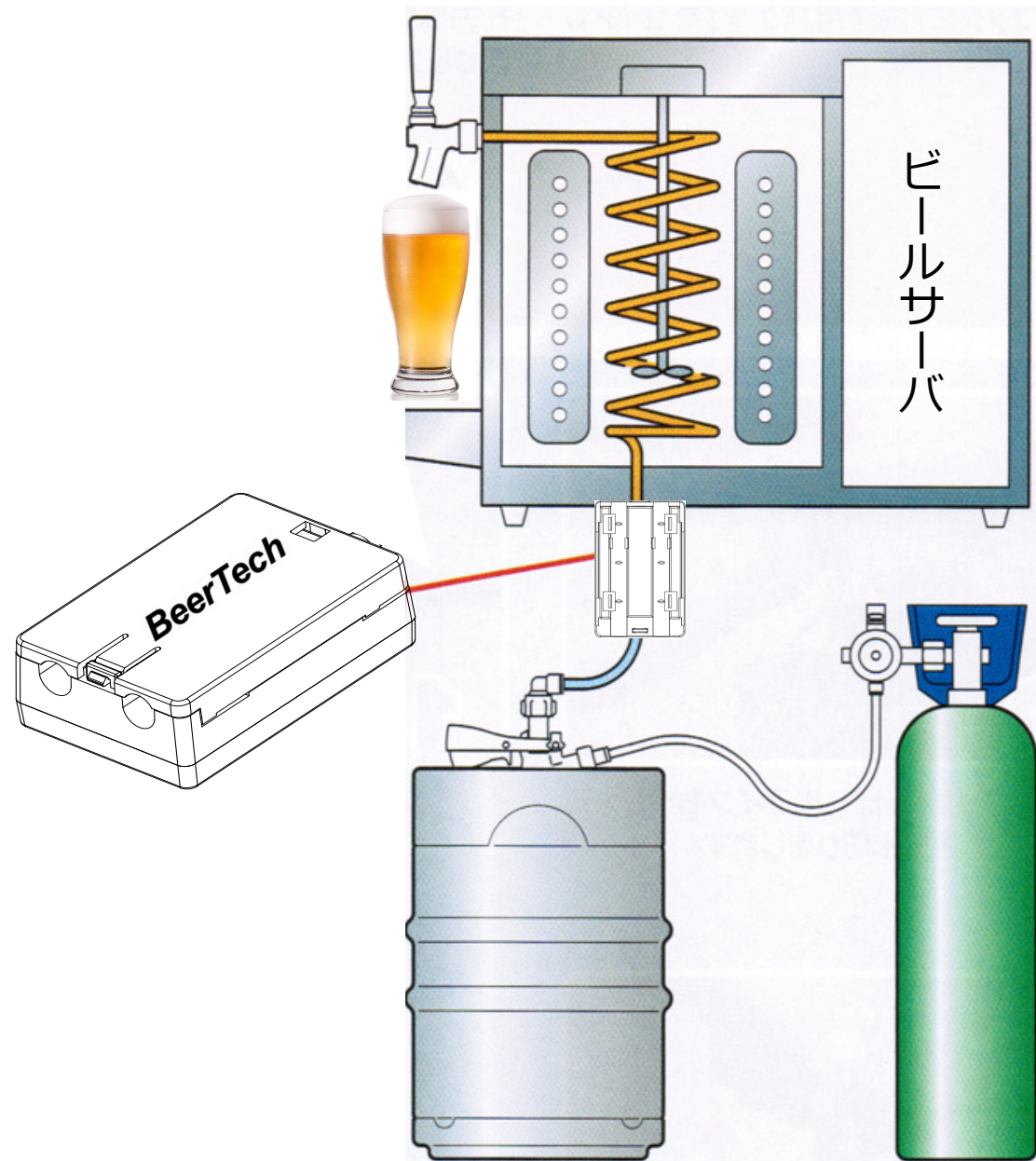
<p><熊本産> トマト <L></p>  <p>98円</p>		<p><宮崎産> きゅうり <M></p>  <p>48円</p>			
<p><茨城県産> 長ネギ Lサイズ</p>  <p>198円</p>	<p><茨城県産> れんこん</p>  <p>398円</p>	<p><宮崎県産> ピーマン</p>  <p>598円</p>			
 <p>78円</p>	 <p>98円</p>	 <p>48円</p>	 <p>198円</p>	 <p>398円</p>	 <p>598円</p>
 <p>78円</p>	 <p>98円</p>	 <p>48円</p>	 <p>198円</p>	 <p>398円</p>	 <p>598円</p>

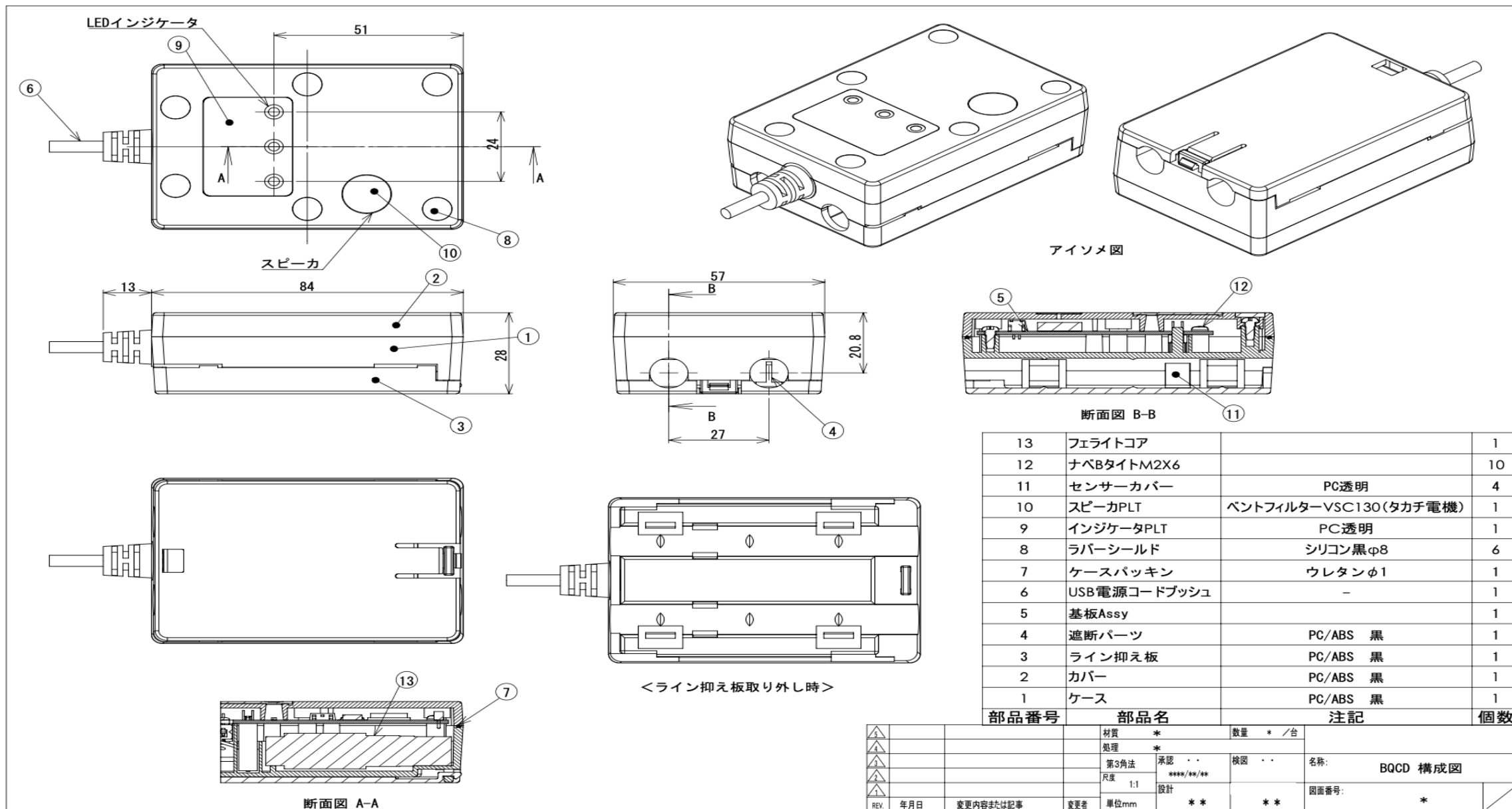
精肉

<p><国産> 牛モモ焼肉用</p>  <p>1,980円</p>	<p><国産> 牛モモ焼肉用2</p>  <p>768円</p>
---	---

	評価項目	スコア（10点満点）	コメント
1	顧客価値（Value Proposition）	8	紙チラシを忠実にデジタル化、見やすさを追求したデジタルチラシ
2	顧客セグメント（Customer Segments）	7	スーパーマーケット・飲食店・チェーン店舗など多様な事業者が対象
3	収益モデル（Revenue Model）	7	サブスクリプション型 + OEM + 広告収益型など柔軟な収益構造が組める
4	コスト構造（Cost Structure）	9	印刷・配布コスト削減に直結し、運用もアプリ化で省力化が可能
5	チャネル（Channels）	9	大手チラシアプリの機能など、既存ツールと連携可能、展開がしやすい
6	収益性とスケーラビリティ	7	導入が容易な反面、単価が低いため規模拡大が収益の鍵となる
7	独自性・競合優位性（USP）	8	特許技術により差別化。他社のチラシ機能との差別化が明確
8	提携・パートナーシップ	7	スーパー、飲食店舗、広告代理店などとの連携で展開が加速
9	社会的インパクト・公共性	7	環境配慮や情報格差是正など、社会性のあるサービスとして評価可能
10	実行可能性（実現性）	9	既存インフラで即運用可能。汎用性が高く、幅広く導入が見込める
11	特許・知財戦略（Patent/IP Strategy）	9	特許取得済みで、模倣回避とライセンス展開の戦略基盤として有効

美味しいビールは清掃管理から！
安心安全への挑戦





	評価項目	スコア（10点満点）	コメント
1	顧客価値（Value Proposition）	8	ビールの美味しさに+衛生管理サービスで安心と安全を提供する
2	顧客セグメント（Customer Segments）	7	飲食店チェーン、イベント主催者、ビールメーカー、広告会社が主な顧客層
3	収益モデル（Revenue Model）	7	機器提供+サブスク課金+販促効果によるロイヤリティ収益が可能
4	コスト構造（Cost Structure）	6	ハード構成が絡むため初期導入コストはやや高いが、量産で低減可能
5	チャネル（Channels）	7	飲食チェーンや流通業者との協業がキー。販路は開拓済みなら強力
6	収益性とスケラビリティ	7	体験型ビジネスとして来店動機を高める効果あり。拡張性もある
7	独自性・競合優位性（USP）	8	特許技術（IoT杯、データ連携）により他社との差別化が期待できる
8	提携・パートナーシップ	6	メーカー、飲食チェーン、広告代理店等と連携すればスケール可能
9	社会的インパクト・公共性	6	飲食産業の活性化・DX促進という観点で公共性も一部認められる
10	実行可能性（実現性）	8	技術・システムともに量産段階であり実現性は高い
11	特許・知財戦略（Patent/IP Strategy）	8	特許取得済み前提なら、販路交渉・導入義務化にも使える強力武器

チャージ&QR決済機能

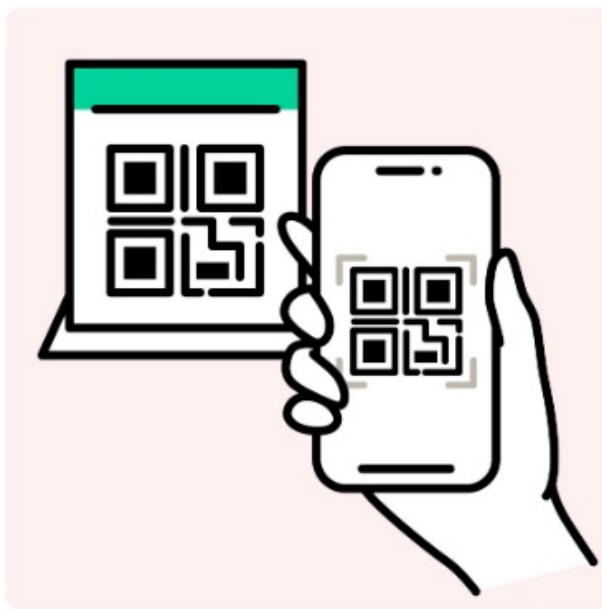
店舗チャージで手数料無料！



導入イメージ

- ① 店舗内でお客様が1万円のチャージを希望する
- ② 店員が席まで行ってお客様から1万円預かる
- ③ 即座にお客様のアプリにポイント付与
- ④ お客様はスマホ画面でポイントチャージ確認

ユーザースキャン方式の手順



利用者がスマートフォンで
店舗のコードを読み取る



利用者がスマートフォンに
利用金額を入力する



“支払う”や“OK”ボタンを
押せば決済完了
店舗は支払い金額を画面で確認

	評価項目	スコア（10点満点）	コメント
1	顧客価値（Value Proposition）	8	地方で使えるプレミアム商品券や地域通貨に対応した電子マネー機能で利便性が高い
2	顧客セグメント（Customer Segments）	8	地方自治体、飲食店、小売、スーパー、観光施設など幅広い対象が見込まれる
3	収益モデル（Revenue Model）	8	手数料＋自治体契約＋広告枠など多様な収益構造が設計可能
4	コスト構造（Cost Structure）	8	クラウドベースの運用により、導入・維持コストは抑えられる
5	チャネル（Channels）	9	自治体・商工会・地域金融機関などと連携するチャネル戦略が強力
6	収益性とスケールビリティ	9	繰り返し利用、季節イベント、地域限定キャンペーンなどで継続収益性が高い
7	独自性・競合優位性（USP）	8	地域経済に特化した決済システムとして独自性が明確、安価でさらに強化可能
8	提携・パートナーシップ	8	地域行政・商工会・カード会社・観光団体などと広範な連携が期待できる
9	社会的インパクト・公共性	9	キャッシュレス促進＋地域経済振興という公共的意義が極めて高い
10	実行可能性（実現性）	9	既存決済基盤を活用でき地域ごとのカスタマイズ展開も可能、地産地消への活用
11	特許・知財戦略（Patent/IP Strategy）	9	他の地域通貨プラットフォームとの差別化に大きく寄与、地域資源再開発のツールとして

1 来店予約(席指定・支払)

スマホで



券売機で



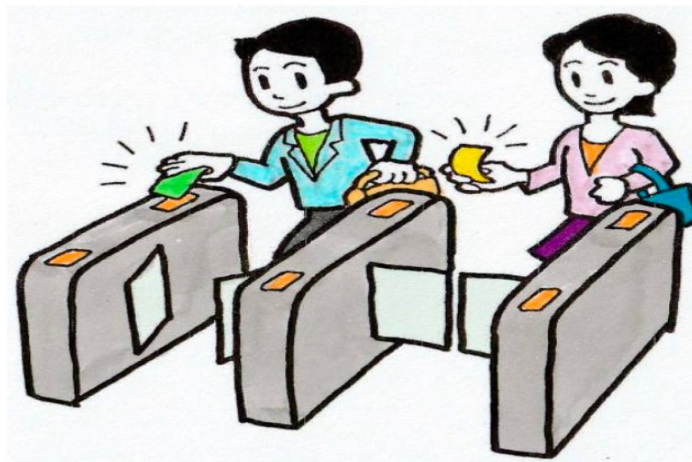
入館QRコード



■ 来店予約 ■

月日
時間
: ~ :
室号室
席番

2 入館ゲート(QRコード認証)

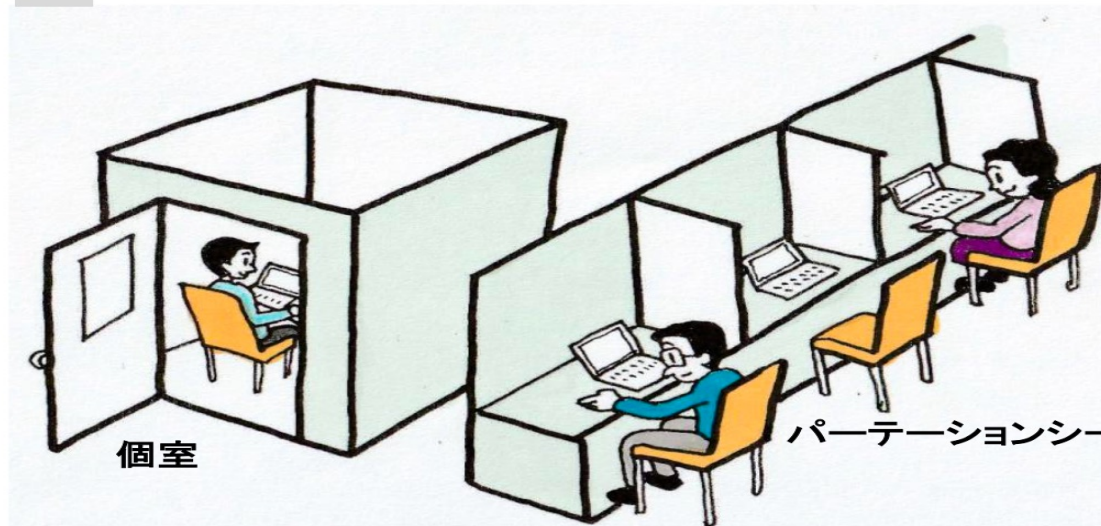


予約時間内は出入自由
(QRコード認証)

施設館外 ↔ 施設館内



3 施設館内指定席



【コンプラスの半導体開発戦略】 ～企画から量産直前まで、全工程を自社で一貫対応～

1. 製品構想・用途設計

- 市場ニーズを起点に、**独自価値を持つ半導体製品**を企画。
- IoT、産業機器、エッジAI、ヘルスケア等の分野をターゲットに設定可能。

2. 試作品の企画立案

- コンセプト設計から技術要件を明確化。
- 製品化に向けた**ターゲット仕様（性能・消費電力・サイズなど）を定義。

3. 電子設計書の制作

- 回路設計・システム設計を含む、**仕様・設計書類一式**を自社で制作。
- CAD/EDAツールを活用し、迅速な設計反映が可能。

4. 国内外からの部品調達

- 信頼性の高い調達網を活用し、**国内外から最適な部材**を確保。
- 品質・コスト・納期のバランスを考慮。

5. プリント基板（PCB）製作

- 回路基板のパターン設計～製作を実施。
- 多層基板や高周波対応設計にも対応**。

6. 基板への部品実装

- チップやパーツを高精度で**自社実装**（手実装・自動実装両対応）。
- 実装後の**X線検査、目視チェック**も実施。

7. 筐体設計・3Dプリンタ製作

- 工業デザイン・筐体設計（CAD）**を自社対応。
- 試作段階では3Dプリンターによるスピーディなモデル製作を実施。

8. 試作品の組み立て

- 各部材を組み上げ、**機能性・外観を備えた完成形**へ。
- 量産時を見据えた組立プロセス検証も実施。

9. ファームウェアの実装

- MCUやFPGAへの**ファームウェア開発・書き込み**。
- デバイス制御・通信制御を含め、システムの中核を担う部分を内製。

10. ソフトウェアの導入と動作検証

- PC/モバイル連携やクラウド連携等の**ソフトウェア実装**。
- 機能テスト・ストレステストを経て、**市場投入直前まで品質**を追求。

特徴と競争優位性

- **「すべて社内完結型」**によるスピードと柔軟性。
- 企画～開発～動作検証までを**1社で完遂できる体制**。
- 顧客ニーズに合わせた**カスタム設計&小ロット試作にも対応可能**。
- 特許出願・知財戦略**との連携による差別化。

	評価項目	スコア（10点満点）	コメント
1	顧客価値（Value Proposition）	9	半導体・IoT・AI＝スマートライフ/ホームセキュリティ分野に直結する高い市場ニーズ
2	顧客セグメント（Customer Segments）	8	生活産業系（建築、インフラ、スマート家電など）への幅広い応用が可能
3	収益モデル（Revenue Model）	8	部品販売＋ODM開発＋ライセンス収入など多様な収益構造を設計可能
4	コスト構造（Cost Structure）	7	初期開発コスト・設備投資負担は高いが、量産でコスト低減が可能
5	チャネル（Channels）	8	食品会社、広告会社、事業者とのものづくりパートナー戦略が有効
6	収益性とスケラビリティ	9	IoT拡大とともに市場拡大が見込め、スケールメリットが活かせる
7	独自性・競合優位性（USP）	8	独自開発力＋試作・製品化一貫体制により技術差別化が可能
8	提携・パートナーシップ	8	大手企業・建設会社・自治体などとの協業モデルが実現できる
9	社会的インパクト・公共性	7	インフラ高度化や省エネ促進、無人化と働き方改革に資する社会的意義がある
10	実行可能性（実現性）	8	社内一貫開発体制により試作・製造スピードが速く、実現性が高い
11	特許・知財戦略（Patent/IP Strategy）	7	将来的な特許戦略構築でさらなる優位性確保が可能