

# STARTUP PROFILES: Industry 4.0

Fabheads Automation

Chennai, India [dhineshrk@fabheads.in](mailto:dhineshrk@fabheads.in)

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ (30 語)</p>	<p>Carbon fiber parts are still fabricated by manual processes across the world and Fabheads' technology automates this fabrication reducing rejections, increasing accuracy and also reducing costs by minimum 20%. 炭素繊維部品は、世界中でいまだ手動処理で製造されている。Fabhead 社の技術はこの製造を自動化し、廃棄を減らし精度を高め、さらにコストを最低 20%削減する。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p>The company has developed a 'FibrBot' series of machines that can 3D print continuous carbon fiber components. The company offers design consultancy along with fabrication services to commercialise these FibrBots helping their clients to effectively use the technology to improve their designs, reduce cost and fabricate lighter components. 当社は、連続した炭素繊維部品を 3D プリントできる「FibrBot」シリーズの機械を開発した。FibrBot を商品化するための設計コンサルティングと製造サービスを提供しており、顧客がこの技術を効果的に利用して設計を改善し、コストを削減し、より軽量の部品を製造できるよう支援している。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<p>The core team (of 4 members) has a combined 34+ years of industry experience, 4+ entrepreneurial journeys (3 successful exits), and 6+ years of ISRO experience along with a strong academic background. The core team also has 8+ patents granted amongst them, and several National awards and features across National and International media. コアチーム（4名）は、34年以上の業界経験、4年以上の起業経験（3つの成功）、6年以上のISROでの経験、優れた学歴を有する。また、コアチームは8件以上の特許を取得しており、国内外のメディアで数々の賞を受賞している。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネス及び収益モデル</p>	<p>Fabheads works on services and licensing model to commercialise their technology. Via services model, the company offers fabrication services directly to end user and supplies the fabricated components. Via the licensing model, Fabheads supplies customised machinery to partners, who mass produce market ready products and directly commercialises the mass produced products, for which Fabheads takes a yearly licensing fee. Fabheads 社は自社技術を商業化するために、サービスモデルとライセンスモデルを採用している。サービスモデルでは、エンドユーザーに直接製造サービスを提供し、製造された部品を供給する。ライセンスモデルでは、Fabheads 社はカスタマイズされた機械を提携企業に提供し、提携企業は市場ですぐに使える製品を大量生産し製品を直接商品化する。Fabheads 社は商品に対し 1 年ごとにライセンス料を取る。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要顧客</p>	<p>\$50,000 worth of revenue generated in last 12 months. Secured contracts worth ~\$200,000 for the next 2 years till date, and a lot more in pipeline. Clients include major players from various sectors like Drones, Shipping, Robotics, etc. 過去 12 ヶ月間で 5 万ドル相当の収益。 現在までに、今後 2 年間で約 20 万ドル相当の契約を確保しており、さらに多くの契約が進行中。 ドローン、海運、ロボティクスなど様々な部門の主要企業を顧客に持つ。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding</b></p>	<p>Closed Seed and Pre-Series (June 2021) rounds of funding.</p>

<b>Raised ステージ及び資金 調達</b>	Total funds raised till date - \$2Million シードおよびプレシリーズ（2021年6月）の資金調達ラウンドがクローズ これまでに調達した資金総額は200万USドル
<b>Support Required - Investment &amp; Partnership 必要な支援-投資及 びパートナーシッ プ</b>	Investment and Partnerships for geographic expansion plans. 地理的な拡大計画のための投資とパートナーシップ

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30語)</b></p>	<p>Plutomen ARMS is an AR/MR based Self-Assistance &amp; Remote-Collaboration tool for frontline workers and offsite experts &amp; can help to remotely intervene for troubleshooting, inspection, installation, maintenance, training, service, etc.</p> <p>Plutomen ARMS は、AR/MR をベースにした現場作業者と現場外の専門家のためのセルフアシスタンス&amp;リモートコラボレーションツールで、トラブルシューティング、点検、設置、メンテナンス、トレーニング、サービスなどに遠隔で介入することができる。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b></p>	<p>Plutomen ARMS, an XR enabled Self Assistance &amp; Remote Collaboration Solution empowering the Enterprises &amp; it's MRO &amp; Field Service team to remotely troubleshoot, inspect, maintain and get on the job training. ARMS platform allows you to intervene remotely, in real-time, carry out ordinary maintenance procedures or resolve technical failures. The display of real-time 3D annotations on environments and objects help teams solve problems efficiently and with no extra relocation costs.</p> <p>Plutomen ARMS は、XR に対応したセルフアシスタンス&amp;リモートコラボレーションソリューションで、企業とその MRO &amp; 現場サービスチームは遠隔でのトラブルシューティング、検査、メンテナンス、現任訓練を行うことができる。ARMS プラットフォームでは、遠隔地からリアルタイムで介入し、通常の保守作業や技術的な障害の解決ができる。環境やオブジェクトにリアルタイムで 3D アノテーションを表示することで、余分な再配置コストがかからずチームが効率的に問題を解決することができる。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b></p>	<p><b>Name - Keyur Bhalavat.</b> Designation: Founder &amp; CEO. Core Area: Business Development &amp; Finance. Profile - 10+ years of experience spanning from MNCs (KHS Machinery Pvt. Ltd.), to Corporate Giants (Reliance Retail, HNG) and founding a startup which was eventually acquired by Squareyards Consulting.</p> <p>名前-キーヤー・バラバット 役職：創設者兼 CEO。コアエリア：事業開拓及びファイナンス。紹介：多国籍企業（KHS Machinery Pvt.Ltd.）、大手企業（Reliance Retail、HNG）、また Squareyards Consulting 社に買収された新興企業の設立など、10年以上の経験を有する。</p> <p><b>Name - Hiren Kanani. Designation:</b> Director - Technology &amp; Research. Profile - An IT development wizard with expertise of more than 9 Years in Presales, iOS Development, Project Management and AR. Co-Founder of HJ Dimensions.</p> <p>名前-ヒレン・カナニ 役職：取締役-技術及び研究 紹介-先行販売、iOS 開発、プロジェクトマネジメント、AR などの分野で9年以上の経験を持つ IT 開発の専門家。HJ Dimensions の共同設立者。</p> <p><b>Name - Ravi Patel.</b> Designation: Director - Design. A designing expert with 10+ years of experience in the field of Graphics, Animation, AR &amp; VR technology. Co Founder of OrydenTechlabs which was eventually acquired by Squareyards. B.E. in Computer Engineering from Gujarat University and Advanced Diploma in Multimedia &amp; Animation from TCIL-IT.</p> <p>名前-ラビ・パテル 役職-技術部長 グラフィックス、アニメーション、AR &amp; VR 技術の分野で10年以上の経験を持つ設計の専門家。Squareyards に買収された OrydenTechlabs の共同創設者。グジャラート大学でコンピュータ工学の学士号を取</p>

	得し、TCIL-ITでマルチメディア&アニメーションの高度専門士を取得。
<b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネス及び収益モデル	<p><b>GTM:</b> Direct Sales to Enterprise, Channel Partner : through IT &amp; Consulting Gaints, Strategic Partnership : through product integration &amp; Joint GTMs</p> <p><b>Pricing:</b>Enterprise Subscription Based, Customized T&amp;M based on Setup, System Integration, MachinARie (digital assets/Guided Instruction), etc</p> <p>GTM:企業への直接販売、チャンネルパートナー：ITコンサルティング大手</p> <p>戦略的パートナーシップ：製品統合及び共同GTMにより</p> <p>価格：企業購入ベース、セットアップ、システムインテグレーション、MachinARie（デジタル・アセット／ガイド・インストラクション）に基づきカスタマイズされたT&amp;M（タイムアンドマテリアル）ベースなど</p>
<b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要顧客	<p>Traction- Service &amp; Solutions: Avg. MRR \$ 10,000, Expense: \$ 9,000. Product : MRR \$ 1,000, Expense: \$ 5,500. For FY 20-21: Revenue: \$ 120,000, Expenditure: \$170,000. <b>Major Clients:</b> Sterlite, Wipro, Virtusa, L&amp;T, Milacron, Honeywell, Envisol, Arvind, Adani</p> <p>トラクション - サービス及びソリューション：MRR（月額経常収益）1万USドル、経費：9,000USドル。製品：MRR 1,000USドル、経費：5,500USドル。2020-21年度：収益：12万USドル、支出：17万USドル。主要顧客：Sterlite, Wipro, Virtusa, L&amp;T, Milacron, Honeywell, Envisol, Arvind, Adani</p>
<b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージ及び資金調達	<p>Early Revenue &amp; Pre-Seed Round: We are \$400,000 in total with \$100,000 as Equity and \$300,000 as CCD The <u>Equity round is already closed</u> with SSHA signed at pre money valuation of ~\$2,000,000 In CCD, we have <u>signed agreement of \$200,000</u></p> <p>早期収益及びプレシードラウンド： 株式が10万USドル、CCD（全額強制転換条件付社債）が30万USドルの計40万USドル。株式ラウンドはすでに終了しており、SSHAはプレマネー・バリュエーションである約200万USドルで契約した。 CCDでは、20万USドルの契約を締結している。</p>
<b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資及びパートナーシップ	<p>Early Revenue &amp; Pre-Seed Round: <u>ASK</u> : We are still in discussion to close <u>\$100,000 in CCD</u></p> <p><b>Terms of CCD:</b>3 Years Lock-In, Interest : 9% in Year 1, 12% in Year 2 &amp; 3, Discount of 20% on the valuation of next qualified financing round.</p> <p><b>Next Round:</b>We are intending to raise our next round by Dec 2021-Mar 2022, The round size will be in range of \$1-1.5 million, Target valuation ~ 8-10 million, depending upon the MRR we achieve.</p> <p><b>Partnership:</b>Based on our Target Market - OEMs, Utility Sectors; Japanese Enterprises are right fit as customers.We are at early stage of discussions with Mitsubishi, but similar collaboration and Joint GTM is what we are looking to proceed with.</p> <p>早期収益及びプレシードラウンド： ASK : 10万USドルのCCDクローズについて協議中。 CCDの条件：3年間固定、1年目は9%、2年目と3年目は12%の金利、次回の適格な資金調達ラウンドの評価額に対して20%の割引。 次回ラウンド：2021年12月から2022年3月までに次のラウンドの資金調達予定。ラウンドの規模は100万ドルから150万ドル、目標評価額は達成したMRRに応じて800万ドルから1000万ドルを予定している。</p>

	<p>パートナーシップ：当社のターゲット市場である OEM、ユーティリティ部門からすると、日本企業は顧客として最適である。当社は三菱との話し合いの初期段階にあるが、同様の協業と共同 GTM を進めたいと考えている。</p>
--	---

<b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30語)</b>	<p>GingerMind.ai is on a mission to make 20% of walking area globally "3D" mapped by 2030 to help people with vision impairment navigate with safety and independence.</p> <p>GingerMind.ai 社は、2030 年までに世界の歩行面積の 20%を 3D マップ化し、視覚障害者が安全かつ自立して移動できるようにするというミッションを掲げている。</p>
<b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b>	<p>GingerMind.ai's deep-tech based solution "Navio" uses computer vision and augmented reality to map an area in 3D and puts the map on a smartphone. This map can then identify walking space in real-time through a mobile application and can give audio guidance to people with vision impairment to walk on a safe footpath outdoors. The solution saves 10x cost for universities and city councils compared to infrastructural changes.</p> <p>GingerMind.ai 社のディープテック技術を用いたソリューション「Navio」は、コンピュータビジョンと AR（拡張現実）を用いて地域を 3D でマッピングし、その地図をスマートフォンに表示する。この地図は、モバイルアプリケーションを使ってリアルタイムに歩行スペースを特定し、視覚障害者が屋外の安全な歩道を歩くための音声ガイドを提供することができる。このソリューションは大学や市議会にとって、インフラの改変に比べて 10 倍のコスト削減になる。</p>
<b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b>	<p>Gaurav Mittal, Ex-Citrix, 10+ years of industry experience.  Subodh Mittal, social activist 25+ years and a woman leader</p> <p>ガウラブ・ミッター：元 Citrix 社員で 10 年以上の業界経験者。  スボッド・ミッター：25 年以上の社会活動家経験及び女性リーダーとして活躍中</p>
<b>Business &amp; Revenue Model</b> <b>ビジネス及び収益モデル</b>	<p>We charge universities and city councils one time fee of Euro 15000 + a subscription of Euro 0.10 per meter square area mapped per month</p> <p>大学や市議会には、1 回 15,000 ユーロの料金及び、マッピングされた 1 メートル四方のエリアごとに 0.10 ユーロの月額料金を請求している。</p>
<b>Traction &amp; Major Clients</b> <b>トラクション及び主要顧客</b>	<p>Barcelona City Council, IIM-Bangalore. One of our apps "Eye-D" has been used by 70000+ beneficiaries in 160+ countries.</p> <p>バルセロナ市、インド経営大学院バンガロール校。当社のアプリの一つである "Eye-D" は、160 以上の国で 70,000 人以上に使用されている。</p>
<b>Stage &amp; Funding Raised</b> <b>ステージ及び資金調達</b>	<p>Grants: USD 150k approx.  補助金：約 15 万 US ドル</p>
<b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> <b>必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</b>	<p>Looking to raise USD 300k in seed round.  シードラウンドで 30 万 US ドル調達予定</p>

<b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30語)</b>	<p>Sagar Defence Engineering (SDE) aims to provide new innovations and complete Unmanned Marine and Aerial Vehicles solutions in Defence, Commercial, and Scientific sector with its AI enabled indigenous build technology.</p> <p>Sagar Defence Engineering (SDE) 社は、AI を活用した独自の製造技術により、防衛、</p>
--	---

	<p>商業、科学分野において、新たなイノベーションと完全な無人海上船舶・航空機ソリューションを提供することを目指している。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p><b>SDE GENISYS:</b> System is not just an Autopilot but a standalone Artificial Intelligence (AI) based unmanned control system - it is a totally integrated electronic control package for single or twin waterjet, inboard and outboard propelled vessels.</p> <p>SDE GENISYS: 単なる自動操縦ではなく、人工知能 (AI) をベースにした独立型の無人制御システムであり、シングルまたはツインのウォータージェット、船外モーター付き船舶のための、完全に統合された電子制御パッケージである。</p> <p><b>Target Boats:</b> SDE has designed, built and customized targets for: Indian Navy along with undertaking proving trials Survey Craft SDE maintains and operates unmanned Survey crafts for large corporate in Netherlands continuously delivering in complex and harsh operational environments. SDE has delivered a small RIB complete with unmanned control system and survey grade single beam echo-sounder along with side scan sonar, heave compensation unit and high precision GPS.</p> <p>対象船舶：SDE 社は、インド海軍のために対象を設計、製造、カスタマイズしてきた。また、オランダの大企業向けに無人の調査船を保守・運用しており、複雑で過酷な運用環境でも継続的に成果を上げている。無人制御システムを搭載した小型 RIB、調査用シングルビーム測探機、サイドスキャンソナー、動揺補正ユニット、高精度 GPS を搭載して納入している。</p> <p><b>ISR Vehicles:</b> SDE has worked on unmanned ISR vehicle for a nuclear power station surveillance and water quality data monitoring.</p> <p>ISR (情報収集・監視・偵察) 車両：SDE 社は、原子力発電所の監視や水質データのモニタリングのための無人 ISR 車両を手がけている。</p> <p><b>Marine Grade:</b> Tactical drones having endurance of 2 hours and can be launched from a moving maritime platforms.</p> <p>海事用：2 時間の耐久性を持ち、移動中の海上プラットフォームから発射可能な戦術的ドローン</p> <p><b>SkyDock:</b> an automated charging and docking station for family of drones. Deployable for on-demand and periodic inspections, automated cargo delivery &amp; persistence surveillance.</p> <p>SkyDock: ドローンファミリーのための自動充電・ドッキングステーション。オンデマンド検査、定期検査、貨物の自動配送、持続的な監視などに活用できる。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<p>Team Sagar Defence Engineering (SDE) consists of Twenty (24) member team consists of strong and highly skilled competent technocrats from the field of Computer, Electronic, Mechanical engineering, Electrical and Mechatronics engineering. Our team also comprises of Mathematicians and EMI and EMC specialist who have vast domain Knowledge for Military Grade equipment design and manufacturing. Our CTO and Operation head has been awarded by NASA for their Mini satellite project design which was internationally acclaimed. The founder of the startup himself is an Ex-Master mariner having more than 14 years of experience of Navigational operation of Merchant vessels ranging from Very large crude Oil carriers to Ultra Large Crude Oil carriers</p> <p>Sagar Defence Engineering (SDE) チームは、コンピュータ、電子、電気、機械工学の分野で活躍する優秀な技術者で構成されており、20 名のメンバーで構成されている。当社のチームは、数学者や EMI・EMC の専門家構成されており、軍用機器の設計・製造に関する幅広い知識を有する。当社の CTO 及び運営の責任者は、国際的に高く評価されている小型衛星プロジェクトの設計で NASA から表彰されている。創業者自身が元船長で、大型原油船から超大型原油船まで様々な商船の運</p>

	航における 14 年以上の経験を有する。
<b>Business &amp; Revenue Model</b> <b>ビジネス及び収益モデル</b>	<p>SDE Autonomous Control Systems provides any vessel/vehicle with the ability to perform repetitive and quantifiable tasks more reliably when compared to direct human control. We currently provide solution for existing vessel in the maritime industry as a retrofit product application, Direct sales, and licensing.</p> <p>SDE の自律制御システムは、人間が直接制御する場合に比べて、反復的で定量化できるタスクをより確実に実行する能力をあらゆる船舶/車両に提供する。現在、海事産業の既存の船舶に対して、改造の適用、直販、ライセンス供与などのソリューションを提供している。</p>
<b>Traction &amp; Major Clients</b> <b>トラクション及び主要顧客</b>	<p>Till now our unmanned systems have been deployed in Defence forces, Central and State government, DRDO, L&amp;T, TATA, Mumbai Police etc.</p> <p>これまでに当社の無人システムは、国防軍、中央・州政府、DRDO、L&amp;T、TATA、ムンバイ警察などに導入されている。</p>
<b>Stage &amp; Funding Raised</b> <b>ステージ及び資金調達</b>	<p>ONGC, IDBI Bank</p> <p>石油天然ガス公社、インド産業開発銀行</p>
<b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> <b>必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</b>	<p>Market Access</p> <p>Funding Access</p> <p>Strategic Partnerships</p> <p>市場参入</p> <p>資金へのアクセス</p> <p>戦略的パートナーシップ</p>



<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ (30 語)</p>	<p>Manufacturing plant operators don't want alarms, they want experts who can learn and solve problems. Meet "AI Expert" from UptimeAI, the industry's first AI based virtual expert that maximizes operational excellence in process and heavy industries. 製造工場のオペレーターは警告ではなく、学習して問題を解決できる専門家を求めている。UptimeAI 社の「AI Expert」は、装置産業や重工業においてオペレーショナル・エクセレンスを最大化する業界初の AI ベースのバーチャル・専門家である。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p>" AI Expert" is a next-generation asset/plant monitoring software that improves the reliability, efficiency, maintenance costs, people productivity and safety of manufacturing plants. It predicts problems, explains with built-in failure modes, recommends solutions, and gets smarter with self-learning workflows. It also consolidates the need for multiple tools, has 5X fewer alarms, no manual rules, &amp; has virtual expert capabilities. It is the future of manufacturing operations. 「AI Expert」は、製造工場の信頼性、効率性、維持費用、従業員の生産性、安全性を向上させる次世代の資産・工場監視ソフトウェアである。問題を予測し、内蔵された故障モードで説明し、解決策を提案し、さらに自己学習型のワークフローでより賢くなる。また、複数のツールのニーズを統合し、警報の数は5倍少なく、手動のルールもなく、バーチャルエキスパート機能を備えている。「AI Expert」こそ製造業の未来である。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<p><b>Jagadish Gattu (Founder &amp; CEO):</b>7 years of experience at GE managing predictive maintenance product lines and experience working with clients such as BP, Chevron, Dow Chemicals, SABIC, ROSNEFT. Prior to that, 8 years of experience at MathWorks in industrial data analytics with 6+ patents. B.Tech (ME) from IIT-Madras, MS (ME) from Michigan State University, and MBA from Kellogg School of Management. ジャガディシュ・ガットウ（創設者兼 CEO）：GE で7年間、予知保全製品ラインを管理し、BP、Chevron、Dow Chemicals、SABIC、ROSNEFT などの顧客と仕事をした経験を有する。それ以前には、MathWorks 社で8年間、産業データ分析に携わり、6件以上の特許を取得している。 <b>Vamsi Yalamanchili (Co-Founder &amp; CTO):</b>Second-time entrepreneur and engineering leader with experience in scaling solutions 1000x. Previous company InResto, acquired by Times Group. 4 years of experience as CTO and VP of engineering of InResto. Prior to that, 12 years of experience managing software development teams in India and South Korea at Samsung. B.Tech from IIT- Hyderabad. バムシー・ヤラマンチリ（共同創設者兼 CTO）：二度目の起業であり、ソリューションを1000倍に増やした経験を持つエンジニアリングリーダー。前職の InResto 社は Times Group に買収された。InResto 社の CTO 兼エンジニアリング担当 VP として4年間の経験を有する。 <b>Chester Vlaun (Chief Subject Matter Expert):</b> One of the best subject matter experts and an authority in the world on process industries. He was the global maintenance head at Shell for 15 years, where he was on the flight 330 days solving problems at various global sites. After that he worked as a principal consultant at KBC for 20 years, and on occasions he flew on private jet and was thanked by presidents because of his ability to solve largescale blackouts that others weren't able to. チェスター・ヴラウン（内容領域専門長）：装置産業に関する世界最高の内容領域専門家であり、権威でもある。彼は15年間、Shell 社のグローバル・メンテナン</p>

	<p>ス・ヘッドを務め、330日ものフライトで世界各地の現場で問題を解決してきた。その後、KBCの主任コンサルタントとして20年間勤務し、プライベートジェットに搭乗した際は、他の人が解決できなかった大規模停電を解決したことで、大統領から感謝されたこともある。</p> <p><b>Dr. Nandan Sudarsanam, MIT, PhD (Chief AI R&amp;D Advisor):</b> UptimeAI's team partners with Center for Data Science and Artificial Intelligence at IIT-Madras to bring ideas from some of the best minds in artificial intelligence into the product for the most complex and challenging problems in process industry. UptimeAI's strong research collaboration with IIT-M enables us to be at the cutting edge and develop technology of the future.</p> <p>ナンダン・スダーサナム博士：（AI研究開発最高顧問）：UptimeAI社のチームは、IIT（インド工科大学）マドラス校のデータサイエンス及びAIの研究センターと提携し、装置産業における最も複雑で困難な問題に対して、人工知能の分野で最高の頭脳を持つ人々のアイデアを製品に反映させている。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネス及び収益モデル</p>	<p>Annual SaaS Subscription that includes Licence Fee Plant Capacity (Power Generation (MW), Refining (Barrels/day), LNG (MTons), Chemicals(MTons), etc.) Data Fee: Number of sensors under monitoring ライセンス料を含むSaaSの年間契約 工場設備能力（発電(MW)、精製（バレル/日）、液化天然ガス(LNG)(MTons)、化学薬品(MTons)など） データ料：監視対象のセンサー数</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクショ及び主要顧客</p>	<p><b>Full deployment: \$160K ARR</b>, Tata Power (5 year contract), BPCL - Kochi Refinery (1 year contract) <b>Leads:</b> Commercial discussions with AEP (US), Adani (India), BORL (India), Qualified leads with Archer Daniels Midland, Flint Hill Resources, Nova Scotia Power, Essar Refining (US), etc. 本格展開：16万USドルARR（年間経常収益）、Tata Power社（5年契約）、バーラト・ペトロリアム社(BPCL)-Kochi Refinery社（1年契約） リード：AEP（米国）、Adani（インド）、BORL（インド）と商談中。クオリファイドリード：Archer Daniels Midland、Flint Hill Resources、Nova Scotia Power、Essar Refining（米国）など</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージ及び資金調達</p>	<p>\$750K Raised 75万USドル調達済み</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</p>	<p>\$2M investment (Out of which \$0.5M - \$1M committed from existing VC) Partnership: Introduction/contacts to manufacturing clients in Japan and neighbouring markets 200万投資（そのうち既存ベンチャーキャピタルから50万USドル-100万USドル確約） パートナーシップ：日本及び近隣市場における製造業の顧客への紹介/契約</p>

MinionLabs

Bangalore

[gokul@minionlabs.tech](mailto:gokul@minionlabs.tech)

**Elevator Pitch (30 words)**

**エレベーターピッチ (30 語)**

MinionLabs helps businesses to reduce their electricity costs by providing real-time device-level electricity consumption insights using a smart energy management solution by leveraging on data & 5 AI practices.

MinionLabs 社は、データと 5 つの AI プラクティスを活用したスマートなエネルギー管理ソリューションにより、デバイスごとの電力消費量をリアルタイムに把握することで、企業の電力コスト削減を支援する。

<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p><b>Minion</b> a hand sized energy auditing device with much easier installations has the ability to analyze this data for valuable actionable insights with non-intrusive energy management solution. Minion <b>senses each and every appliances, devices and tools turning ON and OFF</b> inside the building and gives you a comprehensive report on predictive analytics and maintenance without burning a hole in your pocket. Minion uses state-of-the-art Machine Learning and AI-Based EDGE Computing approach to detect energy signatures of individual electrical assets and study patterns of their energy consumption used inside the facility at single point of connect and also to generate real-time notifications of various events and reports on predictive analytics, enabling the users to save up to 30% of their energy consumption along with CAPEX &amp; OPEX savings over traditional &amp; smart metering solutions.</p> <p>Energy Savings Successful Case Studies - <a href="https://www.minionlabs.tech/energy-management">https://www.minionlabs.tech/energy-management</a></p> <p>Minion は設置が非常に簡単な手のひらサイズのエネルギー監査機器で、非侵入型のエネルギー管理ソリューションにより、データを分析して実用的な洞察を得ることができる。Minion は、建物内のすべての家電製品、デバイス、ツールの電源のオン/オフを感知し、予測分析やメンテナンスに関する包括的なレポートを手頃な価格で提供する。最先端の機械学習と AI ベースのエッジコンピューティングのアプローチを用いて、個々の電気資産のエネルギーシグネチャーを検出し、単一の接続ポイントで施設内で使用されるエネルギー消費のパターンを調査するとともに、様々な出来事のリアルタイム通知や予測分析のレポートを生成する。従来の計測ソリューションやスマート計測ソリューションと比較して、CAPEX および OPEX の節約とともに、エネルギー消費を最大 30%節約することができる。</p> <p>省エネルギー成功例- <a href="https://www.minionlabs.tech/energy-management">https://www.minionlabs.tech/energy-management</a></p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<p>At Present MinionLabs is a team of 11 young and senior minions having 5 decades of consolidated work experience from Amazon, Google, Intel, Cloudera, KPMG and Robert Bosch with double PhD's &amp; masters qualification with exposure of Business, Technology, Marketing &amp; Sales expertise.</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネス及び収益モデル</p>	<p>Minion works on a mixed model (Capex + Opex + Commission) to sell the IoT Solution. 現在 MinionLabs 社のチームは、Amazon、Google、Intel、Cloudera、KPMG、Robert Bosch など 50 年以上の経験を積み、ビジネス、テクノロジー、マーケティング、セールスの各分野で博士号と修士号を取得した 11 人の若手・ベテランで構成されている。</p> <p>当社は、IoT ソリューションを販売するために、混合モデル (Capex + Opex + Commission) を採用している。</p> <p>Basic Energy Management - Single Phase Device (Rs. 25,000.00 INR) or Three Phase Device (Rs. 50,000.00 INR) with Monthly Analytics Subscription (Rs. 4,200.00 INR) billed annually. 基本的なエネルギー管理 - 単相機器 (25,000.00 インドルピー) 又は三相機器 (50,000.00 インドルピー) と月額分析課金 (4,200.00 インドルピー) の年間契約。</p> <p>If Customer requires dedicated engineer support, Minion guarantees 10% Minimal Annual Energy Savings with it's on-site engineer support for which 20% commission is charged</p>

	<p>annually for two years in addition to Basic Energy Management sale.</p> <p>顧客が専任の技術者によるサポートを必要とする場合、当社は基本的なエネルギー管理の販売に加えて、毎年 20%の手数料を 2 年間にわたって請求するオンサイト技術者サポートにより、年間 10%の最小エネルギー節約を保証する。</p> <p>Minion Targets Facility Maintenance, HVAC Solution Providers, System Integrators, IBMS Channels as a channel partner to access the end clients (Hospitals, Hotels, Retails, Industries, etc) - Up to 30% Revenue commission is shared to channel partners depending on MOQ Slabs.</p> <p>Minion 社は、エンドユーザー（病院、ホテル、小売店、産業など）にアクセスするためのチャンネルパートナーとして、施設メンテナンス、HVAC ソリューションプロバイダー、システムインテグレーター、IBMS チャンネルをターゲットとしている。最大 30%の売上手数料が MOQ に応じてチャンネルパートナーに分配されます。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b>  <b>トラクション及び主要顧客</b></p>	<p>Minion have sold 52 Minion Energy Management solution to Cisco Systems, Accenture, MSEDCL, SocieteGenerale, Kalathil Lake Resort, Nikoo Homes Apartment Building, Nandus Chicken, etc.</p> <p>当社は、52 の Minion Energy Management ソリューションを Cisco Systems、Accenture、MSEDCL、SocieteGenerale、Kalathil Lake Resort、Nikoo Homes Apartment Building、Nandus Chicken などに販売している。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b>  <b>ステージ及び資金調達</b></p>	<p>Early Stage &amp; Rs. 2.5 Crores INR Angel Funding Raised at March 2020.</p> <p>アーリーステージ及び 2020 年 3 月には 2500 万インドルピーのエンジェル資金を調達。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b>  <b>必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</b></p>	<p>Investment: Minion is looking to raise \$1.5M USD as a pre-series A round</p> <p>Partnership: Channel Partner for expansion</p> <p>投資：Minion 社は、プレシリーズ A ラウンドとして 150 万 US ドルの資金調達を目指している。</p> <p>パートナーシップ：事業拡大のためのチャンネルパートナー</p>

Iba Crafts Private Limited

Noida, UP

[iba.exports@gmail.com](mailto:iba.exports@gmail.com)

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b>  <b>エレベーター・ピッチ (30 語)</b></p>	<p>Applying technology to solve fashion's problems, Just in Time to make warehousing and pre-production obsolete. Using VR/AR, anyone can view multiple prints, embroideries, and colours without printing them, viewing images generated through technology.</p> <p>ファッション業界の課題を技術力で解決する。同社の Just in Time(JIT)アプローチは在庫管理や生産準備を過去のものにする。VR や AR 技術を導入し、バイヤーが製品を購入する前に、柄プリントや刺繍やカラリングを実際に製品を製造することなく確認できるようにしている。</p>
<p><b>Product/Service Description</b>  <b>製品/サービスの説明</b></p>	<p><b>HOW IBA'S JIT ADDRESSES AND SOLVES THE GLOBAL PROBLEMS PLAGUING THE TEXTILE INDUSTRY:</b> Instead of getting prints of the photoshoot, images on the clothes are tested using technology. This effectively cuts the cost of photoshoot production and creates a single prototype for various patterns of the same garment. The colours and designs are changed directly, saving time, resources, and labour. Second, the garment is only manufactured once the customer has placed their order. Right from printing to dispatching the product, the order is managed just within 48 hours. With JIT is placed, we can leverage on the garments by making them in-stock always and create new designs daily where we do not have to stock the inventory. This has helped us in our business capital, not being</p>

	<p>blocked in unsold inventory.  Further, the process is commercially and socially viable, too, as today fast fashion has a lot of unsold inventory which ultimately gets dumped in landfills, and thus all the resources used to create the garments which eventually didn't get used by anyone also got wasted. So, we make the garment after the customer placed the order.</p> <p><b>IBA 社の JIT アプローチは世界の繊維産業が直面している課題をいかに解決に導くか？</b>：同社の技術では、製品の写真をプリントするのではなく、衣料製品に表現されたイメージをテクノロジーを使って確認する。そのため、写真のプリントコストを抑え効果的なコストカットが可能になる。また、同じ衣料製品から様々なバリエーションを作り出すことも可能。色やデザインの変更も直接行えるため、時間の短縮や資源・手間の節約につながる。製品の生産も、注文を受けてから行うため、無駄がない。プリント生産の開始から出荷までの所要時間は 48 時間以内。JIT が導入されれば、在庫を切らすことができなくなり、製品販売が強化できる。さらに、在庫がなくなれば、新しいデザインの製品をいつでも生産できる。滞留在庫に悩まされることもなくなるため、企業資本を健全な状態にできる。ファストファッションが市場を席巻している今日において、JIT のアプローチは、商業的にもまた社会的にも有望である。ファストファッションブランドの多くは不良在庫を抱え、多くの商品を廃棄している。商品生産に投入された資源の多くが、誰にも有効利用されることなく、無駄になってしまっている。そこで同社は、顧客から発注を受けて衣料製品を生産している。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b>  <b>コアチームと経験</b></p>	<p><b>Nitin Kapoor - MBA (Marketing &amp; Finance) Amity University:</b> Oversees the Finance, Marketing &amp; Technology. Responsible for growing the company to GMV of \$4.5 Million/Year from an angel investment of only \$60k. Previously Nitin managed Investments for HNI's, Corporates &amp; Family offices at Kotak wealth management &amp; Standard Chartered Bank</p> <p><b>Hema Kapoor - MFA (Master of Fine Arts) &amp; BCom (Delhi University):</b> is the creative head of IBA and responsible for the front-end system of JIT cataloguing. Hema has organized many independent modern art shows in India's top galleries and is highly skilled in designing in fashion &amp; garments)</p> <p><b>Amit Gupta - MBA (Marketing &amp; International Trade) Amity University:</b> Extensive experience in garments manufacturing having worked in a family garments business followed by a long stint with eBay with detailed knowledge of fabric material &amp; textiles.</p> <p><b>ニティン・カプール - アミティ大学 MBA 修了(マーケティング&amp;ファイナンス)：</b>財務及びマーケティング、技術担当。6万ドルのエンジェル投資をもとに、同社の年間流通取引総額を、450万ドルに拡大した功労者。以前はHNIの投資管理者やコタック・ウェルス・マネージメント社やスタンダード・チャータード銀行で、法人・家族向け事業を担当していた。</p> <p><b>ヘマ・カプール - デリー大学 MFA(芸術学修士号)とビジネス学士号修了：</b>同社クリエイティブ部門を率いる人物。JITシステムカテゴリーのフロントエンドシステムの責任者でもある。近代アートを手掛けるヘマは、これまでにインド各地の著名アートギャラリーで個展を開催、特にファッション衣料のデザインを得意としている。</p> <p><b>アミット・グプタ - アミティ大学 MBA 修了(マーケティング・国際取引)：</b>衣料品</p>

	製造を営む一族の出身で、衣料品製造分野で豊富な経験を持ち、eBayでの長期間勤務を通じ、材料や繊維に関する高い知識を取得。
<b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネスと収益モデル	Ecom Exports Ecom 輸出
<b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクションと主要顧客	Business to Customer ビジネスから顧客
<b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと資金調達額	Growth Stage Funding Required 成長ステージに移行するための資金を必要としている。
<b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資とパートナーシップ	Investment & Partnership 投資と事業提携

Intellicar

Bangalore

[karan@intellicar.in](mailto:karan@intellicar.in)

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30 語)</b></p>	<p>Intellicar provides IOT solutions to the automotive and Mobility space. We focus on providing data and analytics to the entire ecosystem to help make better business and product decisions.</p> <p>Intellicar 社は、自動車およびモビリティ分野に IOT ソリューションを提供している。エコシステム全体にデータと分析結果を提供し、より良いビジネスや製品の意思決定支援に注力している。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b></p>	<p>Intellicar is an end to end, turnkey, solutions as a service company, providing hardware, data and analytics solutions to our clients: from fleet management, driver behaviour &amp; coaching, remote diagnostics, remote access control to name a few.</p> <p>Intellicar provides high frequency, low latency, lossless data to our clients and will create solutions and analytics customised to our client's needs. Highly Scalable, modular, high availability, device and cloud agnostic platform.</p> <p>Intellicar 社は、フリートマネジメント、運転者挙動&amp;コーチング、リモート診断、リモートアクセスコントロールといった、ハードウェア、データ、アナリティクスのソリューションをお客様に提供する、エンド・ツー・エンド、ターンキー方式、SaaS 企業である。</p> <p>Intellicar 社は、高周波、低遅延、ロスレスのデータを顧客に提供し、ニーズに合わせてカスタマイズしたソリューションと分析を行っている。高い拡張性、モジュール式、高可用性、デバイスやクラウドに依存しないプラットフォーム。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b></p>	<p>Karan Makhija - CEO: MSc in Automotive engineering with global experience in working with automotive OEMs in India and UK with a stint in Management Consulting focusing on Innovation and Product development.</p> <p>カラン・マキヤ - CEO: 自動車工学の修士号を取得し、インドと英国の自動車メーカーでイノベーションと製品開発を中心としたマネジメント・コンサルティングに従事した経験を有する。</p> <p>Shunmuga Krishnan - CTO: MSc IISC in Computer vision with a proven track record in</p>



	<p>building big data and analytics systems for the world's largest CDN, Akamai.</p> <p>シュンムガ・クリシュナン - CTO:世界最大の CDN である Akamai のビッグデータおよび分析システムの構築で実績を持つ、コンピュータビジョンの IISC 修士号取得者。</p> <p>Sidharth Middela - VP Engagement: MSc in Science from IIIT Hyd, with a proven track record in architecting big data systems at Akamai.</p> <p>シダックス・ミデラ - IIIT Hyd で科学の修士号を取得し、Akamai でビッグデータシステムの構築に携わった実績がある。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネス及び収益モデル</p>	<p>Intellicar is a SaaS company. The SaaS costs varies from solution to solution and will be based on the depth of analytics required and volume of data required for that. There will also be a one-time hardware cost involved as well.</p> <p>当社は SaaS 企業である。SaaS のコストはソリューションごとに異なり、必要な分析の深さや必要なデータ量に基づいて決定される。また、1 回限りのハードウェアコストも発生する。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要顧客</p>	<p>Zoomcar, Ola, Uber, Bridgestone, Livguard, Greenfuel, Bounce, TVS, Hero Electric, Tork Motors, Revv</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージ及び資金調達</p>	<p>N/A</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</p>	<p>Partnership &amp; Business connects</p> <p>パートナーシップ及びビジネスコネクト</p>

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30 語)</b></p>	<p>Genrobotics, a Robotics platform with a primary focus on designing and developing robotic solutions to address the various sanitation and healthcare issues such as manual scavenging, rehabilitation of paraplegic patients.</p> <p>Genrobotics は、手作業による清掃や下半身不随の患者のリハビリテーションなど、衛生や医療に関する様々な問題に対処するためのロボットソリューションの設計・開発を主な目的とするロボティクスプラットフォームである。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b></p>	<p>Bandicoot - The World's First Robotic Scavenger capable of identifying the blockages inside the manholes and clear it at a high speed of operation without any human intervention. The robot consists of two major units, a stand unit and a robotic drone unit. The robotic drone unit has robotic arms and a bucket system automatically clears the wastes with a single touch of control. An inbuilt simple user interface helps the Sanitation workers to operate robots from outside thereby ensuring their safety. Bandicoot detects the presence of poisonous gases.</p> <p>Bandicoot - マンホール内の障害物を特定し、人手を介さずに高速で除去することができる世界初のロボットスカベンジャー。このロボットは、スタンドユニットとロボットドローンユニットの2つの主要ユニットで構成されている。ロボットドローンユニットには、ロボットアームとバケツシステムが搭載されており、ワンタッチ操作で自動的に廃棄物を回収する。シンプルなユーザーインターフェースが内蔵されているので、衛生管理者が外からロボットを操作することができ、安全性が確保されている。また、Bandicoot は有毒ガスの存在を検知する。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b></p>	<p>Vimal Govind MK is the <b>Managing Director and Chief Executive Officer</b> of Genrobotics Innovations Pvt Ltd. Leading a group of highly passionate engineers to create technology solutions, majorly in the field of Medical, Sanitation, Oil &amp; Gas Industry.</p> <p>ヴィマル・ゴビンド MK は、Genrobotics Innovations 社の社長兼 CEO。熱心なエンジニアのグループを率いて、主に医療、衛生、石油・ガス産業の分野で技術的解決策を生み出している。</p> <p>Rashid K <b>Director and Co-founder of GENROBOTICS</b>, He is instrumental in overseeing the business operations, development and implementation of business and financial strategies.</p> <p>ラシード K ディレクター兼共同創設者。事業運営の監督、事業・財務戦略の策定と実施に尽力している。</p> <p>Arun George is one of the <b>Co-Founder, director</b> and chief of projects and implementations of Genrobotic innovations.</p> <p>アルン・ジョージは共同創設者の一人であり、Genrobotic innovations 社のプロジェクト及び実行のディレクター兼チーフである。</p> <p>Nikhil NP is the <b>Co-Founder &amp; director</b> of Production &amp; Purchase also he is the head of the Accounts.</p> <p>ニクヒル NP は、共同設立者であり、生産・購買部門のディレクター、また経理部門の責任者でもある。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue</b></p>	<p>Our major revenue is generating through the sales and service projects of Bandicoot</p>

<p><b>Model ビジネス及び収益 モデル</b></p>	<p>Robot.For taking the business into other countries we would like to partner with foreign dealers who can help us in connecting with foreign sanitation bodies and provide local support in implementation and service.</p> <p>当社の主な収益は、Bandicoot ロボットの販売・サービス事業である。また、海外で事業を展開する際には、海外の衛生機関との連携や、現地での導入やサービスの支援をしてくれる海外の販売業者と提携したいと考えている。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients トラクション及び 主要顧客</b></p>	<p>Genrobotics has already been working along with the Central and State Governments in the mission of eradicating manual scavenging from the entire country. The Ministry of Housing and Urban Affairs &amp; Smart City Mission India has recognized the Automated Manhole cleaning robot Bandicoot 2.0, within a short span of time, we have deployed Bandicoot robots across 14 States in the country and hundreds of sanitation workers went through the rehabilitation process. Various PSU Companies such as BPCL, IOCL, ONGC, HPCL, etc.</p> <p>Genrobotics 社は、中央政府や州政府と協力して、国中から手作業による清掃を根絶するというミッションに取り組んでいる。自動マンホール清掃ロボット「Bandicoot 2.0」は、インド住宅都市省および Smart City Mission India に認定された。当社は短期間のうちに、国内の 14 州に Bandicoot ロボットを配置し、何百人もの清掃作業員が復旧プロセスに従事した。BPCL、IOCL、ONGC、HPCL などの各種公共事業部門企業。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised ステージ及び資金 調達</b></p>	<p><b>Current Stage</b></p> <p>Currently Genrobotics is in profit and made 4x growth in sales and business during last financial year 2019-2020. The Bandicoot robots have been implemented in various states of India. We are looking for investment opportunities internationally for scaling the product bandicoot.</p> <p><b>現在の段階</b></p> <p>現在、Genrobotics 社は利益を挙げており、2019-2020 年度の決算では売上と事業が 4 倍に成長した。Bandicoot ロボットはインドの様々な州で導入されている。当社は bandicoot の広く普及するための投資機会を世界的に探している。</p> <p><b>Funding Raised</b></p> <p>Genrobotics's raised Pre Series A funding of Rs 3.25 crore( US\$ 0.489 mn ) from Unicorn India venture LTD, SEA Fund, Anand Mahindra chairman of Mahindra Group and former vice president of google MrRajanAnandan.</p> <p><b>調達資金</b></p> <p>Genrobotics 社は、ユニコーン企業である LTD、SEA Fund、Mahindra Group のアナンド・マヒンドラ会長、Google の元副社長であるラジャン・アナンダン氏から、プレシリーズ A の資金として 3,250 万ルピー（48.9 万 US ドル）を調達した。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership 必要な支援 - 投資 及びパートナ シップ</b></p>	<p>To establish our start-up internationally and to create powerful international brand recognition and expand into potential Japanese markets. So to introduce Bandicoot to Japanese Market this will be the best platform to tie-up with companies or industrial establishments.</p> <p>当スターアップを海外に設立し、強力な国際的ブランド認知を確立し、潜在的な日本市場に進出すること。本セッションは Bandicoot を日本市場に紹介し、企業や</p>

事業所と提携するための最高のプラットフォームとなる。

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ(30語)</b></p>	<p>XShip develops data driven energy management applications that helps maritime industry to achieve the goals in energy efficiency fuel saving and reducing emissions XShip社は、データに基づいたエネルギー管理アプリケーションを開発し、海事産業におけるエネルギー効率化、燃料節約、排出量削減の目標達成に貢献している。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b></p>	<p>We offer marine energy management solutions to ship owners and ship managers which helps in cost effective operations and reduction of environmental impact. Our energy savings solution include Route optimization, trim optimization etc. 当社は、船主や船舶管理者に海洋エネルギー管理ソリューションを提供し、費用対効果の高い運営と環境負荷の低減に貢献している。ルート最適化、トリム最適化などの省エネソリューションを提供する。 We also offer a web based vessel performance analysis platform that offers more accurate way for predicting fuel consumption and saving fuel by the right choice of energy saving devices and maintenance at right time. XShip marine apps helps in improving the productivity of the ship staff and shore supporting team また、ウェブベースの船舶性能分析プラットフォームを提供し、より正確な燃料消費量の予測と、省エネ機器の正しい選択と適切なタイミングでのメンテナンスによる燃料の節約を可能にする。XShipの海洋用アプリは、船員や支援チームの生産性向上に役立つ。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b></p>	<p>We have a core operational team of Naval Architects, Engineers, software and maritime professionals who work towards the aim of sustainable shipping industry using efficient energy management solution. <b>Mr. SandithThandasherry (Founder CEO):</b> More than 20 years of experience in shipping industry <b>Mr. Rajesh (Vice President):</b> More than 22 years' experience in embedded systems <b>Mr. VidyanandMurunnikara (Director):</b> More than 20 years' experience in Software product development 当社は、船舶設計者、エンジニア、ソフトウェア、海事専門家からなる中核的な運営チームを有しており、効率的なエネルギー管理ソリューションを用いた持続可能な海運業を目指している。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> <b>ビジネス及び収益モデル</b></p>	<p>Our business model is SAAS model where we would charge US \$ 250 per ship per month. We can then reach a revenue of US \$ 30 million three years from now. 当社のビジネスモデルはSaaSで、1隻あたり月額250USドルを請求する。3年後には3,000万USドルの収益達成を見込んでいる。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> <b>トラクション及び主要顧客</b></p>	<p>XShip is one of the most experienced ship performance analytics company with over 1366 ships and an extensive database of nearly 5000 ship-years. Some of our major clients include MSC, MTM, Nippon Paint Marine, Pacific International Lines, Pacific Basin, Campbell Shipping etc. XShip社は、1366隻以上の船舶と、約5000隻分の船齢の広範なデータベースを有する最も経験豊富な船舶性能分析会社の1つである。主な顧客は、MSC、MTM、Nippon Paint Marine、Pacific International Lines、Pacific Basin、Campbell Shippingなどである。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> <b>ステージ及び資金調達</b></p>	<p>We are now in the scale up stage. We have received 5 lakhs (INR) as initial investment. 35 lakhs (INR) as seed investment from friends. 現在は規模拡大の段階にある。初期投資として50万ルピー、友人からのシード投資として350万ルピー (INR) を受領した。</p>

<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資 及びパートナー シップ</p>	<p>We are now looking for an investment of 10 crore (INR). We will be utilizing the funds for Sales Team Building, Pilot project support Team, Customer support Team, R&amp;D Team (Naval architecture, Software, Mathematics), Infrastructure development, Software subscription &amp; licensing Advance Weather module (IBM or equivalent).</p> <p>現在 1 億ルピーの投資を募集している。この資金は、営業チームの構築、パイロットプロジェクトのサポートチーム、カスタマーサポートチーム、R&amp;D チーム（造船学、ソフトウェア、数学）、インフラ開発、ソフトウェアのサブスクリプションおよび高度海上モジュール認可（IBM または同等の製品）への活用を予定している。</p>
--	---