



Zeronize®気候技術スタートアップの包括的評価

会社概要とコンセプト

Zeronize®は、内燃機関 (ICE) のメンテナンスと寿命の革新に注力する、自動車向け気候技術の先駆的スタートアップ企業です。STORM Δ MOTORSとの共同開発 モーターズ (CEOのインゴ・ ストーム氏が率いる) このベンチャー企業は、エンジンを修復・強化して性能、燃費、排出量を大幅に削減する画期的なエンジン処理、PowerCoding™を導入しています。同社の使命は、環境への影響を最小限に抑えながら、車両所有者と車両運行管理者がエンジンの寿命を100万キロメートル (60万マイル) 以上延ばせるようにすることです。本質的に、Zeronize は、自動車の排出量を90%以上削減し、燃費を15 ~ 30%向上させる環境に優しいエンジン修復サービスを提供することで、1マイルずつエンジンに革命を起こすことを目指しています。この革新的なアプローチにより、Zeronize は持続可能な輸送における潜在的なゲームチェンジャーとして位置付けられ、今後何年も路上に残るであろう何百万台もの内燃機関車をクリーンにすることで気候変動に対処します。

市場機会

Zeronizeにとって、市場機会は莫大です。電気自動車 (EV) は急速に成長しており、2024年には世界で1,700万台以上 (新車販売台数の約20%) が販売される見込みですが、車両の大多数 (世界で14億台以上) は依然として内燃機関 (ICE) エンジンを搭載しています。これらの既存車は、特にEVの普及が遅れている地域では、今後数十年にわたって乗り続けるでしょう。Zeronizeは、完全な電動化が実現する前に、排出量を削減し

、効率を向上させる短期的なソリューションを提供することで、この膨大なICE車両の導入基盤を直接ターゲットとしています。

米国では、Zeronizeは当初、約2億3,300万人のアクティブドライバー市場に注力する予定です。この戦略では、専門のサービスセンターを展開することで、3~5年以内にこれらのドライバーの最大20%を獲得することを目指しています。これは、米国だけでも数千万人の潜在顧客（個人の自動車所有者、商用車、ライドシェアドライバー、物流会社、リース会社など）が、費用対効果が高く、信頼性が高く、持続可能なメンテナンスソリューションを求めていることを意味します。

世界的には、Zeronizeは今後5~10年のビジョンとして、ヨーロッパとアジアの主要市場への進出と、グローバルなサービスセンターネットワークの運営を目指しています。ヨーロッパの車両保有台数は約4億1,300万台に達し、排ガス規制も強化されているため、オーストリア、ドイツ、スイスへの進出は戦略的です。世界的な排出量削減のニーズは、Zeronizeが数十億ドル規模のグローバル市場に参入することを意味します。成功すれば、Zeronizeは大陸を越えて年間数百万台の車両にサービスを提供し、持続可能な自動車サービスのリーダーとしての地位を確立できるでしょう。

価値提案とテクノロジー

Zeronizeのコアバリュープロポジションは、独自のPowerCoding™テクノロジーにあります。これは、蓄積物を除去し、エンジンを洗浄し、燃焼を最適化する包括的なエンジン修復およびチューニングプロセスです。そのメリットは次のとおりです。

- 馬力とトルクが15~30%向上。• 燃費が15~30%向上。• 排出量が90%以上削減。• エンジン寿命が最大60万マイル（1,000,000 km）延長。
- 約600ドルからという手頃な価格。

さらに、PowerCode™（補完的な燃料活性剤）は、瞬時に30~50%のパフォーマンス向上を実現します。これらのイノベーションを組み合わせることで、Zeronizeは従来

のエンジンサービスとは一線を画し、科学的に検証された環境に優しいパフォーマンス向上を実現します。

ビジネスモデルと財務予測

Zeronizeのビジネスモデルは、[PowerCoding](#)サービスを提供する物理的なサービスセンターを中心としています。各センターは、年間900万ドルの収益と35%の利益率（センターあたり約315万ドルの利益）を生み出すと予測されています。500センターに拡大した場合、年間収益540億ドル、利益189億ドルを生み出す可能性があります。

段階的な展開には、主要都市（ロサンゼルス、シカゴ、マイアミ）に旗艦センターを設置し、2～3年目に中規模都市への展開、そして5年目までに全国展開することが含まれます。マーケティング費用（収益の約10%）は、全国規模のキャンペーンとパートナーシップを支援します。同社はまた、急速な拡大のためにフランチャイズを活用する可能性もあります。必要な資金総額は10億ドルと推定され、センターの設立、研究開発、マーケティングに充てられます。CFO

の役割は、資金調達、財務構造、そして責任ある事業拡大において非常に重要です。非希薄化資金調達または段階的な投資トランシェは、成長目標を達成しながら自己資本を保護するのに役立ちます。

競争環境とリスク要因

Zeronizeは、既存の自動車サービスチェーンとの間接的な競争や、新しいエンジン処理に対する懐疑的な見方に直面しています。リスクとしては、技術検証、EVの急速な普及、規制の変化、そして運用上の課題などが挙げられます。しかしながら、Zeronizeに匹敵する包括的な気候技術サービスを提供する競合他社はごくわずかです。

同社の成功は、信頼できる検証、パートナーシップ、特許保護、そして事業拡大に伴う品質管理にかかっています。規制当局の承認と政府の支援があれば、導入がさらに加速

し、Zeronizeは各国の排出削減目標達成におけるパートナーとしての地位を確立できる可能性があります。

潜在的な上昇余地と評価の見通し

成功すれば、Zeronizeは世界のトップブランドに匹敵する評価額に達する可能性があります。2026年までにブランド価値が9,118億ドル（55%増）に達するという予測は、自動車業界に変革をもたらす可能性を示唆しています。50%の株式取得は、希薄化を考慮しても理論上4,500億ドル以上の価値を持つ可能性があります。

短期的には、概念実証（PoC）を確立し、早期の市場浸透を図ること。

中期的には、全国規模で事業を拡大し、ユニコーン / デカコーン企業の評価額に到達すること。長期的には、数百の拠点にグローバル展開し、1,000億ドルから5,000億ドルを超える評価額を目指すこと。

財務規律、投資家の信頼、そして成長戦略の整合性を確保するには、CFOのリーダーシップが不可欠です。

結論と勧告

Zeronizeは、気候変動対策技術と自動車イノベーションの交差点に位置する、大胆かつ革新的なベンチャー企業です。このコンセプトは、既存車両の排出量削減と性能最適化という、数兆ドル規模の課題に正面から取り組みます。戦略パートナー兼CFOとして、契約締結後の75%の時間を集中させることは、理にかなっているだけでなく、人生を変える可能性を秘めています。

この機会は、100万段階の構想段階を経て、100万分の1の成功率を誇ります。実行リスクは存在しますが、中間段階の成功シナリオでさえ、莫大な利益と歴史的なインパクトをもたらすことが期待されます。皆様の財務指導と戦略的関与は、Zeronizeを持続可能なモビリティにおけるグローバルリーダーへと変革する上で、非常に重要な役割を果たすでしょう。

連絡先

STORM Δ MOTORS www.storm-motors.com

☎ +60 18 202 4421 [ストーム氏; CEO]

✉ office@storm-motors.com