

■ 戦略経営研究会 127th ミーティング 議事録

日 時：2019年4月6日(土) 14:00-17:00

場 所：東京/竹橋「ちよだプラットフォームスクウェア」

テーマ：20代ベンチャーが見る20年後の日本！

～医療×VR技術と農業×シェアリングエコノミー～

発表者：福井健人さん（有限会社魔法アプリ 代表取締役）

井出飛悠人さん（株式会社シェアグリ 代表取締役）

参加者：13人（財務コンサルタント、大学教員、ビジネス研修講師、会社経営、会社員、  
介護施設職員、NPO法人理事長、税理士、行政書士、司法書士等）

発表①「VR 技術で不安障害患者を救う」:

当社のミッションは VR 技術で不安障害（過剰に不安を感じる障害）患者を救うことです。不安障害は日本人全体の 9%が一生涯に 1 回は罹患します。対症には薬物療法と心理療法があります。後者の中に曝露療法があります。危険を伴うことなく、20 分以上、不安の対象に直面させる治療方法です。暴露療法の時間の経過とともに不安が下がっていきます。

問題点は、カウンセリングルームで行うため、たとえば飛行機不安障害の曝露療法には対応できないことです。VR 技術であれば可能です。しかし、日本では普及していません。スペイン、アメリカ、リトアニアでは普及しているのにです。これは、国内で開発及び販売が行われていないからです。そこで、当社は国内で不安障害に対症する VR 技術を開発し、販売するべきと考え、VRES（Virtual Reality Exposure System）を開発しています。2018 年 9 月より、医療法人和楽会の赤坂クリニックで実際に試用を開始しました。患者の定量分析を行えるように、バイタルサインの取得も開発中です。将来は全国どこでも VR 曝露療法を可能とすることを目指しています。とはいえ、都市での導入は進みそうですが、地方の導入は遅れそうという印象です。

ビジネスモデルとしては、導入費用 40 万円、月額使用料 5 万円です。心療内科 7117 件のうち、不安障害治療を行っているのは 1030 件です。2025 年までにこの 1030 施設へ導入を目指しています。達成できた場合は、年間粗利益、6.1 億円を想定しています。B to B to C のモデルのため、マーケティングとして心療内科と一般市民双方へのアプローチが必要です。一般市民へは不安障害の啓発活動を行います。たとえば、不安障害による国内の年間総費用は 2.39 兆円であることのアナウンスです。また、不安障害の受療率は 14%に留まっています。これは、不安障害が治ることを知らず、患者自身に不安障害の自覚がないことが理由です。それだけ、一般市民の不安障害への知識が乏しいということです。VRES 事業により不安障害の受療率を

向上させ、日本における不安障害のリスクを減少させることを目指しています。

VRES 事業の強みは、若い開発チームや強力な協力者の存在です。持続的イノベーションができるので成長性・継続性があります。また、環境要因として、不安障害の年間総費用を下げる公益性や、競合がないためブルーオーシャンであることも挙げられます。

発表②「農業×シェアリングエコノミー」:

シェアグリは、農業界を少しでも変革できるよう活動しています。日常に農業という選択肢を入れたいです。農業は間口が狭くなっているため、農家とその家族くらいしかかわることができませんでした。田舎でも農業に関わったことがない人は多くいます。農業は人手が足りないという状況です。そこで、間口を広めて、農業関係人口を増やすことが必要です。これにより、人手不足を解消したいです。誰でもどこでも農業に関われるようにしたいです。シェアグリでは、繁忙期の農家さんと働き手をピンポイントでマッチングさせ、一緒に農業ができるようにしていきます。

人材シェア事業を進めています。農家にとり、ピンポイントで人手が欲しいというニーズは高いです。たとえば、1日単位です。また、労働力提供側にも、少しでも働きたい、土日だけ働きたいというニーズが高いです。たとえば、主婦、大学生です。アルバイトやパートのシフトなど固定だと働けないという人もいます。人材シェア事業は関係人口づくりにもなります。たとえば、大学生が旅行ついでに農作業を行う場合に、交通費を出すということです。これは、「旅×農業」というコンセプトとなります。今までの求人は、3ヵ月以上での採用が当たり前でした。しかも、最低賃金以上は払わなくてはなりません。それならば、シルバー人材のほうが良いと考えることもあるでしょう。しかし、実際のニーズは1週間、2週間だけだったりします。その代わり、時給1500円とすることもできます。もっと言えば、1日だけのニーズもあります。たとえば、何千個のリンゴを半回転させるというものです。この作業は誰でもできます。マッチングのニーズがあると同時に、結果的に農家の人件費を抑えることができます。

今後の展開として、農機シェア事業も検討しています。農家の生産費の半分が資材費、その半分が農機具費です。農業機械は高いと1000万円以上します。農家はJAの融資により単独で購入していますが、農家のシェアが期待されています。これにより、利益を向上させることができます。収穫適期は、JAがエリアを一括で決めてしまいます。このため、エリア内は同時に収穫することになり、各農家が農業機械を保有することになります。実際は、圃場ごとに生育は異なるので、圃場ごとに収穫適期が分かれば、農業機械のシェアができます。大学で、人工衛星を使ったリモートセンシングを研究してきました。これをビジネス化することを考えています。リモートセンシングには、ドローン、人工衛星などがあります。いろいろな波長を解析します。農機シェア事業はマイクロ波衛星データを使用します。生育に伴う偏波を解析し、

圃場ごとに収穫適期を求めることができます。これをマッピングします。エリア内で収穫適期に1ヵ月のずれがあることが分かりました。つまり、エリア内で農業機械のシェアができます。また、人工衛星による宇宙ビジネスも発展が期待されています。たとえば、Tellus です。これは、日本初のオープン&フリーな衛星データプラットフォームです。誰でも衛星データを解析して利活用できます。しかしながら、日本にはこのデータを解析できる人はおよそ 1900 人しかいないとされています。

農業の未来像について、テクノロジーで人の手を減らす方向と、人材シェアで人の手を増やす方向を考えています。IoT などの活用で農家の生産性を上げる反面、今まで農業に関わったことがない人、例えば都市住民などに農家にかかわってもらいます。テクノロジーを用いて農家さんに休みの日を、人材マッチングで日常に農業という選択肢を与えることを目指しています。

以上