

Contents

- 巻頭言
- 国内スタートアップ紹介「株式会社PECOFREE」「株式会社株式会社オンラインドクター.com」
- 海外スタートアップ紹介「Staple」

巻頭言 「おおさきオープンイノベーションピッチ2024」

株式会社CFスタートアップパートナーズ
代表取締役出縄 良人（公認会計士）

CFスタートアップス代表の出縄です。

2024年11月26日。ようやくこの季節らしい寒さとなった宮城県大崎市では、「おおさきオープンイノベーションピッチ2024」（以下、「おおさきピッチ」といいます。）が開催されていました。今年、初めて開催されたこのイベント、大崎市の地域企業との協業等、地域資源を活用するビジネスプランを全国のスタートアップから募る、地域オープンイノベーションの性格をもちます。応募スタートアップ54社から、書類審査とオンラインピッチ審査で選ばれたファイナリスト10社が大崎市に集結。1社5分の熱のこもったピッチで会場の聴衆を魅了しました。



最優秀賞はコギコギが受賞。全国30都市を超える地方都市でシェアサイクルを展開しています。大都市でしか成立できないと考えられていたシェアサイクル事業の常識を覆し、観光客を主な対象とした電動サイクルのシェアリングで安定的な利益を上げています。

市長賞はミュー。自社開発のカプセル型自走式内視鏡の事業化を進めているメディカルスタートアップです。1964年に全世界で大ヒットした映画「ミクロの決死権」を彷彿とさせる遠隔操作の自走式の内視鏡。消化器ガンの早期発見に力を発揮します。

注目すべきは、この2社ともビジネスプランで地元の鳴子温泉とのコラボを打ち出していることです。コギコギのシェアサイクルは言うに及ばず、ミューは温泉療養を組み合わせた世界初の自走式内視鏡によるガン検診を組み合わせた医療ツーリズムを提案。地域の電子部品メーカーとの協業も図ります。

地域にとっては、スタートアップの地域進出と地域産業とのコラボによる新事業・新サービスの創出で大いにプラスとなる地域オープンイノベーション。スタートアップにとっては、地域資源を活用して成長を加速できるアクセラレーションプログラムとなります。

おおさきピッチは、静岡県牧之原市で開催されている「まきチャレ」（牧之原市チャレンジビジネスコンテスト）をモデルとしています。今年3回目となるまきチャレ2024は、海外40社を含む149社が応募するグローバルイベントに発展。今年のまきチャレ大賞はマレーシアのスタートアップが受賞しています。いずれも当社CFSPにて企画運営をサポートしています。

大崎市の人口は12万3千人、牧之原市は4万3千人。地域内のスタートアップは限定されますが、地域で培われてきた既存な産業には目を見張るものがあります。地域の強みを生かすことで、全国・全世界のスタートアップが成長できる仕組みをつくるのができるのです。人口15万人以下の都市は全国500を超えます。その10%の50市に同様の取り組みを広げるのが当社の狙いです。牧之原市では、当社がサポートする「まきのはらインキュベーションセンター」を設置され、海外企業を含め、まきチャレ入賞企業が新会社を設立して進出する事例が相次ぐようになりました。牧之原市、大崎市のモデルを全国に広げて参りたく思います。



国内スタートアップ紹介

今回は、「株式会社PECOFREE」「株式会社株式会社オンラインドクター.com」の2社を取り上げます。

1 株式会社PECOFREE 概要

株式会社PECOFREEは、2021年に設立された福岡県を拠点とするスタートアップ企業で、学校向けのフードデリバリーアプリ「PECOFREE（ペコフリー）」を開発・運営しています。同サービスは学校と給食会社をマッチングするプラットフォームとして機能し、学生がスマートフォンから簡単に栄養士監修の弁当を事前注文・決済し、学校で受け取ることができるサービスです。学生は、栄養士が監修したメニューから食べたいランチを選択し、オンラインで注文、当日になると学校に設置された弁当受け取りBOXに配送されることで学生の元に栄養満点の昼食が届くシステムです。学生の氏名や連絡先などの個人情報はもちろん、支払い時のカード情報はシステムに保存されないため保護者も安心して利用できます。同社の主な事業内容は以下の3点でまとめることができます。

- ①スマートフォンアプリによる事前注文・決済：学生が簡単にお弁当を注文できる仕組みを提供し、利便性を向上させています。アプリはLINE上のLINEミニアプリを使用しているため誰でも使いやすく、学生の日常生活にスムーズに溶け込むよう設計されています。
- ②学校と給食会社の連携：効率的な配達と受け取りシステムを実現し、学校と給食会社の間で円滑なコミュニケーションとオペレーションを可能にしています。これにより、学校は給食サービスの品質を維持しながら、運営コストを削減できます。
- ③持続可能な食のインフラ構築：フードロス削減や地域経済の活性化に寄与することを目指しています。PECOFREEは地域の農林漁業者や食品産業とのネットワーク構築にも注力し、新たなビジネスモデルの創出に貢献しています。



【主要サービス「PECOFREE（ペコフリー）」】

①スマートフォンでの予約注文

PECOFREEでは、学生がLINEアプリを通じて簡単にお弁当を予約注文できます。学校から配布されるログインコードを入力するだけで利用開始が可能です。生徒は毎日3~4種類の栄養士監修の弁当から選択でき、前日までに注文することで、当日学校に設置された受取りボックスで弁当を受け取ります。

②キャッシュレス決済

支払いは保護者がチャージしたポイントから行われ、1食あたり約450円〜と負担のない価格で提供されます。学生の個人情報はもちろんカード情報はシステムに保存されないため、安全に利用できます。

③栄養バランスの取れたメニュー

PECOFREEの献立は栄養士が監修しており、学生の健康を考慮したバランスの良い食事を提供します。月間で60種類以上のメニューがあり、多様な食事選択が可能です。

【同社が解決したい課題】

学校における昼食問題：多くの日本の高校では給食制度がなく、生徒は家庭から弁当を持参するか、食堂や購買部で昼食を購入しています。しかし、これにはいくつかの課題があります。例えば、食堂や購買部では売り切れが生じることがあり、すべての生徒が満足に昼食を得られないことがあります。また、学校側には食堂維持のコスト増加という負担があります。

共働き世帯の負担軽減：

共働き世帯が増加する中で、保護者が毎朝弁当を作ることは大きな負担となっています。PECOFREEは、学生がスマートフォンアプリを通じて簡単に栄養バランスの取れたお弁当を注文できるサービスを提供することで、この負担を軽減しようとしています。

学校・教育機関の食のインフラ強化：

PECOFREEは、学校と給食会社を結びつけるプラットフォームを提供することで、学校側が大規模な設備投資なしで給食サービスを導入できるようにし、全校生徒に栄養バランスの取れた食事を提供することを目指しています。

サプライヤーの収益低下問題：

給食業界では、栄養バランスと価格のバランスをとりつつ献立を作成することや、食数予測の難しさなどの課題があります。PECOFREEは事前注文システムによって必要な食数を把握し、フードロス削減にも貢献することで、サプライヤーの収益性向上を支援しています。

選べるランチ3メニューの例



※ご飯は「普通盛り」や「大盛り」等が選べます。

【同社が選ばれる理由】

学校：設備投資なしで給食サービスを提供することが可能になります。大型の食堂を設備する必要がないなど従来の給食システムに比べて初期投資が少なく、運用が容易になります。

また、栄養士監修のメニューで学生の健康をサポートすることが可能になります。バランスの取れた食事が提供されることで、学生の健康促進につながります。

給食会社：事前注文で必要な食数を把握し、効率的な生産が可能になるため、無駄な生産を抑え、生産効率を最大化するとともに、フードロス削減に貢献し、持続可能なビジネスモデルを実現することができます。環境への配慮と経済的利益の両立を図ることが可能です。

学生や保護者：スマートフォンで簡単に注文・決済ができ、忙しい学生生活の中でも手軽に利用できます。また、保護者が毎朝弁当を作る必要がなくなり、忙しい保護者の味方になるとともに、同時に栄養バランスの取れた食事が手軽に手に入ります。

【今後の展望】

PECOFREEは現在、全国1200以上の施設で導入されており、さらなる市場拡大と国際展開も視野に入れています。2024年3月に実施した資金調達シリーズAラウンドに続き、2024年10月にはアグリビジネス投資育成株式会社を引受先とした第三者割当増資による追加の資金調達を実施しており、今後もアプリのUX向上や新機能開発、より多くの学校・家庭・給食会社の食のプラットフォームとして成長するための戦力強化に投資し、これまで以上に共働き世帯や学生の食の課題解決、地域における持続可能な食の実現に取り組んでいく方針です。同社は、「BATON pass the HAPPY～『食』であらゆる人がつながりHAPPYな世界をつくる～」というミッションのもと、共働き世帯や学生、学校が抱える食の課題解決に取り組んでいます。これからも持続可能な社会づくりへの貢献とともに、新しい価値創造への挑戦が続きます。

【経営陣】

代表取締役社長 川浪 達雄

高校在学中から数々の飲食店での勤務を経験。産業給食業界にて14年間勤め、取締役として従事。産業給食業界での経験、また子供を持つ親としての経験をもとに、「共働き世帯が、高校生の子供にお弁当を準備する負担を減らしたい」との思いで、2021年に株式会社PECOFREEを設立。

【受賞歴】

Forbes Japan RISING STAR AWARD 2023 最優秀賞

福岡ビジネス・デジタル・コンテンツ賞2022大賞（福岡県知事賞）

西日本シティ銀行 ビジネスコンテスト2020 最優秀賞

西日本FH主催 第1回『OPEN INNOVATION HUB2020』最優秀賞

2 株式会社株式会社オンラインドクター.com 概要

株式会社オンラインドクター.comは、「患者ニーズを徹底的に追及する」をミッションに掲げ、オンライン診療プラットフォーム「イシャチョク®」を開発・運営する日本のスタートアップです。2020年10月に設立され、東京都港区に本社を構えています。近年、医療業界ではデジタルトランスフォーメーション（DX）が急速に進んでおり、特に新型コロナウイルス感染症の影響でオンライン診療の需要が急増しました。しかし、従来のオンライン診療は予約制が主流であり、柔軟な対応が難しいという課題がありました。株式会社オンラインドクター.comは、この課題を解決するために「イシャチョク®」という仮想待合室型のオンライン診療システムを提供し、患者と医師のマッチングをより効率的かつ柔軟に行える環境を整えています。同社は他にも、医療業界に特化したWebマーケティングのノウハウで、クリニック経営の課題をワンストップでサポートするwebマーケティング支援事業や受託開発事業を展開し、日本の医療界を前進させています。

【主要サービス「イシャチョク®」】

同社の主要サービスである「イシャチョク®」は、予約不要で診察が受けられる仮想待合室型のオンライン診療プラットフォームです。このシステムは、患者が仮想待合室に入ることリアルタイムで空いている医師とマッチングされる仕組みを採用しており、急な体調不良にも迅速に対応できます。

①仮想待合室システム

患者はスマートフォンやパソコンから簡単にアクセスでき、仮想待合室に入ること予約なしで医師とつながることができます。これにより、従来の予約制オンライン診療では対応しきれなかった緊急時や突発的な症状にも柔軟に対応できる点が大きな特徴です。

②三者間通話機能

「イシャチョク®」には三者間通話機能も搭載されており、遠隔地にいる家族や介護者もオンライン診察に付き添うことが可能です。これにより、高齢者や子供など、自分で意思決定が難しい患者でも安心して診察を受けられる環境が整っています。

**【同社が解決を目指す課題】**

株式会社オンラインドクター.comは、日本の医療業界が抱える複数の課題解決に取り組んでいます。特に以下の点における課題解決のためにソリューションを展開しています。

①地域医療格差の是正

地方都市など遠隔地では専門医へのアクセスが限られていることが多く、その結果として適切な治療が受けられないケースがあります。「イシャチョク®」は地域に依存せず全国どこからでも専門医とつながることができるため、このような地域格差を是正する役割を果たしています。

②医師の働き方改革

医師側にも大きなメリットがあります。「イシャチョク®」は予約不要型のため、忙しい外来業務や緊急対応と並行してオンライン診療を行うことが可能です。これにより、勤務時間外でも柔軟な働き方が実現でき、多忙な医師たちにも新たな収益機会を提供します。

③診療ロス削減

従来型の予約制オンライン診療ではキャンセルや時間変更などによって「空き時間」が発生し、その分だけ収益機会が失われていました。「イシャチョク®」では手が空いた瞬間に次の患者とマッチングできるため、このような無駄な時間を削減し、効率的な診療運営が可能になります。



【ビジネスとしての優位性】

株式会社オンラインドクター.comは、日本国内外で急成長中のヘルステック企業として注目されています。近年注目され増加しているヘルステックスタートアップの中でも同社が提供する「イシャチョコク®」には以下のようなビジネス上の優位性があります。

① 予約不要型という独自性

従来のオンライン診療プラットフォームは予約制が主流ですが、「イシャチョコク®」は仮想待合室という新しいコンセプトを導入しています。このシステムによって患者と医師とのマッチング効率が飛躍的に向上し、利用者数拡大につながっています。また、この独自性によって他社との差別化にも成功しています。

② 医師と患者双方へのメリット

「イシャチョコク®」は患者だけでなく、医師側にも大きなメリットがあります。特に、多忙な医師でも空いた時間を有効活用して収益化できる点や、全国に患者を受付することができるため、地域にとらわれずに新規の感謝の獲得が可能になります。また、患者側も予約不要で迅速に専門医へアクセスできるため、高い満足度を得ています。

【資金調達と今後の展開】

株式会社オンラインドクター.comはこれまで複数回の資金調達を行っており、2022年10月シリーズAにおいて2,000万円資金調達を実施。今後はオンライン診療の枠を超えて保険相談をオンラインで完結させる、保険代理店向けプラットフォーム「イシャチョク オンライン保険」のリリースなどを予定しており、さらなる成長が期待できます。

【経営陣】

代表取締役会長CEO 鈴木幹啓

鈴木氏は小児科医として「すずきこどもクリニック」を開院。また、自身もオンライン診療を実施する中で感じた課題から「イシャチョク®」というプラットフォームを開発し、日本全国の医師と患者をつなぐ新しい形の医療サービス提供へと導いています。

【ステージ】

シリーズA

 **海外スタートアップ紹介**

今回は、AIを活用したシンガポール発の文書電子化サービスを展開する「Staple」社を取り上げます。

1 Staple社 概要

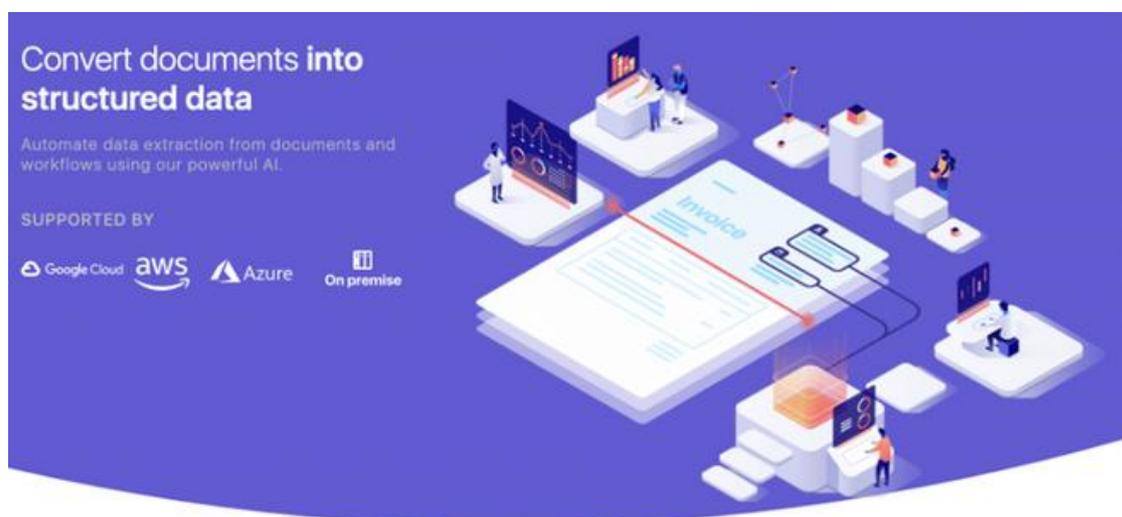
Stapleは、シンガポールに本社を置くスタートアップ企業で、AIを活用した文書処理ソリューションを提供しています。2018年に設立されたStapleは、物理的な文書とデジタルワークフローの間のギャップを埋めることを目指し、企業が直面する文書管理の課題に対する革新的な解決策を提供しています。



【事業概要】

Stapleは、人工知能（AI）を駆使して、企業が扱う多様な文書—構造化されたものから非構造化されたものまで—を迅速かつ正確に処理する技術を開発しています。特に、請求書、医療請求、KYC（顧客確認）フォーム、税務書類などのビジネスドキュメントを対象にしています。Stapleの技術は、多言語対応が可能であり、200以上の言語で文書进行处理できる点が大きな特徴です。このため、多国籍企業や異なる言語環境で業務を行う企業にとって非常に有用です。

Stapleのプラットフォームは、文書の読み取り、解釈、データ抽出を自動化し、人間が行うよりも高速かつ低コストで処理することが可能です。これにより、企業は大量の文書処理業務を効率化し、人件費やエラー修正コストを削減できます。

**【主要サービス】**

Stapleのサービスは、以下のような機能で企業の文書管理プロセスを支援しています。

① AIによるデータ抽出と解釈

StapleのAI技術は、PDFや画像ファイル、Excelシートなど様々な形式の文書からデータを抽出し、それらを自動的に構造化します。従来、人手による作業が必要だった非構造化データの処理も自動化できるため、大幅な時間短縮とコスト削減が可能です。

② 多言語対応

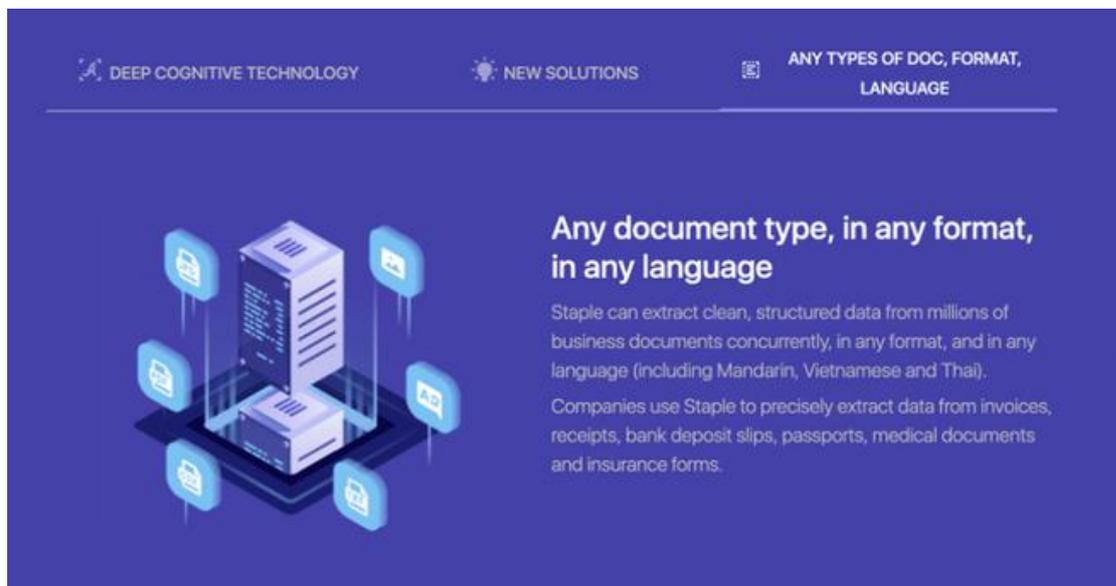
Stapleのプラットフォームは200以上の言語に対応しており、多国籍企業やグローバル市場で活動する企業にとって非常に有利です。アジア市場では特に、多様な言語や異なるビジネス慣習が存在するため、この多言語対応機能が高く評価されています。

③ 異常検知とデータ整合性チェック

Stapleは単なるデータ抽出だけでなく、複数のデータソース間での整合性チェックや異常検知も行います。これにより、物流書類や出荷関連ドキュメントなど、大量かつ複雑なデータセットでも正確な情報管理が可能になります。

④クラウドベースのワークフロー自動化

Stapleはクラウドベースで稼働しており、既存のシステムとの統合も容易です。スキャンからデータ抽出、その後のワークフロー自動化まで、一貫したプロセス管理が可能となり、企業全体で効率的な文書管理が実現します。



【同社が解決する課題】

Stapleは、多くの企業が抱える以下のような文書管理上の課題に対応すべくソリューションを展開しています。

手作業による非効率性とエラーリスク：

企業は毎月数千から数万件もの文書进行处理しますが、その多くは非構造化データであり、人手による入力や確認作業には時間とコストがかかります。また、人為的ミスも発生しやすく、その修正には追加費用がかかります。Stapleはこれらの作業を自動化し、エラーリスクを最小限に抑えます。

多言語・多形式対応への困難さ：

特にアジア市場では、多様な言語と異なるビジネス慣習が存在します。従来のOCR（光学文字認識）技術や機械学習モデルでは英語のみ対応していることが多く、多言語対応が求められる環境では限界があります。Stapleはこれらの課題に対し、多言語対応と異なる形式への柔軟な適応力を提供します。

コスト削減と効率化：

文書処理には高額な人件費やエラー修正費用が伴います。StapleはAIによる自動化技術でこれらのコストを大幅に削減しつつ、高精度かつ迅速な処理を実現します。

【ビジネスとしての優位性】**①多言語対応によるグローバル展開**

Stapleは200以上の言語で文書処理が可能であり、多国籍企業や異なる法規制下で活動するグローバル企業にも対応しています。この多言語対応機能は他社との差別化要因となっており、市場拡大にも貢献しています。

②AI技術による高精度なデータ抽出

従来型OCR技術とは異なり、StapleはAI技術を活用して非構造化データにも対応可能です。これにより、高精度かつ迅速なデータ抽出が実現し、人手によるミスも大幅に削減されます。

③クラウドベースで柔軟なワークフロー統合

クラウドベースで運用されているため、既存システムとの統合も容易です。また、自動化されたワークフロー機能によって、大量の文書処理業務でも効率的かつ柔軟な運用が可能です。

【資金調達と今後の展開】

Stapleは2024年4月にプレシリーズAラウンドで400万ドル（約5.6億円）の資金調達を成功させました。この資金調達ラウンドはWavemaker Partnersによって主導されており、この資金は市場拡大とAI技術のさらなる強化に充てられる予定です。

今後、Stapleは特に多言語対応が求められる東南アジア市場への進出を加速させる計画です。また、新たな機能開発にも注力し、より高度なドキュメント処理ソリューションとして成長していくことが期待されています。

【経営陣】

代表取締役CEO ベン・スタイン

2018年にStapleを設立しました。大手コンサル企業で約9年間様々なチームに所属、また別のグローバルに事業を展開する企業で最高財務責任者に就任した経験があります。当時の様々な言語と関わる業務において、できるだけコストを抑えながら、多様な言語に対応でき、またドキュメントの処理やデータの照合の自動化が可能なツールのニーズを感じ、起業に至りました。

【ステージ】

プレシリーズA

(以上)