

新研究会 議事録

■日時：8月27日(木) 9:00-11:00

■参加：鐘ヶ江様、藤川、松下、藤井、今井、押見（記）

■議事録（敬称略）

◇ヘルスセンシングの事業性

C) 本日は、どのように Apro で仕事を掴むか？を議論したいです （鐘ヶ江）

また、前回からの進捗について説明します

C) ターゲット顧客について （松下）

・ダイヤ工業

次の事業として健康をターゲットにしたい

・雪ヶ谷精密工業

70%のシェアがある。診察で椅子に座る

・ソニー、シャープ

ロボットに組み込む

・生活用品メーカー

食品との組み合わせで事業化できないか？

・スポーツクラブ

近年は、高齢者の客層が多い。

・医療メーカー

体重測定時に認知症のデータを計測

・アドテック

シーパックを OEM している。シートセンサも提案したい

・身体情報センサーメーカー

指輪タイプ、腕時計タイプのセンサを販売している

Q) タニタについて、転倒による骨折により寝たきりになる（鐘ヶ江）

転倒予測が出来ないかを海外から問い合わせ頂いている

この分野がとても重要と思われる

転倒予測はタニタさんにとっても需要があるので？（松下）

A) タニタのターゲットによると思います。

タニタの第一ターゲットを聞いた上で、

第二の提案として転倒予測を提案するのがよい
また、ベッドを販売しているのでシートセンサを組合す等

- c) 上記顧客候補は、どれもシートセンサの顧客となり得る（鐘ヶ江）
但し、大きな企業は動きが遅いが、相手の需要とマッチすると進むと思う
- c) 上記候補の中ではハウステックがアプローチしやすい（松下）
食品メーカーも進めてみたい。
ソニーに送ったような提案を各顧客に提案して反応をみたい
- Q) シーパックは帝人？（鐘ヶ江）
A) シーパックは帝人では無いです。（松下）
Q) 提案する顧客の順番はどうしますか？（鐘ヶ江）
A) 食品メーカーについてはCVCの領域と思います。（藤川）
c) CVCに囚われず、提案をしてみて顧客の反応を見て（松下）
柔軟に提案を顧客に合わせていきたい。
c) ダイヤ工業の提案書が雛形になる（藤川）
- c) 日本光電工業は透析サービスをもっている（松下）
Q) 透析時に、電極を指して状態のモニタリングはしているか？（鐘ヶ江）
A) 血液を透析で戻すのみで、モニタリングはしていないと思います。（藤川）
- c) 営業シートを作成する必要がある。技術的な内容では無く（藤川）
顧客のメリットを中心とした営業シートが必要
c) 医学関係者以外の方にはシートセンサの話が分かりづらい（鐘ヶ江）
c) 医学関係者以外の方に技術的な話を理解してもらうのではなく。（藤川）
顧客にとって何のメリットがあるのかを前面に出す方が良い
- c) アロン化成について（鐘ヶ江）
便座にセンサを組み込む
トイレでいきんで倒れるのが一番の問題
センサで便座に座っているかを検知する
個人認証も第二ステップとしてやっていきたい
便座に電極を入れて、BCG計測により個人を特定
心電図から使用者の状態をモニタリングする
- Q) 最終的に、この技術は何に役立つのでしょうか？（藤川）

- A) 心電図に関するノウハウの蓄積が医療業界にはある
従来は心電図を取るのに、電極を身体にくっつける必要があるが
シートセンサは身体にくっつけなくてもよいのが特徴
- 体の血管の中心は心臓なので、そこを計測することが大事
心臓を正確に計測するのは心電図しかない
シートセンサは心電図と同等な計測が可能である
それが我々のオンリーワン技術です。
- C) 心電図で止まるのではなく、その先として何がメリットなのかを示さなければならぬ（藤川）
C) シンプルに考えてはどうでしょうか。（松下）
シートセンサを使用して何ができるのかを考えればよい。
C) 顧客はマーケットを持っている。我々はシートセンサの技術を持っている（松下）
一緒に事業化（メリット）を考えていけば良い
但し、顧客の事業内容から例としての提案は必要
今は、CVCではなく、上記に挙げた顧客をターゲットとして議論を進めたい
- C) 心電図からの睡眠の5段階予測は世界初（鐘ヶ江）
通常は脳波から計測している
- A) ビフォーアフターが重要（藤川）
シートセンサを使用してどのような効果があるかを提案していきたい
- C) 藤川さんの方で、2,3,5の顧客向けの提案書を作成して欲しいです。★
(松下)
- Q) 便座はプラスチック製でしょうか？（藤川）
A) プラスチック、セラミックであろうが、（鐘ヶ江）
シートセンサは外付けするので問題ない
- Q) 元々上場したい目的があったと思います（藤井）
CVCの話になると、何が儲かるのが大事になる。
ベットメーカーとの販売計画は無いのでしょうか？
A) ベットメーカーとの販売計画は検討している（鐘ヶ江）
また、大塚さんが投資業界を良く知っていて、

投資家を 3 人紹介頂く予定です。

我々は顧客を見つけて投資家に事業計画を説明したい

Q) シートセンサという商品があるのになぜ売れていないのか？（藤井）

の反省をしていった方が良いのではないですか？

A) 良い提案と思います。（鐘ヶ江）

なぜ売れないかの分析は重要だと思います

単独で営業はしていない。協力会社の営業チャネルを利用している

今後は、単独でも営業をしていきたい。その為に金を集めたい

C) ヘルスセンシングの製品が既にあるならデータを送って欲しいです。★（松下）

次回は、

9/16(土) 9:00～11:00

以上。