

チャレンジ！！オープンガバナンス 2020 市民／学生応募用紙

自治体提示の地域課題タイトル（注1）	No.	タイトル	自治体名
	-（事務局用）	5Gを活用して港区をより楽しい、住みやすい、働きやすい、訪れやすい、過ごしやすい、魅力的な街に。	東京都 港区
チームがつけたアイデア名（注2）（公開）	遠隔診療・遠隔服薬指導・薬配送プラットフォーム「クラシオ」による三密回避と健康増進の推進		

（注1）地域課題タイトルは、COG2020 サイトの中に記載してある応募自治体提示の地域課題タイトルを記入してください。

（注2）アイデア名は各チームで独自にアイデアにふさわしい名前を付けてください。

1. 応募者情報 赤字部分は削除して該当の番号を記入

チーム名（公開）	株式会社 Michele		
チーム属性（公開）	1. 市民	1. 市民	
メンバー数（公開）	3名		
代表者公開	山田大典		

【注意書き】※ 必ず応募前にお読みください。

＜応募の際のファイル名と送付先＞

1. 応募の際は、ファイル名を COG2020_応募用紙_具体的チーム名_該当自治体名にして、以下まで送付してください。東京大学公共政策大学院の COG2020 サイトにある応募受付欄からもアクセスできます。admin_cog2020@pp.u-tokyo.ac.jp

＜応募内容の公開＞

2. アイデア名、チーム名、チーム属性、チームメンバー数、代表者と公開に同意したメンバー氏名、「アイデアの説明」は公開されます。
3. 公開条件について：
「アイデアの説明」でご記入いただく内容は、クリエイティブ・コモンズの CC BY（表示）4.0 国際ライセンスで、公開します。ただし、申請者からの要請がある場合には、CC BY-NC（表示—非営利）4.0 国際ライセンスで公開しますので、申請の際にその旨をお知らせください。いずれの場合もクレジットの付与対象は応募したチームの名称とします。
（具体的なライセンスの条件につきましては、<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.ja>、および、<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/legalcode.ja> をご参照ください。また、クリエイティブ・コモンズの解説もあります。<https://creativecommons.jp/licenses/>）
4. 上記の公開は、内容を確認した上で行います。（例えば公序良俗に違反するもの、剽窃があるものなどは公開いたしません）
5. この応募内容のうち、「自治体との連携」は、非公開です。ただし、内容に優れ今後の参考になりうると判断したものは、公開審査後アトバイスの段階で相談の上公開することがあります。

＜知的所有権等の取扱い＞

6. 「アイデアの説明」中に、応募したチームで作成・撮影したものではない文章、写真、図画等を使用する場合、その知的所有権を侵害していないことを確認してください。具体的には、法令に従った引用をするか、知的所有権者の許諾を取得し、その旨を注として記載してください。「自治体との連携」中も同様でお願いします。
7. 「アイデアの説明」中に、人が写りこんでいる写真を使用している場合、使用している写真に写りこんでいる人の肖像権またはプライバシーを侵害していないことを確認してください。

＜チームメンバー名簿＞

チームメンバーに関する情報を最終ページに記載して提出してください。（2. の扱いによる代表者氏名を除き、他のメンバーに関する情報は本人の同意があるものを除き COG 事務局からは非公開です。詳細は最終ページをご覧ください。）

アイデアの説明全体が肖像権・著作権等を侵害していないことの確認

○

（1）アイデアの内容、（2）アイデアの理由、（3）実現までの流れ、の三項目に分けて記入してください。

必要に応じて図表を入れていただいても結構です。

2. アイデアの説明（公開）

(1) アイデアの内容（公開）

(1) アイデアの内容（公開）

アイデアは、これこれの課題解決のために、何をやる社会的な活動（サービス）なのか、をわかりやすく示してください。これが将来実現した場合、魅力的で新規性があり、実践したくなり、活用してみたいくなる、そしてその結果として、課題が解決される、そんなわくわく感のあるアイデアを期待します。2 ページ以内でご記入ください。

<応募チームとして解決したい課題の要点はこれ！をごく短く書いてください>

遠隔診療、遠隔の服薬指導のサービスを提供し、患者が、三密を回避しながら安全に医療行為が受けられる。併せて、5G/IoT 技術を活用した先端技術を活用して、遠隔での診療行為の精度・迅速さを改善する。

<この課題解決のためのアイデアが具体的に実行される場面を想定してください。そこで・・・>

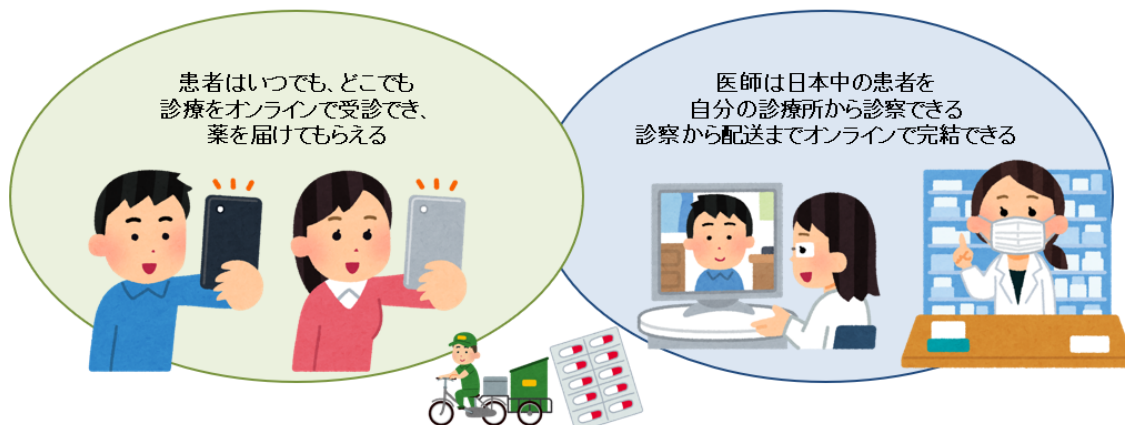
<「何を」するアイデアか、それを「誰が」「いつ」「どこで」「どのように」するかをわかりやすく書いていきます>

<よいアイデアを生むには関連データの分析確認とデザイン思考によるアイデアを使う人への共感が必要です>

※以下、いくつかの要件につき、特許を出願中のため、公開される場合は、事前に進め方をご相談させて下さい

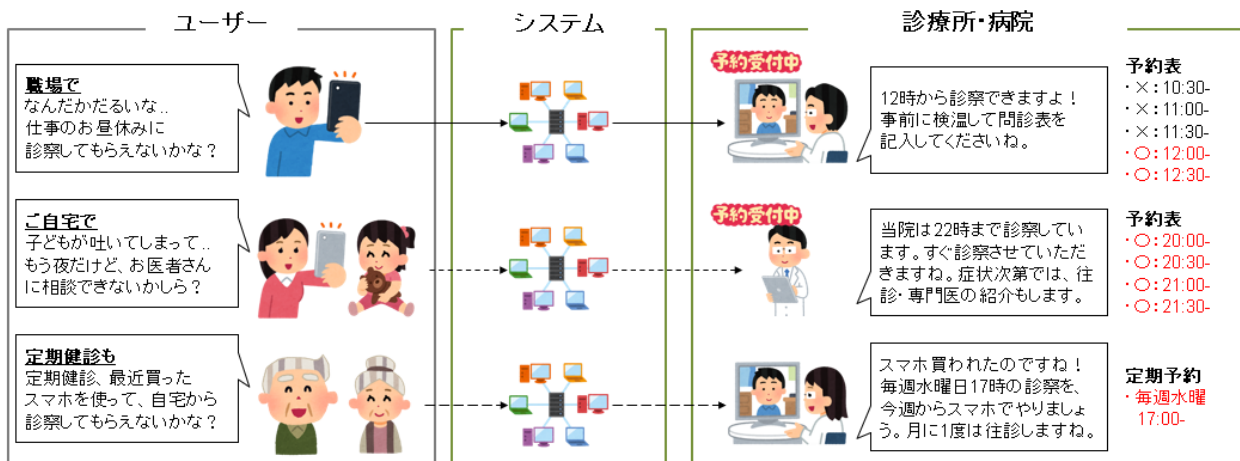
Solution（「クラシオ」の価値）

「クラシオ」は、いつでもどこでも、病院の待合室で待たされることなく診察・処方オンラインで受けられ、薬が自分の手元に届けてもらえる、「病院版Uber」（遠隔診療サービス）となるマッチングプラットフォームです。



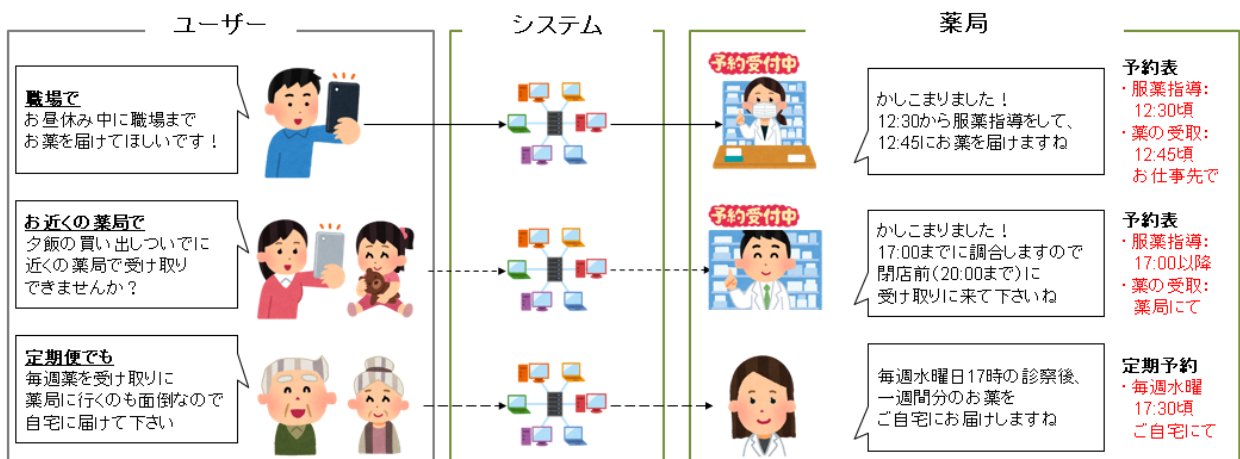
Product（プロダクト）

患者の場所・容体に合わせて、システムが適切な診療所・病院を検索し、診療予約を受付。



Product（プロダクト）

患者の場所・容体・処方箋情報をもとに、システムが適切な薬局を紹介し、服薬指導・配送含む薬の受け取りを手続き。



2. アイデアの説明（公開）

(2) アイデアの理由（公開）

(2) アイデアの理由（公開）

このアイデアを提案する理由について、それをサポートするデータを根拠として示しつつ2ページ以内で説明してください。ここではアイデアの必要性、効果を確認します。データとは、統計類などの数値データやアンケート・インタビュー・経験の記述、関連の計画、既存の施策などの定性データも広く含みます。データは出所を明らかにしてください。

<このアイデアを提案する理由（なぜ）を書いていきます>

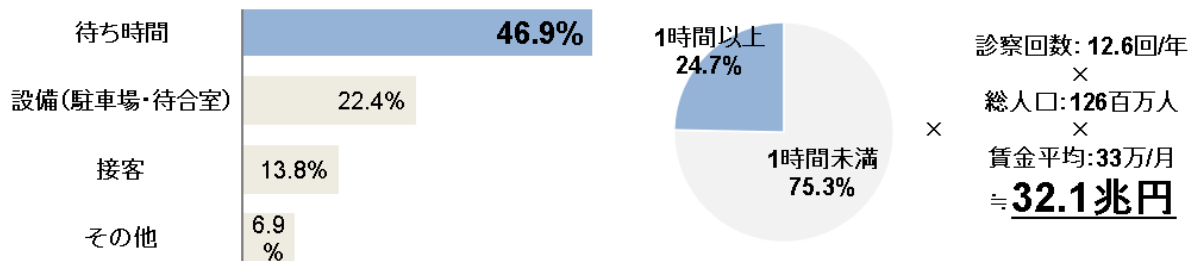
<先の（1）で書いた「何を」「誰が」「いつ」「どこで」「どのように」というアイデアの内容を支えるための、「なぜ」これをやりたいのかの思いを上記のデータを示しつつ書いていきます>

Problem（医療現場の課題）

外来患者の一番の不満は、診療の待ち時間である。
約4人に1人が1時間以上待ち、その時間は（経済的に見ても）大変勿体ない

外来患者の一番の不満は待ち時間。
2人に1人の患者が待ち時間の長さにご不満(*1)

外来患者の4人に1人は1時間以上待っている。
年間の総待機時間は、約32.1兆円の機会損失(*2)



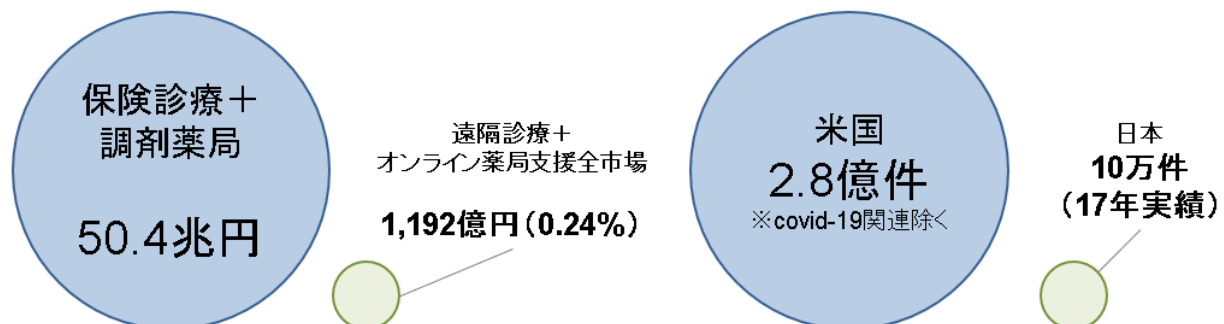
*1: メディネット調査「外来患者の不満トップ10」を当社が独自に集計
*2: 厚生労働省統計、財務省統計より抜粋したものを当社が独自に集計

Market Validation（市場性）

保険診療+調剤薬局の50.4兆円に対し、オンライン化は1%にも満たない。
診察数は国内10万件に対し米国は2.8億件に到達。日本も拡大が期待される

保険診療+調剤薬局で50.4兆円の市場だが
オンライン化は1%にも満たない(*1)

年間の遠隔診療の診察件数は、
米国で2.8億件に到達するも日本は10万件に留まる



*1: 厚生労働省統計、日本医師会統計、シードプランニング社、Coral Capital調査より当社が独自に集計

2. アイデアの説明（公開）

(3) アイデア実現までの流れ（公開）





(3) アイデア実現までの流れ（公開）

アイデアを実現する主体、アイデアの実現に必要な資源（ヒト、モノ、カネ）の大まかな規模とその現実的な調達方法、アイデアの実現にいたる時間軸を含むプロセス、実現の制度的制約がある場合にはその解決策等、アイデア実現までの大まかな流れについて、2 ページ以内でご記入ください。ここでは実現可能性を確認します。

＜アイデアに即した実現に向けての具体的な活動を上記のポイントに即して工夫して書いていきまづ＞

Market Adaption（市場参入のプラン）

21年中に、サービスアプリ・診療所・薬局開設・配送拠点をリリースし、ステークホルダーの本質的なペインと、磨くべき優位性を確立する

	21年3月まで	21年6月まで	21年12月まで
Traction	<ul style="list-style-type: none">α版開発完了。港区、渋谷区、文京区と連携の上、運営開始ステークホルダーのペイン・解決策・磨くべき優位性を再整理	<ul style="list-style-type: none">α版改善完了。ステークホルダーのペイン・解決策・磨くべき優位性を実装に落とししていくシードの資金調達実施	<ul style="list-style-type: none">23区内で開業。PoC領域を拡大患者数:1,000人診療数:5,000件売上0億、利益-0.5億
 診療所	<ul style="list-style-type: none">港区、渋谷区、文京区の医師会と連携し、提携クリニックを3-5獲得し、PoCを推進	<ul style="list-style-type: none">提携クリニックを10前後に拡大	<ul style="list-style-type: none">内製1件、提携クリニック30-40件COVID-19/内科/耳鼻科/小児科平均待ち時間15分程度
 薬局	<ul style="list-style-type: none">港区、渋谷区、文京区の薬剤師会と連携し、提携薬局を2-3獲得し、PoCを推進	<ul style="list-style-type: none">大手提携薬局1社と提携診療所以外の処方も受付	<ul style="list-style-type: none">内製1件大手提携薬局2-3社と連携
 配送所	<ul style="list-style-type: none">提携薬局で配送内製の配送拠点をトライアルで実施	<ul style="list-style-type: none">内製1カ所、提携1-2社平均配送時間30分	<ul style="list-style-type: none">内製1カ所、提携2-3社平均配送時間30分
 システム	<ul style="list-style-type: none">PoCを回せる程度のα版開発医師からのフィードバックをもらい、9月頃迄に競合並に改善	<ul style="list-style-type: none">接客オペレーション最適化、配送最適化の機能開発初期開発の技術的負債解消	<ul style="list-style-type: none">診察、接客、配送の最適化医師向け、患者向け関連サービスの提供

Finance（活動資金の用途）

21年内の事業本格化に向けた、traction作り・ビジネスの基盤作りに活用

◎21年1-6月の主たる活動費用：3,420万円

サービス原価・販管費： 2,980万円

- ・開発人件費： 1,260万(70万*3人*6ヵ月)
- ・人件費： 600万(33万*3人*6ヵ月)
- ・ロゴ/LP/web制作： 120万(20万*6ヵ月)
- ・アプリ広告費： 1,000万(150万*6ヵ月)

その他費用： 440万円

- ・弁護士費： 150万(法制度調査等)
- ・特許調査・取得費： 120万(40万*3件)
- ・医師アドバイザー： 120万(20万*6ヵ月)
- ・税理士費： 50万

◎調達方法

調達額合計：3,500万

- ・企業からの支援金： 500万
- ・省庁助成金： 1,000万
- ・公庫： 1,000万
- ・自己資本： 1,000万

※各アクセラレータープログラムの活動時期、契約内容は要相談
※差額/超過分は代表者立替