第16回ベンチャー・カップCHIBA

千葉市産業振興財団（千葉市中央区、北村彰英理事長、043・201・9501）は11月29日、「第16回ベンチャー・カップＣＨＩＢＡビジネスプラン発表会」を三井ガーデンホテル千葉（千葉市中央区）で開いた。一般部門のグランプリにゲノムクリニック（千葉市中央区、曽根原弘樹代表）を選んだ。曽根原代表は次世代シーケンサーを用いて個人ゲノムを解析し、その結果に基づき疾患リスクを判定するとともに、カウンセリングするプランを紹介した。曽根原代表は「個人ゲノムの解析にはまだまだ課題があるが、人々の健康のために研究を進め、乗り越えていきたい」と抱負を述べた。当日は一般部門で２次審査を通過した５件、ソーシャルビジネス部門のグランプリを受賞した１件、学生部門のグランプリを受賞した１件の代表者がそれぞれビジネスプランを発表した。

受賞者と熊谷俊人千葉市長（写真左から望月氏、西尾氏、石井氏、熊谷市長、佐藤芳子氏、菅原氏、佐藤良平氏、曽根原氏）

一般部門

グランプリ　ゲノムクリニック

次世代シーケンサーを用いた個人ゲノム解析に基づく疾患リスク判定とカウンセリング

医療レベルで正確・安価に

代表　曽根原　弘樹　氏

ゲノムクリニックは次世代シーケンサー（塩基配列解析装置）を活用し、個人の全遺伝情報（ゲノム）を解析し、その結果に基づき、医療レベルで疾患リスクを判定する。さらにカウンセリングで予後の改善に必要な情報を提供。既存の個人向け遺伝子検査とは異なり、より正確で医学的に根拠があるリスク判定を医師が主導して行う。

流れは①予約・問診票の作成②カウンセリング・検査の説明③だ液から検体を採取④次世代シーケンサーで解読⑤データ解析⑥結果説明・カウンセリング⑦フォロー。

米国の代表的な臨床遺伝学術団体であるACMGのガイドラインに記載されている27疾患59遺伝子が対象。2017年10月に千葉大学ベンチャービジネスラボラトリーの研究プロジェクトにも認定されている。

料金は19万8000円で始める予定で、国内で最も安い料金設定になるという。解析数が増加すれば、10万円程度で可能になると見ており、これが実現すれば、さらに競争力はアップする。

当面のターゲットは人間ドック市場だ。16年度の国内市場規模は9100億円で、健康意識が高まる中、今後も市場の拡大が予想される。さらに日本の空の玄関口である成田国際航空がある千葉県の立地を生かせば、医療ツーリズムを誘致できる可能性もある。

準グランプリ

HIGH―STANDARD&CO.　代表取締役　佐藤　良平　氏

子どもたちが将来に確信が持てる大学受験をトータルサポートする新しいカタチの高校生進学サポート「ＨＩＧＨ―ＳＴＡＮＤＡＲＤ予備校」

「個別予備校」合格まで総合支援

HIGH―STANDARD&CO.の「HIGH―STANDARD予備校」は、将来の夢やキャリアデザインの形成に適する志望校の選択から合格までをサポートする新しい形の「個別予備校」だ。背景には少子化の中でも大学進学者は増えているが「なんとなく」「すぐに社会に出るのが不安だから、とりあえず進学」など目的のない進学が増えていることがある。

具体的には教室長とのカウンセリングを通して志望校を考え、合格するために必要な科目をどのように学習するべきかを、使用する参考書を含めてプランニングする。さらに各生徒の得意、不得意を考慮し、目標とのギャップを踏まえた上で、授業で個別指導を行う。同時に目標達成に向けて学習が進んでいるかどうかを確認し、応援し続ける。

価格的にも集団予備校や映像型予備校、個別塾などと比べて競争力がある。1年目で合格実績を出し、さらにサービスをブラッシュアップする計画だ。

プレジール　代表取締役社長　菅原　信治　氏

日本における果物を使ったパーティーギフト、フルーツブーケの企画・制作・販売

品質と繊細さにこだわり

プレジールは果物を花束のようにアレンジしたパーティーギフト「フルーツブーケ」を企画・制作・販売する。米国発のフルーツギフトを日本産の果物を使用し、品質と繊細さにこだわり、独自のものへと進化させた。

日本の四季に合わせて四半期ごとにラインアップを変化させる。また千葉県は農業県で、梨やスイカ、ブルーベリー、イチゴの産出額はトップクラスだ。この地の利を生かし、今後は同県産の果物の使用を進めていく。

日本の人口や国内総生産（GDP）などから日本でのフルーツブーケの潜在的市場規模を推計すると、175億―280億円になるという。日本初という新規性、果物の新鮮さやデザインなど高品質といった優位性を発揮して市場を開拓する。

現在、5サイズを展開しており、価格は4700―2万8800円で、平均単価は1万円程度だ。自社内で企画・制作・販売を行っているほか、受注販売で在庫を持つことがないため、利益率が高いのが特徴だ。

学生部門

グランプリ　木更津工業高等専門学校　望月　雄太　氏

ＩｏＴを活用したイノシシ等狩猟支援ツールの開発と狩猟者に向けてＢｔｏＣまたはＢｔｏＢｔｏＣでの販売

わな見回りの負担軽減

イノシシやシカなどによる農業被害が問題となっている中、望月雄太さんが開発を手がけた「IoT―wana―」は、IoT（モノのインターネット）技術を活用してわなによる狩猟を支援するツールだ。

根本的な対策には狩猟が最も効果的といわれているが、わなの見回りには2―3時間が必要となる。今回のツールはわなが作動したことを狩猟者に通知することで、見回る頻度を減らすものだ。

わな狩猟者の50％以上が60歳以上といわれ、IT機器の操作が苦手なユーザーが多いと想定されるため、固定電話への通知にも対応できる。既存のわなに簡単に取り付けられる。本体を販売するかレンタルで提供するかを検討している。18年4月まで実証実験を行い、同年11月からβ版を千葉県でリリースし、19年11月から関東全域で展開する計画だ。

ソーシャルビジネス部門

グランプリ　モノテクノス　代表取締役　西尾　卓哉　氏

軽度知的障がいを持ったお子様向け、就職までのサポート付きプログラミング教室

放課後に就業体験

IT社会が進展する一方で、理系離れに伴う技術者不足が問題となる中、モノテクノスの取り組みは障がい者を技術者に育成して就職できる仕組みをつくるものだ。「育てる」「導く」「支える」の3本柱となっており、就職後も就労継続をサポートするのがポイントだ。

具体的には就職を前提として、放課後にインターンシップ（就業体験）でプログラミング教育を週に1回行う。その上で技術者として電子基板の設計・製造を本業とするモノテクノスの取引先企業などに紹介。さらに就職先の企業の間に立って職場トラブルや退職も防ぐ。

放課後インターンシップの価格は月4回、1―2時間で1万2000円（材料費込み）だ。就職後のサポートサービスが1人当たり月3万円。障がいではなく、個性としてとらえ、技術に興味を持つきっかけを与え、能力を高める。

準グランプリ　リリモナハウス　代表取締役　佐藤　芳子　氏

飼い主により信託財産を付与された愛犬の、飼主亡き後の新しい里親となり終生飼養する事業

ペットが快適にすごせる施設運営

リリモナハウスは生活資金信託を贈られたペット専門の受け皿施設を運営する。この施設は延べ床面積約1600平方㍍の古民家を改修したもの。床に滑らないクッションフロアシートをはったほか、床下や天井、壁を断熱工事し、ペットが快適にすごせるようにした。また敷地の約2800平方㍍はフェンスで囲ってあり、犬が駆け回れる。

ペットの生活資金信託とは、死亡や入院などで飼い主が飼えなくなった後、ペットの生活資金に使途を限定し、資金を用意することだ。これまでの受け入れ先は個人やボランティア団体、老犬ホームだった。だが、佐藤代表取締役は飼い主の望む生活をペットが得られるのか疑問だった。そしてペットの殺処分をなくしたかった。

メーンターゲットとするペットを飼う高齢者は増加傾向にある。市場として想定している東京都と千葉県、神奈川県、埼玉県での65歳以上のペットの飼い主は15年で310万人、25年には347万人に増加する見通しだ。

準グランプリ　Kids wakutory　代表　石井　愛子　氏

主婦講師によるワークショップをメインとした体験型キッズイベント事業

主婦講師と地元企業を橋渡し

Kids wakutoryは地域で活躍する主婦講師によるワークショップを中心に体験型キッズイベント事業を展開する。主婦講師と地元企業との橋渡し役になることで、新しいビジネスの場を創出している。

具体的には講師としての能力はあるが、機会に恵まれない主婦に、子ども向けワークショップの講師として活躍の場を提供する。主婦は作品や活動をPRできるだけではなく、収益を確保できる。

主婦講師と地域の商業施設や地元企業をつなぎ、イベントを開くことで、企業はファミリー層の取り込みによる集客力と知名度のアップが図れる。同じ地域に住む主婦を巻き込むことで、より地域の顧客にアプローチできるのがポイントだ。

1年目は千葉県を中心に事業を進め、2年目に大型商業施設と年間契約を結び、事業を本格化し、3年目からは名古屋や大阪など主要都市でもイベントを開催する。4年目にはフランチャイズ化し、全国展開する計画だ。