

セルフトレーニングをサポートする
「ペリノス™」とトレーナー指導の組み合わせによる骨盤底筋トレーニング

23/2/17 最終報告会

アルプスアルパイン（株）

営業企画室

玉澤、松野

事業目的

・ サービス事業の成立性の検証

■ 事業検証に必要な項目

顧客セグメント設定 ✓

課題設定 ✓

価値の独自性 ✓

ソリューションの有用性 本実証事業で検証

チャンネル/販路 本実証事業で検証

収益の流れ 並行して検証

主要指標の設定 並行して検証

コスト構造 並行して検証

圧倒的な優位性 FY23

■ 本実証での検証内容

受容性、継続性

アプリを使ったセルフトレ

レポート配信

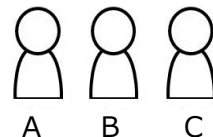
ペリノス™
センサーペリノス™
アプリ

専門的なサービス提供者の効果と必要性

トレーナー

レッスン指導

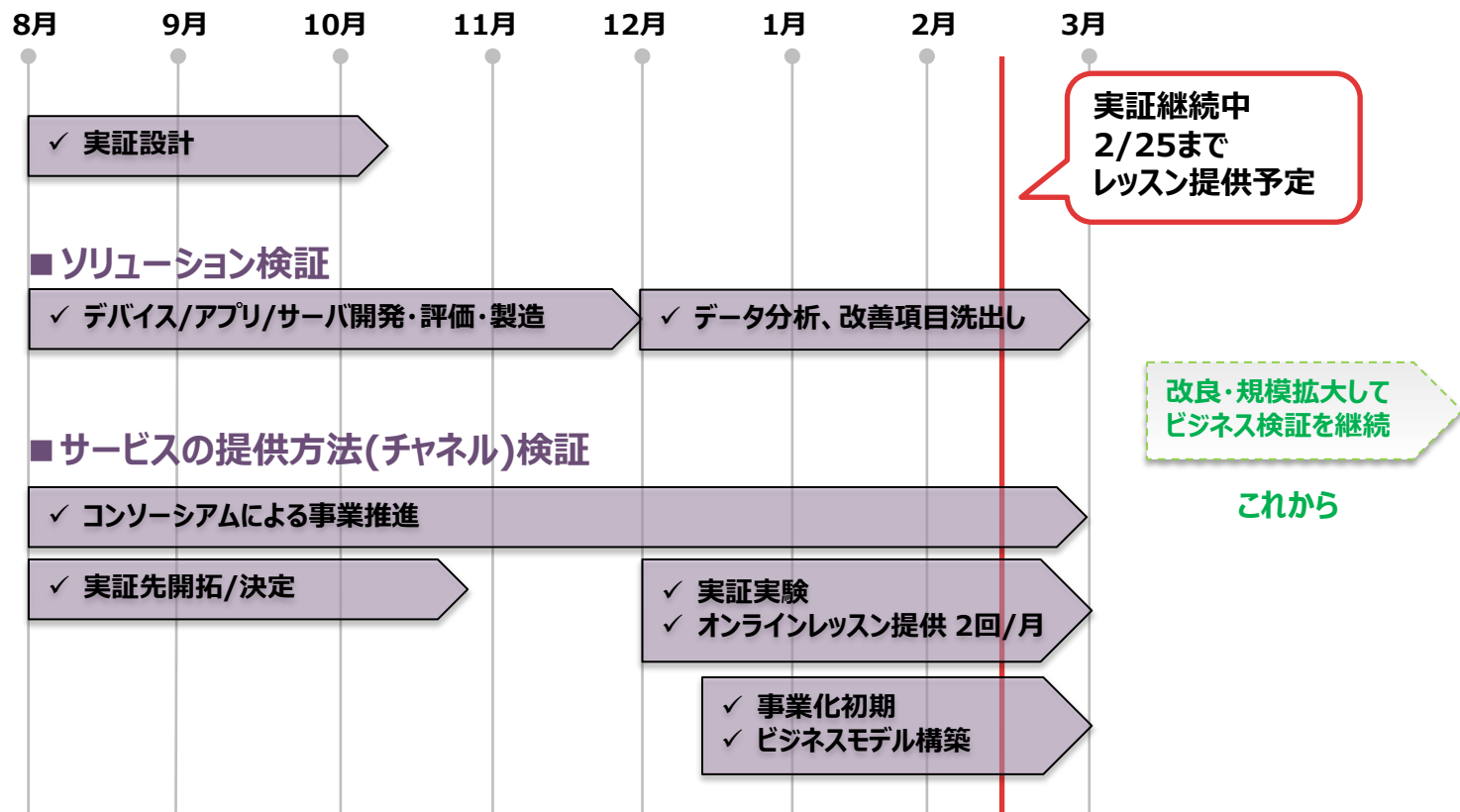
被験者



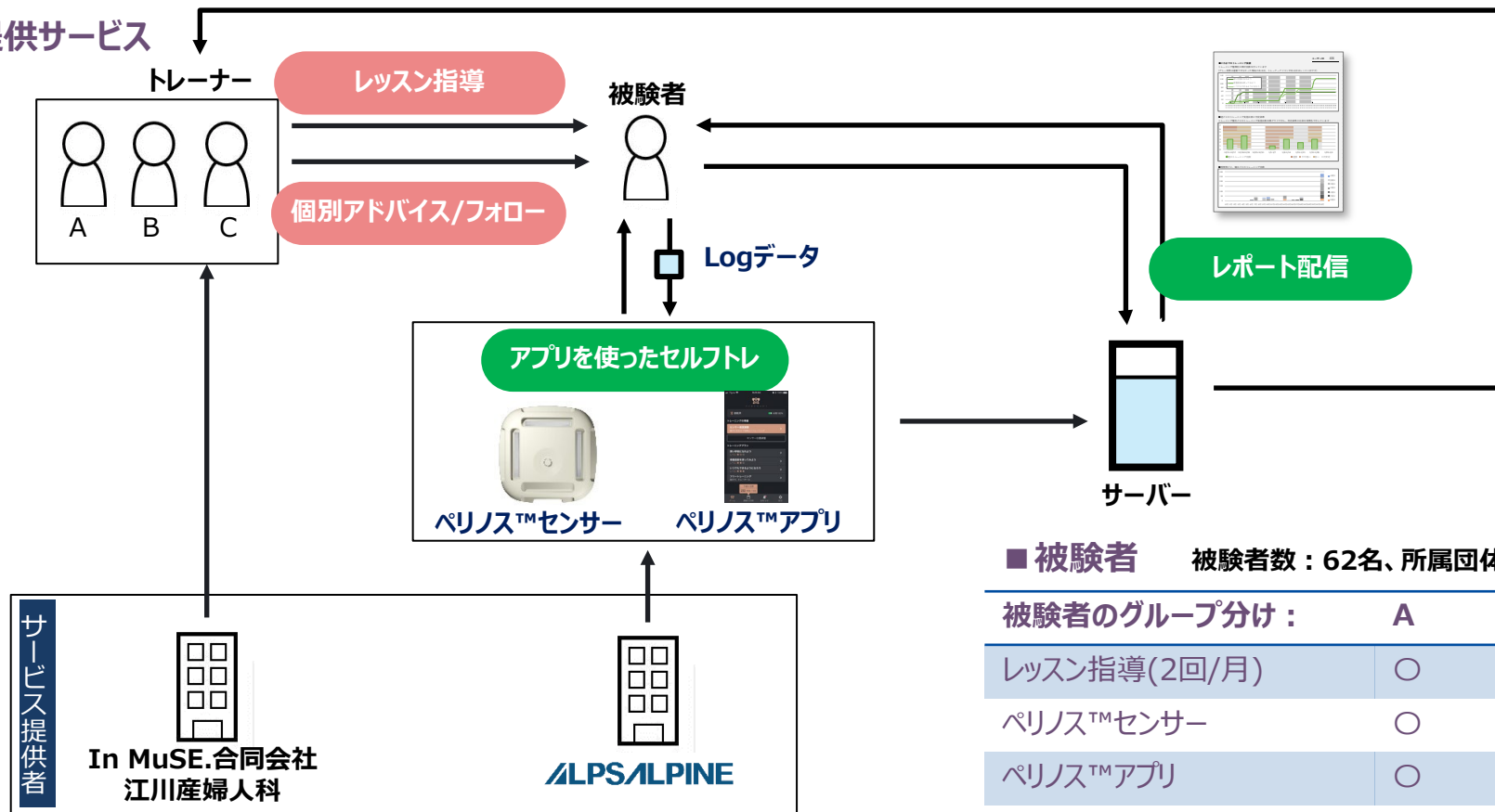
個別アドバイス/フォロー



スケジュール



■ 提供サービス



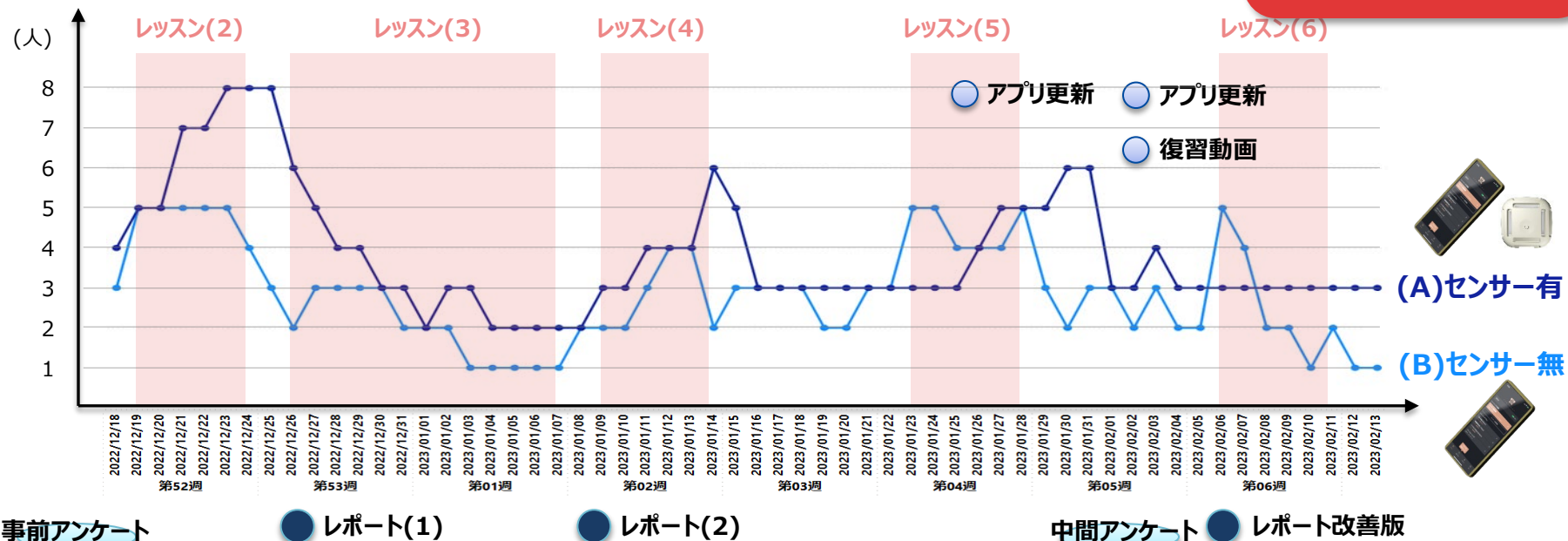
■ 被験者 被験者数：62名、所属団体：21社

被験者のグループ分け：	A	B
レッスン指導(2回/月)	○	○
ペリノス™センサー	○	×
ペリノス™アプリ	○	○
個別アドバイス・フォロー	○	×

ソリューションの有用性検証①(被験者)：トレーニング継続傾向からの考察

<トレーニングを高頻度(3日以上/週)で実施している被験者の傾向>

データ数：9500件以上



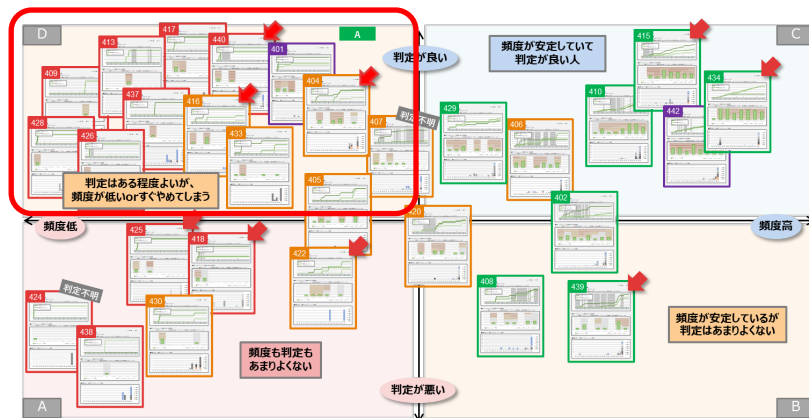
- ・一定期間経過後は**多少センサー有が優位であるが、差はそれほど大きくない**
- ・初期の動機付けにセンサーは有効である可能性
- ・アプリ更新後に**変化**があったことから、**単純な想起で利用を促せる可能性**

ソリューションの有用性検証②(被験者)：継続離脱ポイントの気づき

データ分析

・初期の継続率が高く、かつ良い判定結果が出ているものの、**停滞/離脱しやすい被験者が多い。**

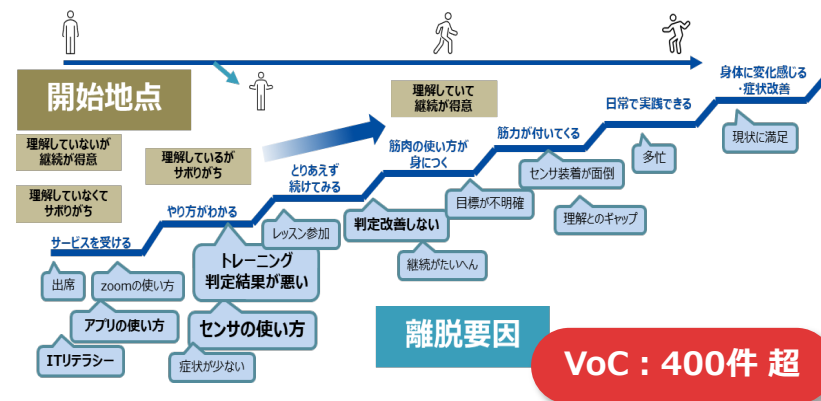
→長期の利用継続を促す仕掛けを検討し**UI改善**
や**コミュニケーション**への反映を行っている



ユーザーとのコミュニケーション

・実際の被験者が持つ悩み、運動習慣、リテラシーなどにより**成長の開始点、離脱原因は多様**である

→頻度やセンサー判定だけでなく、個々の状況を把握し、**サービス提供内容をセミカスタマイズしていく必要がある**



➤ 引き続き、詳細な属性による違いを分析し、事業設計に活用

ソリューションの有用性検証③ (トレーナー)：レッスン提供者からの声

■ 価値

トレーナーA



既存サービスのお客様にも使用した結果、**触診以外の方法として使用できることが確認できた**

トレーナーB



ペリノス™により**上達度が可視化**されることにより、**指導の理解度が把握できた**

トレーナーC



グループレッスンで行き届かない個別指導が、データ結果活用することでフォローできる

ジム経営者



トレーナーとユーザーのマッチングにつながる

■ 改善・要望

アプリの中で完結できるコミュニケーション機能があると良い

オンライングループレッスンに適さないケース
 ・カメラオフでレッスンに参加する
 ・子供の世話がありトレーニングに集中できない

チャンネルの検証：専門的なサービス提供者の必要性

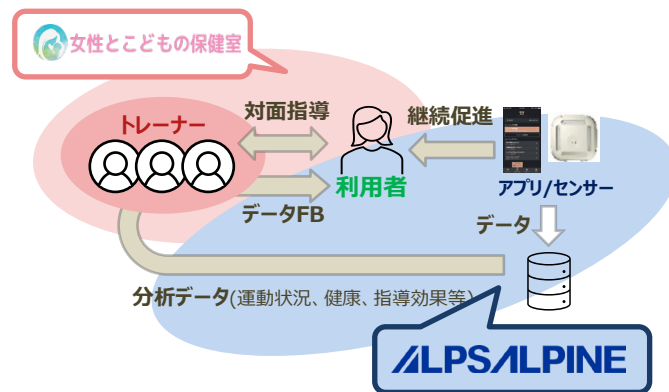
気づき：

- センサ・アプリのみでセルフトレーニングを行うより、定期的なトレーナー指導の組み合わせにより、どこに効果が出ているのか気づくことができ継続のサイクルが回り出した
- ペリノス™から得られるデータはレッスン時の指導の振り返りに使え、被験者に応じレッスンの質を向上させることができた

結果：

- コンソーシアムメンバーである、In MuSE.合同会社様と戦略的パートナー
- 同社が運営する「女性とこどもの保健室」にて、利用者へ提供し、長期的な事業計画検証を実施合意

専門的な施術、指導



生体・行動データ収集技術
データ解析によるユーザ分析技術

実証結果、事業化に向けて見えてきた課題

✓ 開発

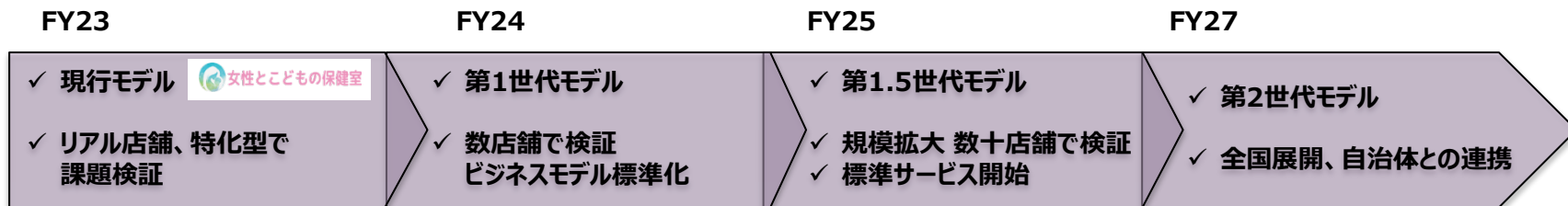
- アプリ、センサー、サービスのデザイン性の総合的な底上げ
- コミュニケーションの活性化等を含めより高い継続性を促す、使い勝手のよいアプリ
- ユーザー環境で安定動作しユーザーフレンドリーなセンサーデバイス
- 高いセキュリティー性を備えリアルタイムな分析/可視化を実現できるサーバー

✓ 医療機器化の必要性の検討

- 民間で使えるようにするための信頼性・法的の裏付けの担保
- サービスの効果・効能を、一般消費者に分かりやすく伝えたい

✓ サービス体制の強化

- 中長期の事業設計をするため、リアルなサービス提供者のパートナー化
- サービス提供に欠かせない理学療法士のネットワーク構築
- ユーザーとのコミュニケーションを円滑に行うためのカスタマーサポート



✓ 開発

- ・長期間利用者の継続性変化検証
- ・スマホアプリ機能拡充

・センサーのデザイン改善

✓ 医療機器化の必要性の検討

・Bizロードマップ検討

・必要な裏付けエビデンスの整理/準備

✓ サービス体制の強化

- ・中長期事業設計
- ・Bizモデルブラッシュアップ

・理学療法士ネットワーク構築

・カスタマーサポート体制構築