J-Startup KANSAI

Flora 株式会社

所 在 地　京都府京都市左京区吉田橋町 32 番地
URL　https://www.flora-tech.jp/

Empowering women through data

Flora は「FemTech Big Data」を構築し、女性へあらゆるライフステージにおけるパーソナライズされたソリューションを届け、女性一人ひとりの「なりたい自分」を実現します。そのため、まずは月経妊活アプリ（flora app）で女性特有健康データを記録していき、取得したデータを活用した e-ラーニング・健康経営支援サービス・コミュニティを総括したサービスを運用していきます。私たちはデータの蓄積を基にした新たなヘルスケアサービスを展開して、女性一人ひとりが“本来の力”で社会に貢献できるようにサポートしていきます。

会社概要

◆ 事業概要

「データを通じて女性をエンパワーメントする」をビジョンに掲げ「データ AI」「機械学習」「エンタメ」の 3 つの柱で、女性一人ひとりの「なりたい自分」の実現を目指している。

多くの女性が産婦人科系の病気を抱えているのに受診率は非常に低く、セルフケアや予防に取り組めていない現状がある。

そこで、思春期から更年期まで、女性の各ライフステージに合わせたデータエコシステムを構築。アプリなどを通じて取得したデータを基に、ユーザーの抱える課題を解消するサービスの提供に取り組んでいる。

展開するアプリはパーソナライズされているのが特徴のひとつで、ユーザー一人ひとりにあった最適な情報の提供ができ、会社としても個人個人の深みのある情報の取得が可能となっている。

蓄積されたデータを活用して法人と協業も進めており、50 社以上の企業との取引実績を有している。

【Flora アプリ】

特徴・強み

◆ ビジネスモデルの特徴と企業の強み

思春期から更年期まで女性の各ライフステージに合わせたソリューションのエコシステムを構築し、月経妊活アプリを展開している。

アプリには独自の AI と機械学習が入っており、アプリを通じて取得した生理周期や症状のパターンなどのデータを解析することにより、その人にあった生理痛の緩和方法や PMS の改善方法、メンタル状態の改善方法の提供が可能となっている。

さらに、女性特有の病気の発症の可能性についても、知らせることが可能となっている。

ビジネスモデルの中心は個人向けのソリューションとなっているが、自社が保有しているデータを活用して、法人の新規事業開発やプロダクト開発のサポートも行っている。

法人とのデータ提携、広告デバイス開発、科学館との共同研究、法人向けの福利厚生サービス、女性活躍推進サポート、自治体へのデータ提供、病院とのデータ提携など、多岐にわたり事業展開をしている。

◆ 強み・アピールポイント

思春期から更年期までライフステージに合わせた、ソリューションのエコシステムを構築。

FemTech 市場では前例を見ないデータドリブンのモデルを採用して独自の AI と機械学習モデルを開発し、ユーザー一人ひとりのデータを活用して深い付加価値を提供している。月経妊活アプリを通じてバイタルデータ、生理周期のパターン、メンタル状態の推移、チャットボットのやりとりといった、ユーザー一人ひ

とりの生活全般にわたるデータを蓄積。

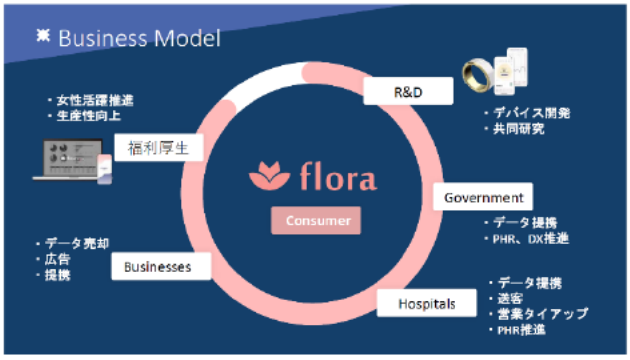
アプリには独自の AI と機械学習が入っていて、一人ひとりに合った解決策の提供も可能。

楽しみながらアプリを使ってもらえるようにエンタメ要素も取り入れたことで、データの入力回数も非常に高く現在5万人のユーザーを抱えていて好調に伸びを見せている。

国際的で多様性のあるチームで開発を進めており、データを基に機械学習やデータ処理を行える人材も揃っている。データ解析においては、大阪大学と連携。

産婦人科系の情報に関しては、助産師や産婦人科医、大学の先生の監修を受けて、専門的な知見を生かしたサービスを展開している。

【ビジネスモデル】



起業に至った経緯

◆ 事業にかける想い

世界中では 39.6%もの女性が、産婦人科系のなんらかの病気を抱えているというデータがある。

病気の発症割合が高い一方で、受診率は非常に低い。日本のデータを見ると、月経困難症に悩んでいる女性は約 1,000 万人いるが、診断されていない人の割合は 91%にも上る。

同じく女性特有の課題である子宮内膜症の疾患を抱えている方は 400 万人いるのに対し、診断されていない方の割合が 77%となっている。

データを見てもわかるように、女性が自分の体を理解できていない、そもそも理解する機会を与えられていないという課題がある。そのため、セルフケアや予防にも取り組めていない。

こうした背景を踏まえて、データを通じて女性をエンパワーメントすることをビジョンに掲げて事業に取り組んでいる。

将来展望

◆ 今後の事業展開

ビジネスモデルの中心となっているのは、コンシューマ向けのソリューション。今後は現在展開している月経妊活アプリだけではなくて、更年期向けのアプリや妊婦向けのアプリなど思春期から更年期まで幅広くアプリを展開していくことを第一に考えている。

目指すプラットフォームやアルゴリズム構築のためにも、アプリを展開してデータを取得していくことが必要だ。toC のデータがあるからこそ、toB のビジネスも成立する。

事業ごとの黒字化を目指してアプリ開発においては機能追加に力を入れており、順調にアプリ事業は伸びを見せている。

法人向けのサービスも好調で、大きなリソースを割いて力を入れていく。企業に勤める女性従業員が福利厚生の一環としてサービスを活用できるように進めており、エビデンス取得のために保険会社 2 社との実証実験を進めている。

来年 3 月から案件を実施する予定で、現在 10 社ほどから発注を受けている。

【データエコシステム】

（令和５年３月公表）