

## 第18回 東三河ビジネスプランコンテスト

テーマ

舌筋トレーニングで誤嚥性肺炎の予防へ！

( 一般事業部門 )

会社名・団体名

タントレー 株式会社

申込者

氏名（フリガナ）

カトウ ヒロユキ  
加藤 宏之

事業プランの内容

下ペラ（舌）の筋力は年々衰え、高齢者の肺炎の内、7割以上が誤嚥性肺炎で世界中で患者が増えていきます。オブラートによるシート状サプリメントを商品化し、上顎に貼って下ペラを動かし溶かすだけで舌筋の衰えを防ぐ事ができれば誤嚥性肺炎を防ぐ事にも繋がります。また下ペラの奥の脂肪も引き締められる事で二重アゴの改善につながります。世界中に舌筋をトレーニングするという今までに無い文化を作り、豊橋市から世界に社会に貢献したい。

ビジネスプランのセールスポイント

(商品・サービスの特色、競合商品との比較など)

下ペラの筋力を鍛えるためのシート状サプリメント（オブラート）を開発することで衰えていく舌筋が鍛えられ、衰えが原因による誤嚥性肺炎や無呼吸症候群が改善される。また下ペラの奥の脂肪が引き締められる事で二重アゴが改善される事も確認され大学と共同研究を続けている。また特許も申請済で、二重アゴの改善に関しては現時点で大手化粧品メーカーS社、K社、P社からOEM生産の相談を持ち掛けられている。

申込者のアピールポイント

(技能・経験・ネットワーク)

前職で培った商品の開発力やメディアとの太いパイプを活用し、世界に商品を配信します。大学と共同研究したエビデンスを英語文で世界に論文発表し今までに無い下ペラの筋力を鍛えるという文化を創出し「予防医療」を世界に広めます。経験のあるクラウドファンディングも活用しながら周知を広め、これまで取引実績のある化粧品メーカーから二重アゴの改善としてOEM受注をし、美容雑貨としても世界に広めていきます。

事業プランが想定している市場・ユーザー

- ①介護福祉施設：  
誤嚥性肺炎予防を希望される方（コア市場1）：年配の方がユーザーとなるので、ネットで広めるのには課題が多い。介護福祉施設への卸販売をしている業者を中心に商品を卸販売を進める。
- ②無呼吸外来：  
無呼吸症候群の治療を行う医療機関（コア市場2）：CPAP療法に約1万円/月を掛ける患者が多数存在する。本商品は1か月@5,000円から始められ治療につながる事から定期購買を見込める。
- ③化粧品メーカー：二重アゴを気にされている方向けのBtoB

競合商品（ライバル）

応募時点において、舌筋トレーニングに関する競合・市場は存在しない。唯一似たような効果が出るのは「顔ヨガ」と言って下ペラを動かすヨガだが人前など、どこでもできるわけではなく、長続き（継続性がない）しないため、鍛えられた舌筋が衰え誤嚥性肺炎や無呼吸症候群の症状が出てしまう（二重アゴも同様）。また、間接競合には、誤嚥性肺炎、無呼吸症候群患者への「治療」に関する商品はあるが、当社商品のように、「予防」医療に該当する商品は現在存在しない。※当社商品は予防医療に該当。「治療から予防」への意識を変えていく。

資金計画（一般事業部門応募の方は必須）

◇資金の使途

	金額（千円）	用途
設備資金	2,700	オブラート量産機械
運転資金	22,300	原材料購入、プレスリリース費
その他	15,000	手元資金（予備）
合計	40,000	

◇調達計画

	金額（千円）	調達先
自己資金	40,000	
借入金		
その他		
合計	40,000	

支援して欲しい内容

1 資金調達

2 販路拡大

3 業務提携

4 技術支援

5 その他

愛知学院大学（牧野教授）との共同研究費：舌筋トレーニングする事で言語障害を持つ障害者が聞き取れるまで改善できるかなど、舌筋トレーニングによる様々なリハビリ効果の検証をするための研究費として活用したい。