

モノ

ねこのトイレ「tolleta」



IoT

AI (画像認識、データ解析)
センサー、クラウド

コト

“ねこのトイレ” から得られる生体データをもとに
飼い主に猫の健康サービスを提供

会社概要

株式会社ハチたま
代表取締役 堀 宏治
所在地 神奈川県藤沢市片瀬海岸 1-12-4-1F
資本金 1億2,752万円 従業員 11名
事業内容 ペット関連サービス
URL https://toletta.jp/

2015年3月、代表者により創業。企業理念「ねこが幸せになれば、人はもっと幸せになれる。」のもとIoTやAIを使った革新的なねこのトイレ「tolleta」を開発した。社内にはIT技術者やデータサイエンティストが在籍し、ねこ専門の獣医師と共同研究を行っている。

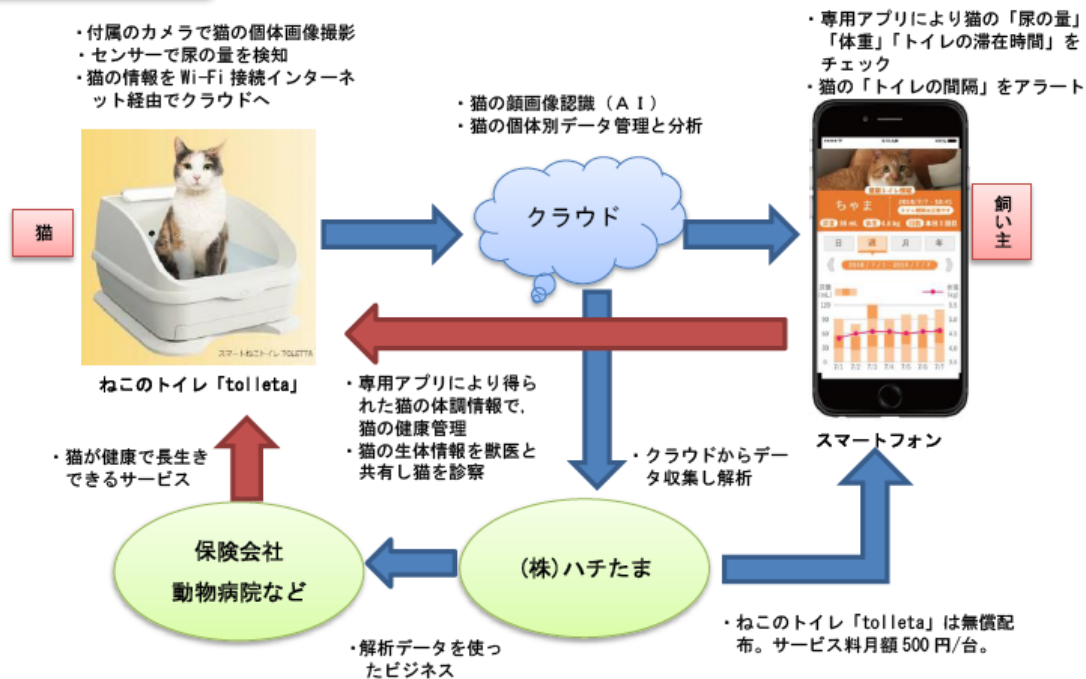
● 事業展開に至る経緯

(株)ハチたまの代表者は、もともと病院の医療システム開発に携わっており、治療に用いたデータにより患者の体調等の情報が可視化されることで、医師と患者が情報の非対称性なくディスカッションできることを経験した。しかし、ペットの健康状態は飼い主に分からないことが多く、本当に必要な情報が獣医師に伝わっていないのではとの問題意識があった。そこで、データを取得し可視化するシステムをペット分野において実現したいと考えた。最初は、獣医と飼い主がテレビ電話で相談できるシステム、次にペットの食事データを取るための自動給餌器を製作した。これらを経て、飼い主の手間なくねこの体調データを安定的、継続的に取得するためには、特別な機械より日常的なアイテムが望ましいと考え、着目したのが、ねこのトイレであった。獣医師の監修のもとで「tolleta」を開発。収集されたデータを用い、飼い主と獣医師が共通の土台に立ってコミュニケーションを図ることにより、医療の質や飼い主の満足度向上のためのサービスを見据えたビジネス展開を進めている。

● IoTを使ってモノからコトへ

「tolleta」には、猫の体重、尿の量などを計るセンサーとともに、猫の顔を認識するためのカメラも備わっている。センサーやカメラのデータはWi-Fiによりインターネット経由でクラウドに収集され自動的に分析される。特徴的であるのは、猫の顔をAIによって画像解析するアルゴリズムがクラウドに備わっていることである。日本では一軒あたりの猫の飼育数が1.8頭とされるなど、複数の猫を飼育しているケースがあることから、収集した猫の画像データをもとに個体を判別し、得られたデータとリンクさせている。飼い主は、スマートフォンから専用アプリによって、猫の「尿の量」、「体重」、「トイレの滞在時間」のチェック、「トイレの間隔」のアラートなどのサービスを受けることができる。

ビジネスイメージ



● ユーザーとの価値づくりのポイント

同社の「tolleta」によるビジネスモデルは2つの方向性を有している。1つ目は、ねこの飼い主に対するビジネス、2つ目は収集したデータを利用したビジネスである。

1つ目のビジネスでは、収集したデータで猫の体調情報というサービス価値を飼い主に提供している。2つ目のビジネスでは、収集したデータを解析することで保険会社や動物病院などと連携し、新たなサービス価値を追求している。

「たくさんのねこを幸せにしたい」という同社の企業理念のもと、「tolleta」により提供されるのはモノではなくサービスであるという認識から、機器は無償配布とし、月額500円のサービス料を徴収する収益モデルとなっている。(契約期間2年)

また、アメリカ市場への進出も視野に入れており、動物病院チェーンを介して個人に「tolleta」を販売していくことを計画している。これが実現すれば、BtoBtoCの相互関係により、猫の膨大な体調データが収集されることで、同社が目指すデータプラットフォームに近づくこととなる。

知財戦略

AIによる猫の画像認識技術の特許取得。日本では多頭飼いをする家庭が多いため猫の個体の識別が課題であるところ、識別チップを着用させることなく個体を識別する手段を開発して特許を取得していることで、競合他社に対する優位性を築いている。

● サービス・ドミナント・ロジックの視点

- 創業者の強い課題意識から生まれたペットの健康サービス提供システムである。また、売り切り型ではなく月額課金型での事業展開は、サービス企業としての自負の表れといえる。
- しかし、サービス・ドミナント・ロジックの視点からすれば、重要なことは、システムそのものにあるのではなく、生体データを得た飼い主との相互作用、さらには飼い主と獣医との相互作用にある。具体的にいうなら、その内容にどのようにコミットし、ペット(猫)の健康維持・増進を通じた飼い主の「幸せ」という価値をどのように共創するかにある。
- そのためには、データの専門的分析が欠かせない。また、この点からすれば、BtoCでの事業展開の方が、飼い主との直接的な相互作用関係を構築しやすいといえる。