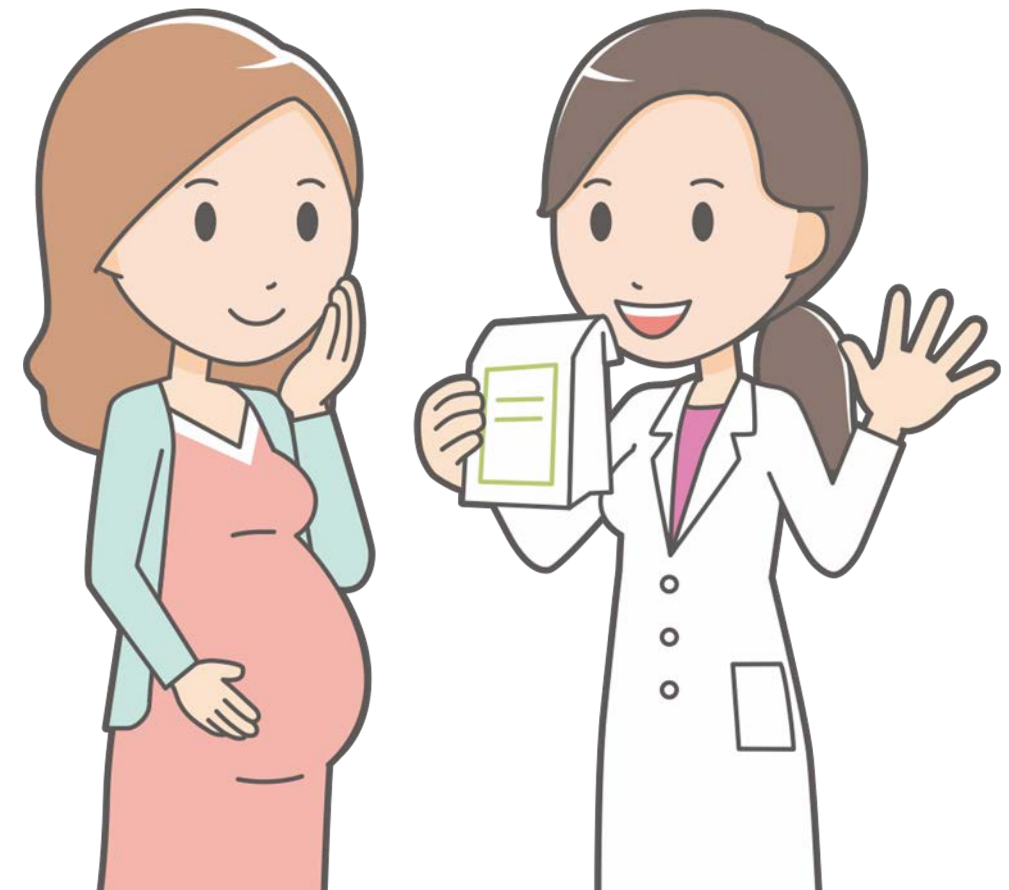




株式会社ウィメンズ漢方
代表取締役 薬剤師・国際中医師
住吉 忍

ビジネスプラン

1. 会社概要
2. 経営理念と事業目的
3. 事業の概要
4. 市場分析
5. SWOT分析と対処すべき課題
6. アクションプラン
7. 収支計画・資金計画



1.会社概要

会社&経営チームのプロフィール

商号	株式会社ウィメンズ漢方
英文表記	Womens Kampo Inc.
本店所在地	247-0006 神奈川県横浜市栄区笠間3丁目34-9アパートメントF1 104
代表取締役	住吉 忍
資本金	300万円
設立日	2016年11月22日（当期2018年3月期は第2期）
URL	https://womens-kampo.co.jp/



代表取締役 住吉忍
薬剤師・国際中医専門員として10年
不妊治療に携わる。過去数千人の不妊
患者のカウンセリング及び漢方薬の服
薬指導を通じて、高い妊娠実績を誇り、
不妊クリニックとの提携により最先端
の不妊治療をサポートしている。
2016年当社創業、代表取締役に就任。

取締役CFO 奥村竜也
公認会計士として、数多くのベンチャーの成長、
EXIT（PO/M&A）を支援する。ビジネス及び財務業
務を担う。

エンジニア 久保田裕
ソフトウェアエンジニアとして、ウェブ/モバイルア
プリケーション開発に従事。代表作のひとつ
「codebelle」はApp Store Best of 2016に選出される
実績を持つ。

2.経営理念と事業目的

経営理念

1. 身体には自信を、心には安心を。
2. 女性の生涯を通じての身体作りを支え、心の不調に寄り添います。
3. 東洋医学をベースとした身体作りの専門家として、クライアントが、ご自身の身体に自信を持つことができるようにアドバイスを行います。
4. クライアントの不安や苦しみに対しては、ひとりひとりのペースに歩調を合わせ、時には伴走して、毎日の生活が過ごしやすくなるよう寄り添っていきます。

<https://womens-kampo.co.jp/management-philosophy.html>

事業目的

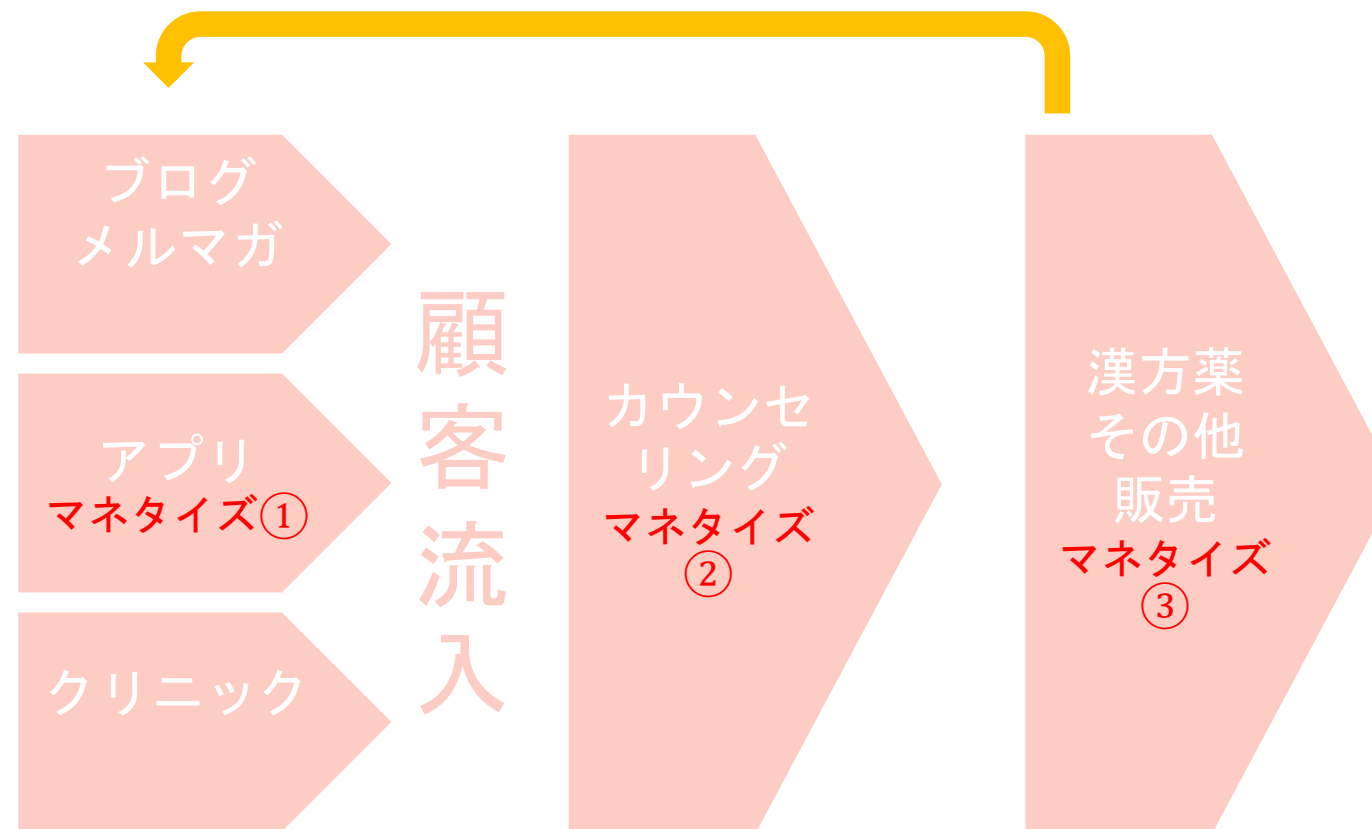
1. 薬局の経営
2. 漢方薬、医薬品、医薬部外品及び医療用雑貨の販売
3. 健康測定、運動指導、保健指導、栄養指導、心理相談等に関する業務
4. ウェブサービス及びアプリケーションソフトウェアの企画、開発及び運営

出典：定款より一部抜粋

3.事業の概要（1/5）

事業全体像（ユーザー獲得からマネタイズの流れ）

販売後もブログ・メルマガで継続フォロー



- ✓ 顧客流入経路は、①ブログ・メルマガ、②iPhoneアプリ、③提携クリニックの3つが主。
- ✓ 今後はSNSやイベントを通じた、継続的な顧客獲得、顧客コミュニケーションを実施。

- ✓ 当社直営の薬局より、漢方薬を販売。顧客単価は月3-5万円程度が主。
- ✓ 今後はサプリメントなどのオリジナル商品の開発・販売を進める予定である。
- ✓ ECサイトを強化し、販売チャネルの多角化にも取り組む。

- ✓ カウンセリングは対面・遠隔の双方で実施。3,000円/30時間の料金設定。
- ✓ カウンセリングは体質改善の助言指導・漢方薬購入のアドバイス・妊活継続のメンタル不安の除去が主目的。

3.事業の概要（2/5）

カウンセリング事業

- ✓ 不妊治療を専門としたクリニックと提携し、漢方外来を開設。不妊治療患者に対して、東洋医学の視点からのカウンセリングと漢方薬選定のアドバイスを実施。
- ✓ 提携クリニックは、神奈川県1医院、東京都3医院であるが、いずれも常時予約が埋まるほど、患者からの認知が高く、クリニックと患者双方からの信頼が厚い。
- ✓ 提携先の開拓を進めるべく、漢方妊活カウンセラーの育成事業（動画・テキストを利用した教育コンテンツの作成、提携クリニックでのOJT）も展開している。

当社の新規性・強み

- ✓ 標準治療（西洋医学）を行うクリニックと密に提携し、漢方カウンセリングを実施している事業者は当社が先駆けであり、ほとんど例を見ない。
- ✓ 当社の実施する東洋医学ベースのカウンセリング効果はクリニックでも実証されており、治療効果に関する論文を学会で発表予定である。

3.事業の概要（3/5）

小売事業

- ✓ 薬局を開設し、**漢方薬の販売**を実施。
- ✓ 漢方薬以外の医療用雑貨やサプリメント等の妊活関連グッズについても、**オリジナル商品**の開発に着手予定（すでに引き合いあり）。
- ✓ 実店舗のみならずECサイトの構築に着手しており、**販売チャネルを多角化**していく。

当社の新規性・強み

- ✓ 漢方薬は**高付加価値・高利益率**の商品のため、販売ルートを確立することで、**強固な財務基盤を確保**できる。
- ✓ 当社の過去の販売実績により、製薬会社から割安で購入でき（**買手の交渉力が強い**）、さらに利益率を押し上げる要因となる。

提携クリニック紹介

矢内原ウィメンズクリニック（鎌倉）



YANAIHARA WOMEN'S CLINIC
医療法人社団 守巧会
矢内原ウィメンズクリニック

TEL.0467-50-0112
〒247-0056
神奈川県鎌倉市大船1-26-29-4F

English

当院について 外来について 予約方法 スタッフ募集 交通の案内



HOME > 外来について > 漢方相談

外来について

- > 検査とその時期
- > 一般不妊治療
- > 人工授精（AIH）
- > 卵管鏡下卵管形成術（FT）
- > 体外受精・胚移植（IVF-ET）
- > レスキューICSI
- > 治療成績
- > 着床不全
- > 未熟卵体外培養（IVM）
- > 男性不妊相談

漢方相談

心と身体に優しい不妊治療

不妊治療を進める中、赤ちゃんがなかなかきてくれないなど様々な不安をお聞きます。その不安はご自身の体調への不安や、年齢への不安、未来が見えないなどいろいろです。



大船
漢方で赤ちゃんを迎える体質に！
心と身体に優しい不妊治療
不妊治療には、沢山の選択肢があります。
心と身体に優しい漢方で、赤ちゃんを迎える体質になりましょう。
漢方家 住吉 忍
Shinobu Sumiyoshi

提携クリニック紹介

京野アートクリニック高輪（品川）

京野アートクリニック高輪とは

初めての方へ

治療案内

皆様の声

様式

コラム



不妊治療専門病院 京野アートクリニック高輪（東京・港区・品川）[トップページ](#) > [治療案内](#) > [漢方外来のご紹介](#)

Medical treatment Information
治療案内

- ▶ 初診の方へ
- ▶ ファティリティチェック
- ▶ 通院される方へ
- ▶ 女性不妊について
 - ▶ 不妊治療の検査方法
 - ▶ 一般不妊治療の基本的手順
 - ▶ タイミング指導
 - ▶ 卵巣刺激(排卵誘発剤)
 - ▶ 女性年齢と妊娠・出産
 - ▶ 人工授精について
 - ▶ 体外受精について
 - ▶ 不妊予防のための10か条
 - ▶ フーナー検査
 - ▶ ホルモン検査
 - ▶ 子宮卵管造影 (HSG)
 - ▶ 不妊治療のポイント
 - ▶ 超音波検査

漢方外来のご紹介

漢方相談

担当薬剤師プロフィール



株式会社ウィメンズ漢方 代表取締役

住吉 忍

Sumiyoshi Shinobu

薬剤師 国際中医師

実家が相談薬局を営んでいるため、漢方薬に囲まれて育つ。漢方相談のお仕事に携わり10年になり、現在は不妊治療を専門にご相談をお受けしています。

鎌倉にある不妊治療専門クリニックでも漢方外来の服薬指導も担当。不妊治療に取り組む患者さまの「妊娠しやすい身体作り」をサポートしてきました。

また、自身も第1子を出産後に排卵障害となり、不妊治療を経験。漢方を使い排卵を戻し、妊娠出産。改めて身体作りの大切さを実感し、現在のご相談に活かしています。

ひとりじゃないよ、ママになろう。

3.事業の概要（4/5）

アプリ開発事業

- ✓ iPhoneアプリ「Mersea」(<https://itunes.apple.com/jp/app/mersea-%E3%83%A1%E3%83%AB%E3%82%B7%E3%83%BC-%E5%A6%8A%E6%B4%BB%E4%B8%AD%E3%81%AE%E4%BD%93%E3%81%A8%E5%BF%83%E3%81%AE%E4%B8%8D%E5%AE%89%E3%81%AB%E5%AF%84%E3%82%8A%E6%B7%BB%E3%81%86%E3%82%A2%E3%83%97%E3%83%AA/id1220678074?l=en&mt=8>)の開発・運用。

当社の新規性・強み

- ✓ 実際の医療現場における診断実績をベースにアプリ開発を行っており、ユーザーの満足度が高い（妊活イベント等で妊活患者にヒアリング）。
- ✓ 開発担当エンジニアは過去の実績を通じてアップル社と強固なリレーションを構築しており、月次でアップル本社でミーティングを実施するなど、アップル社からのバックアップも期待できる。

3.事業の概要（5/5）

アプリ概要

Mersea ～メルシー～ 妊活中の体と心の不安に寄り添うアプリ [View More by This Developer](#)
By Womens Kampo Inc.
Open iTunes to buy and download apps.



Description
「ひとりじゃないよ、ママになろう。」
Mersea（メルシー）はひとりひとりの体質にあわせた妊娠しやすい体づくりをアドバイス。妊活中の体と心の不安に寄り添う
[Womens Kampo Inc. Web Site](#) [Mersea ～メルシー～ 妊活中の体と心の不安に寄り添うアプリ Support](#) [...More](#)

iPhone Screenshots



Free
Category: Health & Fitness
Released: May 26, 2017
Version: 1.0.0
Size: 78.2 MB
Language: English
Seller: WOMENS KAMPO, K.K.
© 2017 Womens Kampo Inc.
You must be at least 17 years old to download this app.
Frequent/Intense
Medical/Treatment Information

Compatibility: Requires iOS 9.3 or later. Compatible with iPhone, iPad, and iPod touch.

Customer Ratings
We have not received enough ratings to display an average for the current version of this application.

実装済

- ✓ 妊活に関連した100個の設問に答えて、体質を診断。
- ✓ 体質に応じた、生活習慣のアドバイス。

開発中

- ✓ 基礎体温記録機能により、体質診断の精緻化、妊活タイミングの提案
- ✓ ユーザー毎にカスタマイズした詳細な体質改善アドバイス・レポート（**有料**）
- ✓ アプリケーション上でのチャットやビデオ通話によるカウンセリング（**有料**）

4.市場分析（1/3）

不妊治療は売上1,000億円を超える市場規模に

- ✓ 夫婦の6組に1組が不妊に悩んでいると言われ、不妊治療患者数は50万人弱（推計）。
- ✓ ART（高度生殖医療）の年間件数も32万件と世界でもトップクラスである。
- ✓ ARTを中心に推定される市場規模は1,000億円を超えると言われる。
- ✓ 米国においても市場規模は30億ドルを超え、不妊治療関係の事業開発が盛んになっている。

当社は市場において成長可能性が大きいポジションを取っている

- ✓ ART（高度生殖医療）は限界まで高度化しており、それを補う不妊治療技術として東洋医学が注目されつつあるが、医療機関（不妊クリニック）と業務提携している東洋医学関連事業者はほとんどなく、当社の顧客開拓余地は非常に大きい。
- ✓ 米国を中心に不妊関連のTech企業が生まれているが、日本では先行事例はわずかである。Web/アプリサービスも排卵日予測などベーシックな機能がものがメインであるが、当社は臨床実績に基づいた不妊治療をサポートするアプリ開発を主軸としており、この領域においてもマーケット・リーダーを取りうる。

4.市場分析（2/3）

市場参考データ一覧

指標	日本	米国（参考）
市場規模	1,000億円超*1	30億ドル（3,000億円）*2
不妊治療患者数（推定）	46万人*3	100万人*4
ART件数	30万件*5	20万件*6
不妊クリニック数	600超	

*1東洋経済オンライン

<http://toyokeizai.net/articles/-/13776>

*2Teccrunch.com

<http://jp.techcrunch.com/2017/06/25/20170622future-family-wants-to-give-women-a-more-affordable-option-in-fertility-treatments/>

*3厚生労働省「不妊治療の患者数・治療の種類等について」平成14年

<http://www.mhlw.go.jp/shingi/2006/10/s1018-7h04.html>

*4 FERTILITY MARKET OVERVIEW May 2015

http://www.harriswilliams.com/sites/default/files/content/fertility_industry_overview_-_2015.05.19_v10.pdf

*5厚生労働省「不妊治療をめぐる現状」

<http://www.mhlw.go.jp/stf/shingi/2r985200000314vv-att/2r985200000314yg.pdf>

*6 Assisted Reproductive Technology Surveillance — United States, 2013

https://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/ss6411a1.htm?s_cid=ss6411a1_w

4.市場分析（3/3）

健康経営における女性の健康の取り組みについて（経済産業省）

- 健康経営を推進する企業の今後の関心：女性の健康
- 女性特有の月経随伴症状などによる労働損失は4,911億円と試算されている。健康経営を通じて女性の健康課題に対応し、**女性が働きやすい社会環境の整備を進めることが、生産性向上や企業業績向上に結びつく**と考えられる。
- 女性向けのサポート整備状況について、女性活躍の流れによりワークライフバランス関連の取り組みは比較的進んでいるが、**女性特有の健康課題に対する取り組み（リテラシー向上施策や相談窓口等）は制度整備状況や認知度が低い**
- 管理職においては、**産業医・カウンセラー等の相談窓口の設置希望が多く**、管理職もどのような対応をすればいいのかわからず困っており、**外部専門家のサポート**を求めているのではないかと。

出典 「健康経営における女性の健康の取り組みについて」 経済産業省

https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/downloadfiles/josei-kenkou.pdf

5.SWOT分析と対処すべき課題（1/2）

外部環境

Opportunity（機会）

- 女性の社会進出に伴う晩婚化、出産年齢の高齢化
- 不妊治療における東洋医学の浸透
- 医薬品に関するEコマースの規制緩和
- 医療分野におけるAI等技術の導入

Threat（脅威）

- 不妊治療における決定的な医療技術の開発
- 人口減少による市場縮小
- 既存大手薬局・医薬品メーカーの本格参入による競争激化
- フェムテック事業への参入激化

内部環境

Strength（強み）

- 過去10年にわたる不妊治療実績
- 不妊専門医療機関との提携関係
- エビデンスを伴う東洋医学手法の確立
- 医薬品メーカーとのリレーション（割安購入可能）
- アプリケーション開発等、先進的な取り組みにおけるスピード感（先行者利益の確保）
- 安定的な営業キャッシュフローを創出できるビジネス・モデル

Weakness（弱み）

- メンバー育成（需要>>>供給）
- カウンセリング拠点の確保（リアル自社店舗は神奈川県1店舗のみ）
- 財務基盤の確保（大手との競争激化に備えた打ち手のための資金的リソース不足）

5.SWOT分析と対処すべき課題（2/2）

強みの強化

- ✓ 不妊治療の治療エビデンスを強化すべく、**臨床データの収集**、データ解析会社を利用した**データ解析の精緻化**を実施し、より効果的な治療技法を確立する。
- ✓ **提携医療機関を増加**させる。首都圏のみならず、地方都市部との提携を目指す。
- ✓ 事業拡大に伴い、**漢方薬の購入ロットを増加**させ、さらに利益率を高める。
- ✓ ウェブ/モバイルアプリケーションの機能を強化して、**AI等先端的な技術**を取り入れて競合との差別化を図り、競争力を高める。

弱みの克服

- ✓ 採用強化、教育制度の充実、OJTの実施により、**第一線で活躍できる薬剤師を早期育成できる体制**を構築する。上記、提携医療機関の増加のためにも喫緊の課題と認識している。
- ✓ 採用力強化、顧客対応力強化のために、**都内に活動拠点を設置**する。
- ✓ **エクイティ/デットによる資金調達**について、必要に応じて検討。投資家や金融機関との関係構築を実施。

6.アクションプラン（1/3）

患者数（顧客数）獲得

- ✓ 現状は提携クリニックの外来が常に満員であり、予約困難な状況である。また、提携クリニック経由の患者の需要で手一杯であり、自社独自の予約はクローズしている。
圧倒的に需要過多であるため、向こう数年間は患者数（顧客数）の自然増加が見込まれる。
- ✓ 一方で、中長期的な顧客開発のために、臨床結果の統計分析の強化による治療品質向上のほか、ウェブサイトの充実、メルマガやSNSによる顧客コミュニケーションの強化、モバイルアプリのダウンロード増加による顧客流入経路の確保といった施策を打っていく。

薬剤師数増加

- ✓ 現状はウェブサイト経由、口コミ経由で当社へ関心を持ってくれる薬剤師を個別採用している状況にあるが、成長スピードを支えられるだけの薬剤師の確保・育成ができていない。
- ✓ 今後については、現状雇用している薬剤師の育成→戦力化の流れがルーティン化できた段階で、一般採用サイトへの求人、薬科大学の就職課へのアプローチなど、積極的な「攻めの採用」に転じる。
- ✓ 採用力強化のために、業界に通じたコンサルタントとの業務提携を行い、採用戦略を立案する。

6.アクションプラン（2/3）

提携医療機関の増加

- ✓ 現状は首都圏を中心に、紹介ベースで提携医療機関が広がっているが、**当社雇用の薬剤師が不足しているために拡大を止めている**状況にある。薬剤師数増加の施策の結果、提携医療機関も**当面は自然増**が見込まれる。
- ✓ その後の成長カーブを加速させるために、学会発表等の治療エビデンスを強化し、**提携提案ツールを作成**する。経営者（社長）のトップ営業に頼らず、**社内に営業チームを組織化**して、効率的な提携先増加を目指す。

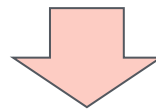
オンライン相談の増加

- ✓ 現状は自社店舗は神奈川県横浜市のみに置いているため、**遠方の患者（顧客）へのリアルな接点が少ない状況だったが、オンラインに移行している。**
- ✓ 遠方の既存顧客へのきめ細かな対応、新規顧客獲得、薬剤師の採用競争力強化のために、**オンライン集客に力を注ぎ、順次、範囲を拡大**していく。
- ✓ コロナ禍でも安心して相談いただける安定した体制を作る。
- ✓ **売り上げの落ち込んだ調剤薬局に対して、漢方事業部の立ち上げを支援**

6.アクションプラン (3/3)

提携先を企業へ拡大

- ✓ 現在、クリニックに設置の漢方外来は常時満員だが、そのみならず、外来終了後にクリニック医師やスタッフが健康相談ができる時間を設けている。
- ✓ クリニックスタッフは、漢方外来での患者の変化を目の当たりにしていることから、漢方への信頼が厚く、クリニックスタッフの健康管理の一端を担わせていただいている。



このような取り組みについて、企業さまにご興味をもっていただき

- * 大手生命保険会社さま
 - * 東証一部上場企業さま
 - * 大手監査法人さま
- など

健康支援の取り組みや福利厚生での活用に向けた協業について協議が進んでいる。

商品（Product）：企業向けの、女性社員の健康支援・妊活サポート

- ✓ 企業の福利厚生としてヘルスケア相談、セミナーを実施。
不妊治療保険適応の流れを受け、**不妊治療の若年化**が予想される。弊社の不妊治療領域での実績を活かし、万全の状態で治療に臨めるようなサポートを行う。現在、不妊治療に係る費用を一部負担する等の福利厚生を実施する企業もあるが、それだけではなく、治療の補助よりも、**そもそも不妊にしない施策として提案**。
PMSを抱える女性は70%を超えられる中で、女性社員の健康支援を行うことで**生産性向上**に繋げる。

販促（Promotion）

- ✓ 企業の福利厚生として設置頂くことで、企業よりプロモーションをしていただく。
- ✓ まずは、正しい知識を習得して頂くために、**セミナーを実施させていただける企業へ営業**
- ✓ **啓蒙のために自社のSNS、広告マーケティングの強化**

価格 (Price)

オンライン相談（初診30分3,000円、再診15分1500円）
企業への出向1日8時間3万円

セミナー開催 2時間～ 3万円～

販路 (Place)

企業内社員さま、企業取引先さま

オンライン相談に繋げるため、SNS,広告を使ったマーケティングを強化