

AI健康管理アシスタント

「HealthAI Pro」 新規事業提案 {{仮}}

予防医療×AI で健康寿命を延伸し、3年で売上20億円を目指す

提出者: 事業開発部 {{仮}}
日付: 2026年2月7日

事業化により初年度売上2億円、3年で20億円達成を目指す



狙い

40～60代の健康意識層向けにAIパーソナライズ健康管理を提供し、予防医療市場でNo.1ポジションを確立



期待効果

初年度売上2億円、3年目20億円 / 営業利益率30%達成 / 企業健保への横展開で安定収益確保



必要投資

初期開発費1.5億円 + 年間運営費0.8億円(初年度) / 投資回収期間2.5年 {{仮}}

※ 数値は仮置き。市場調査により精緻化予定

生活習慣病予備軍1,400万人、予防医療需要が急拡大中

現状の痛み

- 健康診断の結果を放置し、重症化してから受診
- 個別化された健康アドバイスが受けられず、改善行動に至らない
- 医療費増大(国民医療費46兆円、うち生活習慣病関連8兆円 {{仮}})
- 企業の健康経営推進も一律施策で効果限定期

なぜ今か(外部環境)

- 予防医療市場が年率12%成長中(2025年3.2兆円 {{仮}})
- 生成AI技術の成熟により低成本でパーソナライズ可能に
- ウェアラブル普及率58%、健康データ取得が容易に {{仮}}
- 企業の健康経営義務化の動き(大企業で加速)

健康意識の高い40～60代がコア、企業健保へ横展開

ペルソナ

45歳会社員・年収800万円 / 健診でメタボ判定 / 運動習慣なし、外食多め / スマホで健康管理したい意向あり {{仮}}

利用シーン

朝の通勤時間にアプリで今日の健康アドバイス確認 / 昼食時に写真撮影で栄養バランス評価 / 夕方に運動促進通知

解決される課題

- ・ 個別化された実行可能なアドバイスで行動変容を促進
- ・ 健診データ・ウェアラブル連携で継続的モニタリング
- ・ 重症化予防により医療費削減(個人・企業双方にメリット)

AIエンジンによる完全パーソナライズで他社を圧倒

プロダクト/サービス像

- スマホアプリ(iOS/Android)
- 健診データ・ウェアラブル自動連携
- 生成AIによる毎日の個別アドバイス
- 管理栄養士・医師への相談機能(オプション)

差別化ポイント

- 医療ビッグデータ×最新LLMで精度No.1
- 行動科学ベースのナッジ設計で継続率80%
{
仮
}}
- 企業健保向けB2B2C展開で安定収益
- 医療機関連携で重症化予防エビデンス蓄積

技術スタック(参考) {{仮}}

AI: GPT-4ベースカスタムモデル / バックエンド: AWS / データ連携: HL7 FHIR / セキュリティ: ISO27001準拠

予防医療市場3.2兆円、当社SAM 320億円を獲得可能

TAM(予防医療市場全体)

3.2兆円(2025年) {{
仮}}

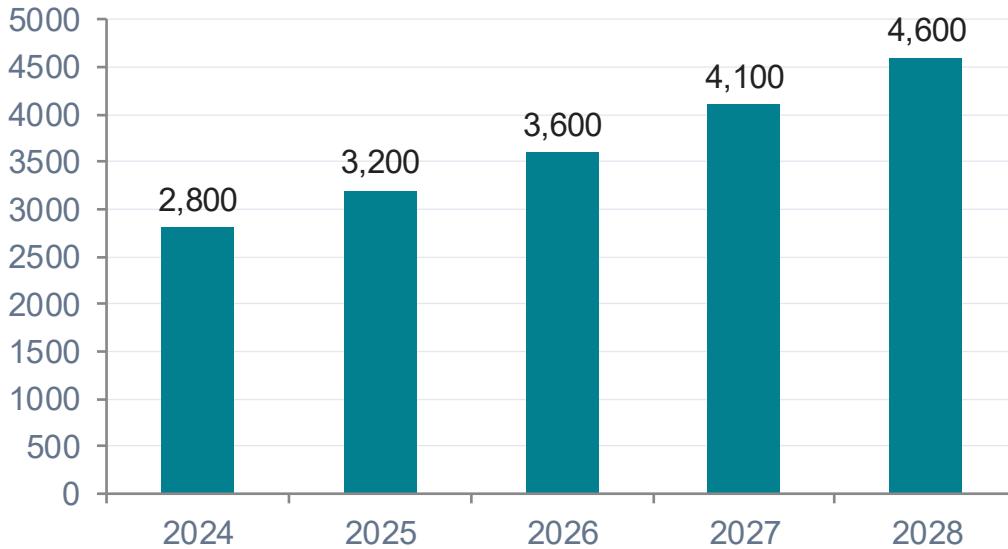
SAM(デジタルヘルス)

320億円(TAMの1%)
{{仮}}

SOM(3年目獲得目標)

20億円(SAMの6%)
{{仮}}

予防医療市場規模推移(億円) {{仮}}



成長ドライバー: 高齢化進展、健康経営推進、ウェアラブル普及、AI技術成熟

パーソナライズ精度と企業展開力で競合優位を確立

比較軸	当社 HealthAI Pro	A社(汎用アプリ){{仮}}	B社(企業向け){{仮}}
AI精度	◎ 医療データ学習	△ 汎用モデル	○ 基本的
個別化レベル	◎ 完全パーソナライズ	△ テンプレート	○ セグメント別
企業展開	◎ B2B2C強い	× B2C専業	◎ B2B専業
価格競争力	○ 月2,980円	◎ 月980円	△ 従業員3,000円
医療連携	◎ 提携あり	× なし	△ 一部のみ

勝ち筋: AIパーソナライズ×企業健保展開のハイブリッド戦略で、個人・法人双方から収益確保

サブスク×企業ライセンスで高収益性を実現(利益率30%)

収益モデル

- 個人向け: 月額2,980円(Basic) / 4,980円(Premium) {{仮}}
- 企業向け: 従業員1人あたり月1,500円 {{仮}}
- 初年度想定: 個人5,000人 + 企業3社(計2,000人) {{仮}}

ユニットエコノミクス(個人向け) {{仮}}

- LTV: 107,280円(36ヶ月継続×80%)
- CAC: 15,000円(広告費)
- LTV/CAC比: 7.2倍(優良水準)

3年間売上・利益試算 {{仮}}

	初年度(Y1)	2年目(Y2)	3年目(Y3)
売上(億円)	2.0	8.0	20.0
変動費(億円)	0.6	2.4	6.0
固定費(億円)	2.2	3.0	4.0
営業利益(億円)	▲0.8	2.6	10.0
改善余地: <small>AI自動化率向上で変動費率30%→25%削減可能。企業向け比率拡大で収益化</small>	▲40%	23%	50%

18ヶ月でβローンチ、24ヶ月で本格展開へ



主要マイルストーン

- Q2 2026: AIモデル精度80%達成 {{仮}}
- Q4 2026: βユーザー1,000人獲得
- Q1 2027: 企業健保3社と契約締結
- Q4 2027: 有料会員10,000人突破

実行体制 {{仮}}

事業責任者1名 / エンジニア5名(AI専門2名含む) / 営業2名 / マーケ1名 / 医療アドバイザー2名(非常勤)

初期投資1.5億円で2.5年回収、3年目利益10億円を実現

必要投資 {{仮}}

開発費1.5億円(システム・AI学習) + 初年度運営費0.8億円(人件費・広告) = 計2.3億円

回収見込み

2年目黒字化、2.5年で投資回収、3年目累計利益12億円達成見込み

主要リスクと打ち手

- AI精度不足 → 医療機関と共同研究、継続的モデル改善
- ユーザー獲得難航 → βテスト早期開始、口コミ促進施策
- 競合激化 → 企業健保との独占契約で参入障壁構築

次アクション

本提案ご承認後、2週間以内に詳細事業計画策定 → 1ヶ月以内に開発パートナー選定・契約締結