

WheelGo Inc.

Company Overview



Country U.S.A Founder John Smith

Capital 200(thousand USD)

Employee 24 employees

Founding Year 2015

Service 車椅子ユーザー向けにバリアフリールートを提案するアプリケーションの開発および提供

Vision

審査の視点 解決したい課題が明確になっているか

審査の視点 熱意を有しコミットメントが見込めるか

全ての人の移動を自由にそして安全に
~障がい者が安心して移動できる世の中をつくる~

Problem

- ✓ バリアフリーに関する情報はまとまっていないことが多い
- ✓ 障がい者の移動には、健常者のサポートや目的地までのルートの下見等様々な障壁がある
- ✓ 公共交通機関の使用はハードルが高く、乗用車での移動を余儀なくされることが多い

日本や東京の社会課題との親和性を評価

審査の視点 競合優位性を有しているか

特許の取得実績や競合他社との差別化ポイントを評価

Solution

車椅子ユーザー向けのバリアフリールート[※]を提案する
モバイルアプリケーション: **WheelGO**



STEP1 レベル選択
障がいレベルやサポートの有無を選択

STEP2 目的地の入力とルート希望設定
マップから目的地を選び、電車やバス等優先的に利用したい交通機関を選択

STEP3 ルート提案

他社の製品と比較し機能が充実しており、かつユーザーが**無料**で利用できる点で高い競合優位性を獲得している

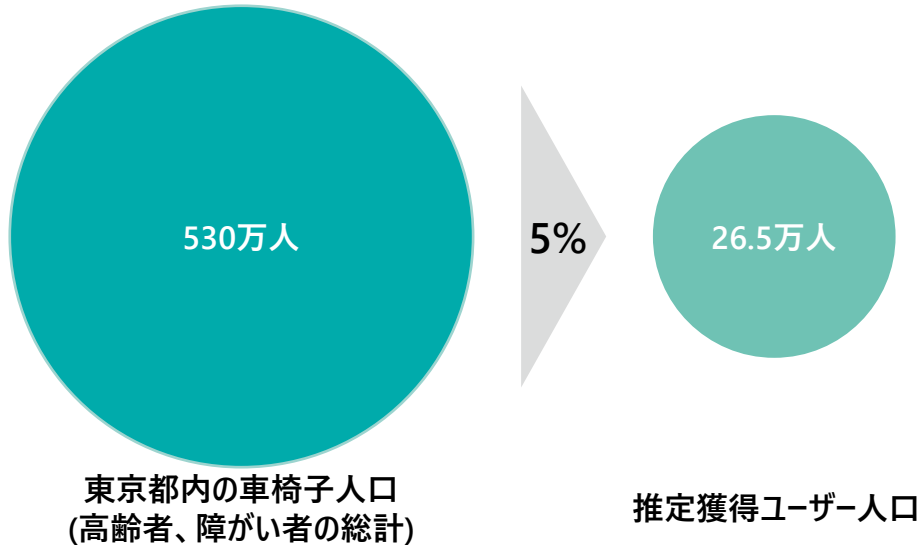
-他社比較-

	WheelGo	A社	B社
Price	Free	Free Premium/4\$	5\$/Month
Function	障害レベルやサポートの有無、優先的に利用したい交通機関等をカスタマイズしてルートを検索することができる	各エリアのバリアフリー情報はFreeで利用できるが、ルート検索については課金が必要	選択したエリアに点在するバリアフリー店舗の紹介のみで、ルート検索機能は有していない

※車いすで移動できるルートの提案アルゴリズムについてU.S.A.内で特許取得済 特許第XXXXXXXX号

想定されるユーザー数

大手介護施設等と連携し、都内車いす人口の5%のユーザー獲得を目指す

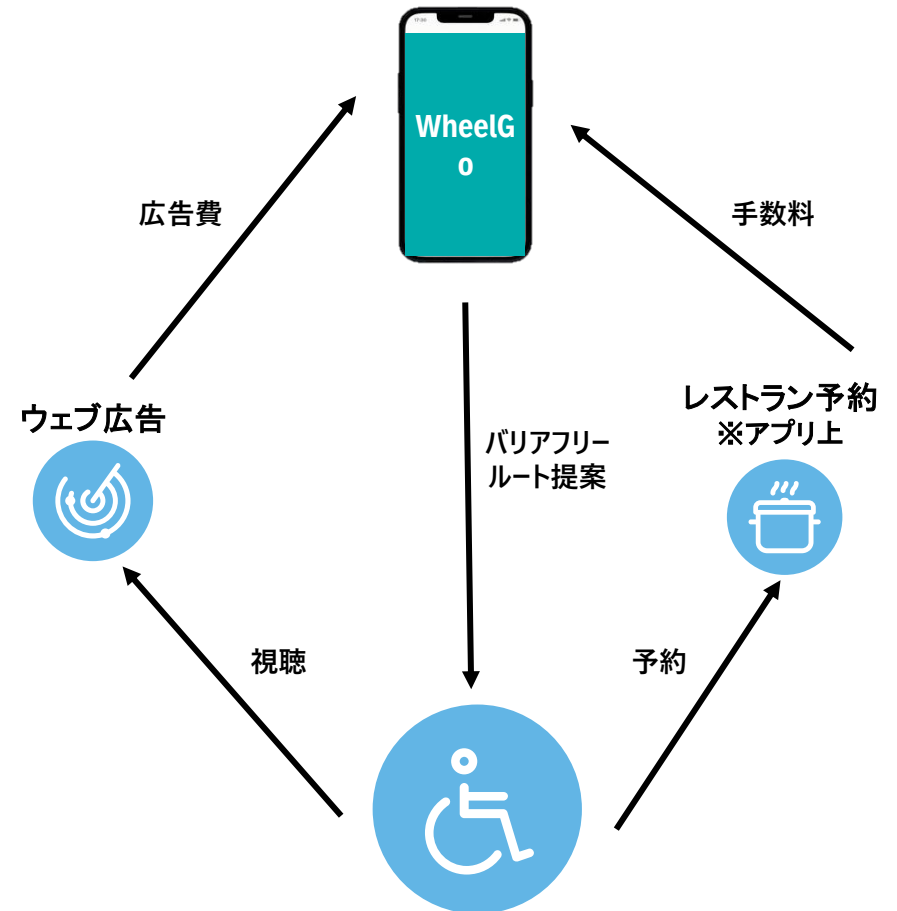


事業提携先候補案

- | | | |
|---------------|----------------|----------------|
| ユーザー獲得 | ウェブ広告企業 | レストラン予約 |
| 東京介護(株) | (株)東京広告 | Go eat(株) |
| 介護ホーム(株) | 東京インフルエン(株) | Eat better(株) |

マネタイズ方法(ビジネスモデル)

広告収入や、レストラン予約アプリの手数料を収入源とする
※当面利用者から利用料は受け取らない。



審査の視点	日本市場との適合性やマーケットを理解しているか
審査の視点	熱意を有しコミットメントが見込めるか

Why Tokyo?

1 製品・サービス展開の土壌-バリアフリー先進国-

東京は、世界屈指のバリアフリー先進国と言われており、東京オリンピック・パラリンピックの開催により、東京のバリアフリー化はさらに進んだと言われている

2 高いニーズ-複雑な交通事情と高齢化社会-

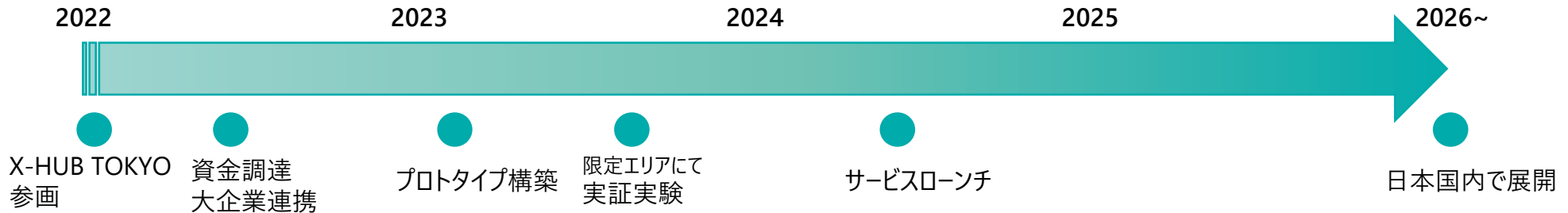
世界でも類を見ない人口密集地帯である東京は、公共交通機関が発達しているが自家用車での移動には不便であるとされている。また、世界的に高齢化が進む日本では年々高齢者の数が増加しており、東京におけるサービスのニーズは高いと推測する

3 国の課題意識-バリアフリー情報集約への課題-

国土交通省のデータでは、2020年度時点で道路 都内の特定道路の歩行空間 ネットワークデータ整備率が12.1%、都内の特別特定建築物のバリアフリー情報整備率が30.0%である現状を課題としてあげており、各数値を2025年までに100%まで引き上げることを政策目標として掲げている

なぜ東京なのかについて市場の親和性や日本が抱える社会課題についての分析を評価

Our Plan



高齢化が進む中日本で特にバリアフリー化が進んでいる東京は、本製品のニーズが高く、バリアフリールートも多様。弊社製品を通じて、東京都にいる障がい者や高齢者の移動を自由したい。

Traction

自国外での販売実績、コンペ受賞歴、企業との連携実績を評価

審査の視点	企業として実績を有しているか
審査の視点	資金調達実績を有しているか
審査の視点	製品のローンチ状況

製品のローンチ状況	c.自国外で製品・サービスローンチ済
-----------	--------------------



2015 創業
エンジェル投資家より資金調達 (XX氏: \$50,000)

2017 プロトタイプ完成
※アルゴリズムの特許取得

2018 US国内 マサチューセッツ州でサービスローンチ
VCより資金調達 (●●ベンチャーキャピタル: \$150,000)
※同VC主催のピッチイベント最優秀賞(25社中)

2019 200万ダウンロード達成
XX社と業務提携し、ニューヨーク州、カリフォルニア州へ展開

2020 350万ダウンロード達成
精華大学と連携し深センにて実証実験開始

2021 600万ダウンロード達成

資金調達実績(誰から、いくら調達か)を評価
※金額はUSDで記載

自国外での製品ローンチ実績を評価

Team

審査の視点	海外展開が可能な組織・チーム体制を有しているか
-------	-------------------------

日本展開に耐える組織体制か、意思決定者が本事業に関与しているかを評価

海外事業責任者

CEO XXXXX(応募者)

弊社創業者
本プログラムの
主担当
詳細な経歴は別紙

開発チーム

日本版アプリの開発・修正を担当

Ms. XXX 大手地図会社でアプリ開発を7年経験 情報処理学会員	Mr. XXX アルゴリズムに関する修士号保持し、スマホアプリ開発歴11年
---	--

プロジェクトメンバー

都内事業展開に関するマーケティング～営業を担当

Ms. XXX 市場調査担当 4年間の日本駐在経験	Ms. XXX プロモーション担当 マーケティング企業での6年の経験	Ms. XXX 会計担当 USCPA所持。企業内会計士歴8年
---------------------------------	--	--------------------------------------