

モビリティを活用した  
ビジネス・イノベーション・コンテスト  
2023

## 最終審査会



2023/10/7  
東京大学 駒場リサーチキャンパス  
コンベンションホール

## ■ごあいさつ

本日は「モビリティを活用したビジネス・イノベーション・コンテスト (M-BIC) 2023 最終審査会」にお越しいただき、誠にありがとうございます。関係者の皆様に多大なるご支援、ご協力を賜り、昨年引き続き第2回目のM-BICの最終審査会を開催させて頂く運びになりました。心より感謝を申し上げます。

本コンテストは、参加者が産官学の垣根やチームの垣根を越えて未来の社会を議論し、それをもとに各チームがそれぞれのビジネスプランを提案するという、共創型のユニークなコンテストになっています。各参加者は様々な課題に直面しながらも、その都度解決を繰り返しながら、本日まで約3ヶ月に渡ってアイデアをブラッシュアップしてきました。本日のために、そしてさらなる未来を見通して考え抜かれた14のアイデアをひとつのきっかけとして、社会をより良く、未来をより面白くするために、さらなる共創の輪が広がっていくことを願ってやみません。どうぞ最後までお楽しみください。

M-BICオーガナイザー /

東京大学 生産技術研究所 次世代モビリティ研究センター 特任研究員

長谷川 悠

## ■プログラム

- 13:30 受付開始(会場)
- 14:00 開会・M-BIC概要説明
- 14:10 プレゼンテーション 第1部
- 15:50 プレゼンテーション 第2部
- 17:20 協賛企業・審査員ご紹介
- 17:40 表彰
- 17:55 主催者挨拶  
一般社団法人モビリティ・イノベーション・アライアンス  
代表理事 天野 肇
- 18:00 閉会

## 提案ビジネスプラン紹介

No.	チーム名	ビジネスプラン名
1	TCUチーム 西山研	NO GIVING UP MOBILITY 貨客混載も兼ねた自動運転マルチUDモビリティ
2	Driven By YAMASAKI Lab.	DRIVE THROUGH NOW
3	Kuu	Kodomobi
4	Twin Peaks	分散保有型ロボットタクシー RoboCa
5	MEIJO バード	WEB-B: 運送ドローンの センサープラットフォームとしての利用提案
6	東工大 瀬尾研	SSTS ～Smart Spot Taxi Service～
7	Ça va !	SKYBANNER
8	BORDER	acleisure
9	大阪高専 バスターズ	高速道路での自動運転・隊列走行を活用した 高速バスビジネス
10	多摩SEEDS	自動運転×教育歴史ツアー
11	はとぼっぼ	自動運転車の子育て支援 Smove Helper
12	TMI 2 Students	Smart Guiding Dog
13	Green	ムーベスト
14	ECPLAB	モバイル フリーマーケット

主催



一般社団法人 モビリティ・イノベーション・アライアンス  
<https://mobilityinnovationalliance.org/>



共催



東京大学 モビリティ・イノベーション連携研究機構  
<https://utmobi.u-tokyo.ac.jp/>



名古屋大学 未来社会創造機構 モビリティ社会研究所  
<https://www.gremo.mirai.nagoya-u.ac.jp/>



後援



プラチナスポンサー



ゴールドスポンサー



三菱総合研究所

MS&AD

三井住友海上

neocareer



先進モビリティ株式会社



シルバースポンサー



X Transformation by Autonomous Drive Enabler



Honda Mobility Solutions

フォローアップ協力



TX ENTREPRENEUR PARTNERS

一般社団法人TXアントレプレナーパートナーズ



M-BICのwebページはこちら  
<https://m-bic.jp.org/2023>



M-BIC 2023ビジネスプランの特徴一覧 (1/2)

No.	チーム名	ビジネスプラン名	ビジネスプランの特徴
1	TCU チーム 西山研	NO GIVING UP MOBILITY 一貨客混載も兼ねた 自動運転 マルチUDモビリティ	現在、交通バリアフリー化が進んでいるが移動困難者、特に車いすユーザーは単独外出が億年ないことが多い。ユニバーサルデザイン（以下、UDという。）タクシーは完全な福祉車両ではないため、介護資格がない乗務員は身体介助を要する場合、過重負担となり乗車拒否せざるを得ないことがある。一方、介護タクシーは福祉車両+二種運転免許証+ヘルパー等介護資格がある乗務員で安心であるが、利用者にとって運賃と介護料でかなり金銭負担は大きい。 そこで、乗車しやすく、尚且つ一般にもなじみやすいUD車両の開発を行い、例として電動自動運転車いすがそのまま乗車し目的地まで行けるモビリティシステムの事業展開、また車いすユーザーの利用がないときは貨客混載車両として運搬するマルチUD+自動運転モビリティを提案する。この汎用化により、ラストワンマイル事業、ユニバーサルツーリズム事業、介護福祉事業、農業従事者、デリバリ店舗の利用等に拡大でき、一大ビジネスとなる。
2	Driven By YAMASAKI Lab.	DRIVE THROUGH NOW	自動運転車が普及した時代のテイクアウト注文のプラットフォームサービス。店舗到着後待ち時間なしで温かい料理を受け取れるようにアプリでオーダー、移動時間中にゆったりときちんとした食事をとることを可能にする。また、これまでのように食事のためだけの時間を確保する必要がなくなる。飲食店からの掲載料とアプリ上の広告掲載費が主な収入である。郊外の自動車が必要不可欠な人をメインターゲットとし、会社への通勤中や、長距離ドライブ中の使用を想定する。自動車の運転が不要となった時代の移動中の過ごし方として、新しい車内での食事の方式を提供する。
3	Kuu	Kodomobi	小学生用のモビリティ運営サービスKodomobiは、「親にとって子どもの送迎は負担なのではないか?」という課題から生まれた。海外では既に一般販売されている屋根付きシニアカーを改造した、歩道をゆっくり走る安全第1なモビリティKodomonを運営する。ターゲットを、お金はあるが時間に余裕のない共働き世帯と明確にし、確かな需要を見込んでいる。また、移動時間を充実させるようKodomonには学習コンテンツなどの機能が搭載されている。そして子どもだけではなく、一般利用もできる時間帯を設けることにより、確かな利益を出す。実現可能性が高く、社会的意義も高いプランである。
4	Twin Peaks	分散保有型 ロボットタクシー RoboCa	RoboCaは個人所有の完全自動運転車をロボットタクシーとして活用できるようにする分散保有型ロボットタクシーサービスを提供する。レベル4の自動運転車が過疎地や地方都市から展開されていく政策に呼応し、ロボットタクシー事業者では採算の取りにくい地方の観光地から展開を図っていく。オーナーの利用しない空き時間に車をロボットタクシーとして活用することで、自動運転車の購入費・維持費の補填にもつながり、ディーラーにとっても自動運転車の販売促進にもつながるよう連携する。
5	MEIJO バード	WEB-B: 運送ドローンの センサープラット フォームとしての 利用提案	既に空を飛んでいるドローンからデータを収集し、それをを用いて様々なサービスを提供する。自社に必要なのはサーバーとシステム費だけであり、ドローンを用意する必要がないのでインシヤルコストを抑えられる。そのため、学生ベンチャーの規模から大企業の一部門まで、どのような規模でも比較的立ち上げやすい。ドローンに標準搭載されるであろうカメラやLiDARを利用してアナログ的な監視を行うため、デジタル化しにくい分野をデジタル化するのに貢献できる。多くのドローンからデータを総合するため、比較的高い即時性と広範囲の監視能力を持つ。その一方で、ドローンの数が少ないビジネス初期のデータ不足にどう対処するかが課題となる。
6	東工大 瀬尾研	SSTS ~Smart Spot Taxi Service~	本サービスは、地方都市における公共交通の空白地域に導入するサービスであり、コンビニ等のSpot間を移動する自動運転タクシーである。利用者はスマートフォンアプリで配車予約が可能。料金は公共交通機関より高いが既存のタクシーより安く、所要時間はタクシーより長いが公共交通機関より短い。自動運転技術を利用することで運転手が不要になり、待機時間による運転手の拘束がなくなり、さらに車内プライバシーが確保される。国土交通省が進める道路データの拡充に伴い、容易にサービス提供範囲を拡大できる。サービス開始7年後には損失を回収できる見込みとなっている。
7	Ça va !	SKYBANNER	現在、都市部では非常に多くの広告が様々な場所に掲載され、特に人口が集中するような場所では既存の広告がせめぎ合い、新たな広告スペースを作ることは難しく、多くのコストと労力がかかる。そこで、SKYBANNERは自律飛行型ドローンに広告ディスプレイを取り付け、都市部で広告活動を行うことで、都市部の限られた空間に新たな広告のスペースをつくり、これまでになかった価値を提供する。また、飛行する広告付きドローンは非常に多くの人々の注目を集め、既存の広告媒体以上に話題性をもたらす画期的な媒体となるとわれわれは考えている。

M-BIC 2023ビジネスプランの特徴一覧 (2/2)

No.	チーム名	ビジネスプラン名	ビジネスプランの特徴
8	BORDER	acleisure	トライアスロンやサイクリング、キャンプなどを行うアウトドアマニアに対して、活動前後の疲労による運転不安をなくし、自転車などの大荷物を乗せても快適な空間を提供するカーシェアリングサービス。アクティブにレジャーを楽しんでほしいという思いからアクレジャーと名付けた。コロナ禍によるアウトドアブームにより、多様なスタイルや楽しみ方が生まれアウトドアユーズが増加していることから需要があると考えられる。トライアスロンなどのスポーツ団体やサイクリングに絶妙な沖縄などの観光自治体と連携し、顧客獲得を目指す。
9	大阪高専 バスターズ	高速道路での 自動運転・隊列 走行を活用した 高速バスビジネス	日本における高速バスの特徴として、さまざまな運行会社が格安かつきめ細やかなサービスを提供しており、激しい競争を繰り広げている。しかしながら道路状況に合わせた定時運行の確保や長距離の緊張を伴う運転を強いられるなど、労働環境は非常に厳しいものがあり、恒常的に人員が不足している。そこで、乗降地付近は従来通りのバス運転とするが、高速道路下では先頭車両を有人運転、後続車両を従従自動運転させ、異なる行先のバスを隊列走行させることにより、運転手不足の解消・労働環境の改善、ならびに高速バス利用者の行先の選択肢を増やし利便性を向上させるといった社会的効果を目指す。 【既にあるサービスとの違い】高速道路下では複数の行先の高速バスを隊列走行させて自動運転を前提に運行する。 【強み】高速道路下に限定しても、有人運転から自動運転へ移行することができれば、運転業務の負担が減少する。また、高速バス利用者の行先の選択肢が増加し利便性が向上する。 【弱み】長蛇の隊列走行により、車線変更や高速道路への合流において交通快適性が損なわれる可能性がある。
10	多摩 SEEDS	自動運転 × 教育歴史 ツアー	修学旅行地、社会科見学、観光旅行等で、コースにODDを設定し、シャトルタイプの自動運転バスを用いる。車内では、学生が全周囲のAR窓を通して、城の跡地では実際にARで当時の城が再現されるといったイベントや、車内放送で流れる歴史教育音声とアプリ連携によって、車内で小テストなどを繰り返しながら、正解をARを通して車外を見ることが可能となる。車内で流れるAR映像はその季節や年代、学校ごとに違う映像を流すことができるため顧客の希望する時代や出来事を流すことができ、ARを活用した疑似的な時間遊覧の再現により、革新的な体験を提供することを目的とする。従来以上の解像度で歴史や地理の知識を深めることが可能であり、かつ天候や文化財の修復等の体験の質の低下に対して有効である。教育コンテンツは教育機関・予備校等から募集し採用することで、そこにも市場を形成し、コンテンツ作成コストを低下させる。 また、欠点として少子化による学業目的の旅行の減少が挙げられるが、修学旅行自体は必ず行われるうえ、外国からの研修旅行等を受け入れることによって、これを補填する計画である。
11	はと ぼっぼ	自動運転車の 子育て支援 Smove Helper	ベビーカー利用を伴う移動には、労力、時間、精神力と、多大な負担がかかる。それらを解消するための提案が、自動化モビリティ搭載のシェアカー。ターゲット層を子育て世代に絞ることで同一環境のユーザーによる利用、匿名掲示板によるコミュニティを想定している。月額料金を設けることでむやみな登録や悪戯を防ぎ、少額に抑えることでユーザーの負担を減少。車やシステムの開発費を補助金で賄い、社会からの間接的な子育て支援を実現する。貸出し制にすることで車利用のハードルを下げる。地区単位での利用にすることで地域での委託所や救急とも連携できる。乳幼児を運んだ移動が少しでも楽になる、子育てに前向きな社会を目指すサービス。
12	TMI 2 Students	Smart Guiding Dog	現状、盲導犬を必要としている人に対して、圧倒的に盲導犬の数が少ない。また、盲導犬1匹を育てるのにかかる費用は750万円近く、コストが高い。そこで本提案では、盲導犬ロボットで盲導犬を代用する。これによって、費用を削減し、盲導犬の数（ロボットを含む）を増加することが可能（3000~31万人の市場規模）。 ビジネスモデル：既存の盲導犬のビジネスモデルをそのまま活用することで確実に利益を創出可能。高機能電動車椅子を販売しているWHILLが実際にかかった開発費・運営費を参考することで、我々のビジネスも試算。→3年で黒字転換可能。
13	Green	ムーベスト	ムーベストは収穫したての美味しい野菜を食べたい、収穫体験がしたいというこだわりの人のためのモビリティを貸し出す。イベント会社や種苗・食品関係の会社に貸し出すことを想定している。貸出先の会社に協力してくれる農家の収穫直前の野菜をムーベストモビリティに積み込み、消費者や料理店に収穫してもらう。各地方の特産品が直売所より新鮮な状態で味わえる。ターゲットは野菜好きや植物に興味がある子供とその親、本当に美味しい野菜を食べたい美食家、食べ物にこだわる富裕層などを想定している。将来的には、市場は狭いが、その分高額で野菜を購入してもらうなど価値を高め、こだわりのある人のニーズに焦点を当て、よりアイデアを深めていきたい。
14	ECPLAB	モバイル フリーマーケット	実際のフリーマーケットでは商品を見ることができず、出品者・購入者共に現地に行かなければならない。また、フリマアプリはどこでも気軽に購入できる一方で、実際の商品を自身の目で見るできないため、購入後トラブルになることもある。本事業は出品・購入はアプリ上、配送・商品状態の確認を自動運転車で行うことにより、実際のフリーマーケットとフリマアプリのメリットを両取りしたビジネスモデルである。 配達に自動運転車を用い、受け取り場所をコンビニの駐車場にすることで早朝・深夜の宅配も可能になり、利用者にとって利便性が向上する。また、フリマ会社にとっても利用者間のトラブルが減少し、顧客満足度が向上する。