

提言

FUTURE EATS

なりたい自分を一緒に目指す健康 AI コンシェルジュ

最終報告書

2025 年 3 月 3 日

J-Win High Potential ネットワーク 14 期

T1 分科会

目次

| | |
|--------------------------------|----|
| I. 提言の背景 | 3 |
| II. 目指すビジョン | 5 |
| III. 「FUTURE EATS」のサービス内容 | 6 |
| 1. サービスの概要 | 6 |
| (1) 初期設定 | 6 |
| (2) 食事ごとのリクエスト | 6 |
| (3) AI の提案 | 6 |
| (4) AI の提案に対するレビュー | 6 |
| (5) 体調変化の反映 | 6 |
| 2. 提供したい価値 | 7 |
| 3. 類似サービスとの比較、差別化要素 | 9 |
| (1) 食関連サービスのプラットフォーム化 | 9 |
| (2) 伴走型 AI の活用 | 9 |
| (3) 健康データとの連携 | 9 |
| (4) 福利厚生サービスによる提供 | 9 |
| 4. システム構成概要 | 10 |
| (1) システム構成 | 11 |
| 5. マネタイズ方法・収益計画 | 13 |
| (1) はじめに | 13 |
| (2) 収益源 | 13 |
| (3) 収益モデル | 13 |
| (4) 収益計画 | 14 |
| IV. ニーズの検証 | 16 |
| 1. HPN アンケート結果 | 16 |
| (1) HPN アンケート実施目的 | 16 |
| (2) J-Win HPN T1 分科会 アンケート結果詳細 | 16 |
| (3) アンケート結果サマリー | 16 |
| (4) まとめ | 23 |
| 2. 企業ヒアリング・アンケート結果 | 24 |
| (1) 外部パートナー企業 | 24 |
| (2) サービスを福利厚生の一環として利用する企業 | 25 |
| V. まとめ | 28 |
| VI. 付記 | 29 |
| 1. ご協力いただいた企業一覧 | 29 |
| 2. T1 分科会メンバー一覧 | 30 |

I. 提言の背景

提言の背景として、テーマ選定の流れ、提言の方向性、提言の概要を説明する。

● テーマ選定の流れ

私達は、自分たちがワクワクすることに取り組みつつ、当分科会メンバーを含む J-Win 参加者や社会の課題を解決するテーマを選定したいと考えた。取り組むテーマの選定においては、メンバーからアイデア出しを実施した。自分たちがワクワクすることに重点を置いてアイデアを評価し、最も関心が高かった「食」に取り組むことが決定した。本テーマは、メンバーが日々の生活の中で課題を抱えていたものの、最適な打ち手がないことから改善がうまくいっていなかった領域であり、解決できた未来の姿に最もワクワクすると感じたものである。

● 提言の方向性

テクノロジーのチームに属する私達は、業務の中で触れる機会も増え、成長が期待される AI を活用して、「食」に対する課題を解決するビジネスを提言することを決めた。国内 AI 市場は、2030年には約87兆円へと成長すると予想されている。¹

● 提言の概要

AI のパーソナライズを活用して「食」における課題を克服し、健康と仕事の両面において各自がなりたい自分になるためのビジネス案を提言する。

克服すべき「食」の課題として、メンバーでの意見交換やデスクトップリサーチの結果、健康・生活・性差の面で取り除くべき障壁があることが明らかになった。

（「食」における課題）

健康面：栄養素の摂取量が不適切であることが認識されているものの、その改善方法がわからず、料理の疲労がストレスとなっている²

生活面：自炊や食事内容を考えることが面倒であり、料理に対する苦手意識が強いという精神的な苦痛、さらに食事の一連の作業時間を確保することが困難な肉体的な苦痛がある³

¹ EY 総合研究所株式会社「人工知能が経営にもたらす『創造』と『破壊』の公表
https://cdn.kyodonewsprwire.jp/prwfile/release/M103415/201509143541/_prw_OR1f1_8unKEIp3.pdf

² 厚生労働省「令和元年 国民健康・栄養調査結果の概要」
https://www.mhlw.go.jp/bunya/kenkou/kenkou_eiyouchousa.html

³ 株式会社クロス・マーケティング「料理に関する調査（2024年）」
<https://www.cross-m.co.jp/report/trend-eye/20240221cooking>
ナイル株式会社「料理への苦手意識に対するアンケート調査」
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000480.000055900.html>

性差面：家庭内の家事は女性の役割とされる傾向が依然として強く、共働き世帯でも女性の家事分担比率が高い⁴

「食」における上記課題を克服しつつ、個々のライフスタイルや健康状態に合わせた食生活を獲得すること、自身と家族が健康で安心した生活を送ること、私達女性が働きやすい環境のもと更に高い次元で活躍していくこと、これらを同時に実現するビジネス案を提言する。

⁴ 株式会社 Antway 「【調査】料理準備にかかる時間は、1年で32日以上、一生で5年9か月以上」
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000047.000039424.html>
男女共同参画局「男女の働き方と仕事との生活の調査（ワーク・ライフ・バランス）に関する調査結果概要」
https://www.gender.go.jp/about_danjo/whitepaper/r05/zentai/index.html
厚生労働省「仕事と育児・介護の両立に係る現状及び課題」
<https://www.mhlw.go.jp/content/11901000/001045156.pdf>
株式会社リクルート「週5日勤務の共働き夫婦 家事育児 実態調査 2019」
https://www.recruit.co.jp/sustainability/iction/pdf/workingcouple2019_106.pdf

II. 目指すビジョン

「FUTURE EATS になりたい自分を一緒に目指す健康 AI コンシェルジュ」

- ビジョン

「食」と「AI」を融合し、健康・安心・幸せに暮らせる新たな社会の構築を共に目指す。

- コンセプト、ターゲット

働く女性をはじめ、多様なバックグラウンドやライフスタイルを持つ人々をターゲットに、パーソナライズした健康的な食事を提供する。

各個人が抱える時間、健康、生活習慣、家族等の課題を支援することに注力した。企業の福利厚生サービスプログラムとして組み込むことにより、働く人一人ひとりに合わせた健康的な食生活をサポートし、より良い未来を創る。

III. 「FUTURE EATS」のサービス内容

1. サービスの概要

FUTURE EATS は、ユーザーの健康状態や食事の情報を一元管理し、ユーザーの状況に応じて AI が最適な食事を提案するアプリケーションである（図表 1 参照）。

(1) 初期設定

ユーザーは最初に、基本情報となりたい自分の姿を登録する。

（例）

- ・ 基本情報：健康診断結果、家族全員の年齢・性別、病歴、アレルギー
なりたい自分の姿：家族の健康を守りたい、夏までに体を引き締めて綺麗になりたい

(2) 食事ごとのリクエスト

ユーザーは食事ごとに、食事のシチュエーション、今の気分をチャット形式で入力する。

（例）

- ・ 食事のシチュエーション：在宅勤務中に一人で昼食をとる、休日に子どもと一緒に夕飯を作る
- ・ 今の気分：最近忙しく栄養が偏り気味のため体調が整うものをデリバリーしたい、子どもの野菜嫌いを克服できる料理を自分で作りたい

(3) AI の提案

ユーザーの基本情報やリクエストから、AI が最適な食事を提案する。AI は管理栄養士や調理師と同じ思考を持ち、既存のレシピサイトやグルメサイトの中から、ユーザーが自炊できるレシピ、デリバリーまたはテイクアウトできる商品、飲食店のメニュー等を提案する。ユーザーは AI に提案された食事をとる。

(4) AI の提案に対するレビュー

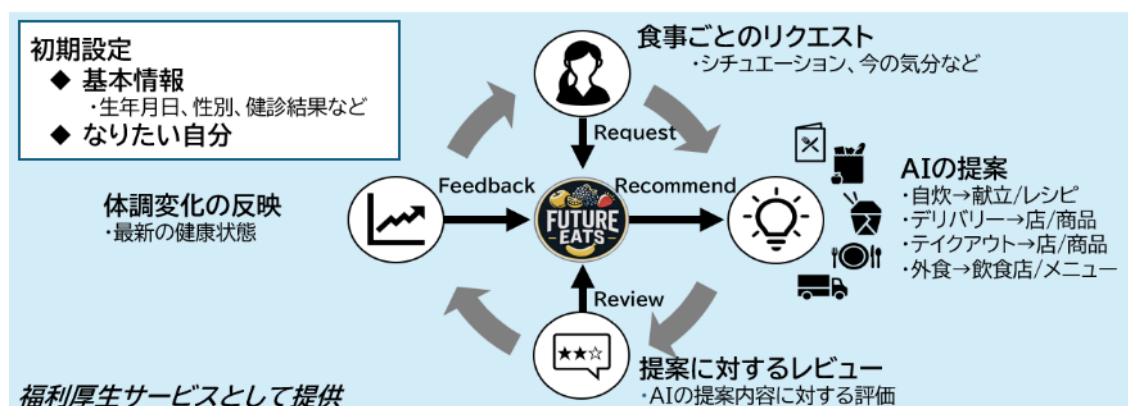
ユーザーは食後に、AI に提案された食事が自分の期待に応えるものであったか評価する。AI はユーザーの評価を学習し、次の食事提案に活かす。AI は食事ごとに学習を繰り返しながら高精度にパーソナライズされ、よりユーザーのニーズに則した提案ができるようになる。

(5) 体調変化の反映

ユーザーは FUTURE EATS を一定期間利用した後、体調の変化等、なりたい自分までの途中経過を入力する。これによって AI は常にユーザーの最新の健康状態にもとづいて食事を提案できるとともに、提案内容を軌道修正することができる。

このように、FUTURE EATS は「食」と「AI」を融合し、ユーザー一人ひとりに寄り添いながら、なりたい自分を実現していく伴走型 AI サービスである。私達は、ターゲット層である働く女性に届けやすいことや企業の健康経営に着目し、このサービスを企業の福利厚生として提供する。詳細は「III.3. 類似サービスとの比較、差別化要素」に記す。

(図表 1) FUTURE EATS の概要



2. 提供したい価値

私達がこのサービスを通して提供したい価値は、なりたい自分の実現である。

まず、働く女性として2名のペルソナ（仮名）を設定し、現在の自分となりたい姿とのギャップの具体化を進めた（図表2参照）。

一人目の明石 泉さんは小学生の子どもがいるが、日々の献立検討や栄養バランスに悩んでおり、もっと手軽で健康的な食生活にできないかと考えている。

二人目の中村 美咲さんはひとり暮らしで仕事が忙しく、食事に対して手間をかけたくないと思いつつも、30代になり痩せにくくなったことからダイエットしたいという気持ちもある。

二人ともそれぞれの悩みを抱えているが、共通しているのは現在の悩みを解消し、なりたい自分に近づきたいと思っていることである。

それを実現するのが FUTURE EATS であり、AI と伴走しながら継続利用をしていくことで、なりたい自分を目指すことが可能となる。

具体的に、FUTURE EATS のデリバリーサービスを利用した場合の効果を説明する。

現状、健康やダイエットに必要な献立検討に悩みながら、平日の帰宅後、または、在宅ワーク業務終了後における夕食の準備・片付けにかかる時間は、HPN メンバーへのアンケート結果から、1日最大2時間を要していることがわかっている。詳細は、「IV.1 HPN アンケート結果」に記す。

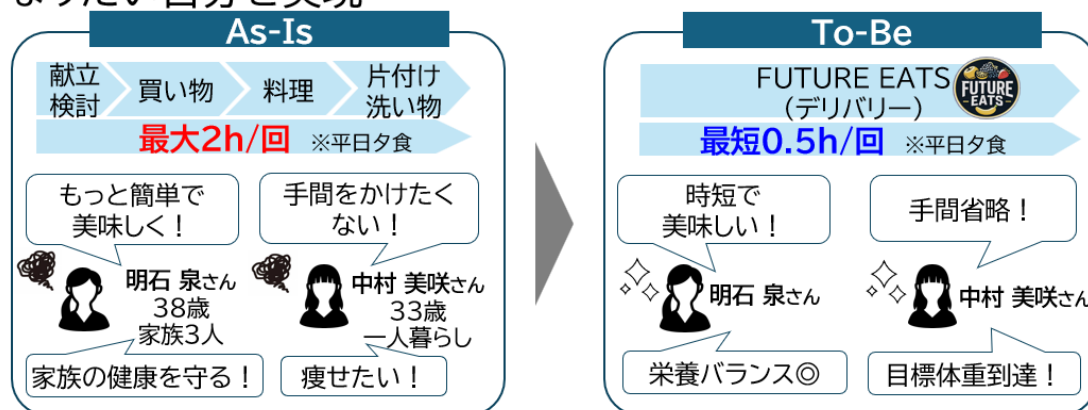
ここで、FUTURE EATS を利用し AI が食事内容を提案・その料理のデリバリーを選択した場合、健康やダイエットに効果的な食事ができ、かつ所要時間も最短30分で完結することができる。これにより、健康・ダイエットの実現とあわせて最大1.5時間の時短に繋がることから、利用者の要望に応じた食事提案で満足度を与えることが可能となる。FUTURE EATS を継続的に利用すればするほど AI はより利用者に応じてパーソナライズされ、なりたい自分の実現のためには必要不可欠な存在となるはずである。

(図表 2) ペルソナ設定

| | | |
|---------|---|---|
| 仮名 | 明石 泉 | 中村 美咲 |
| 年齢 | 38歳 | 33歳 |
| 家族構成 | 夫・小学生の子1人 | 独身・ひとり暮らし |
| 業種/年収 | 金融・チームリーダー 年収800万円 | 製造業・プロジェクトリーダー 年収500万円 |
| 働き方 | 週の半分は在宅ワーク 残業20時間/月 | 週5で出社 残業30時間/月 |
| 趣味 | 映画鑑賞、旅行 | ピラティス、推し活 |
| 悩み | 家庭と仕事の両立 | プライベートと仕事の両立 |
| 情報収集方法 | SNS、ネットニュース 同僚、ママ友 | SNS、ネットニュース |
| 「食」への考え | <ul style="list-style-type: none"> ・ 家族の健康のため栄養バランスを考えたい ・ 献立のマンネリ化は避けたい ・ 料理は手作りであるべきという呪縛 ・ 子どもの食育に興味あり | <ul style="list-style-type: none"> ・ 平日はゆっくり料理する時間がない ・ 自分のために料理するモチベーションが上がらない |

(図表 3) FUTURE EATS 利用の効果イメージ

FUTURE EATSで食事準備を一気通貫し、継続利用で なりたい自分を実現



3. 類似サービスとの比較、差別化要素

FUTURE EATS は、主に四つの特徴を有した新しいサービスである。これらを組み合わせることで他にはないパーソナライズ性や継続性を提供する。

(1) 食関連サービスのプラットフォーム化

「食」に関するサービスは、デリバリーやレシピ提案等ユーザーの様々なニーズに合わせて多様化が進んでいる。一方、各サービスは一つの機能に特化しており、その中で競合サービスとの差別化を図る流れが主流である。このように、個々のサービスが独立していることで、ユーザーは自らサービスを選択する・登録する、またサービスによっては買い物や洗い物等のサービスが提供する価値以外の部分では手間が生じてしまい、サービス活用に対して敬遠する一因となりえる。

一方、FUTURE EATS は既存のサービスをプラットフォーム化し一元管理することで、ひとつのプラットフォーム内での利用を目指す。そのため、ユーザーのニーズに適したサービスを複合的に判断し提案を行うことで利便性が非常に高いサービスとなる。

(2) 伴走型 AI の活用

伴走型 AI とは、人と一緒に目標達成に向けて共に歩むような形でサポートする AI である。通常の AI は指示に従って処理を行うのに対し、伴走型 AI はユーザーの状況やニーズを理解し、必要に応じてアドバイスやフィードバックを提供しながら持続的な支援を行うことができる。

(3) 健康データとの連携

健康診断の結果や、将来的になりたい自分への目標の健康に関するデータを連携することで、ユーザーが健康的な生活を送るために伴走型 AI が長期的にサポートを行い、なりたいたい自分の実現に貢献する。

(4) 福利厚生サービスによる提供

福利厚生サービスとして提供することで、ユーザー、企業、サービス提供者それぞれに対し以下のようなメリットがあると考ええる。

① ユーザー視点

- ・ 経済的負担の軽減：FUTURE EATS の利用に福利厚生費用が充てられるためユーザーの自己負担が軽くなる。
- ・ 信頼性：企業との契約により安心して利用できる。

② 企業視点

- ・ 従業員の健康管理：従業員の健康増進を図ることで人材の確保や生産性の向上につながる。
- ・ 従業員満足度向上：自身の健康に対する企業の配慮を感じ、満足度やエンゲージメントが向上する。
- ・ 他社との差別化：企業の魅力が増し、優秀な人材の採用や定着率向上が期待できる。
- ・ 企業イメージ向上：従業員の健康を重視する企業姿勢を打ち出し、社会的責任を果た

す企業としてのイメージが向上する。

- ・ 医療費削減：従業員の健康状態改善により、医療費の削減が期待できる。

③ サービス提供者視点

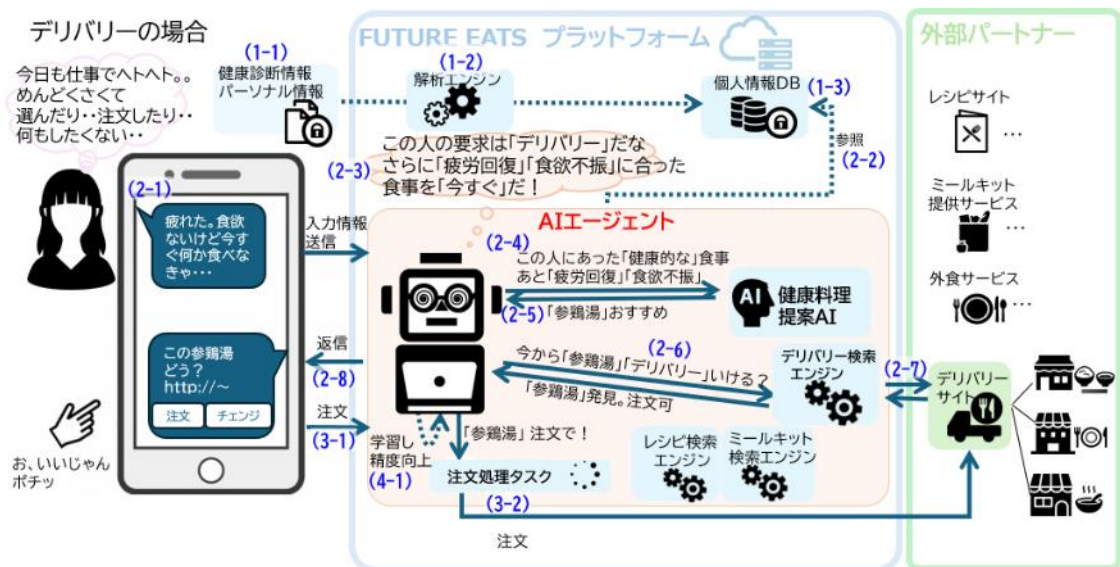
- ・ 収益性向上：長期的な収益の安定確保が期待できる。
- ・ ユーザー数確保：FUTURE EATS のターゲットユーザーに訴求しやすく、企業単位での導入によりユーザー数を確保しやすい。
- ・ データ活用・市場拡大：ターゲットユーザーのデータが入手できる。
- ・ サービスのブランド価値向上：有力な企業との契約で FUTURE EATS のブランド価値が向上する。

FUTURE EATS は、ただユーザーの希望に応えるのではなく、ユーザーのなりたい自分の姿に向けて日常的に寄り添い実現に貢献する、いわば健康 AI コンシェルジュである。これらの四つを組み合わせることで、「食」や健康に関する既存サービスの課題でもある、継続性やパーソナライズ性を担保したサービスを提供することができる。

4. システム構成概要

技術的な実現性は専門の会社にもヒアリングし、検討が必要な部分もあるが、大まかには以下のシステム構成と処理フローを想定した。

(図表 4) システム構成図



(1) システム構成

FUTURE EATS プラットフォームは、スマートフォン向けアプリとサーバーアプリで構成されている。

① クライアント側…スマートフォン向けアプリ

ユーザーは自分のスマートフォンに専用アプリをインストールし、会員登録をしてサービスを利用する。このプラットフォームの特徴として以下の機能を保持している。

● 個人情報の登録

デリバリーに必要となる名前や住所等の情報の他に、その人のライフスタイルに合った提案のため、家族構成や健康診断情報を登録できる。健康診断情報は写真での登録を可能とするため、アプリからカメラ起動もできる。

その他にも、なりたい自分を目指すための目標値設定も可能とする。

● チャット画面

ユーザーのその時の食事の要望をチャット形式で入力する。

② サーバー側

スマートフォンアプリからのリクエストを受け付け、処理を実行する。リクエスト内容に応じて、外部パートナーシステムとの連携も行う。このプラットフォームの特徴となる以下の機能を保持している。

● 事前登録機能

・ 画像解析エンジン

健康診断の写真から必要な情報を読み取る OCR 機能。

・ 個人情報データベース

事前に受け付けた個人情報を保持するデータベース。AI 機能とは分離させ、暗号化した上で保持する。

● 食事提案機能

・ AI エージェント

自然言語処理でリクエスト情報を解析し、ユーザーの要望を要素に分解、この後に必要となるタスクを決定し自律的に実行する。

・ 健康料理提案 AI

健康的でかつ、ユーザーのパーソナル情報に合致した料理を提案する特化型 AI。栄養学論文や料理の特徴を記した各種レシピを学習データとし構築することで、管理栄養士に近い思考を行う。

・ 各種検索エンジン

事前登録された外部パートナーシステムから、データを検索する。

- 注文機能

- ・ 注文処理

- 外部パートナーシステムと連携した注文処理を実行する。FUTURE EATS プラットフォーム内で、デリバリー等の注文処理を可能にする。

③ 処理フロー

(図表 4) システム構成図を元に、処理フローを説明する。

- 事前登録

- ・ (1-1) ユーザーはスマートフォンアプリから個人情報を入力し送信する。
 - ・ (1-2) 送信データが画像の場合、画像解析エンジンで文字を読み取る。
 - ・ (1-3) 暗号化し個人情報としてデータベースへ登録。

- 食事の提案

- ・ (2-1) ユーザーはその時の気分で要望をチャットで入力し送信する。
 - ・ (2-2) リクエストのあったユーザーの個人情報をデータベースから参照。
 - ・ (2-3) AI エージェントはユーザーからのあいまいな要望を分析。さらに個人情報からその人に何を提案するか決定する。

例：何か食べたい→デリバリー、作りたい→レシピ、貧血気味→鉄分多め、子どもと高齢者が同居→家族に合わせ分岐可能なレシピ 等。

- ・ (2-4) 分解した要素を入力値とし、健康料理提案 AI に料理を問い合わせる。
 - ・ (2-5) 入力値にマッチした料理を回答。
 - ・ (2-6) そのときの要望に合わせ、外部連携する検索エンジンを選択する。
 - ・ (2-7) 料理・個人情報を元に、提供可能かを外部パートナーシステムへ確認する。

例：参鶏湯・デリバリー・品川区

- ・ (2-8) 提供可能な食事をユーザーへ回答する。この際に、ユーザーの希望に合わない場合は、料理を検討し直すよう何度かやり直しが発生する。

- 食事の注文

- ・ (3-1) 提案に対し、ユーザーは注文のリクエストを送信する
 - ・ (3-2) 外部サイトと連携し、FUTURE EATS プラットフォーム上で注文処理を実行する。

例：デリバリーサービス等の注文が必要になる場合

- 提案に対しての学習

- ・ (4-1) 提案に対し、ユーザーが受け入れたかの反応、レビュー結果を元に、FUTURE EATS プラットフォーム内の AI 自体も学習を行い、AI のアップデートや個人情報データベースの更新を行う。

例：35歳女性は参鶏湯をよく注文する。明石泉さんはピーマンを食べない。

5. マネタイズ方法・収益計画

(1) はじめに

FUTURE EATS のエンドユーザーは J-Win 参加企業に所属する従業員である私達。企業の福利厚生をチャンネルとして活用し、エンドユーザーへサービスを提供する収益モデルを想定している。

企業の福利厚生の一環として FUTURE EATS のサービスを導入し、従業員が手軽に利用できる環境を整えることで、従業員の満足度や健康意識が向上し、企業全体の生産性も向上することが期待される。さらに、企業からの利用料やサブスクリプション料金を収益源とし、安定した収益を確保する。エンドユーザーが追加のサービスやプレミアム機能を利用する際には、個別に課金することで、さらなる収益を見込んでいる。このように、企業の福利厚生をチャンネルとして活用し、エンドユーザーに価値あるサービスを提供しながら、持続可能な収益モデルを構築する。

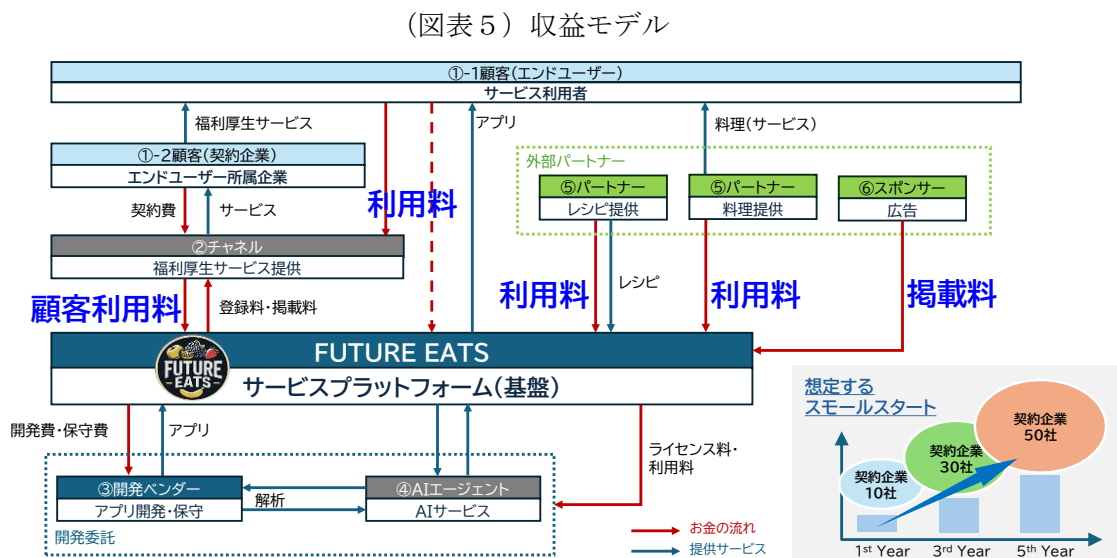
(2) 収益源

FUTURE EATS の収益源は以下を想定している。

- ・ エンドユーザーからサービス利用料
- ・ 導入する企業からのサービス利用料
- ・ プラットフォームに参画する外部パートナーからの利用料
- ・ アプリ上の広告掲載料

(3) 収益モデル

FUTURE EATS の収益モデルを以下に示す。想定するビジネスプランを図に従い説明する。



- 顧客（図表 5 ①-1）

サービス利用者。企業の福利厚生を通じて提供される FUTURE EATS を直接利用し、日々の食事や健康管理に役立てる。
- 顧客 – 契約企業（図表 5 ①-2）

エンドユーザーが所属している企業。FUTURE EATS を導入し、従業員に提供する企業のことを指す。福利厚生の一環として FUTURE EATS のサービスを従業員へ提供する。
- チャンネル（図表 5 ②）

FUTURE EATS を提供するための企業の福利厚生サービス。
- 開発ベンダー（図表 5 ③）

FUTURE EATS のアプリ開発・保守の委託先企業。アプリケーションの設計、開発、テスト、デプロイメント、そして運用や保守に至るまで、幅広いサービスを提供する。
- AI エージェント（図表 5 ④）

AI サービス。指示に従って情報を収集し、分析し、適切な予測を行うことができる。
- パートナー（図表 5 ⑤）

レシピや料理を提供する企業。料理の専門知識や経験を活かして、ニーズに合わせたメニューを開発し提供する。
- スポンサー（図表 5 ⑥）

FUTURE EATS に広告を掲載する企業。

(4) 収益計画

市場投入直後は、必要最低限の機能のみ提供する形で初期構築費用を抑え、約 10 社からのスモールスタートを行う。このアプローチにより、リスクを最小限に抑えつつ、実際の市場での反応を確認することができる。まずは最小の企業と契約を結び、サービスを提供することで、顧客のニーズやフィードバックを詳細に収集する。これにより、サービスの改善点や追加すべき機能が明確になり、より顧客にとって価値のあるサービスを提供できるようになる。

次に収集したデータやフィードバックを基に、サービスの拡大を図る。具体的には、顧客の要望に応じた新機能の開発や、プレミアム機能の導入、既存機能の改善を行う。また、マーケティング戦略を見直し、ターゲット市場を拡大するための施策を講じる。これにより、サービスの魅力を高め、より多くの企業に対してアプローチすることが可能となる。

最終的には、契約企業数の拡大を目指す。初期段階での成功事例や顧客の満足度をアピールポイントとして、新規顧客の獲得に努める。また、既存顧客との関係を強化し、長期的なパートナーシップを築くことで、安定した収益基盤を確立する。このようにして、段階的にサービスを拡大し、持続可能なビジネスモデルを構築する。

IV. ニーズの検証

私達の考える FUTURE EATS がニーズがあるか、また実現可能性があるのかを検証するため、HPN メンバー⁵へのアンケート、関連企業へのヒアリングを計画、実施した。

1. HPN アンケート結果

(1) HPN アンケート実施目的

HPN へのアンケートは、HPN メンバーの食事と健康に対する意識、およびアプリ利用状況を調査することで、私達が想定しているビジネスモデルが課題解決につながるのかを検証するために実施。

(2) J-Win HPN T1 分科会 アンケート結果詳細

<アンケート方法>

アンケート対象: 14 期 HPN メンバー 241 名

調査期間 : 2024 年 12 月 9 日 (月) ~ 2024 年 12 月 20 日 (金)

調査方法 : Microsoft Forms による調査

回答数 : 173 件、回答率 71.8%

アンケート概要: HPN メンバーの既存アプリの利用状況/福利厚生調査 (7 問)

HPN メンバーの食事・健康に関する意識調査 (6 問)

検討しているアプリ案へのニーズ調査 (6 問)

(3) アンケート結果サマリー

① 回答者の属性

年齢: 30~40 代が約 95% を占める。

同居の家族: 約 30% が一人暮らし、約 28% が二人暮らし、約 36% が三人以上である。

平均帰宅時間、または、在宅勤務の場合は業務終了時間: 20 時台が最も多く、20 時以降になる割合は約 58% である。

⁵ J-Win 女性リーダー育成支援、High Potential ネットワークへ参加するメンバー

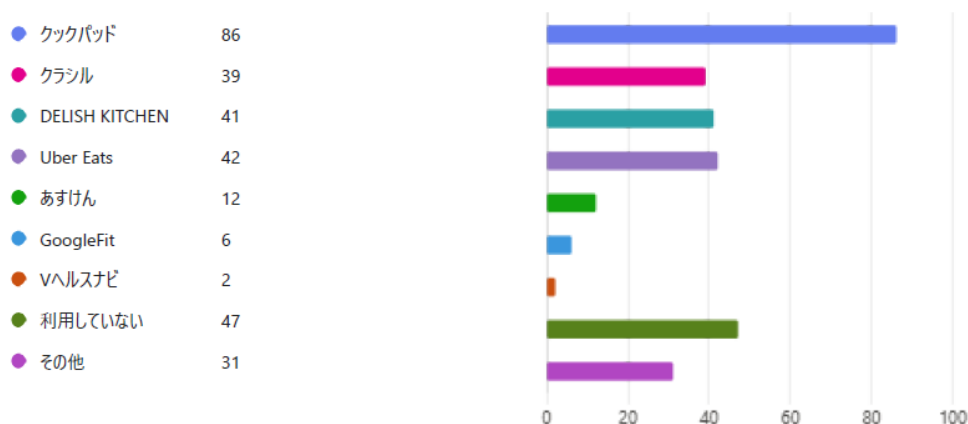
② アプリの利用状況/福利厚生調査

アプリの利用状況は以下の通りである。

約 7 割がアプリを利用、利用していないと回答した人は約 27%であり、多くは何かのアプリやサービスは利用している。

- ・ 例：レシピ・食事管理アプリ、宅配便デリバリーサービス、健康管理アプリ

(図表 6) Q. レシピ・食事管理、宅配デリバリー、健康管理のアプリ・サービスについて、現在利用しているアプリ・サービスを選択してください (複数回答可)



アプリ利用の主な理由は以下の通りである。

- レシピ探し : お気に入りの食品を使ったレシピや新しいレシピを探せる。
献立に困った時に役立つ。
- 料理の効率化 : 料理の手順が分かりやすく、時短になる。
食材の買い出しリスト作成機能が便利。
- 健康への意識向上 : カロリーや栄養バランスを気にしながら料理できる。
ダイエットに役立つ。

また、食事関連アプリ・サービスに求める機能は操作性に対する機能を求めるものが多く、利用しなくなった理由にも入力負荷をあげる傾向が見られる。

福利厚生調査の結果は以下の通りである。

福利厚生として従業員やその家族の食事をサポートするプログラムはあるかどうかという質問に対しては、58%が「いいえ（ない）」と回答、

従業員の健康や食事への課題や不満を解決し、よりよい働き方をするための福利厚生のひとつとして提供できる余地があると考えられる。

(図表 7) Q.あなたの会社に「福利厚生として従業員やその家族の食事をサポートするプログラム」はありますか。



③ 食事・健康に関する意識調査

食事・健康に関する意識調査結果は以下の通りである。

食事の準備する頻度としては、84%が週半分近く食事の準備を行っている。

(図表 8) Q.1 週間のうち自分が食事を用意する頻度をお聞かせください (料理する、総菜を買う等)



食事をする場面では、約 73%が週半分近くは複数人で食事をしている一方で、一人での食事の機会も多く、どちらにも対応したアプリのニーズがあるといえる。

(図表 9) Q.1 週間のうち夕飯を一人で食事をする頻度をお聞かせください。



食事の準備・片付けの時間については、約 5 割が分以内であり、短い時間で対応している。ただし、一人暮らしの場合は 7 割以上だが、子どもがいる家庭の場合、3 割減る。

(図表 10) Q.平日の 1 回の食事(準備・片付け)にどれくらい時間をかけていますか (食べる時間は除きます。1 週間分作り置きしているケース等はその他)。



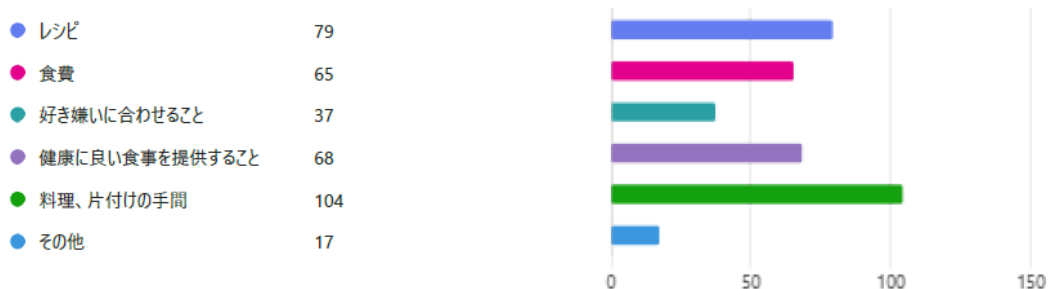
食事面での健康管理については、66%が健康管理を工夫している。半数以上が野菜を多くとることを心掛けおり、次に栄養バランスやカロリー計算と続く。

(図表 1 1) 食事面での健康管理について工夫していることはありますか。



健康に良い食事を提供する、もしくは取ることで困っていることについては、約6割が料理・片付けの手間を困りごととして選択している。負荷が少ないことへのニーズが高いといえる。

(図表 1 2) Q.健康に良い食事を提供する、もしくは取ることで困っていることを選択してください (複数回答可)。



④ アプリ案へのニーズ調査

アプリ案へのニーズ調査結果は以下の通りである。

AI があなたの健康状態やライフスタイルに合わせて、その日の食事を提案するサービスは、76%の人が魅力的と感じている。理由として、約3割は「考える手間の削減」を挙げており、その他「健康状態への配慮」、「時短になる」等の回答もあった。

(図表 13) Q.AI があなたの健康状態やライフスタイルに合わせて、その日の食事を提案するサービスは魅力的だと思いますか。



AI があなたの健康状態やライフスタイルに合わせて、その日の食事を提案するサービスは、86%の人が食生活の改善につながると考えている。

理由として、約3割が「AI 技術への期待 (良い提案をしてくれそう)」と回答、その他「栄養面で役立つ」「自身の気づきになる」等の回答もあった。

(図表 14) Q.AI があなたの健康状態やライフスタイルに合わせて、その日の食事を提案するサービスは食生活の改善に役立つと思いますか。

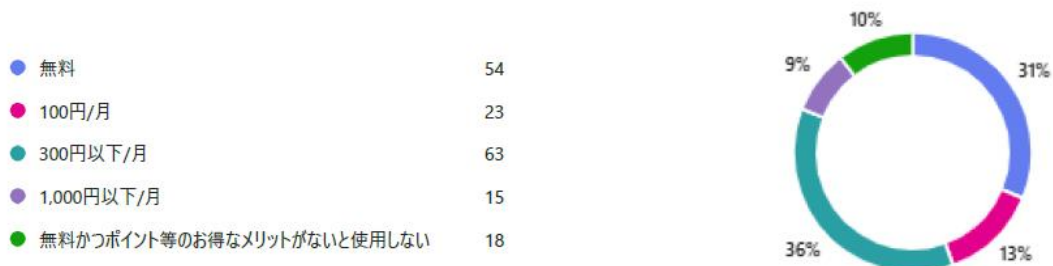


AI があなたの健康状態やライフスタイルに合わせて、その日の食事を提案するサービスを利用する場合、払ってもいいと考える価格については、58%の人が「1,000円

以下の有料サービス」でもよいと回答している。

一方で、約 4 割が「無料のサービス」であることを望んでいる。

(図表 1 5) Q.AI があなたの健康状態やライフスタイルに合わせて、その日の食事を提案するサービスを利用する場合、払ってもいいと思う価格をお聞かせください (食事費用を除く)。



希望する付帯サービスに関する質問については、回答者の多くが、栄養や健康に関する情報や旬な食事情報の提供やネットスーパーとの連携のニーズが高く、効率化・時短等のニーズがあると考えられる。

(図表 1 6) Q.AI があなたの健康状態やライフスタイルに合わせて、その日の食事を提案するサービスに付帯してほしいサービスはありますか (複数選択可)。



(4) まとめ

今回のアンケート結果から、HPN メンバーの食事・健康関連へのアプリ・サービスに対するニーズは高く、利用者はそれぞれのサービスに様々な期待をしていることがわかった。

HPN メンバーの平均帰宅時間は20時台が最も多く、半数以上を占めた。これは、食事(準備含む)に充てることができる時間が少ないことを表している。そのため、困りごととして料理や片付けの手間を選択しているメンバーが多く、負担が少ないことへのニーズが高いことがわかった。このため、ユーザーの利便性や時短をより意識したアプリ・サービスの検討が必要と考える。

本アプリ・サービスについては、7割以上のメンバーが魅力的と回答した。理由として約3割のメンバーが考える手間の削減を挙げた。また、8割以上のメンバーが本アプリが食生活の改善につながると回答したことから AI 技術への高い期待が見られる。費用については、58%が1,000円以下の有料サービスでも良いと回答したことから、本サービスへの期待がうかがえる。

以上により、家族構成・健康状態・個人のその日の気分等により、様々な選択肢の中からパーソナライズされたサービスを提案することで、食生活の改善やココロから楽しめる食事につながるものになると考える。

2. 企業ヒアリング・アンケート結果

FUTURE EATS のサービスが実現可能かどうかの検証として、ビジネスと一緒に運営する外部パートナー先企業とサービスを福利厚生の一環として利用する企業に対してヒアリングを行った。

(1) 外部パートナー企業

① 企業

J-Win 参加企業 A 社

② 目的

私達の提案する FUTURE EATS について、パートナーとなることをご検討いただきたい企業の視点から、自社商品・サービスの展開や売り上げ向上等に活用できそうか、協業にあたりどういった課題が考えられるか等、実際のビジネスへの取込みを念頭にご意見・ご助言をいただく。

③ 調査結果

私達のサービスと連携した場合、A 社にとってメリットがあるかヒアリングを行い、下記回答をいただいた。

- ・ A 社としては買っていた商品がどのように消費されているか最終情報が分からないことが課題となっている。FUTURE EATS プラットフォームとの連携によりその情報を得られることはメリットである。
- ・ 今後、健康ニーズが多様化していく中、今までマスで販売していたところを、FUTURE EATS を活用しパーソナルな提案に変化させることによって、届けたい人にダイレクトに販売できるのではないかと期待できる。企業の福利厚生としてのサービスはマスに打つより確実だと感じる。
- ・ 新規顧客の獲得は A 社にとっても苦戦している部分であるため、具体的にどのくらいの顧客が増えるのかが見えると、パートナーとしての検討の余地がある。

④ まとめ

FUTURE EATS は外部パートナー企業にとっても、その企業にない情報共有ができればメリットのあるサービスであり、外部パートナー企業を増やすことで利用者の選択できる幅が広がり、「三方よし」の事業として確立できると推測する。

(2) サービスを福利厚生の一環として利用する企業

① 企業

HPN メンバー所属企業、全 13 社における人事関係部門ご担当者様

② 目的

私達の構想する FUTURE EATS について、福利厚生としての導入をご検討いただきたい企業の視点から、食事関連プログラムの導入実績等、福利厚生に関する現状の聴取、および本プラットフォームを導入することで期待する効果のご意見・ご助言をいただく。

③ 調査結果

- ・ 本調査は、P1 分科会のインタビューへの相乗りにより、J-Win 参加企業の人事関係部門担当者に対し、上記目的での Forms アンケートを実施した。
- ・ 本アンケートでは、13 社（14 名）分の回答を得た。回答数を鑑みると回答割合の定量的評価は難しいと判断し、複数社へのインタビュー結果という観点で評価を行った。
- ・ 本調査対象の企業における、福利厚生としての食事関連プログラムの導入実績を以下に示す。

(図表 17) Q1：現在、福利厚生として従業員やその家族の食事をサポートするプログラムを導入していますか？

| 選択肢 | 回答数 (名) |
|-----|---------|
| はい | 8 |
| いいえ | 6 |

(図表 18) Q2：導入している場合、その内容を教えてください。(複数選択可)

| 選択肢 | 回答数 (名) |
|-----------------|---------|
| 社内食堂 | 5 |
| 食事補助 (食券、クーポン等) | 4 |
| ケータリングサービス | 1 |
| 健康食プログラム | 3 |
| その他 | 1 |

- ・ 本調査対象の企業における、私達のプラットフォームビジネスに対するご意見等を以下に示す。

(図表 19) Q3 : 福利厚生として、私達のプラットフォームビジネスを導入することに興味がありますか？

| 選択肢 | 回答数 (名) |
|----------|---------|
| 興味がある | 7 |
| あまり興味がない | 7 |

(図表 20) Q4 : このプラットフォームビジネスを導入することで期待する効果は何ですか？ (複数選択可)

| 選択肢 | 回答数 (名) |
|-----------|---------|
| 従業員の満足度向上 | 4 |
| 従業員の健康改善 | 4 |
| 生産性の向上 | 2 |

(図表 21) Q5 : このプラットフォームビジネスに限らず、福利厚生プログラムを導入する際に重視するポイントは何ですか？ (複数選択可)

| 選択肢 | 回答数 (名) |
|-----------------------|---------|
| 効果 (従業員の健康改善、満足度向上 等) | 13 |
| コスト | 7 |
| 導入の容易さ | 4 |
| サポート体制 | 5 |

- ・ 「福利厚生として、私達のプラットフォームビジネスを導入することに興味がありますか？」の質問(Q3)に「興味がある」と回答したのは7名。その全ての方が、「このプラットフォームビジネスが従業員の健康や満足度にどの程度寄与すると考えますか？」の質問に「ある程度寄与する」と回答した。
- ・ 上記「興味がある」と回答した7名は、「このプラットフォームビジネスを導入することで期待する効果は何ですか？」の質問(Q4)に、「従業員の満足度向上」「従業員の健康改善」「生産性の向上」と回答した。(回答は特定の効果へ偏らず、分散した傾向であった。)
- ・ 13社中12社が、「このプラットフォームビジネスに限らず、福利厚生プログラムを導入する際に重視するポイントは何ですか？」の質問(Q5)に「効果 (従業員の健康改善、満足度向上等)」と回答した。そのため、福利厚生の導入結果 (効果) のみえる化を示すことができれば、参入企業を増加できる可能性がある。

例：FUTURE EATS 導入前後での食事・栄養バランスの改善のデータ、健康診断のアンケート項目等での体調改善結果、健康診断結果の改善

- ・ 上記結果から、「従業員の健康の大切さ」をやはり企業は重きを置いている、と考えられる。その理由として、近年に人的資本可視化指針の重要性が増していることに関係すると推察する。2023年1月の内閣府令改正に伴い、同年3月31日以後に終了する事業年度に関する有価証券報告書について、人的資本に関する情報の開示が義務となっている。これに伴い、人的資本可視化指針の重要性がより一層高まっているとの見解がある。⁶
- ・ (参考) 「福利厚生として、私達のプラットフォームビジネスを導入することに興味がありますか？」の質問に「あまり興味がない」と回答した企業は、「今後、福利厚生として食事関連のプログラムを取り入れたいか、お伺いさせてください。」の質問にはほぼ「導入の予定や希望がない」と回答しており、FUTURE EATS に限らず食事関連のプログラム導入自体に興味がない傾向と考える。

④ まとめ

FUTURE EATS は、福利厚生として導入いただくことで、従業員満足度や、健康面改善による生産性の向上に効果的なサービスであると、顧客となりうる企業からのお声をいただいた。加えて FUTURE EATS の利用により、企業が重要視している「人的資本可視化指針」へも寄与できると考える。

⁶ 人的資本可視化指針とは？可視化のメリットや具体的な方法を解説 - IPO サポートメディア

<https://biz.moneyforward.com/ipo/basic/9798/>

V. まとめ

私達 T1 分科会は、ユーザーの「パーソナル×食事」の情報を一元管理し、ユーザーの状況に応じて AI がパーソナライズした健康的な食事を提案するプラットフォームビジネス FUTURE EATS が、「食」と「AI」を融合し健康・安心・幸せに暮らせる社会を共に創ると信じている。働く人達に、食事を通じて健康で活力に満ちた生活を提供。企業は福利厚生の一環として導入することで、継続的な人材確保や、健康保険料の削減を実現し、健康経営を強化。FUTURE EATS を通じて、誰もがなりたい自分を実現する社会を目指す。

VI. 付記

1. ご協力いただいた企業一覧

本提言をまとめるにあたり、インタビューやアンケート等、多数の企業様にご協力承りました。心よりお礼を申し上げます。

アフラック収納サービス株式会社
イオンタウン株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
株式会社 EQUES
株式会社ニチレイ
株式会社みずほ銀行
株式会社ゆうちょ銀行
キューピー株式会社
KDDI 株式会社
JSR 株式会社
住友重機械工業株式会社
損害保険ジャパン株式会社
全日本空輸株式会社
東京エレクトロン宮城株式会社
三井住友ファイナンス&リース株式会社

(五十音順で記載)

2. T1 分科会メンバー一覧

| | |
|------------------|------------------|
| 安倍 明子 | (JSR) |
| 岩崎 千明 | (損害保険ジャパン) |
| 神谷 昭世 | (KDDI) |
| 亀山 真奈 | (旭化成メディカル) |
| 佐藤 あゆみ | (アルプスアルパイン) |
| 島田 奈緒美* | (NEC プラットフォームズ) |
| 謝 青純 | (三井住友銀行) |
| 高橋 梨紗 | (西武ホールディングス) |
| Torossian Kylie* | (EY SC) |
| 長町 みどり | (第一生命ホールディングス) |
| 中本 幸子 | (NTT データフロンティア) |
| 林 光 | (みずほフィナンシャルグループ) |
| 藤原 るい | (東京エレクトロン FE) |
| 松村 麻衣子 | (野村不動産ソリューションズ) |
| 三浦 明日美* | (大日本印刷) |
| 八重尾 えみ* | (三菱 UFJ 銀行) |
| 山本 明日美 | (イオンアグリ創造) |

*分科会オフィサーズ

以上

企画・制作：NPO 法人 J-Win High Potential ネットワーク 第 14 期 T1 分科会

発行者：NPO 法人 J-Win

〒102-0073 東京都千代田区九段北 1-5-10 九段クレストビル 5 階

TEL：03-6380-8420 FAX：03-6380-8427

発行日：2025 年 3 月 3 日

著作権：© 2025 J-Win. All Rights Reserved.

記載されている内容の無断転用を禁じます。