

シルバー界のUber誕生となるか

介護の必要な人と介護者を繋ぐサービスは、シルバーエコノミーにおけるプラットフォーマーとして企業が高齢者にリーチするまでのバリューチェーンを一本化し、新しいサービスを拡大できる可能性

ポイント

- シルバーエコノミー×GIGエコノミーで、介護・医療分野の新しいサービスの資金調達が相次いでいる
 - 20年9月、介護の必要な人と介護者を繋ぐサービスを提供する米Papaが、シリーズBで1800万ドルを調達。外出や買い物のサポート、会話の相手、家事の手伝い、スマホの使い方を教える等、従来の介護サービスの範囲を超えた様々なサービスを展開
 - Papa以外にも、同様のサービスや在宅医療サービスを提供するシンガポール発Homageは、Infocomからの戦略的投資を発表(20年9月)。専門家によるパーソナルケアサービスを提供する米Home Thrivesは、シリーズAで1800万ドルの調達を発表(20年10月)



2020年9月、介助の必要な人と介助者を繋ぐ米企業Papaが1800万ドルを調達

示唆・仮説

- 従来の介護・医療サービスは地域ごとに点在しているが、上記企業は地域を超えて介護・医療人材と高齢者のプールを持つことが可能
 - シルバーエコノミーにおけるプラットフォーマーになれる可能性も
 - ただ、高齢者のITリテラシーの問題や、人と人との交流を求めているという背景を鑑みると、覇権を握るには課題も多い
- 介護者という接点を通じて有効なマーケティング・販売チャネルとなり、介護・医療を超えた事業拡大が期待できる
 - インターネットネイティブでないシルバー層に効果的にアプローチするためには、オフラインの接点を持つことが肝要で、上記企業の介護者らは接触のためのハブとなる



Papaは外出のサポート、会話の相手、家事の手伝い等幅広いサービスを提供