

ヘルスケア・ ニューフロンティア・ ファンド Vol.6

2023

インパクトレポート

対談

(株)笑美面、日本初のインパクトIPO

— 上場までの道のりと社内外への影響 —

キャピタルメディカ・ベンチャーズ
Capital Medica Ventures

Contents

Introduction

- 02 企業・団体の社会的価値を明らかに

About Fund

- 03 ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドとは
- 05 ファンドの成果

Special Feature

- 07 (株)笑美面、日本初のインパクトIPO
－ 上場までの道のりと社内外への影響 －

HNF Investees - Special Feature 投資先紹介

- 11 アイリス (株)
- 13 (株) ファーマクラウド
- 15 (株) Rehab for JAPAN
- 17 Trim (株)

Investees' Logic Model 投資先紹介

- 19 (株) MITAS Medical / (株) Rhelixa
- 20 (株) ワンライフ / (株) エピグノ
- 21 アドリアカйм (株) / (株) スマートホスピタル
- 22 (株) HACARUS / (株) プラスロボ

Organization Profile / Postscript

- 23 組織概要 / 編集後記 / 奥付

企業・団体の社会的価値を明らかに

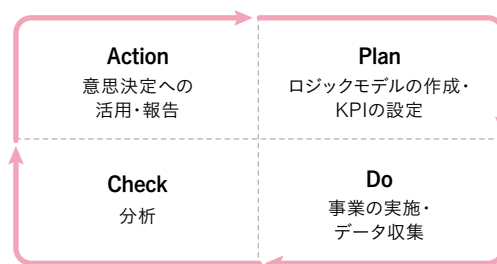
社会的インパクト評価

持続可能な社会の構築に世界的に関心が高まるなか、企業・団体もその姿勢が問われています。人類やこの星が抱える大きささまざまな社会課題に対し、どのようにかわり、改善、解決したか。企業・団体が社会課題解決に向け意図的に行った活動が社会や環境に実際に与えたインパクト(影響)を客観的に評価し、経済的な価値以外の企業・団体の価値を可視化する試みが「社会的インパクト評価」です。従来、企業や団体の価値を定める際は、財務的・定量的(数値で換算可能な要素)な評価を重視してきましたが、社会的インパクト評価では人々の心理に与える影響など定性的(数値で表せられない要素)な評価も併せて行い、当該企業・団体が提供する技術、商品、サービス(アウトプット)によって生じた有形無形のポジティブな変化(アウトカム)をとらえます。

インパクト評価によって改善を図り、一層の社会的インパクト創出を目指すことを「社会的インパクトマネジメント」、こうした社会的インパクトのある企業に対し、経済的なリターンのみならず社会的なリターンも期待した投資を「インパクト投資」といいます。最近では、インパクト・ウォッシュ(あたかもインパクトがあるかのように謳うこと)といわれる名ばかりの取り組みを行う企業・団体への投資を避けるためにも、インパクト評価の実施とレポート等の形でその結果を公表することを、インパクト投資の要件のひとつとする提言もなされています。

社会的インパクト評価のプロセス

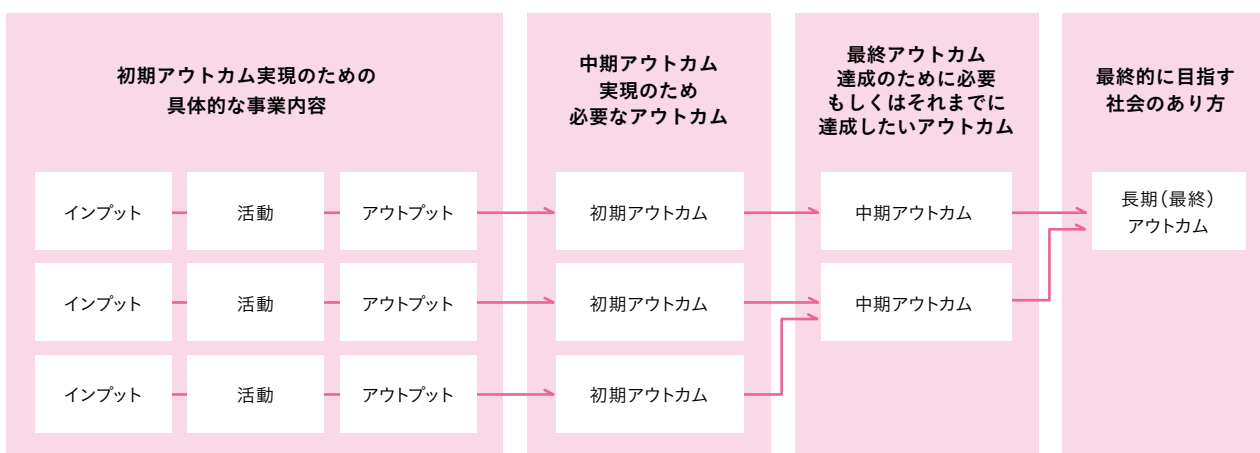
社会的インパクトは、PDCA(継続的な業務の改善効率化)サイクルのなかで評価します。まず当該企業・団体が目指す最終目的(こうあって欲しいと願う未来)を決め、そこに至るまでの戦略をロジックモデルなどのツールを通じて示し、各ポイントでできる限り客観的な評価指標を設定、実施状況をモニタリングします。結果は、分析を通じ今後の運営の意思決定や改善に役立てるとともに、利害関係者らへの報告にも活用していきます。



ロジックモデル

ロジックモデルとは、事業や組織が目指す「こうあって欲しいと願う未来」の実現に向けた道筋を体系的に図示化したもので、事業がどのように目的を達成しようとしているのかを表した仮説もしくは戦略を示すものです。ロジックモデルを構成する「インプット」、「活動」、「アウトプット」、「アウトカム」の4つの要素に当該企業・団体の活動やその成果を当てはめ、整理していきます。こうして事業を俯瞰することで、長期アウトカムに至るにはどのような活動、アウトプットが必要か、実施状況のモニタリングにどのような指標を策定すべきかなどの把握が容易になります。ロジックモデルは外部環境や内部リソースの変化に合わせて、適時見直し、修正を図っていきます。

ロジックモデルの構成



ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドとは

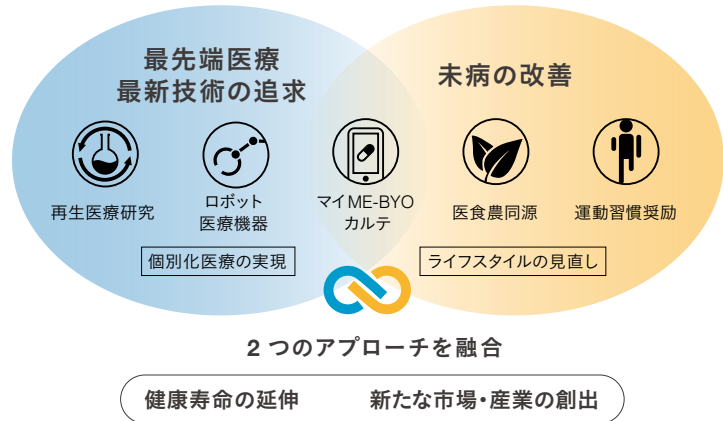
ファンド概要

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド(HNF)は、ヘルスケアに特化したベンチャーキャピタル(VC)である「キャピタルメディカ・ベンチャーズ(CMV)」が運営するVCファンドです。世界に先駆けて超高齢社会に直面している日本では、政府による成長戦略「未来投資戦略2017」のなかで、とくに保健福祉分野における企業へのインパクト投資の取り組みを促進させることを目標のひとつとしています。こうした国の方針を背景に、当ファンドは神奈川県ヘルスケア・ニューフロンティア政策*の一環で企画されました。

ヘルスケア領域に特化しているのが特徴で、広義のヘルスケア領域(医療・バイオ・介護・健康・保育・農業・スポーツなど)のシード(事業創成期)からアーリー(事業推進期)のスタートアップ企業を投資対象としており、そのサービスがQDC(Quality=質、Delivery=アクセス、Cost=費用)の点でどのような提供価値があるかを投資基準として重視しています。

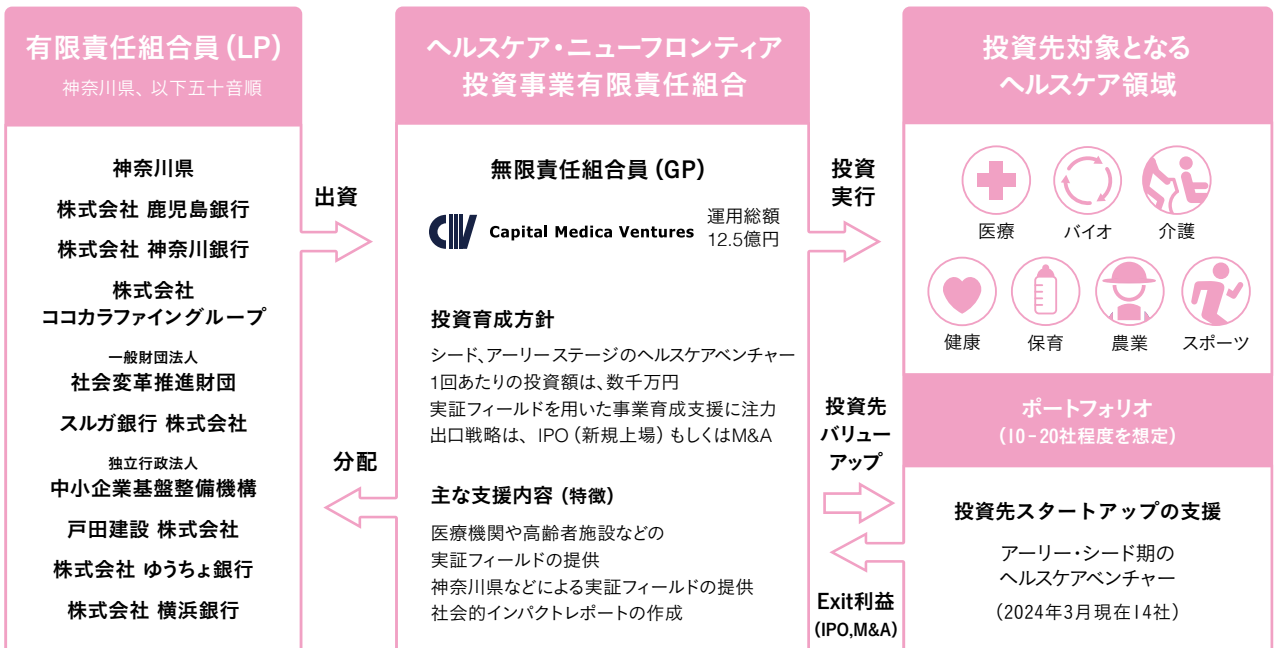
*ヘルスケア・ニューフロンティア政策：超高齢社会の到来に対して、「未病の改善」と「最先端医療・最新技術の追求」という2つのアプローチによって、健康寿命の延伸を目指すとともに、未病産業、最先端医療産業など新しいビジネスモデルを生み出す神奈川県の政策

神奈川県ヘルスケア・ニューフロンティア政策



03

名称	ヘルスケア・ニューフロンティア投資事業有限責任組合
出資金額	1,250,000千円
出資者(県、以下五十音順)	神奈川県、株式会社鹿児島銀行、株式会社神奈川銀行、株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ、株式会社ココカラファイングループ、一般財団法人社会変革推進財団、スルガ銀行株式会社、独立行政法人中小企業基盤整備機構、戸田建設株式会社、株式会社ゆうちょ銀行、株式会社横浜銀行
設立日	2018年3月30日
存続期間	2018年3月30日～2027年12月31日まで(協議のうえ、2年の延長が可能)
投資対象	ヘルスケア分野において社会課題を解決し、同分野を牽引する創業初期のベンチャー企業
無限責任組合(運営事業者)	株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ



インパクト評価の実施

HNFでは、社会変革推進財団(SIIF)の協力の下、投資先各企業の社会的インパクトを評価しています。投資先各企業の事業活動が実際にどれほどの社会的インパクトを与えているのか、できる限り客観的に評価し示すことで、当該企業の社会的価値を明らかにするとともに、投資先企業は本活動を通じ、日々の事業活動が、理念として掲げる「最終アウトカム」に沿ったものとなっているかを都度、確認し、事業活動の軌道修正を図る手段としても活用しています。

社会的インパクト評価に際しては、神奈川県が実証フィールドや既存データの提供、レポートの对外発信を担い、投資先各企業は同評価に必要な情報を提供。CMVがそれらの情報をもとに、企業が掲げる目標までの道すじを示すロジックモデルの作成やKPIの設定、データの分析方法などについて投資先企業をサポートし、SIIFはCMVの求めに応じてアドバイスを行っています。その後、アウトカムの実現状況やその要因を分析し評価、定期的に投資先や出資者とその内容を共有し、当該企業の意思決定や活動の改善に役立てています。評価の内容は年1回、インパクトレポート(本誌)として発行、一般にも公開しています。

本活動は、投資先企業の持続的成長の一助となるだけでなく、この活動を機に社会的な課題の解決に尽力するベンチャー企業への投資の重要性が明らかとなり、より多くの資本がそうした企業に振り分けられることを期待し行われています。

社会的インパクトレポート制作に伴う役割



投資先企業一覧 (50音順)

アイリス (株)
<https://aillis.jp>

(株) スマートホスピタル
<https://smarthp.co.jp>

(株) ヒューマンアルバ*
<https://xn--xsqv9zbnv.com>

(株) MITAS Medical
<https://www.mitasmedical.com>

(株) Rhelixa
<https://www.rhelixa.com>

アドリアカйм (株)
<http://www.adriakaim.co.jp>

Trim (株)
<https://www.trim-inc.com>

(株) ファーマクラウド
<https://www.pharmacloud.co.jp>

(株) Rehab for JAPAN
<https://rehabforjapan.com>

(株) ワンライフ
<https://onelifa-inc.com>

(株) エピグノ
<https://www.epigno.jp>

(株) HACARUS
<https://hacarus.com>

(株) プラスロボ
<https://www.plusrobo.co.jp>

(株) Lily MedTech*
<https://www.lilymedtech.com>

*継続モニタリングしておりますが、投資先都合により「投資先紹介」(P11~)には掲載していません

ファンドの成果

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドは、2023年12月末現在で以下のような社会的インパクトを創出しています。

インパクト
スタートアップ数 **21**

インパクト志向の投資先企業はのべ16社、インパクト起業家育成プログラム(アクセラプログラム)の卒業者は5名となりました。

インパクト
キャピタリスト数 **2名**

投資先を伴走するインパクトキャピタリストの人数は2023年時点で2名でした。2024年は採用を強化していきます。

最終
受益者数 **103万人**

インパクト志向の企業による事業活動によって最終的に受益を受ける人数は、2018年の2万人から、100万人を超えるまでに増加しました。

05

個々の投資先企業の社会的インパクト

笑美面 (株)笑美面

日本初のインパクトIPOを達成

シニアホーム紹介サービスとシニアホーム運営コンサルティングの事業を行う株式会社笑美面が2023年10月26日、日本初の「インパクトIPO」として東証グロース市場に上場しました。上場後もインパクトKPIは成長しており、これに応じて、財務指標も大きく成長しています。

詳細は対談ページ(P7~)へ

インパクトKPIの
成長に伴い
財務指標も
大きく成長

Aillis アイリス(株)

AI診断カメラ「nodoca」で 検査を受けた患者は累計5万人に到達

アイリス(株)のインフルエンザ診断カメラ「nodoca」は、痛みが少なく、判定結果が数秒から十数秒で判明するため医療現場での迅速な診療の支援につながるAI診断カメラです。「nodoca」は2022年12月に販売を開始しましたが、2024年3月時点において、nodocaのAIインフルエンザ検査を受けた累計患者は5万人に到達しました。

詳細は投資先紹介ページ(P11~)へ

検査を受けた累計患者

5万人

インパクト 雇用者数

718名



投資先であるインパクト志向の企業により雇用されている人は、700名を超えています。

投資先 年平均成長率

189%



2023年における、投資先の売上の年平均成長率は189%となっています。

イグジット数

2



2022年にKnock on the door株式会社がレスポンシブルイグジットを果たし、2023年には株式会社笑美面が日本初のインパクトIPOを実現しました。

課題解決の 実践者数

19名



「課題解決実践者」とは、ビジネスによって社会課題の解決に挑む人であって、起業家及び同レベルの責任ある立場にあるリーダー（CxOと表現）、そして彼らを支援するキャピタリストです。



(株)Rehab for JAPAN

介護事業所向け科学的介護ソフト「Rehab Cloud」のデータベースの累計高齢者データが25万人分を突破

介護事業所でのリハビリ提供をサポートすることで、要介護（支援）認定者の重度化防止をめざす(株)Rehab for JAPANでは、「Rehab Cloud」のデータベースの累計高齢者データが25万人分を突破しました。「Rehab Cloud」の累計導入事業所数も前年比145%に拡大し、2024年3月末時点で2,312事業所となりました。

累計高齢者データ

25万人突破

詳細は投資先紹介ページ(P15~)へ



Trim(株)

ベビーケアルーム「mamaro」利用回数84万回に増加

「授乳室不足」の問題に取り組むTrim(株)のベビーケアルーム「mamaro」は、乳幼児連れでも気軽に外に出られるよう、さまざまな場所に設置可能な完全個室の授乳室「mamaro」を提供しています。累計利用回数は84万回を超えました。

2022年 51万回

2023年 84万回

詳細は投資先紹介ページ(P17~)へ

えみめん
(株)笑美面、日本初のインパクトIPO

上場までの道のりと社内外への影響

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドの投資先である株式会社笑美面が 2023 年 10 月 26 日、日本初の「インパクト IPO」として東証グロース市場に上場しました。本対談では、同社代表取締役の榎並将志氏（以下、榎並）、取締役 CFO（管理部門管掌）管理部長の西田明美氏（以下、西田）、インパクト戦略部広報担当の高岸千恵氏（以下、高岸）の 3 人と、株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ代表取締役の青木武士（以下、青木）が、インパクト IPO に至るまでにどのような準備や苦勞があったのか、また、上場後、社内外にどのような影響があったのか振り返ります。

 **笑美面** 株式会社 笑美面
<https://emimen.co.jp/>

2010 年設立。「高齢者が笑顔で居る未来を堅守する」をビジョンに掲げ、「介護家族* にとって、ホーム介護の利用がポジティブ／当たり前になっている状態」を中間ゴールとして、シニアホーム紹介サービスとシニアホーム運営コンサルティングの事業を行う。

* 介護家族：介護を必要とする人を、無償でケア・介護する者（家族など）

自らが前例となり、
 インパクト志向の企業を
 もっと増やしたい

青木 インパクトIPOを決意されたとき、どのような想いがあったのか改めて教えてください。

榎並 今回のストーリーは、青木さんとの出会いにさかのぼります。青木さんにはインパクトキャピタリストとして、IPOにいたるまで4年以上、多くの実務的な支援やアドバイスをいただけてきました。青木さんと出会ったのは2019年のことでした。初めてのミーティングで笑美面のミッシ



ンとビジョンのことでいきなり議論になって、こんな投資家は初めてだと思いましたね(笑)。そこから社外取締役にも入っていただいて、支援いただきながらロジックモデルやセオリーオブチェンジ(ToC)を作っていました。そんな中、出合ったのが「インパクトIPO」という言葉でした。「インパクト」という言葉は僕も使っています、概念としては新しいものではないと思っています。社会にポジティブな影響を与えるというのは経営として当たり前にするべきことですね。しかし、すべての企業がこの「当たり前のこと」を実行できているかというそうではない。短期的な利益を追求するあまり、当初抱いていた目的を見失ってしまっている企業が多い気がします。笑美面は社会課題の解決にむけて真摯に向き合い続けることで利益を出している、笑美面が国内初のインパクトIPOにチャレンジすることで、インパクト志向の企業が追従し増えていくきっかけになりたいという想いがありました。

ToC、ロジックモデルの見直し

榎並 インパクトIPOを実現するには、インパクトの測定とマネジメント(IMM)を適切に実施していることが必要になります。いろいろ準備していかなければいけないと思っていたのですが、青木さんから詳しい話を聞くうちに、インパクトIPOをすること自体は、それまで笑美面が

やってきた事業や戦略を変えるものではない、と理解できました。

青木 上場にあたってのお作法があるので、それに従って改めて整理してみたら、自分たちが事業でやっていることそのものだ気づいて、それを強化していったという形ですよね。

榎並 そうですね。インパクトIPOにはIMMの実践が必須なので、笑美面がどのような世界を創りたいのか(ToC)や、創りたい世界と現状とギャップをどのように埋めていくのかの道筋(ロジックモデル)を、経営者・ボードメンバーで見直す機会を持ちました。

西田 まず誰に向かって仕事をしているのかを皆で考えました。笑美面は本質的に何の価値を生み出し、誰の課題を解決しようとしているのだろうか。深く掘り下げて考えたときに、全員一致で納得できたのが、退院後の高齢者や要介護者ではなく「介護家族」だったので。高齢者にシニアホームに入っただけという行為にはネガティブな印象をもつ方が多いのが現状です。ですが、ご自宅では介護家族の負担が大きくなり、結果的に様々な問題を引き起こしてしまいます。そうではなく、介護家族の方には「心の介護」に専念してもらい、身体的な介護は当たり前シニアホームのプロに任せられる社会を目指したい。これが笑美面が創りたい世界なのだ気づいたんです。

事業成長の広がりによって生み出す社会像 Theory of Change



シニアライフ サポート事業

マッチするシニアホームとの出会いにより、負担が軽減している介護家族が47都道府県で増加

主要マーケット
エリアの深耕

介護家族にとって、
ホーム介護の利用が
ポジティブ/当たり前
になっている状態

プラットフォーム
サイト登録数の
拡大



ケアプライム 事業

自らの強みを伸ばしてサービスの質を上げ、介護家族に安心を提供しているシニアホームの増加

「家族介護が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔でいる社会」を創出するため、介護家族にとってホーム介護の利用がポジティブ/当たり前になっている状態を中間ゴールとして目指す。

榎並 そうです。それと同時に、「高齢者が笑顔でいる未来を堅守する」というビジョンに対して、シニアホームの紹介事業だけではまだ足りないことにも気づきました。シニアホームというパートナーがいて初めて、介護家族が心の介護に専念できる環境を提供できるのですが、「シニアホームは今のままでいいのか」という課題感を持つようになりました。そこでもうひとつ、介護家族が安心してお願いできる良いシニアホームを増やす事業が必要だとわかりました。この思考プロセスを踏んだことで、ビジョン達成には介護家族のサポートと、質の高いシニアホームの増加の2つが重要なのだと社内で理解を共有することができました。

青木 正しい問いを設定することができたからこそ、ToCの整理ができたということですね。

日本初の インパクトIPOならではの 苦労と経験

青木 西田さんはCFOとしてIPO準備だけでも大変な中、インパクトIPOを行うことで多くのご苦労があったと思います。

西田 それまでインパクトIPOの前例がなかったことによる大変さはありました。インパクトIPOにチャレンジした企業は過去にもあったそうなのですが、イン

パクトIPOとして上場審査を経た企業は見当たりませんでした。上場審査では、東京証券取引所や財務局が求める書類について、適切に伝える必要があります。インパクトIPOの前例がない中で、各審査においてインパクトIPOの概念を受け入れてもらえるよう説明することは、かなり難しいチャレンジだと感じていました。議論の中で、インパクトIPOという言葉を書面に載せること自体が投資家を惑わせることになるのではという声もありました。インパクトIPOの定義についてそもそも説明を求められることも多かったですね。

とはいえ笑美面は、インパクトIPO*に必要なIMMを実践しています。取締役会としても、(1)インパクト測定及びマネジメントを行うこと、(2)インパクトに関する情報を開示・発信すること、(3)ステークホルダーとのエンゲージメント活動を積極的に行うこと——を経営マネジメントシステムの基本方針として決議しているので、名実ともにインパクト志向だという考えにゆらぎはありませんでした。むしろ、「上場にあたって私たちのこうした取り組みをお知らせしなければ、投資家のみなさまに情報をきちんとお伝えできない」と説明したんです。監査でも実際に取締役会の議事録を確認いただいたり、経営会議議事録でIMMのチェックやインパクト指標の確認を行っていることを見ていただいたりと、事実をありのまま証明していったことがポイントでした。大変と言えば大



変でしたが、社会にとって良いことを目指し、インパクトKPIを追い続けることで、財務的リターン、すなわち事業成長も可能になるのだということが腹落ちできたことは大きな成果でした。

青木 IR担当の高岸さんは、インパクトオフィサーとして笑美面の事業を発信するなかで、どのような苦労がありましたか。

高岸 インパクトIPOに挑むにあたって笑美面が何を狙っているのか、どういう登り方でそれを実現していくのかなどが整理できたため、伝えやすさがありました。一方で、東証の審査など客観的な事実として伝えなければならないものと、ウェブサイトなどで「想い」をベースに伝えるものが同時並行し、どこまで攻めて広報していくかについては悩むこともありました。

青木 客観的に伝える事実と、伝えたい想いの量のバランスに苦労されたのはよくわかります。

起業家から見た インパクトキャピタリスト

青木 ベンチャーキャピタルとの関係性という観点で、インパクトキャピタリストが役に立ってことや、逆にもっと支援すべきだったことがあれば教えてください。

榎並 多くの投資家から支援はしていただきましたが、経営ボードにまで入っていただいた投資家は青木さんだけです。スタートアップにとって投資家との関係性は極めてセンシティブで、うまくいわずに事業も立ち行かなくなったケースは数多く見てきました。もし青木さんのようなインパクトキャピタリストではない方が経営ボードに入られていたら、財務リターンのみを追求するあまり、もっと早い時期に上場を求められたり、逆に上場が延ばされたりした可能性はあります。それ以前に、経営戦略について社会的価値を重視する私たちと齟齬が生じていた可能性は高いと思います。社会的インパクトを重視する企業であれば、経営ボードに入る投資家はインパクトキャピタリストであるべきだろうと思います。

青木 普通のベンチャーキャピタルは財務リターンだけを指すので、ともすると短期的に売上を伸ばせるような戦略を提案することになってしまいがちですが、笑美面が目指す世界観に寄り添えるという意味で、インパクト志向のベンチャーキャピタルの伴走は意味があったんですね。

投資家からの関心

西田 インパクトIPOと言う新しい形での上場にはワクワクしていました。一方で、CFOの立場から言いますと、IPOに対して、例えば個人投資家など投機的な目的の方もいらっしゃる中で、インパクトキャピタリストの提案に合わせることは不安もありました。けれども青木さんからは、社会的に良いことをしているだけでは不十分で、財務リターンの目標達成もセットでなくてはならないことを強くアドバイスいただきました。財務リターン

と社会的インパクトの両立があれば市場に評価していただける可能性があるという説明を伺って、CFOとしての私自身の思考の整理にもなりました。

青木 西田さんは前職でもIPOをご経験されていますから、よりセンシティブになりますよね。個人投資家を始め、投機的な動きについてはずっと心配されていましたね。実際に上場されて個人投資家や機関投資家の皆さんとお話しされた感触はいかがですか。

榎並 機関投資家の方とのミーティングではよく「ウォッチし続けていきます」と言われます。高齢者課題が大きな社会課題だということは共通認識で、その社会課題をビジネスで解決するということは、いわばニーズがある領域で稼いでいるということになりますし、事業も成長しているから注目されているのであろうと捉えています。加えてSDGs関連の機関投資家の方からの関心が寄せられていることは、その期待をヒシヒシと感じます。

青木 インパクト投資は金融機関の間でもまだ模索中の部分がありますが、笑美面がインパクトスタートアップ企業として上場を果たしたことで、投資家としてもウォッチしていきたいという存在になっているのですね。

榎並 経営者の私からしますと、社会的インパクトと財務リターンが連動するのは当たり前なのですがね。社会的インパクトを目指すとなると、メンバーの心意気や取引先の共感・理解が全然違います。優秀な人材も入って来ますし、すべてが目標を追う原動力になるので財務的リターンに紐づくのは当然なんです。金融業界から理解してもらえる日も近いと思います。

インパクトIPOで社内も変わった

青木 インパクトIPOが社内にもどのような影響をもたらしたかについても教えてください。

高岸 それまで現場のメンバーは目の前の目標数値にどうしても追われてしまう面がありました。しかし、ToC、ロジックモデル、KPIを示したことで、会社として何

を目指しているのか、一人ひとりが介護家族に向き合うという毎日の活動が会社の目標にどう結びついているのかということが、現場のメンバーにも具体的に見えるようになりました。それにより、「自分たちが本当に世の中を変えるメンバーの一人になっているんだ」と理解でき、社員のモチベーションが上がりました。社会的インパクトと財務リターンの両立は、組織を強くする作用もあるのだと実感しています。

青木 笑美面が設定した「解決すべき課題」が非常に秀逸でしたし、納得感のある形でしっかり言語化できた点がよかったのだと思います。



榎並 僕が一番効果を感じたのは、ボードメンバーの意思疎通の改善です。それ以前は、目指す世界や道筋が僕の頭の中だけにあったため、経営ボードで事業の優先順位の議論がなかなかうまくいかないこともあったのですが、ロジックモデルとして可視化されることによって経営ボードのコミュニケーションは一気に進化しました。

青木 ボードメンバーみんなで道筋を作ったことで納得感が生まれて、まさに経営のマネジメントシステムとしてIMMがワークしていますね。目標と登り方を共有できているから、フラットに議論できるようになったということですね。

榎並 そう。面白い事に社内でも、IMMという言葉が流行っているんです。これって、IMMが笑美面に浸透している事だと思いませんか？

青木 従業員レベルでIMMが話題になるまで浸透しているというのは大きな行動変容ですね。すごいです。社会的インパクトの創出は笑美面の経営に組み込まれていて、それが従業員のやりがいや誇りになり、事業成長にもつながっているのですね。

榎並 はい。加えて、事業成長とともに従業員の給与も上げていこうと役員会で話し合っている点も誇りに思います。インパクト投資の概念と同じで、やりがいという社会的インパクトの創出だけでなく、給与という形で財務リターンも返していくということです。従業員に対しても社会的インパクトの創出と財務リターンを両立させる考え方は、企業としてインパクト志向が会社の文化になってきたなと感じます。

社会的インパクトに貪欲になる

青木 これからインパクトIPOを目指そうとしているスタートアップ企業に対して、みなさんからメッセージをお願いします。

高岸 経営ボードで合意された、ビジョン達成に至るまでの道程を可視化し、それをわかりやすく言語化することは社内外の理解を促すうえで非常に重要です。それから、IPO時は社外に目を向けがちですが、組織を強くすることは創出する社会的インパクトを大きくすることでもありませんから、社内も忘れず、両者に向け発信し続けていくことが大切だと思います。

青木 面白い気づきですね。IMMの実践が競争優位性をつくりますから、社外だ

けでなく社内にそれを発信し続けることで企業文化として昇華し、結果、それが組織を強くするのですね。

西田 CFOという立場ではどうしても利益を追求しがちなのですが、従業員がやりがいを感じるような社会貢献度の高いビジョンに沿って経営判断できるということは、経営陣にとっても大きなやりがいになると実感しています。企業が、自分たちの事業を洗い直し、どのようにビジョン達成を目指すか議論したうえで、共通認識を持てれば、世を変えるような社会的インパクトを創出できるでしょう。

青木 ファッション的な感覚ではなく、しっかり社会的インパクト創出に向けて活動することが大切ですね。

榎並 「インパクトウォッシュ」になってほしくないなという思いはありますね。インパクトIPOに興味をもつスタートアップは多いのですが、その前に、社会的インパクトの創出が本当にできているのかを内省してほしいです。インパクト志向で事業を進めると、ひょっとしたらビジネスモデルや戦略の変更もあるかもしれません。このようにしてインパクトIPOについて考えることが大切です。ともすると、ファッション的に社会的インパクトという言葉が使われている風潮がありますが、私たちがインパクトIPOをしたことで、そういう方たちが自分たちの社会的価値を本気で見直すきっかけになればと思っています。

青木 ファッションとしてインパクトIPO



を捉えるのではなく、事業を通してどのような課題を解決するのか、これにきちんと向き合うことが大切と。逆にこれがないとインパクトIPOとして捉えられないということですね。

榎並 社会的インパクトにどれだけ貪欲かということは非常に大切です。今後、どのような社会的インパクトを創出できるかが問われる時代がくると思っています。ベンチャー企業の多くは何らかの課題を解決したいという想いがあると思いますが、IPOを目指すなら課題解決をしているだけでは不十分で、その課題がどれだけ社会にインパクトを与えられるのかを考えることが重要だと思います。笑美面のミッションは、「社会課題の解決で世の中に恩返しをする」なので、インパクトを受ける対象は高齢者に限定していません。高齢者の笑顔を越えた、さらに大きな社会的インパクトの野望をもっています。そういう貪欲さは大切だと思います。

*「インパクトIPO」については、GSG国内諮問委員会インパクトIPOワーキンググループにおける関係者による議論を経て、笑美面上場後の2024年5月10日に「インパクト企業の資本市場における情報開示及び対話のためのガイダンス」が発行され、同ガイダンス内において、「本ガイダンスは、インパクト企業が上場前から上場後の一連の過程において、『ポジティブ・フィードバック・ループ（後述）』を加速させるための戦略策定から情報開示／対話までの4つのステップを、同企業や資本市場関係者が取り組みを進める際に参照しうるものとして作成している。本ガイダンスに基づく開示を行う場合には、開示文書等においてその旨を明記することを推奨する。特にこうした4つのステップについて継続的に取り組みを行う過程で上場を実現する場合を『インパクトIPO』と称し、本ガイダンスに基づく『インパクトIPO』を行った場合には、開示文書等においてその旨を明記することを推奨する。」と記載されている。

Participant



株式会社笑美面
代表取締役
榎並 将志



株式会社笑美面
インパクト戦略部
広報担当
高岸 千恵



株式会社笑美面
取締役 CFO (管理部門管掌)
管理部部长
西田 明美



株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ
代表取締役
青木 武士

代表取締役
沖山翔

事業概要

暗黙知含む全医療知識・技術・情報の共有を

アイリスは、「みんなで共創できる、ひらかれた医療をつくる。」をミッションに、医療の発展に向け、医療関係者だけでなく一般人も含め人類が自発的に協働できる社会の形成を目指しています。人々が、暗黙知を含む医療にかかわる知識、技術、情報(データ)を共有する意義を認識し、「自らの動機と意思による行動が医療の進歩に自然とつながる」という社会を生み出す第一歩として、アイリスは患者情報が診断精度を向上させるAI医療機器を開発、提供しています。

インフルエンザ診断カメラ「^{ノドカ}nodoca」

過去のインフルエンザ患者の膨大な咽頭の画像データからインフルエンザ患者の特徴をAIが割り出し、専用の内視鏡カメラで撮影した患者の咽頭画像と体温等の情報をもとにインフルエンザかどうか診断するAI診断カメラ「nodoca」を開発しました(2022年12月販売開始)。インフルエンザ特有の咽頭の状態を判別するには長年の経験が必要なため診断方法として確立されていません。また、従来のインフルエンザ検査は鼻の奥から粘液を採取するため患者に痛みを伴い、さらに結果が出るまで30分程度の時間がかかりました。「nodoca」を用いた検査は誰でも簡便に行えるうえ、痛みが少なく、判定結果が数秒から十数秒で判明するため医療現場での迅速な診療の支援につながります。

社会課題「医療の発展に向け人類が一致団結できていない」

医学は目覚ましい進歩を遂げ、多くの傷病を治療できるようになりました。インターネットの登場により世界各国の医学論文がどこでも閲覧できるようになり、少し古いデータですが2010年には世界全体で約50万本の医学論文が投稿されたという報告*1もあり、論文だけをみれば知見の共有は進んでいるように見えます。しかし実際に共有されているのは学術論文だけで、現在は医療者、医療機関、製薬会社や医療機器メーカー、行政、厚生労働省、大学、医師会、学会など多くのステークホルダーが疎遠で、時には対立し、データベースだけを見ても各機関がもつ有用な情報が断片的にしか共有されていません。ましてや技術や経験、勘といった「暗黙知」の共有は技術的にも実現しておらず、人類の英知を結集したらたどり着ける理想の医療からまだほど遠い状況です。多くのステークホルダーの協働の必要性は、医療機器の研究開発やそれに伴う人材育成の面で指摘されていますが*2*3、未だアイリスの目指す組織の壁、国の壁、利害関係の壁を乗り越えた大規模横断的なものには至っていません。

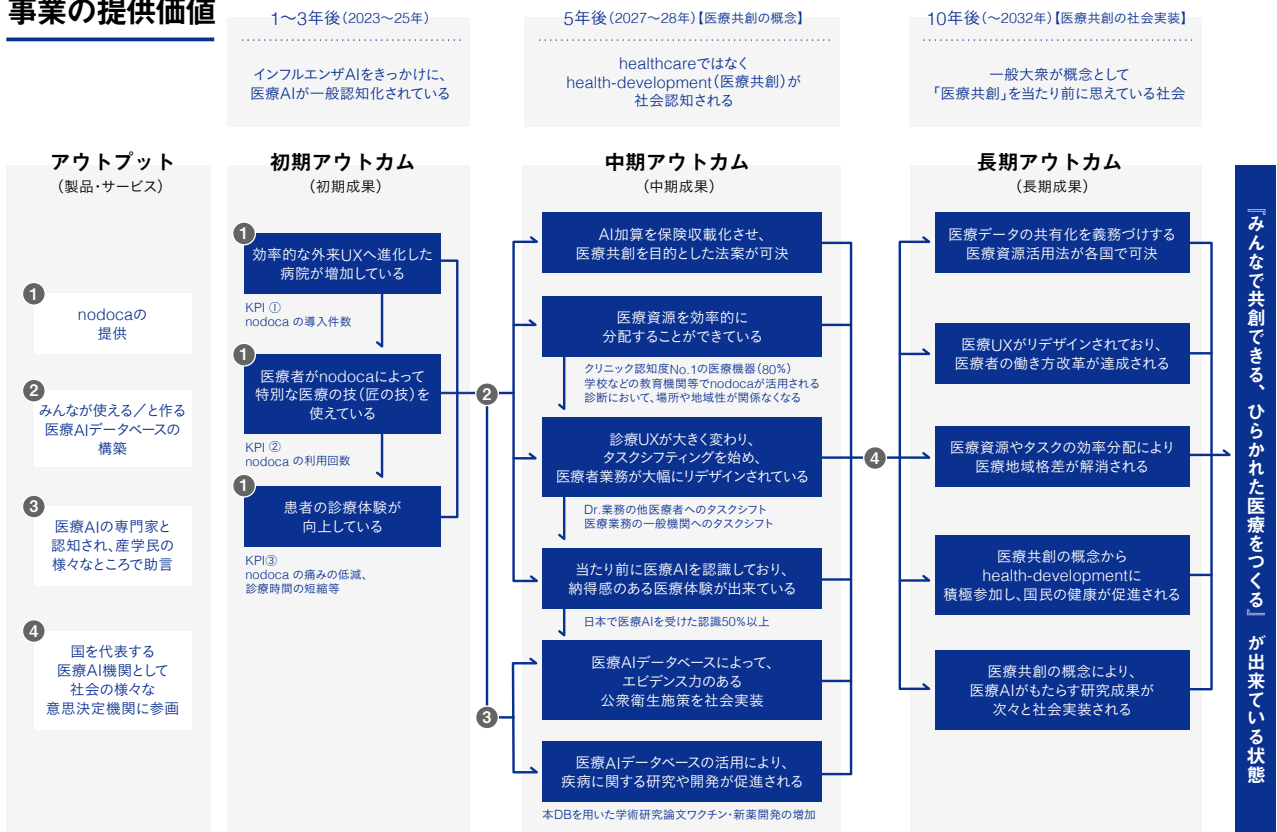
本来であれば、傷病は人類が一丸となって立ち向かうべき課題です。新型コロナウイルス感染症の診療においては、一部で横断的な知見の共有がなされ、それが迅速な診療方法の確立につながりました。しかし、未だ一部一過性の動きに過ぎず、また他疾患への広まりも見られず、こうした成功体験を積み重ね、人類があらゆる壁を越えて手を取り合うメリットを広く周知していく必要があります。

アイリスは、経営陣に官庁出身者や医療者、医師会や大学の出身者など多くのステークホルダーの視点を含むことで、各関係団体と共通言語をもって協調しつつ、将来的な医療にまつわる大規模横断的な知識、技術、情報の共有、その果てにある「医療の発展が自然と実現する」社会の構築を目指しています。



*1 Thomson Reuters Incites(tm)「Global Comparisons (http://incites.isiknowledge.com/)」(2011年12月)(原著ウェブサイト消失のため:東京大学評価支援室インスティテューショナル・リサーチ担当・船守美穂「日本および世界の論文投稿状況の分析—これからの方向性を探る—」(2012年3月)*2 厚生労働省。国民が受ける医療の質の向上のための医療機器の研究開発及び普及の促進に関する検討会「国民が受ける医療の質の向上のための医療機器の研究開発及び普及の促進に関する基本計画」(2022年5月)*3 PwCコンサルティング合同会社。令和2年度厚生労働省医政局経済課委託事業「医療機器産業海外実態調査報告書」(21年3月。調査期間:2020年9月~21年2月)

事業の提供価値



2023年のハイライト

2023年12月、47全都道府県の医療機関への「nodoca」の導入完了

2024年3月、「nodoca」のAIインフルエンザ検査を受けた累計患者が5万人に到達

痛みが少なく、数秒〜十数秒と判定結果もスピーディに得られる事から様々な医療現場で導入と利用が進んできました。インフルエンザ流行期の診療負担軽減に更なる期待が寄せられています。

アイリスは、一般病院向けAI診断機器を提供

遠隔診療による一般家庭へのAI診断の提供も今後検討

VOICE



nodocaは莫大な教師データを学習したAI診断医療機器で、誰もが低侵襲でベテラン医師の診断を経験できます。AIが学習することでさらなる精度の向上が期待できるほか、将来は溶連菌感染症や伝染性単核球症、咽頭腫瘍なども診断できる医療機器に成長していくことを期待しています。また、COVID-19のパンデミックの際には迅速なワクチン、治療薬の開発により被害を最小限にできた一方、世界規模で資材の奪い合いも起きました。インフルエンザも大変異が起されればパンデミックを起こす可能性があり、シーズ以外に特別な資材を必要としないnodocaは次のパンデミックの際には人類全体の福音となりえると考えます。

— 渡邊 健 ハレノテラスすouchika内科クリニック院長

(株)ファーマクラウド

【設立】2016年12月 【従業員】15名

【資本金】100,000千円 【インパクトレポート掲載歴】6年目

【代表取締役】清水剛

事業概要

ファーマクラウドは、ITを用い医薬品流通の効率化を図ることで、医薬品卸や保険薬局にかかっている負担を減らし、国内に持続可能な安定した医薬品流通網を構築することを目指しています。

医薬品卸や保険薬局の現場から上がった課題を基に、医薬品不動態在庫の出品・購入希望情報マッチングシステム「メドシェア」や、AIを活用した医薬品発注システム「メドオーダー」、医薬品卸の納品状況可視化サービス「Stock Mill」を開発し、提供。メドシェアは、自店舗で需要がなくなり不動態在庫候補となった医薬品の薬局間での売買をサポートするシステムで、使用期限切れによる医薬品の廃棄とそれに伴う経済的損失の削減に貢献します。メドオーダーは、レセプトコンピュータと連動させ入出庫管理を自動化、AIが処方データを学習することで、より精度の高い発注タイミングの提案が可能となり、発注にかかる作業を短縮するだけでなく、配送回数の低減とそれによるコストの削減に寄与します。Stock Millは、医薬品卸へ発注された医薬品の納品状況を可視化する事で、流通が不安定なお薬の代替品を選択する際の負担を軽減します。こうしたシステムの導入で、薬局薬剤師の事務作業負担を軽減、より対人業務に時間を割くことができようになり、急配や頻回発注を減らすことも期待できます。ファーマクラウドは今後も、現場の声から課題を探り、新規サービスを開発していく予定です。

社会課題「医薬品流通の崩壊を防ぐ」**急配や頻回配送の負担を軽減**

医薬品業界では、足りない医薬品の急配や、1日に複数回配送する頻回配送が日常的に行われていますが、非効率的で保険薬局、医薬品卸、双方の労働を圧迫しています。

厚生労働省も流通改善ガイドライン*1を作成するなど対策を講じていますが、2020年3月の実態調査によると卸の46.2%がガイドライン適用前に比べむしろ急配が増えたと感じており、97.5%が急配の改善が重要だと回答。また、98.1%が医薬品流通を良くしていくために配送頻度の適正化が重要と答えており*2、急配や頻回配送の問題はとくに医薬品流通の卸業者にとって喫緊の課題となっています。

日本保険薬局協会による2021年の調査では、1日当たりの急配回数が「1回」と回答した保険薬局が27.3%、2回以上は16.2%*3で、1日1回以上の急配は決して珍しくない現状が伺えます。ただ、急配の理由として最も多かったものが新規処方(90.7%)、次に多かったものが想定外の大量処方(62.2%)で、急配を依頼した医薬品の79%が3カ月間使用のない非採用品*3であることから、保険薬局や卸側の努力だけでは急配の回避が難しい面もあり、医療機関も巻き込んだ業界全体での情報共有や認識形成が求められます。一部のジェネリック医薬品メーカーの不祥事などの影響で2022年8月には医薬品全体の28.2%、ジェネリック医薬品に限れば41%もの出荷停止、限定出荷が見られ*4、医療機関ですら医薬品が不足する事態で、この点からも地域内での医薬品のシェアは急務となっています。

地域包括ケアシステム構築促進

国が進める地域包括ケアシステムでは、薬局薬剤師が「かかりつけ」として、より深く一元的かつ継続的に患者と関わるのが求められています。きめ細かな対人業務を行うためには業務の効率化が不可欠です。しかし、入手困難な医薬品は年々増加傾向にあり、それに伴って医薬品管理業務の負担も増えています。これに対し国は2023年4月より診療報酬上の特例措置として地域支援体制加算を設定するなど、地域の薬局間で医薬品の在庫状況の共有・融通することを求めています。メドシェアは地域内での医薬品の分譲システムを提供することで、医薬品供給の安定化に貢献します。

流通改善
ガイドライン導入後も
急配が増加

約 **46.2** %
(卸売業、n=39)

急配の改善が重要

約 **97.5** %
(卸売業、n=39)

1日1回以上の
急配依頼

約 **43.5** %
(保険薬局、n=4,348)

*1 厚労省「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン（流通改善ガイドライン）」 *2 三浦俊彦（中央大学商学部教授）、江戸克栄（県立広島大学大学院経営管理研究科教授）、石川和男（専修大学商学部教授）。平成31年度厚生労働行政推進調査事業費補助金（厚生労働科学特別研究事業）『薬価制度抜本改革に係る医薬品開発環境および流通環境の実態調査研究』（2020年3月。調査期間：2020年2月26日～3月11日、卸売業有効回答数：39） *3 日本保険薬局協会「薬局薬剤師業務や医薬品流通などに関する調査」（2021年3月。調査期間：2021年1月20日～2月15日、有効回答数：会員4348薬局管理薬剤師） *4 医薬安定確保委員会「安定供給の確保に関するアンケート結果について」（2022年12月。調査は2022年8月末時点、n=223社、15,036品目）

事業の提供価値

顧客（薬局）への提供価値

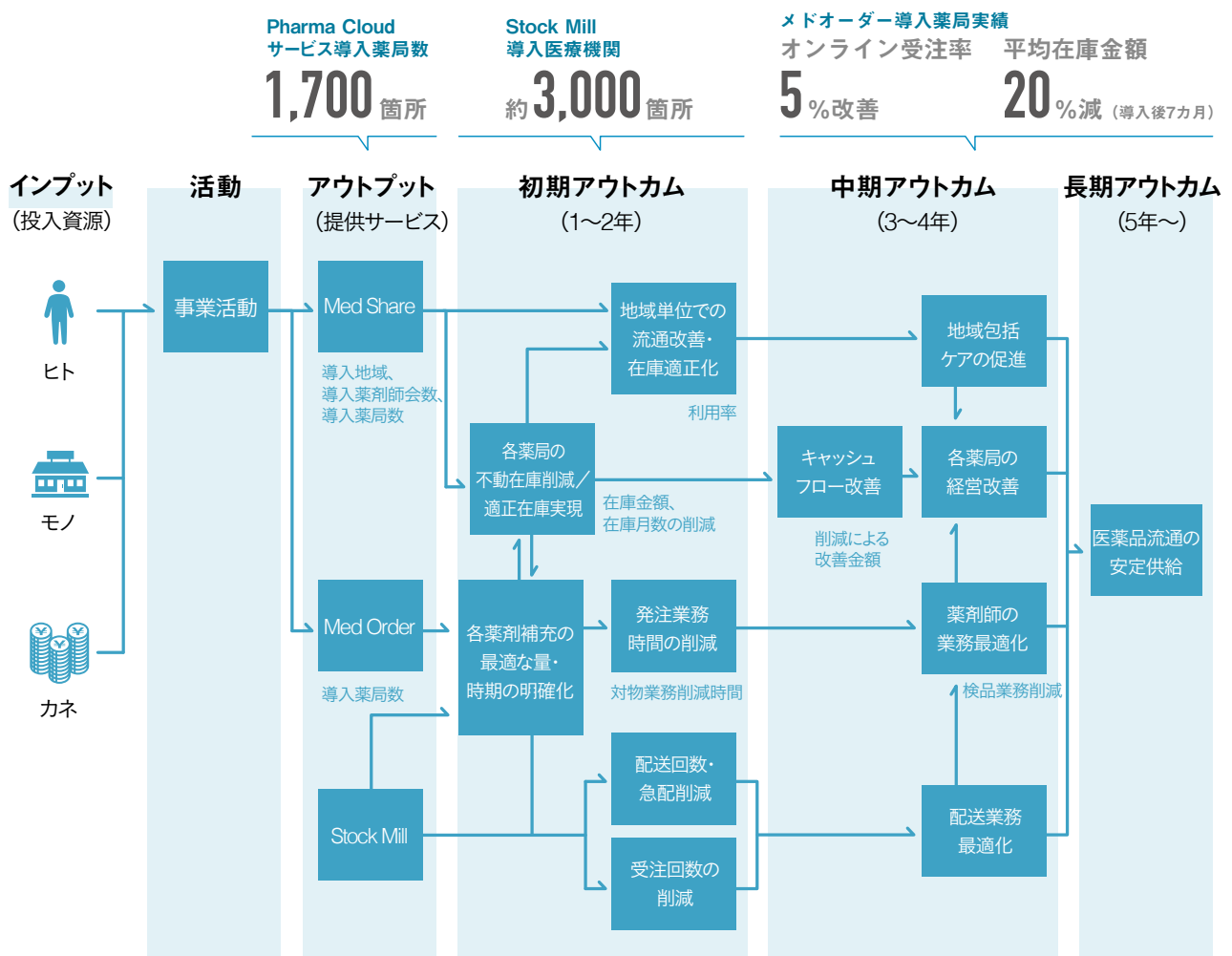
不動態在庫を他の薬局とシェアすることで、医薬品廃棄に伴う経済的損失を削減でき、自動発注等システムなどによって事務作業時間を減らして、対人業務に充てる時間を増やすことができます。

パートナー（薬品卸）への提供価値

保険薬局からの発注の適正化により、急配や頻回配送にかかる負担を軽減します。医薬品卸の在庫情報を病院やクリニック、薬局など取引先に共有する事で、流通不安定な医薬品の代替品選択にかかる時間を大幅に削減します。

地域コミュニティへの提供価値

薬局や医薬品卸に係る負担を軽減することで地域包括ケアが促進され、災害時などにも医薬品が不足や遅滞なく必要な箇所に必要なものが届けられる環境が整います。また、医薬品の供給が不安定な現状のなかで求められる地域の薬局間の医薬品の流通を支援し、持続可能な安定した医薬品流通網を実現します。



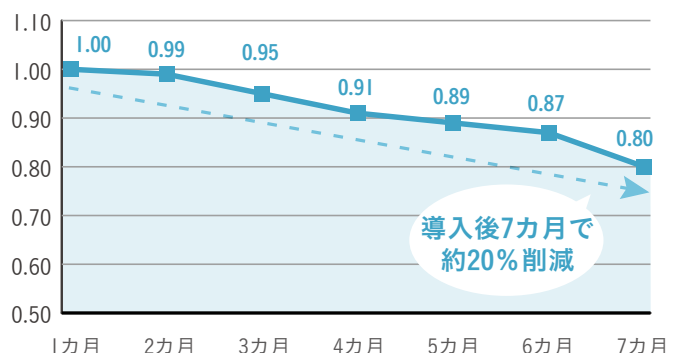
2023年のハイライト

メドオーダーを導入し、AIの提案に基づき発注し続けた結果、在庫月数(当月の月末在庫金額÷処方金額)が顕著に減少しています。



メドオーダー 導入後7カ月で **20%減**

導入後の在庫月数推移 (全薬局平均)





代表取締役社長CEO
大久保亮

事業概要

業務効率化のその先へ

Rehab for JAPANは「介護に関わるすべての人に夢と感動を」をビジョンとし、より多くの高齢者が健康的に、長く幸せに暮らせる社会(健康寿命の延伸)に向け、介護現場のリアルデータを収集し、「エビデンスに基づいた科学的介護」の実現を目指すスタートアップ企業です。

科学的介護ソフト『Rehab Cloud』

介護事業所向けリハビリ支援ソフト『リハプラン』で提供してきた、介護報酬の加算算定や機能訓練業務の支援だけでなく、テクノロジーの活用によってデイサービス全体の業務効率化とケアの質を高め、科学的介護の実現をサポート。これにより、介護現場の付加価値を向上させ、利用者のアウトカムを追求していきます。

社会課題「健康寿命と平均寿命の差の短縮」

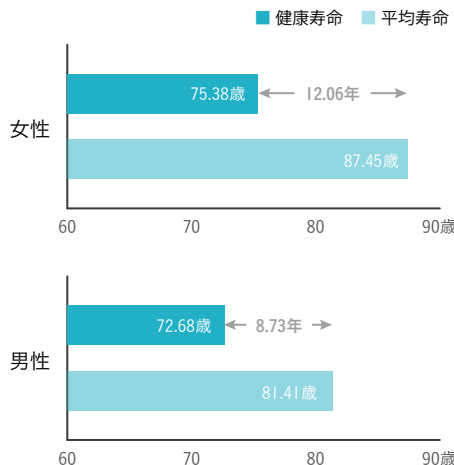
データ蓄積し科学的介護提供を

平均寿命と健康寿命(日常生活に制限のない期間)の差は、世界で最も長寿の国のひとつである日本が抱える大きな課題です。2019年の平均寿命は男性81.41歳、女性87.45歳であるのに対し、健康寿命は男性72.68歳(差は8.73年)、女性は75.38歳(差は12.06年)*1と大きな開きがあります。2021年度の日本の介護費用は対GDP比2%の11兆291億円*2と介護保険制度の始まった2000年から3.04倍も増加*3しており、不健康寿命(要介護2以上の日常生活に制限ある期間)が延びるほど介護費用も増大することから、要介護認定者の重度化防止は、高齢者や家族の幸福の観点からも、介護保険制度の持続可能性の観点からも必須です。

厚生労働省は2013年、「健康日本21(第二次)」で健康寿命延伸を目標に掲げ、さまざまな施策を展開。介護報酬も、従来のサービス提供量重視の考え方から、高齢者の状態改善などアウトカム評価の考え方にシフトしています。一方、効率的にアウトカムを出すにはデータに基づいた科学的介護が必要ですが、未だ体系的なデータがなく、環境が整っているとは言い難い状態です。

Rehab for JAPANは、要介護(支援)認定者のなかでも数が多く、また、リハビリとしてアプローチしやすい要介護度1、2の軽度認定者(全体の37.6%)*4に焦点を当て、デイサービスでのリハビリ提供をサポートすることで、重度化防止に寄与。併せて、高齢者やリハビリにまつわる情報を正規化し、分析、解析可能な状態に整えたうえでデータプラットフォームを構築しています。また、介護の収益構造が、高齢者のQOL(生活の質)や満足度、個人の予防に対するインセンティブ、介護提供者側の質向上に向けたインセンティブ(労働生産性、事業所稼働率、保険外サービス)など組み込んだ、自立のかつ自発的な介護および介護予防運動を巻き起こすバリュー(価値)重視のものへとシフトするよう、この考えを広めています。

2019年 平均寿命と健康寿命の差



厚労省「第16回健康日本21(第二次)推進専門委員会資料『健康寿命の令和元年値について』」(2021年12月)

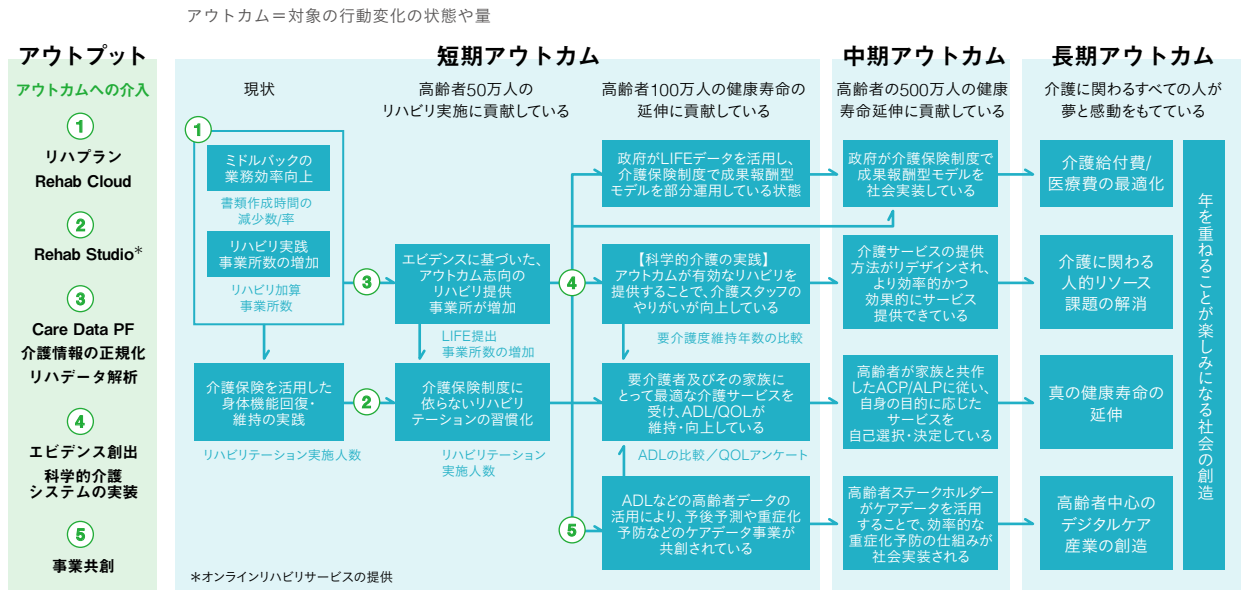
Rehab for JAPANの提案 Pay for VALUE

アウトカム+介護受益者の視点+
介護提供者(事業所含む)の視点

バリュー = $\frac{\text{アウトカム+介護受益者の視点+介護提供者(事業所含む)の視点}}{\text{コスト}}$

*1 厚労省「第16回健康日本21(第二次)推進専門委員会資料『健康寿命の令和元年値について』」(2021年12月) *2 介護保険給付費+自己負担額。厚労省「令和3年度 介護給付費等実態統計」と内閣府経済社会総合研究所国民経済計算部「2021年度(令和3年度)国民経済計算年次推計」を基に算出 *3 *2と厚労省「介護保険事業状況報告年報」より算出 *4 厚労省「令和2年度 介護保険事業状況報告(年報)」

事業の提供価値



2023年のハイライト

1. 2,300事業所を突破

「Rehab Cloud」累計導入事業所数が前年比145%拡大し2,312事業所に。(2024年3月末時点)

2. 利用者データが25万人分突破

「Rehab Cloud」のデータベースの累計高齢者データが25万人分を突破。(2024年3月末時点)

3. 78%以上が時間短縮になったと回答

Rehab Cloud利用事業所へのアンケートの結果(2024年3月実施)、78%が導入前に比べ計画書作成にかかる時間が削減できたと回答。計画書作成時間は平均36分から平均18分へと約50%削減。NPSスコア(顧客の信頼度・愛着度などを測るスコア)では総合点2.05(批判者26.1%、推薦者28.2%)ポイントの高評価を得ました。

4. 新規プロダクト、サービスを次々とローンチ

オンライン介護リハビリサービス「Rehab Studio」、AI動作分析ソフト「Rehab CloudモーションAI」、データ分析基盤「Rehab Insight」など、新たな事業をスタート。

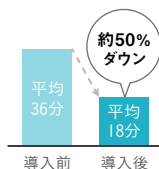
累計導入利用事業所数

2,312 事業所

*2024年3月末時点

個別機能訓練
計画書の作成時間

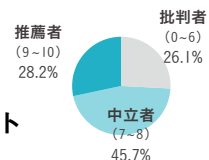
*2024年3月調査、n=168



NPSスコア
(推薦者% - 批判者%)

2.05 ポイント

*2024年3月末時点



VOICE



リハプラン導入により、計画書作成等の書類作成時間が大幅に軽減されました。計画書のエビデンスが明確で、利用者様に合った機能訓練の提案ができ、喜ばれています。さらに、科学的介護推進体制加算について入力のコストがなくなり効率的です。しかし、一番のメリットはリハプランのサポート。質問には必ず根拠をもって回答いただけるので、本部も活用しています。得た時間を利用し、社内で知識共有を図りサービス向上に役立てています。

— 久慈美代 株式会社ラスト介護事業本部 / コンプライアンス部ディレクター



【設立】2015年11月 【従業員】5名

【資本金】100,000千円

【インパクトレポート掲載歴】6年目

代表取締役社長
長谷川裕介

事業概要

ベビーケアルームの開発

Trimは、「よりよい子育て環境を提供する」の理念の下、育児・ヘルスケア分野に特化したITサービス会社として、近年社会問題になっている「授乳室不足」の問題に取り組んでいます。

Trimは、機能性が高く、さまざまな場所に設置可能な完全個室のベビーケアルーム「mamaro」を開発しました。「mamaro」には折りたたんだベビーカーも持ち込み可能で、親子でゆったり利用できる広々とした個室となっています。Trimは安心して授乳できる環境を十分に整備し、子育てする人々を応援します。

社会課題「授乳室不足」

外出先で安心して授乳できる場所が少ないため、乳幼児連れの外出を負担に感じたり、外出を控えたりすることがあります。Trimは、乳幼児連れでも気軽に外に出られるよう、さまざまな場所に設置可能な完全個室の授乳室「mamaro」を提供しています。

17

子連れで外出する時の心理的障害 (東京都心)

トイレや授乳施設の
情報がない

約 **30** %^{*1}

授乳施設がない

約 **30** %^{*1}

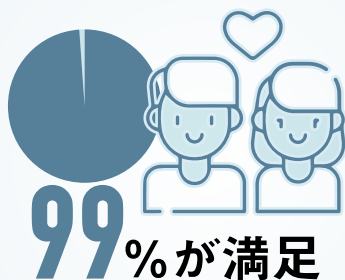
子連れで外出するために必要なもの

プライバシーが保たれてお母さんが
安心して授乳できるスペース

34.3 %^{*2}

*1 国土交通省/総合政策局「安心して子育てができる環境整備のあり方に関する調査研究」(2010年)
*2 母と子の育児支援ネットワーク「外出時の授乳に関するアンケート」(2018年)

2023年のハイライト



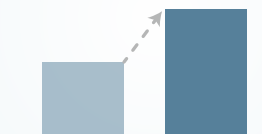
*2024年3月末時点

1. 屋外mamaro開発

実証実験で99%が満足の結果。

今後、公園や屋外施設などでの導入が期待されている。

172% 昨対比
%UP



*2024年3月末時点

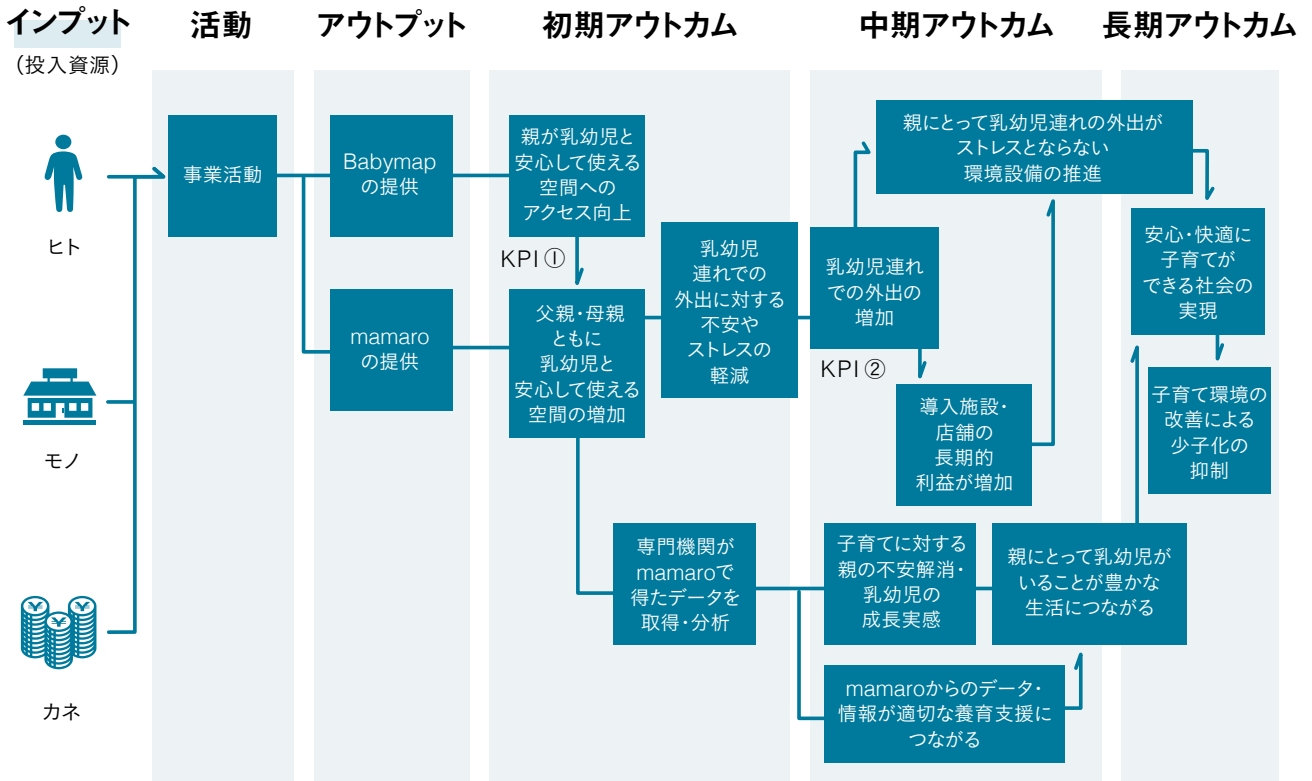
2. 売上

昨対比172%と大きく成長。

事業の提供価値

KPI 1
累計設置台数 **637** 台

KPI 2
利用回数 **841,948** 回



VOICE



私自身も子を持つ親として、一般的に子連れでの野球観戦やコンサート鑑賞などのハードルはまだ高いと感じており、その理由の一つにベビーケア環境が整っておらず、衛生的でないイメージがあるからではないかと考えています。野球観戦やコンサートに行きたいけれど、子どものことを考えて諦めていた保護者の方の為に、そして、子ども達の健やかな成長とエンターテインメントとの接点創出の為に、東京ドームに「mamaro」を導入しました。今後も、お客様が過ごしやすい施設・街づくりを目指して、東京ドームシティ全体で様々な取り組みを行っていきます。

—石井 康裕 株式会社東京ドーム

VOICE



娘との外出の際、mamaroによく助けられてます！急なオムツ替えや授乳が発生したとき、近くにmamaroがあることで場所を探す時間を短く抑えられる点が本当にありがたいです。また外装は暖かみのあるデザインで内装も清潔感があり、鍵をかけることができるというのも、外出時にほっと落ち着いてオムツ替えや授乳ができる空間になっていてありがたい点です。実際に子育て当事者になってみて初めて不便さに気づくことも多く、もっと授乳室の数やエレベーターの数が増えるなど子育てがしやすい世の中になると素敵だなと思います！

—麻原様 (mamaroをご利用いただいているお客さま)

ミタス メディカル

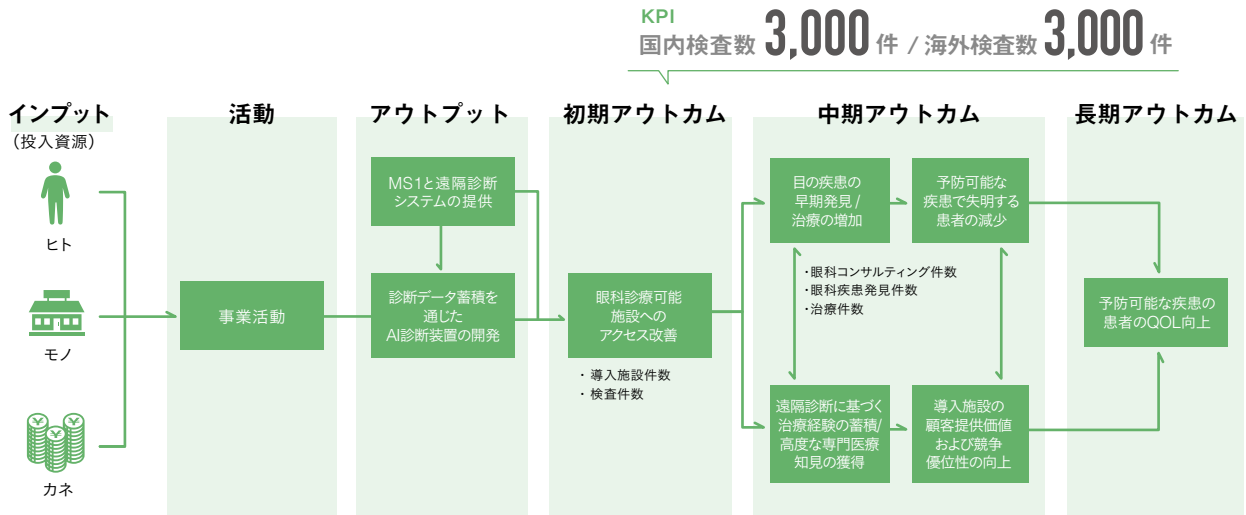
(株) MITAS Medical



【設立】2017年4月 【従業員】4名 【資本金】100,150千円
【インパクトレポート掲載歴】5年目

社会課題 | 僻地・離島・新興国での眼科医不足

▶ 医療者不足や医療者の知識・経験の不足などから、十分な治療があれば防ぎ得た失明があります。これをできる限り阻止するためMITAS Medicalは遠隔診断サービスとモバイルタイプの細隙灯顕微鏡を開発、試験的に新興国や国内僻地等へ導入しています。



レリクサ

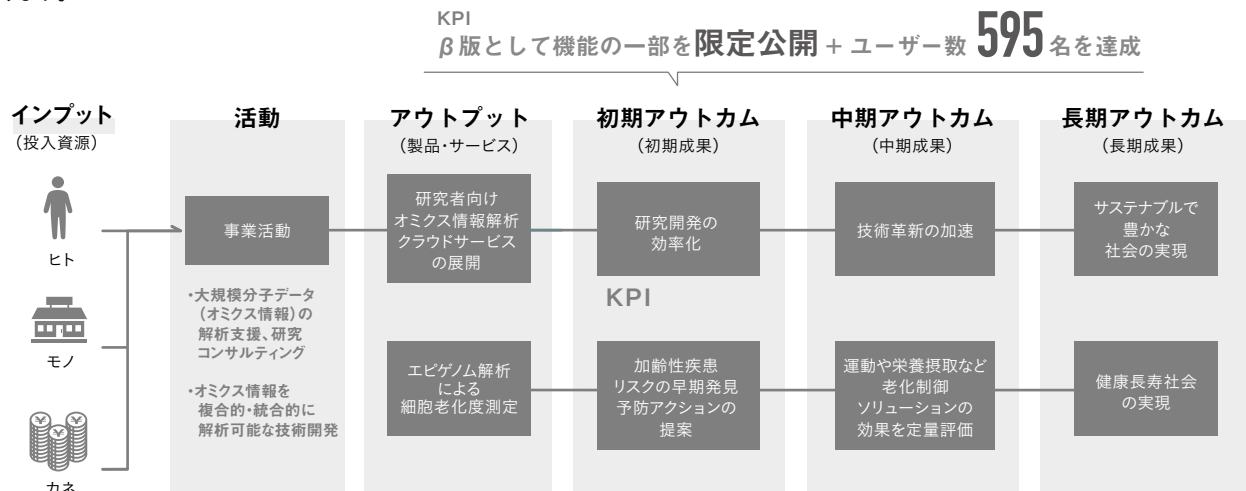
(株) Rhelixa

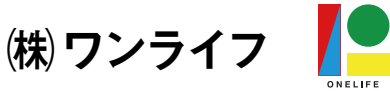


【設立】2015年2月 【従業員】41名 【資本金】30,000千円
【インパクトレポート掲載歴】6年目

社会課題 | 加齢性疾患のリスク発見と予防

▶ 遺伝子が同じでも生活環境や時間経過など外的要因により遺伝子の働き方は変化します。Rhelixaは、この後天的な遺伝子の働きを制御するエピゲノム因子を指標とした独自の老化マーカーを構築、様々な加齢性疾患のリスク早期発見と予防医療につなげます。

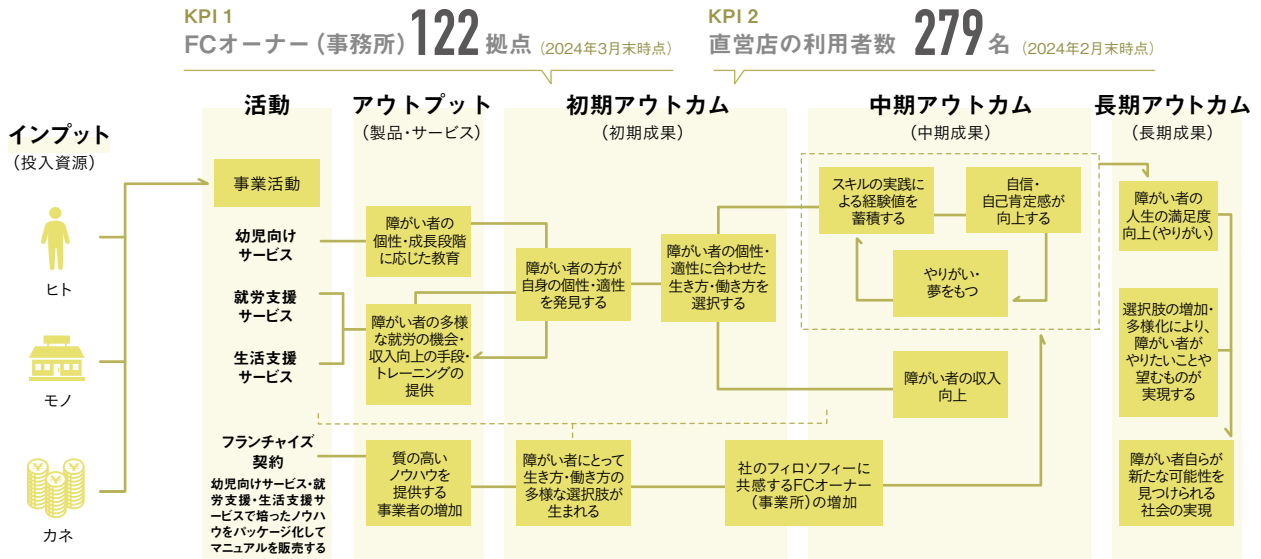




【設立】2014年2月 【従業員】190名 【資本金】53,000千円
【インパクトレポート掲載歴】5年目

社会課題 | 障がい者が生きるうえでの選択肢が限定的

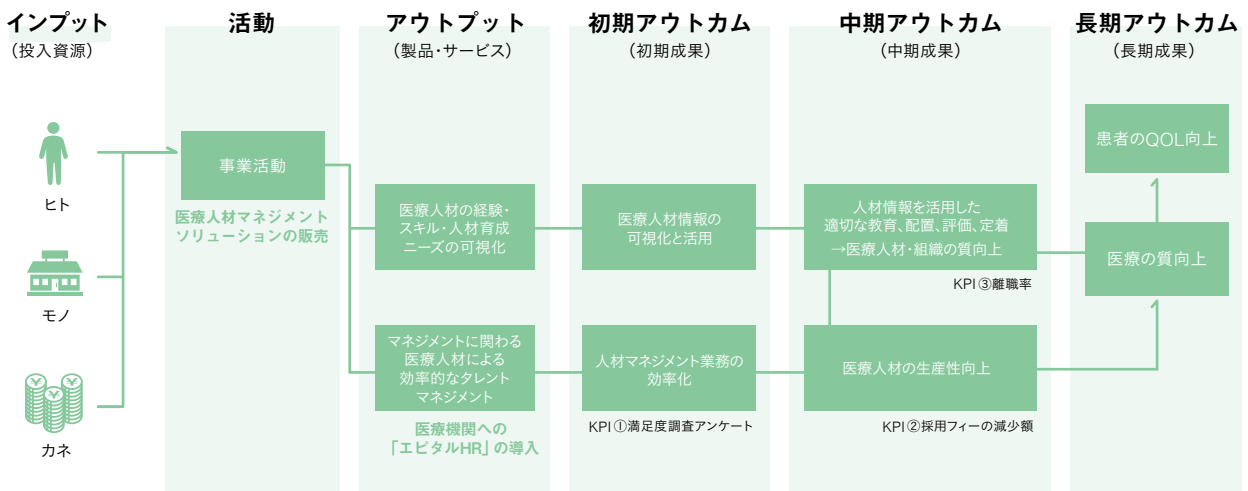
▶ 日本では障がい者雇用を義務付けているものの、その選択肢は多様性がなく、画一的な労働環境しか提供できていません。ワンライフは直営事業所での就労継続支援A・B型や児童発達支援施設などを運営するとともに同事業のフランチャイズ(FC)展開をする事により、全国規模で障がい者に多様な生き方の選択肢を提供しています。



【設立】2016年9月 【従業員】16名
【資本金】282,500千円(資本剰余金含む) 【インパクトレポート掲載歴】5年目

社会課題 | 医療界の人材管理能力の不足

▶ エピグノは、医療人材のスキルやモチベーション情報に合った教育、評価、配置、定着支援を行う「エピタルHR」を開発・提供しています。医療人材の成長や離職率低下を図るとともに、人材マネジメント業務の効率化、将来的には患者の受けるケアの質向上を企図します。



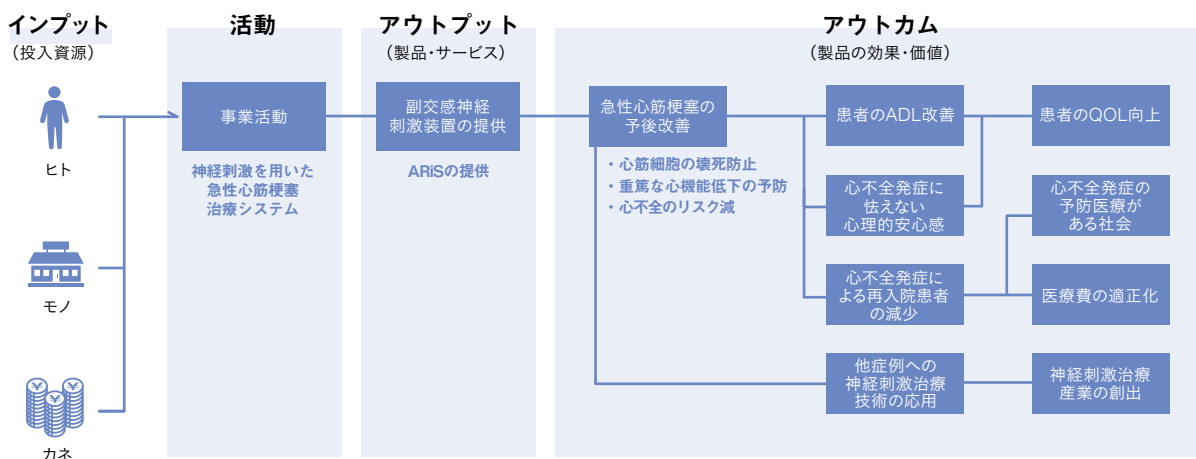
アドリアカйм(株)



【設立】2018年11月 【従業員】4名 【資本金】50,000千円
【インパクトレポート掲載歴】5年目

社会課題 | 慢性心不全発症による患者の苦痛と医療費の増大

▶ 社会の高齢化、肥満の増加、各種心疾患の治療の進歩に伴い、心不全の患者数及びコストは世界的に増加の一途をたどっています(心不全パンデミックの危機)。心不全患者の原因の半数近くは急性心梗塞後の患者が発症しており、アドリアカймは本課題を解決する世界初の心筋梗塞患者の治療機器を開発しています。



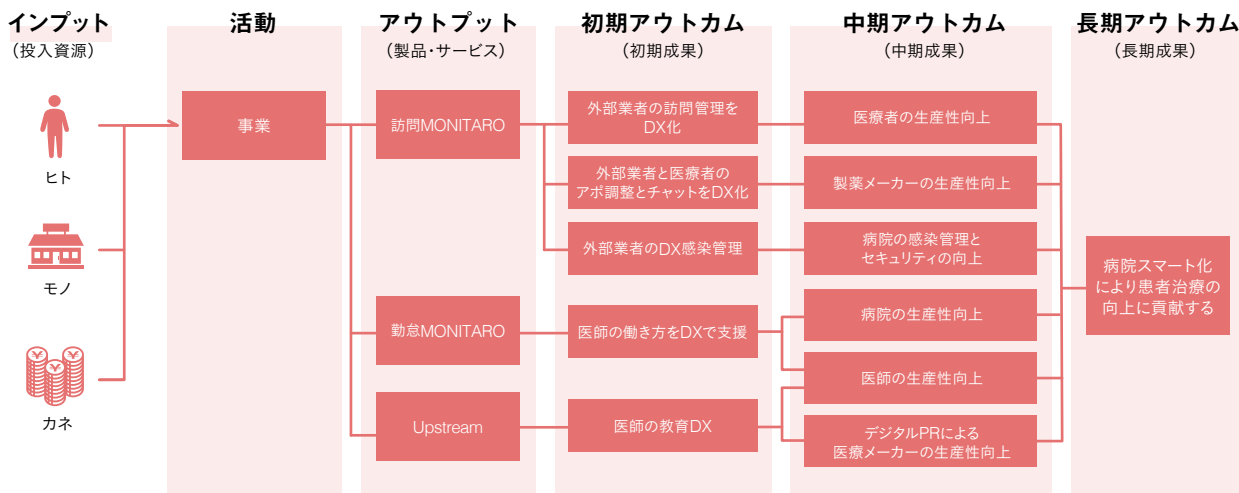
(株)スマートホスピタル



【設立】2019年4月 【従業員】10名 【資本金】133,600千円
【インパクトレポート掲載歴】4年目

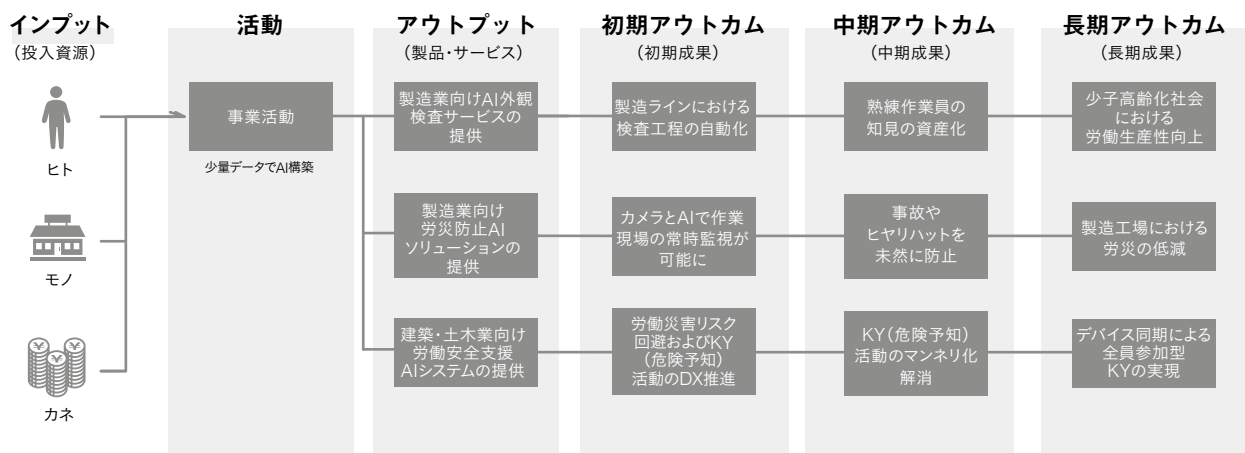
社会課題 | 急性期病院に関わるステークホルダーの生産性向上

▶ スマートホスピタルは、デジタル技術を通じ、医療業界の働き方を変革し、生産性を高めることをミッションとしています。現在、①病院現場、感染管理DXの「MONITARO」と、②デジタル外科教育の「Upstream」の2つのプラットフォームを提供しており、これらにより業界全体の生産性を高め、患者治療に貢献することを目指しています。



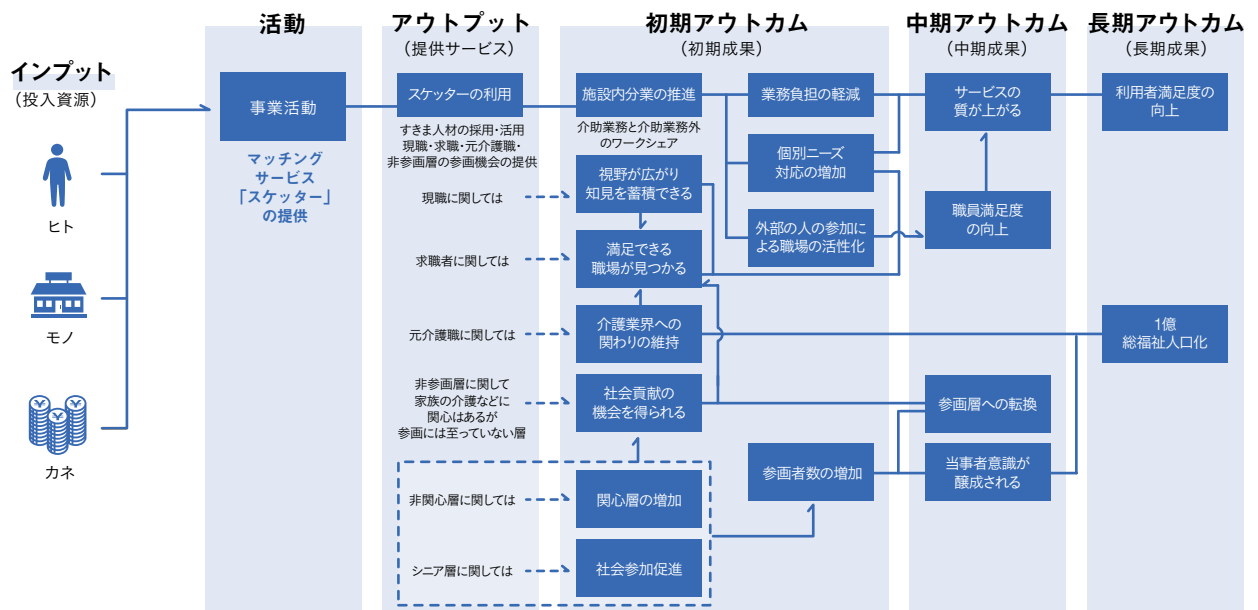
社会課題 | 専門的技術の属人化

▶ 製造業やインフラなど様々な業界で見られる、専門知識が個人に依存する属人化という課題が、作業効率を下げ、知識・技術損失のリスクを生んでいます。HACARUSは『次世代の「はかる」をあらゆる産業に』をミッションとし、少ないデータで抜本的な問題解決につなげる「AIソリューション」を提供しています。



社会課題 | 介護業界の人手不足

▶ プラスロボは介護業界の関係人口の増加を目的に、空いた時間に介護現場で働いてみたい人(関心層)と、介護施設をつなぐマッチングサービス「スケッター」を提供。資格を必要としない仕事を外部の人に任せることで、介護職員の負担軽減につながります。



株式会社 キャピタルメディカ・ベンチャーズ

Capital Medica Ventures (CMV)



CMVは、『起業家の伴走者として練達することで、社会問題の解決に貢献する』をミッションに掲げ、ヘルスケア領域でのスタートアップに対して、インパクト投資を実践するベンチャーキャピタルです。

事業利益を最大化させる為には、アウトカム(顧客への行動変容とそれ生み出す利益)を創出することが肝心だと捉え、アウトカム創出を重視したスタートアップへの投資支援を行っています。



組織概要

- 【設立】 2016年11月 【資本金】 10,000万円
- 【代表取締役】 青木武士
- 【投資対象】 医療・バイオ・介護・健康・保育・農業・スポーツなど広義のヘルスケア領域
- 【出資/運用額】 数千万円/回を基本として調整(ファンド12.5億円)
- 【投資ポリシー】 ヘルスケア領域におけるアウトカムを中心に添えた社会的リターン追求
- 【所在地】 〒100-6019 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング 19階
- 【TEL】 03-5501-2230

23

神奈川県

Kanagawa prefecture



神奈川県では、人類がかつて経験したことのない超高齢社会を乗り越えていくために、ヘルスケアの分野で「最先端医療・最新技術の追求」と「未病の改善」という2つのアプローチにより、健康長寿社会の実現に向けた「ヘルスケア・ニューフロンティア」政策を進めています。

この政策の一環として、医療や福祉・介護における社会的課題の解決につながるベンチャー企業を支援するためのファンドを企画し、2018年3月に「ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド」が設立されました。

神奈川県では、支援先のベンチャー企業の事業を通じて提供される技術、サービス等の機能・効果などを検証する場の提供、データ提供、インパクトレポートの発信などについて(株)キャピタルメディカ・ベンチャーズ、一般財団法人社会変革推進財団と連携・協力しています。

組織概要

- 【担当所属】 政策局いのち・未来戦略本部室 最先端医療産業グループ
- 【所在地】 〒231-8588 神奈川県横浜市中区日本大通1
- 【TEL】 045-210-1111(代表)

一般財団法人 社会変革推進財団

Japan Social Innovation & Investment Foundation (SIIF)



SIIFが目指すのは、人や地域がそれぞれの幸せを叶えられる包摂的な社会です。SIIFは財団という立場から、社会課題の解決と、多様な価値創造が自律的・持続的に起こる社会の礎の構築に尽力しています。

具体的には、市場経済を中心とした「自助」。中央集権的な再分配システムに基づく「公助」。そして、身近な助け合いの形である「共助や互助」。これら自助・公助・共助の枠組みを超えた資金・人材・知見など社会的・経済的資源が循環するエコシステムを実現するため、企業、自治体、NPO団体、教育研究機関などともに数々の計画立案、実行、支援を実施しています。

組織概要

【設立】 2018年9月 【理事長】 大野修一
【所在地】 〒107-0052 東京都港区赤坂1丁目11番28号 6階
【TEL】 03-6229-2622 【FAX】 03-6229-2621

EDITOR'S NOTE

早いもので本インパクトレポートの発刊も6回目を迎えることとなりました。

2023年のハイライトとしては、10月に株式会社笑美面が日本初の「インパクトIPO」を果たしました。また、Trim株式会社は製品「mamaro」の売上が大きく伸長し、実証実験で99%が満足の結果を出すなど、大きな成長を遂げています。

これらの成果は、IMMの実践によって投資先企業の皆様がPDCAを実践し、事業を成長させるとともに自社の創出するアウトカムと真摯に向き合い、改善を重ねてきた結果によるものに他ならないと思います。

このように1年に1度、インパクトレポート制作を通して社会的インパクトの観点から振り返ることで、我々CMVにとっても、投資先の社会的インパクトの最大化に努めていくことに対する決意を新たにする機会となっています。本レポート制作にあたり、投資先企業の皆様に多大なご協力を賜りましたことを、厚く御礼申し上げます。

— 株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ 後町陽子、嵯峨京子、城礼美



年刊 ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド2023 インパクトレポート第1版

出版元 株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ (CMV: Capital Medica Ventures)
東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング19階 <https://capitalmedicaventures.com>

本レポートは、日本財団の助成を受けて制作しています。

Supported by THE NIPPON
財団 FOUNDATION

Healthcare New Frontier Fund

年刊

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド2023 インパクトレポート第1版

出版元

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ

東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング19階