

HEALTHCARE NEW FRONTIER FUND IMPACT REPORT Vol.7

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド
インパクトレポート Vol.7

特集

Trim (株)、
レスポンシブルイグジットへの道



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 Trim (株)、レスポンシブルイグジットへの道

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



Investees' Logic Model 投資先紹介

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

Organization Profile

- 21 組織概要

企業・団体の社会的価値を明らかに

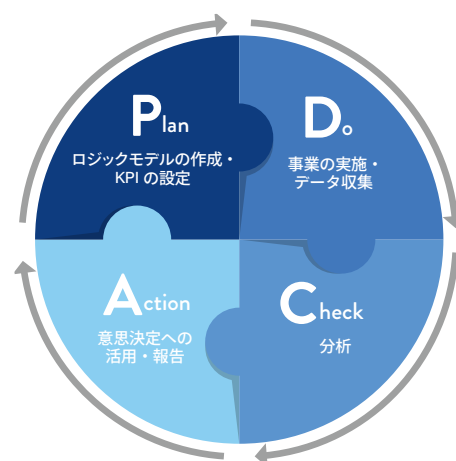
社会的インパクト評価

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小様々な社会課題に対し、どのように関わり、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）を捉えます。

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」と言います。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）と言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

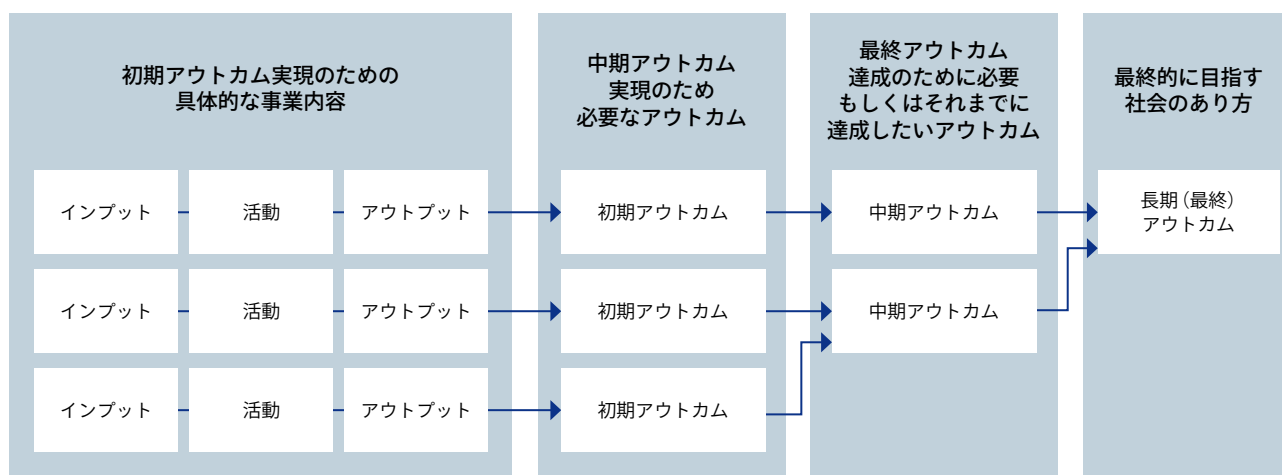
社会的インパクトは、PDCA（継続的な業務の改善効率化）サイクルのなかで評価します。まず当該企業・団体が目指す最終目的（こうあって欲しいと願う未来）を決め、そこに至るまでの戦略をロジックモデルなどのツールを通じて示し、各ポイントでできる限り客観的な評価指標を設定、実施状況をモニタリングします。結果は、分析を通じ今後の運営の意思決定や改善に役立てるとともに、利害関係者らへの報告にも活用していきます。



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、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のヘルスケア・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。

神奈川県 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政策



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、投資先全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、レポートの対外発信を担い、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筋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（五十音順）

アイリス (株)
<https://aillis.jp>

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

(株) エピグノ
<https://www.epigno.jp>

(株) スマートホスピタル
<https://smarthp.co.jp>

(株) HACARUS*
<https://hacarus.com>

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

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

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

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

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

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

(株) Rhelixa
<https://www.rhelixa.com>

(株) ワンライフ
<https://onelif-inc.com>

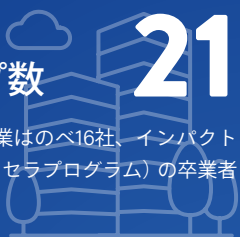
*継続モニタリングしておりますが、投資先都合により「投資先紹介」(P11～)には掲載しておりません。

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、2024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。



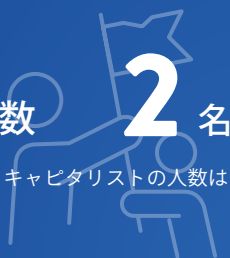
最終 受益者数 162 万人

投資先企業であるインパクトスタートアップの事業活動における最終受益者数は、2023年12月末の103万人からおよそ1.5倍に増加しました。



インパクト キャピタリスト数 2 名

投資先に伴走するインパクトキャピタリストの人数は2024年時点で2名でした。



インパクト 雇用者数 701 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。



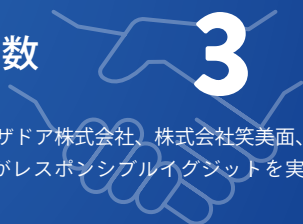
投資先 年平均成長率 173 %

2024年における、投資先の売上年平均成長率は173%となっています。



イグジット数 3

これまでノックオンザドア株式会社、株式会社笑美面、Trim株式会社の3社がレスポンシブルイグジットを実現しています。



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、起業家およ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。



これまでのレスポンスブルイグジット

2022年

ノックオンザドア株式会社の株式を、
シミックホールディングス株式会社に譲渡



KNOCK ON THE DOOR

ノックオンザドア株式会社はパーパス「難病患者・家族が輝き、自分らしい人生を送れる社会の実現」に向け、中長期アウトカムとして「全国どこにいても、身近に質の高い診療やアドバイスを受けることができる」「治療に必要な新薬がより早く、患者・家族の元に届けられる」を設定。まず、難病や稀少疾患の患者、患者家族を支援するため、発作状況や服薬頻度などを記録・共有できる小児てんかん患者支援アプリケーション「nanacara (ナナカラ)」を提供。さらにドクターが診療時に同アプリの情報を閲覧できる「nanacara for Doctor」、オンライン診療・服薬指導サービス「nana-medi (ナナメディ)」をリリース。



2023年

株式会社笑美面が
日本初のインパクトIPOを実現



笑美面

株式会社笑美面は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）

2024年

Trim株式会社の株式を
株式会社INFORICHに譲渡



Trim株式会社は、育児・ヘルスケア分野に特化したITサービス会社として、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することを目指し、「授乳室不足」の問題に取り組んでいる。Trimが開発した完全個室のベビーケアルーム「mamara」は、機能性が高く様々な場所に設置可能でありながら、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る。INFORICHとの提携により、早期のグローバル展開が期待されている。





青木 武士

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ
代表取締役

長谷川 裕介

Trim株式会社
代表取締役社長

対談

Trim（株）、レスポンスブルイグジットへの道

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Trim株式会社（以下、Trim）は2024年11月8日、モバイルバッテリーのシェアリングサービス「ChargeSPOT®」を運営する株式会社INFORICH（以下、INFORICH）に株式の73.06%を譲渡。Trimが提供する完全個室ベビーケアルーム「mamaro」などのプロジェクトをさらに加速するレスポンスブルイグジットを実現しました。今回は、Trim代表の長谷川裕介氏（以下、長谷川）と、株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ（以下、CMV）代表取締役の青木武士（以下、青木）が、本M&Aに至るまでに乗り越えた危機や、さらなる展望について話しました。

※ChargeSPOT®は株式会社INFORICHの登録商標です。



Trim株式会社
<https://trim-inc.com/>

2015年設立。「よりよい子育て環境を提供する」をミッションに、完全個室型ベビーケアルーム「mamaro」などの開発・販売を展開。商業施設や公共施設への設置を通じ、子育て世代の外出時の負担軽減に貢献しています。

単独上場ではなく M & A を選んだ理由

青木 Trimの最近の業績はいかがですか？

長谷川 9期は安定した黒字体質を維持しています。営業利益は目標以上で、予算達成率223%。キャッシュフローも改善し、昨期に続き、安定した経営を実現できたかなと思っています。レンタル事業も予算対比106.8%と伸びました。ユーザー数も増えてきて、おかげさまで累計利用回数は112万8,412回（2024年10月末時点）となりました。

さらに、今期は2つのプロジェクトを展開しました。既存授乳室をmamaro風にプロデュースしてほしいという依頼を東京ドームからいただき、Trimが持つ授乳室の情報を総動員して、ユーザーが求めるベビーケアルーム「mamaro spot」としてリニューアルしました。mamaro spotには、背もたれ部分が稼働可能で、授乳、おむつ替え、体重測定が1台でできるソファ、「mamaro sofa」も導入しています。

もう1つの新プロジェクトは、屋外型mamaroの「mamaro solana」です。エアコンが付いているので、動物園や公園、遊園地などに設置いただきました。道の駅やイベントにも設置い

ただき、屋外型が製品化されたことで可能性が広がりました。mamaroの中に設置されているモニターへの広告配信事業も、年間出稿による安定した収益化が達成できました。全てが利益につながる形で、事業が進捗しています。

青木 素晴らしいですね。こんなに順調なら、単独上場もできたのではないかと聞かれませんか？なぜM & Aに踏み切ったのでしょうか。

長谷川 単独上場もできなくはなさそうだったのですが、時価総額の試算をしたところ、思ったより大きくならなそうだなという感想でした。一方で、これはちょっと資本の原理からは外れますが、mamaroのユーザーが株主になれば素敵だなという思いもありました。僕が大事にしている「Pay it forward」につながっていくと思っていたので、しばらくIPOとM & Aを並行して検討していましたね。

青木 そこはかなり議論しましたよね。IPOそのものが目的なのではなく、パブリックカンパニーになることで、よりサービスを知ってもらえたり使ってもらえたりすることを意識していました。

作りたい世界に近づくための M & A レスポンシブルイグジット

長谷川 そんななか、今回のご縁がありました。INFORICHはTrimとほぼ創業同期ですが、我々の10倍以上の利益、売上で言うともっと出していて、すごいなと思いました。また、すでに香港や英国などにグループ会社や子会社があり、最初からグロー

バルでやっていくというスタンスを取られてきたことにも刺激を受けました。今この瞬間にも世界中で子どもは生まれているので、そこに最速でリーチするほうが社会的意義があり、自分たちがやりたいことなのではないかと思いました。

青木 イグジットを考えると、改めてTrimのロジックモデルを見直して、INFORICHと一緒にした際にロジックモデルがどう変わるか議論しましたよね。もともとは「Trimが作りたい世

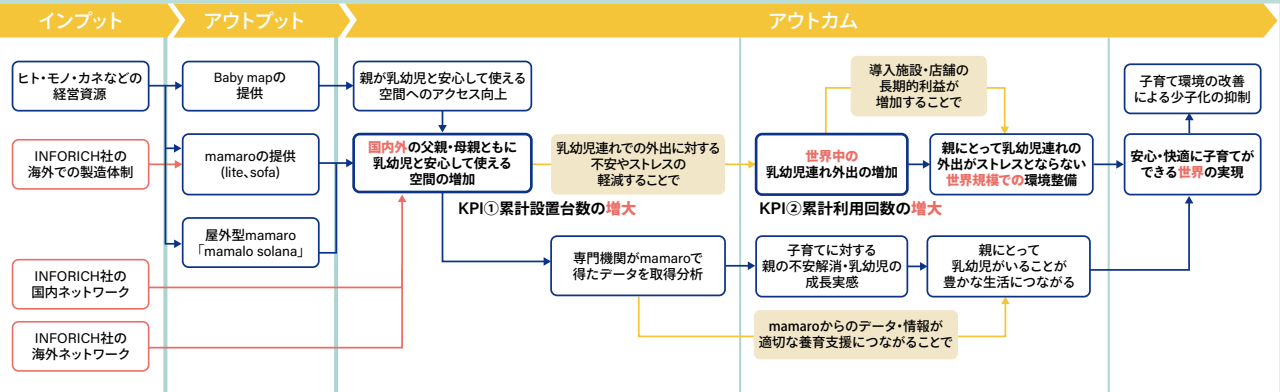
INFORICH社との提携によるロジックモデルの変化 ※ 追加されたもの

Theory of Problem:ToP

授乳室不足により、お母さんが乳幼児連れの外出を負担に感じたり、外出を控えるような社会で、子育てに優しい社会

Theory of Change:ToC

ITサービスやハードウェアなどを用い、授乳室不足の解消など子育て環境による課題を解消し、よりよい子育て世界環境を提供できている状態



界」を意味する「Theory of Change」のところに「子育て環境のカイゼンにより、よりよい子育て社会環境を提供していきたい」と掲げていました。それがINFORICHと提携することで、Trimの世界観は「よりよい子育て社会環境」から「よりよい子育て世界環境」に変わることが分かりました（P8・図）。

長谷川 はい、今はジョインしてまだ2カ月といったところですが、さっそくグローバルな動きが出てきています。先日あったベルギーからの問い合わせは、これまでなら「英語は得意ではないし」と二の足を踏んでいたと思います。しかし今回はミーティングにINFORICHの役員が参加してくれたので、ベルギーや英国で展開する話がどんどん進みました。海外展開のために僕らが英国に子会社を作るとしたら、それだけで何年もかかりますが、INFORICHはもう持っています。クリアしなくてはいけない、いくつものポイントがすでにクリアされているのが非常に大きいです。

一方で今回のM&Aは、INFORICHのやっている「ChargeSPOT」という事業にもシナジーがありました。実は「ChargeSPOT」とmamaroは施設内の同じような場所に設置されることが多くありました。ですから、同じようなターゲットに営業しています。そ

このシナジーが見込めるのは双方にとって良かったことだと思います。

青木 INFORICHにもしっかりメリットがあるんですね。これは改めて、素晴らしいことですね。

今回のM&Aは、単なるイグジットではなく次のステージに行くための一手だと認識しています。株主の経済的リターンを超えて、投資先企業のビジネスモデルの価値を理解し、持続的な社会インパクトを生み出す成長のビジョンを共有される企業に株式を譲渡することを、インパクト投資家は「レスポンシブルイグジット」と呼びます。今回は、事業をより成長させていく、ビジョン・ミッションを理解してくれて、Trimが作りたい世界に近づくためのM&Aができたという印象なので、まさにレスポンシブルイグジットだと考えています。

長谷川 M&Aはバリュエーションが下がる傾向にあるので、IPOよりM&Aを推奨する投資家は少ないと思います。でも、「作りたい世界に近づくためのM&A」という選択肢を僕の思考の池に投げ入れてくれたのは青木さんです。その提案がなければ、僕はいまだに単独上場を目指していたかもしれません。

資金の谷底、組織崩壊 何度も乗り越えた経営危機

青木 もう順風満帆ですね。ですが振り返ると、経営危機、いくつもありましたよね。2年くらい前の今ごろは、毎週のミーティングで「キャッシュがあといくらで……」ってやってまし

たよね。2022年が一番危機的状況だったでしょうか。

長谷川 そうですね。一番厳しかったのが2年前の7期ですね。月によってはキャッシュが底をつきかけていて、資金調達もできませんでした。本気でピンチだったので、役員報酬に手を付けざるを得なくなり、社員にも全ての危機を共有しました。いろんな構造改革を経て、何とか強くなったなと思っています。

青木 7期の最大のピンチ以降はチームが安定していますが、その前は問題もありましたね。組織、何回崩壊したか、という感じですよね。マネジメントについて、過去の長谷川さんに声をかけるなら、何て言いますか？

長谷川 「褒めや」ですかね（笑）。僕は起業前、30人弱の部下を抱えるサラリーマンだったこともあり、社長になってからも「この目標に対して、しっかり数字を作ってやっていこう」と中間管理職的なマネジメントをしてしまっていました。「こういうビジョンで、こういう世界を作りたい」という姿勢が弱かったなと思います。

青木 私たちとはビジョンの話もたくさんしていたけれど、社員にはあまりできていなかったんですね。



長谷川 社外発信は力を入れていたけれど、社内発信ができていなかったで、「社長が何を考えているか分からない」「何をしているか分からない」とよく言われていました。最大のピンチを一緒に乗り越えた今の社員は、腹を割って全てを見せてしまっているの、家族のような存在です。それ以降は離脱もないですね。でも本当に、組織は失敗しまくってます。

経営者のマインドを育てる CMVの伴走力

青木 我々が支援を始めたのは、3期ですかね。

長谷川 はい、3期で資金を入れていただきました。そして、一気に溶かしました。青木さんには、隔週1回と毎月1回の定例ミーティングをしてもらっていました。僕がなかなか計画を達成できず、厳しい話が続いたのですが、あるとき社員の提案で、一緒にキャンプに行きました。そこで毎週の1on1電話ミーティングをお願いしたんですね。1on1を始めてから、青木さんの考えていることが理解できるようになりました。「社会的に良い事業だからこそ、経済的に弱いのを言い訳にするのは良くないよね」と言っていたのが印象的です。僕も弱いところを含めて見せられるようになり、そのころから伴走を実感するようになりました。

投資いただいているところはいくつかあるのですが、青木さんほど濃いコミュニケーションを取れているところは他にないですね。経営者のマインドを育てるような向き合い方をしてくれたのは、青木さんが初めてだったかなと思います。

青木 振り返ると、当初は何が悪くて数字が伸びないのか、長谷川さんも僕も分からなくて、お互い焦りが募っていく感じだったと思います。投資しても、すぐキャッシュがなくなりましすし……。キャンプではお互いの考えていることが分かって、同じ方向に向けた感覚がありました。

長谷川 青木さんに救っていただいたと思っています。最初はただ「厳しい言われている」と思っていたけれど、青木さんの考えを少しずつインストールできたことで、何を意図して質問されているのかが分かるようになり、強くなりました。

青木 チームの関係を見ていて思ったのが、財務的な数字を追いかけるうえで「自分たちは社会にとっても良いことをしている」



という前提があるのが強いですね。儲けることへの否定感が皆さん全くないですもんね。

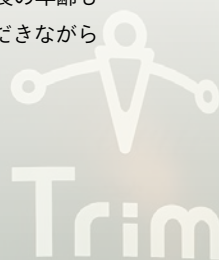
長谷川 僕らのビジネスモデルは、支援したい対象者からお金をもらうモデルではありません。「売れば売ほど社会がハッピーになる」と社員全員が思えているところが気に入っています。

青木 それ、本当にすごいことだと思います。

長谷川 言葉として言うだけでなく、ロジックモデルの図に分かりやすく見える化したことで、対外的にも内部的にもロジカルに分かりやすくなったのが良かったです。思考の整理にもなりますし、「今、僕らはどこまで行けているのか」がブレなくなるので良かったです。「こうすることで何が変わるのか」とか、新しいことをするときも見える化されているので議論がしやすいですね。

青木 Trimのビジョン、ミッション、創業期に掲げた「Pay it forward」に向けて、確実に成長していますね。今回のINFORICHとのM&Aを通じた提携によって、さらに世界に向けて広がっていることも分かりました。Trimとして、次のステージはどんなことを考えていますか。

長谷川 まずは親会社を追いつくところですね。僕らも世界に進出して、同じインフラ事業として遜色ないところまで追いつき、できれば追いついていきたいです。創業同期、社長の年齢も近くて、負けていられないなと思うし、刺激をいただきながら良いシナジーを生んでいきたいです。



アイリス (株) Aillis

【設立】2017年11月 【従業員】154名

【資本金】100,000千円

【インパクトレポート掲載歴】7年目



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関わる知識、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」

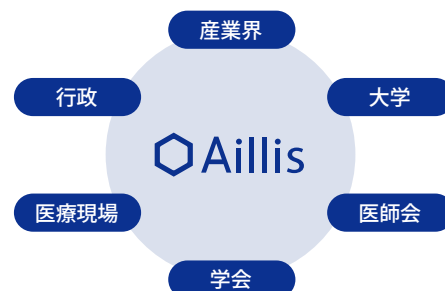
過去のインフルエンザ患者の膨大な咽頭の画像データからインフルエンザ患者の特徴をAIが割り出し、専用の内視鏡カメラで撮影した患者の咽頭画像と体温等の情報をもとにインフルエンザかどうか診断するAI診断カメラ「nodoca」を開発しました（2022年12月販売開始）。インフルエンザ特有の咽頭の状態を判別するには長年の経験が必要なため診断方法として確立されていません。また、従来のインフルエンザ検査は鼻の奥から粘液を採取するため患者に痛みを伴い、さらに結果が出るまで30分程度の時間がかかりました。「nodoca」を用いた検査は誰でも簡便に行えるうえ、痛みが少なく、判定結果が数秒から十数秒で判明するため医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、論文だけを見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持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*}、いま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、ま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およ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およ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」(2021年3月。調査期間：2020年9月～21年2月)

事業の提供価値

2023～25年

インフルエンザAIをきっかけに、
医療AIが一般認知化されている

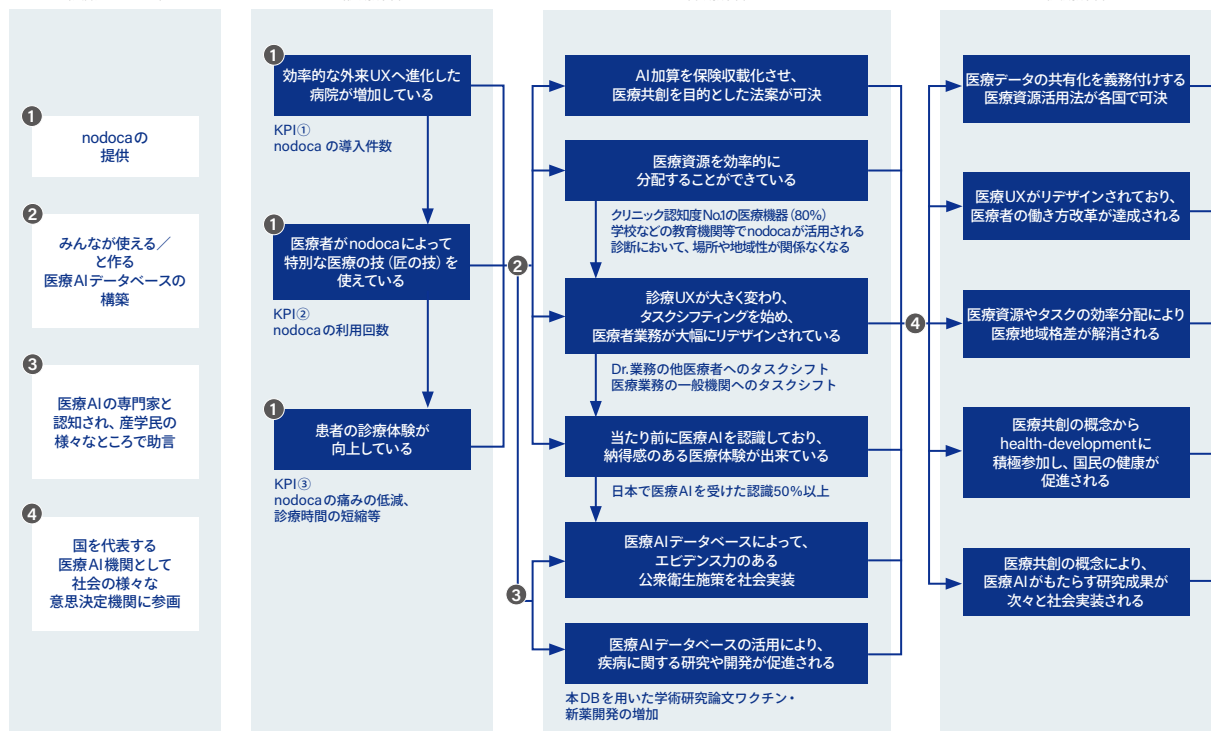
2027～28年【医療共創の概念】

healthcareではなく
health-development（医療共創）が
社会認知される

～2032年【医療共創の社会実装】

一般大衆が概念として
「医療共創」を当たり前と思っている社会アウトプット
(製品・サービス)初期アウトカム
(初期成果)中期アウトカム
(中期成果)長期アウトカム
(長期成果)

「みんなで共創できる、ひらかれた医療をつくる。」が来ている状態

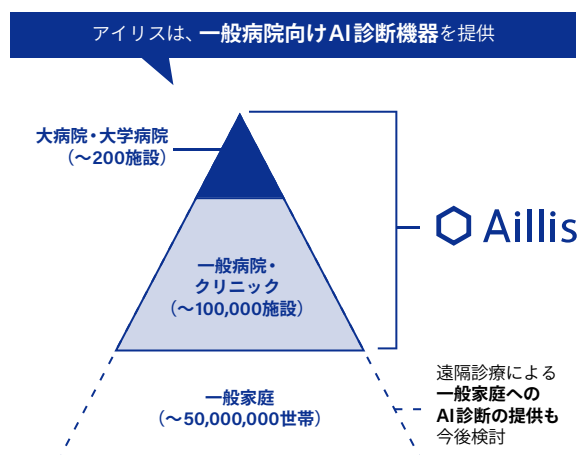


2024年のハイライト

47都道府県、
1,000施設以上の医療機関への
「nodoca」導入完了

「nodoca」の
AIインフルエンザ検査を受けた
累計患者数が10万人に到達

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ことから
様々な医療機関で導入と利用が進んできました。また、2024年12月には新
型コロナウイルスに関する新たなAI機能に関して薬事承認申請を提出す
るなど、インフルエンザだけでなく今後の感染症診療の負担軽減に期待が
寄せられています。



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け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得ると考えます。

一渡邊 健 ハレノテラスすこやか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】19名

【資本金】100,000千円

【インパクトレポート掲載歴】7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挙げた課題をもとに、医薬品不動産在庫の共有サービス「メドシェア」、グループ外薬局間の在庫状況検索システム「メドサーチ」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産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。メドサーチは、在庫不足の際、近隣の薬局間での在庫状況の情報を検索し、短時間で効率のよい医薬品融通をサポートするシステムです。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ことで、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、非効率で保険薬局、医薬品卸、双方の労働を圧迫しています。2020年3月の実態調査によると卸の46.2%が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^{*1}、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日あたりの急配回数が「1回」と回答した保険薬局が27.3%、2回以上は16.2%^{*2}で、1日1回以上の急配は決して珍しくない現状がうかがえます。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的大量処方（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^{*2}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^{*3}、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。メドサーチ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。

^{*1} 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）

^{*2} 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）

^{*3} 日薬連安定確保委員会「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）

医薬品の
急配が増加

約 **46.2** %^{*1}
(卸売業、n=39)

急配の改善が重要

約 **97.5** %^{*1}
(卸売業、n=39)

1日1回以上の
急配依頼

約 **43.5** %^{*2}
(保険薬局、n=4,348)

事業の提供価値

顧客（薬局）への提供価値

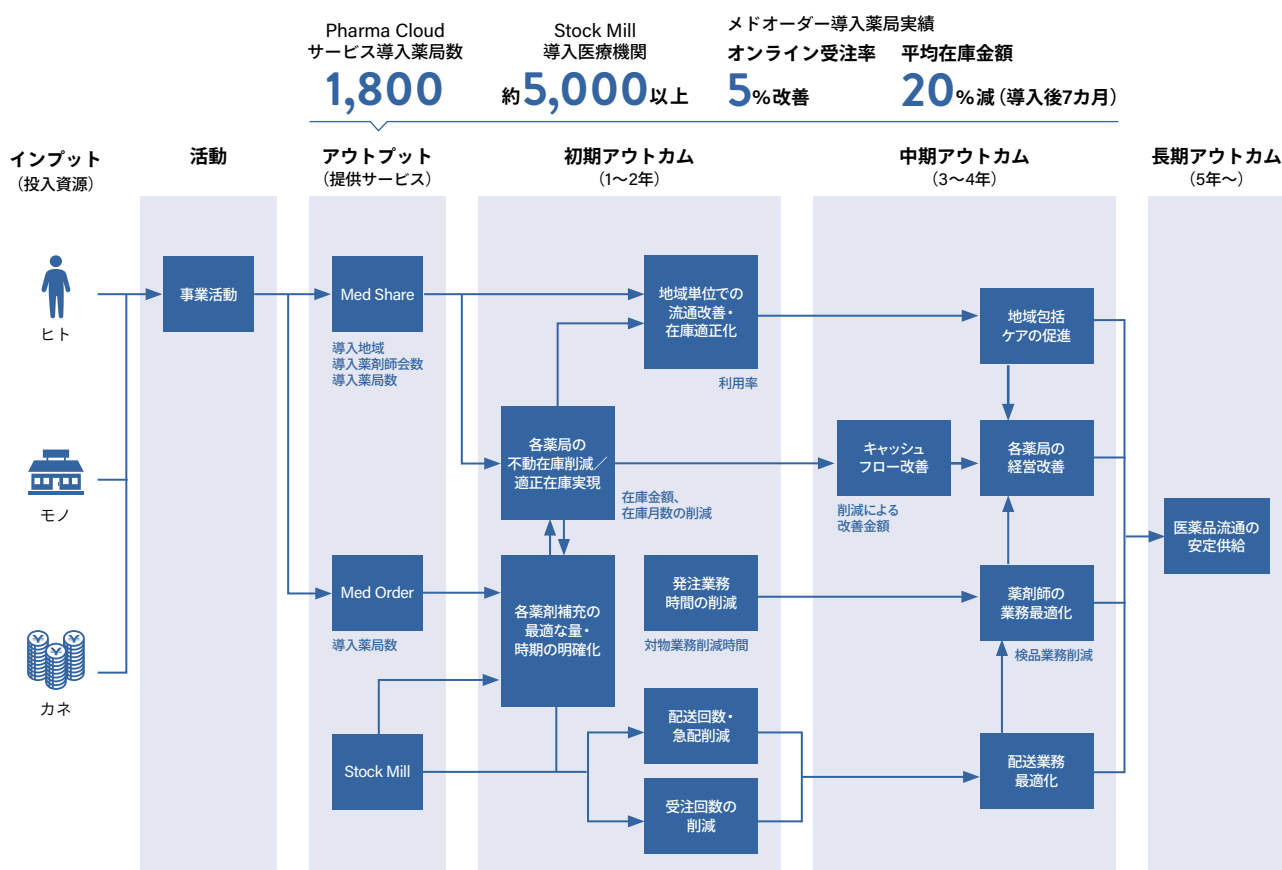
不動産在庫を他の薬局とシェアすることで、医薬品廃棄に伴う経済的損失を削減でき、自動発注等システムなどによって事務作業時間を減らして、対人業務に充てる時間を増やすことができます。

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ことで、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。

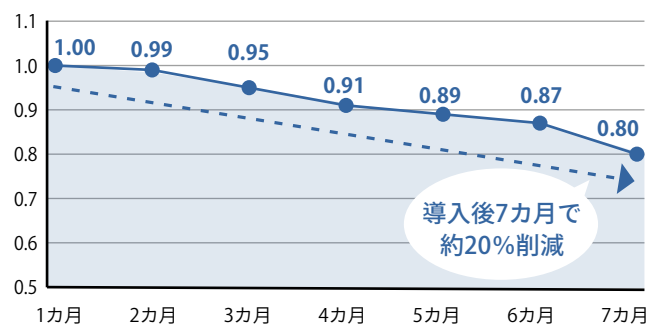


2024年のハイライト

フォレストグループの取引先におけるStock Mill導入は5,000箇所を超え、オンライン受注は+5%改善、CSでの受電は13%減少し業務効率改善に寄与しています。他医薬品卸も同様のシステム導入を決め、共同開発を行っています。

また、右の図のように、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。

導入後の在庫月数推移（全薬局平均）



リハブ フォー ジャパン

(株) Rehab for JAPAN



【設立】2016年6月 【従業員】78名
 【資本金】2,185,150千円（資本準備金含む）
 【インパクトレポート掲載歴】7年目



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、様々な施策を展開。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、いま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）などを組み込んだ、自立的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。

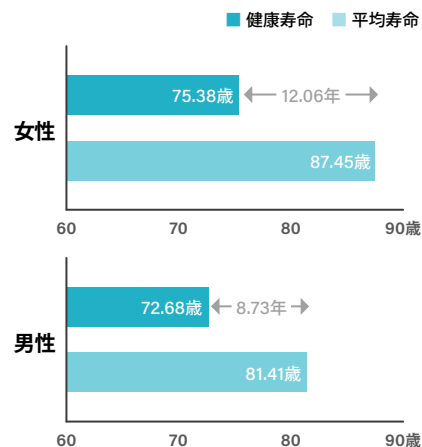
*1 厚生省「第16回健康日本21（第二次）推進専門委員会資料「健康寿命の令和元年値について」」（2021年12月）

*2 介護保険給付費＋自己負担額。厚生省「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」をもとに算出

*3 *2と厚生省「介護保険事業状況報告年報」より算出

*4 厚生省「令和2年度 介護保険事業状況報告（年報）」

2019年 平均寿命と健康寿命の差



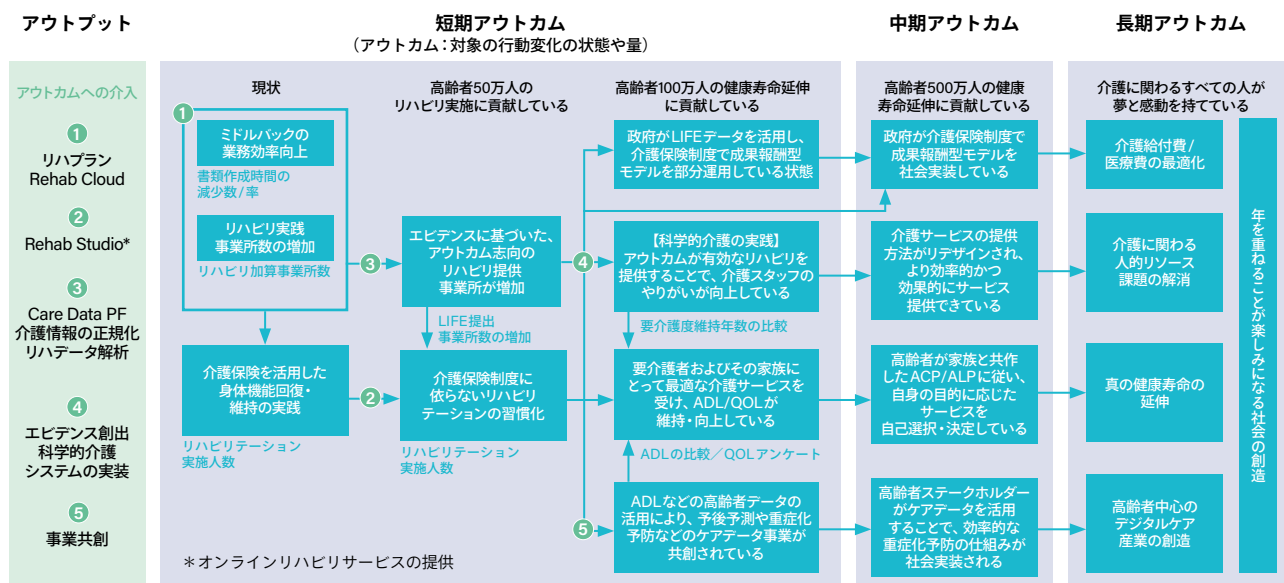
厚生省「第16回健康日本21（第二次）推進専門委員会資料「健康寿命の令和元年値について」」（2021年12月）

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 ————— コスト

事業の提供価値



2024年のハイライト

① 3,000事業所を突破

「Rehab Cloud」累計導入事業所数が前年比135%拡大し、3,038事業所に。(2025年2月末時点)

② 利用者データが38万人分突破

「Rehab Cloud」のデータベースの累計高齢者データが38万人分を突破 (2025年2月末時点)

③ 90%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結果 (2025年3月実施)、90%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34分から平均15分へと約53%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18.2 (批判者16.9%、推薦者35.1%) の高評価を得ました。

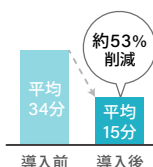
④ 「Rehab Cloud レセプト」の提供開始

数年がかりで開発してきた「Rehab Cloud レセプト」の提供を開始しました。これにより、計画、記録から請求業務までの一連の業務を一気通貫で行うことが可能となりました。すでに150事業所が既存の請求ソフトから乗換導入しています。ワンボタンで予定と実績を一括作成できる機能 (特許出願中) により、圧倒的に現場の業務効率が向上しています。

累計導入利用事業所数
3,038 事業所
* 2025年2月末時点

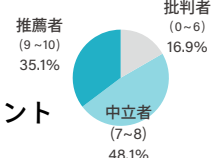
個別機能訓練
計画書の作成時間

* 2025年3月調査、n=130



NPSスコア
(推薦者% - 批判者%)

18.2 ポイント
* 2025年3月時点



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手間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 株式会社ソラスト介護事業本部/コンプライアンス部ディレクター

ミタス メディカル

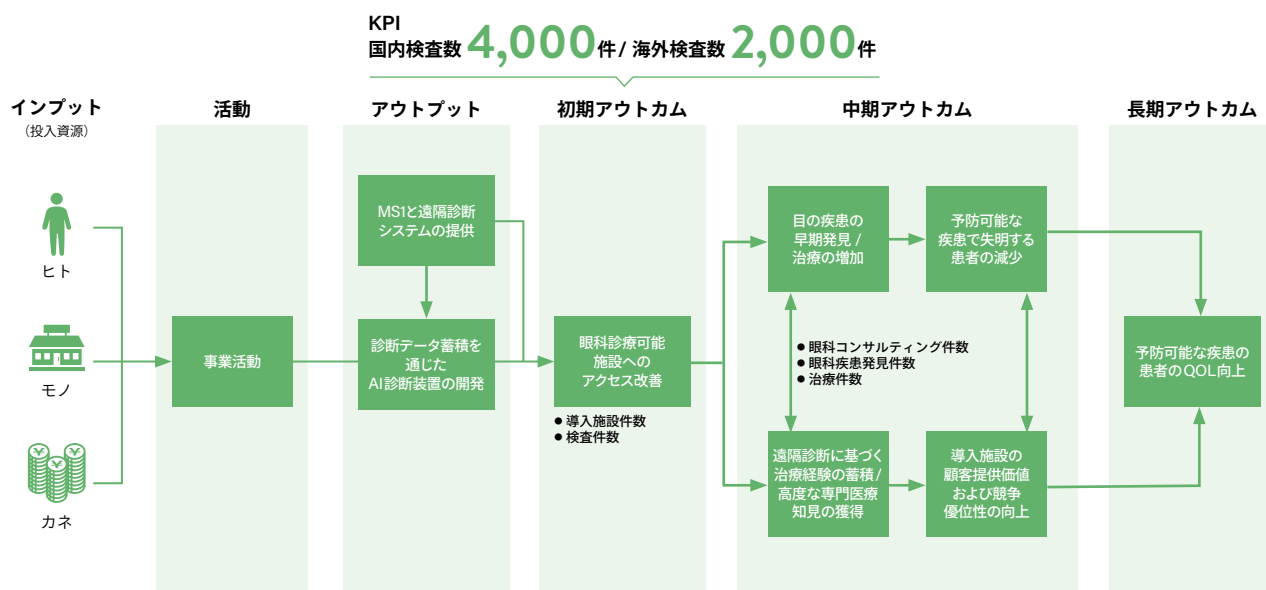
(株) MITAS Medical



【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】6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

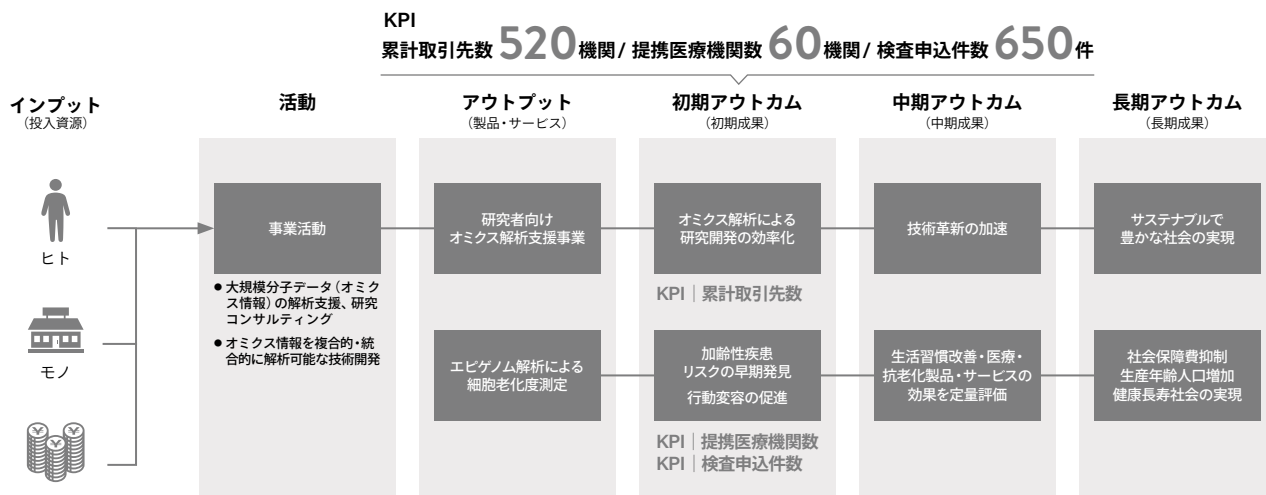
(株) Rhelixa

Rhelixa
Decoding Life, Creating Future

【設立】2015年2月 【従業員】47名 【資本金】30,000千円
【インパクトレポート掲載歴】7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。

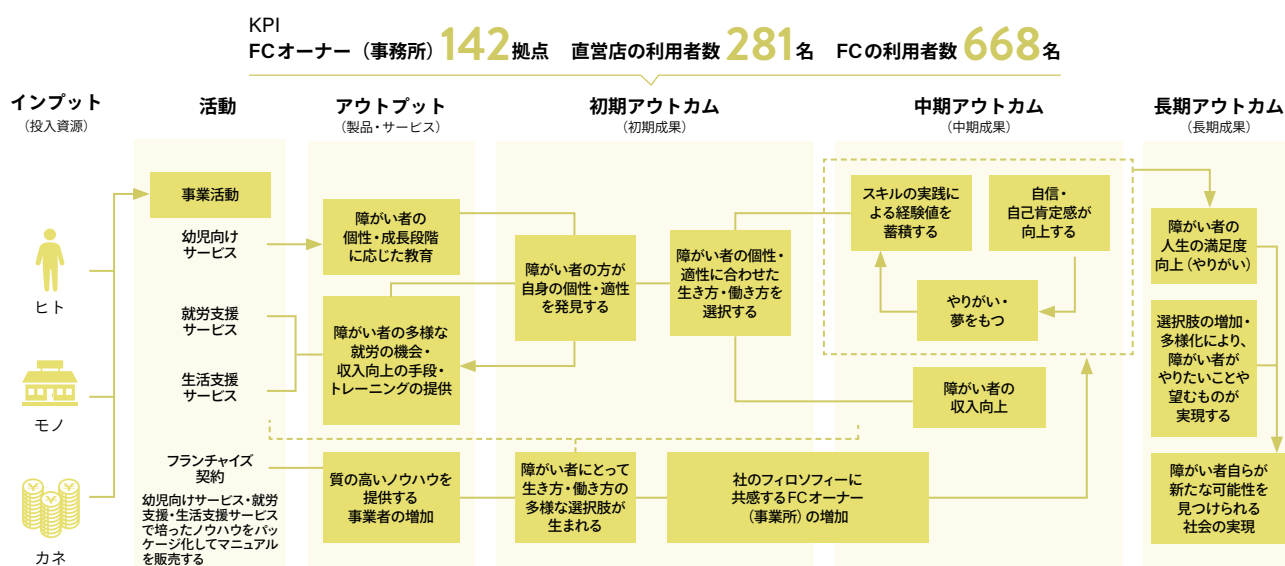




【設立】2014年2月 【従業員】190名 【資本金】53,000千円
【インパクトレポート掲載歴】7年目

社会課題 | 障がい者が生きるうえでの選択肢が限定的

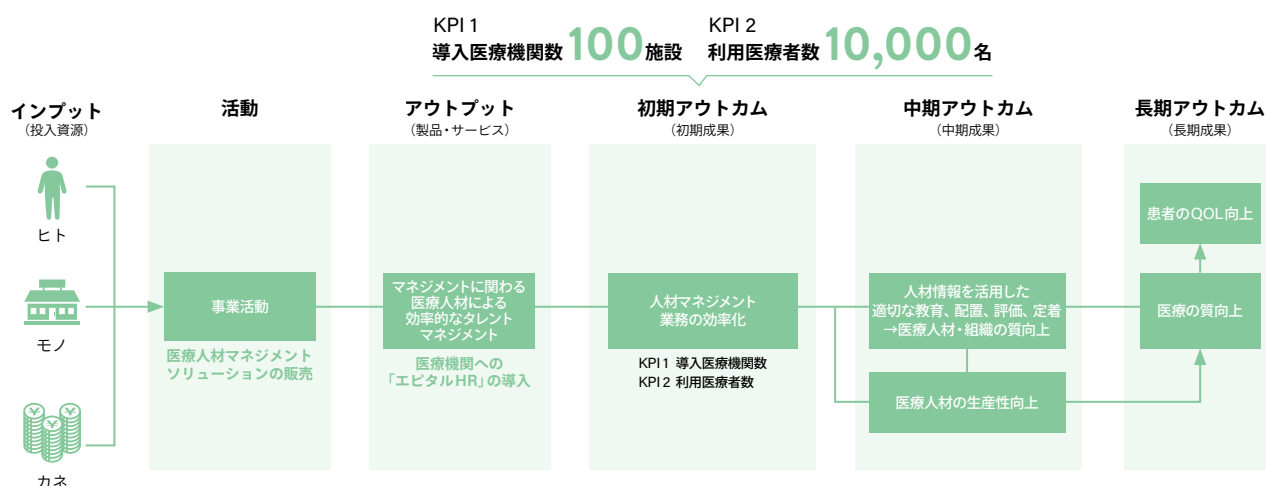
- ▶ 日本では障がい者雇用を義務付けているものの、その選択肢は多様性がなく、画一的な労働環境しか提供できていません。ワンライフは直営事業所での就労継続支援A・B型や児童発達支援施設などを運営するとともに同事業のフランチャイズ (FC) 展開をすることにより、全国規模で障がい者に多様な生き方の選択肢を提供しています。



【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】6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「エビタル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。

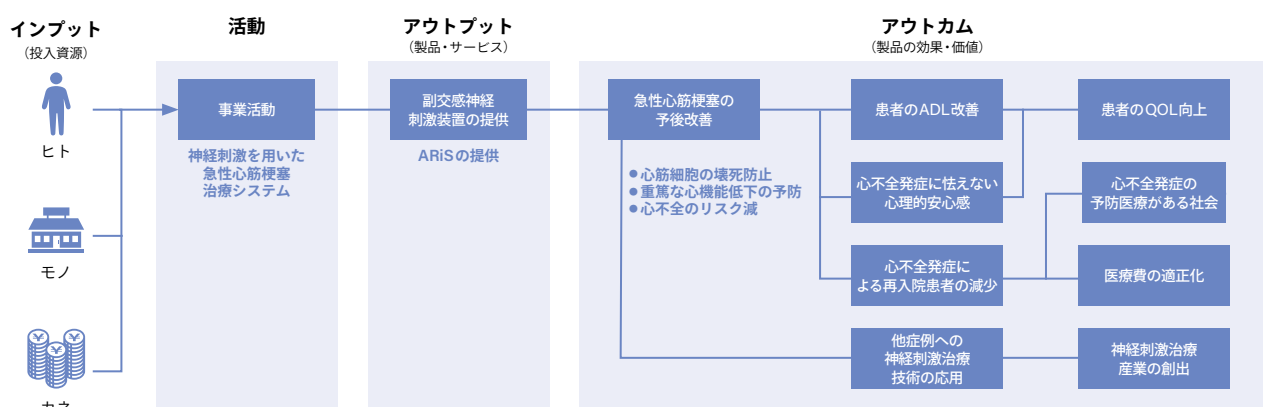


アドリアカйм (株)

【設立】2018年11月 【従業員】6名 【資本金】50,000千円
【インパクトレポート掲載歴】6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、心不全の患者数およ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筋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。



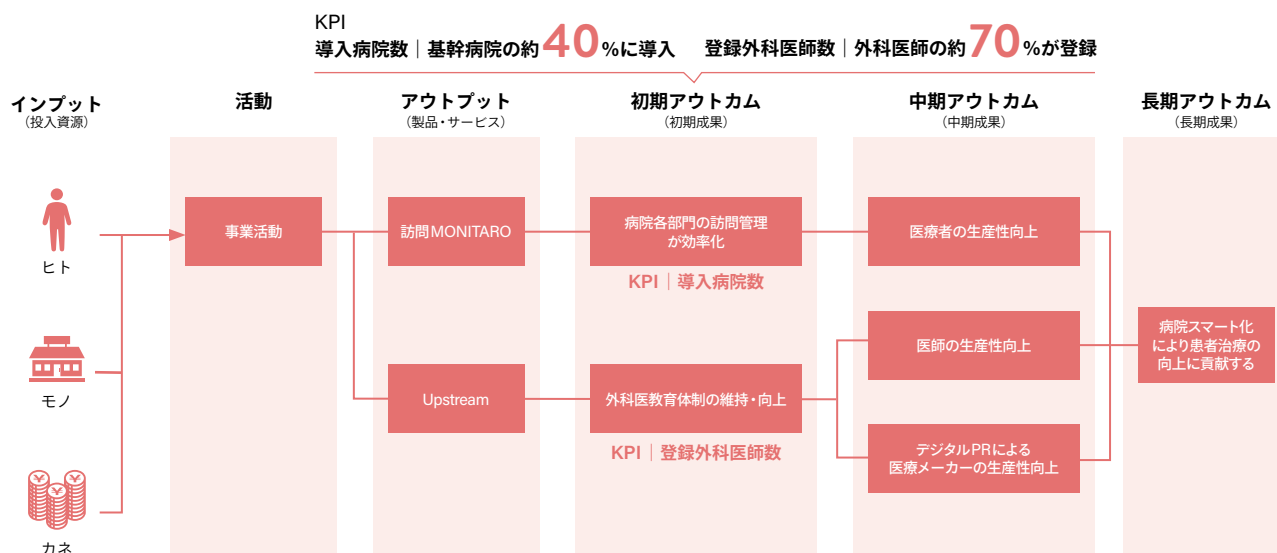
(株) スマートホスピタル

Smart Hospital

【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】5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。

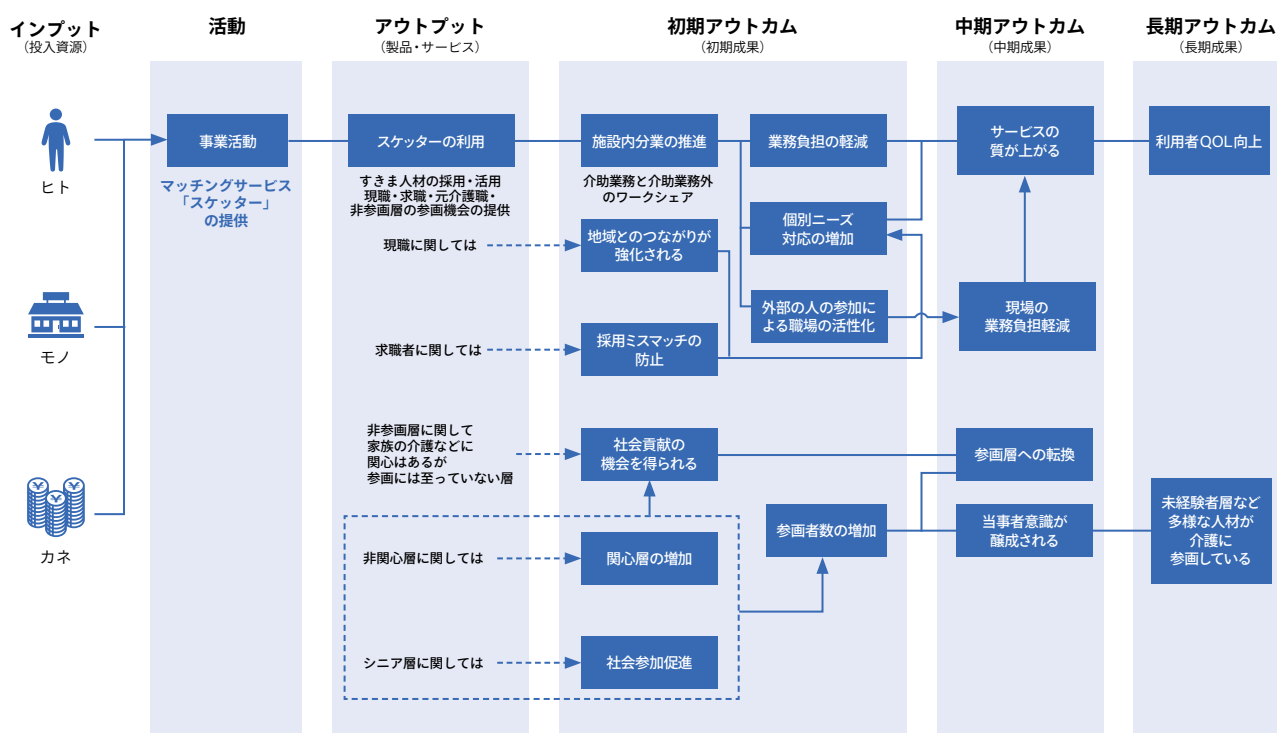


(株) プラスロボ PLUS +ROBO

【設立】2017年2月 【従業員】7名 【資本金】49,204千円
【インパクトレポート掲載歴】6年目

社会課題 | 介護業界の人手不足

- ▶ プラスロボは介護業界の地域住民のつながりを強化し、無資格・未経験でも、すきま時間に介護現場でお手伝いしたい人(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。業務を切り分けて、地域の多様な人材に関わってもらうことで、未経験者の参入促進や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ためには、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 社会的リターンの追求
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



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式会社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^{ほうせつ}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7回目を迎えることとなりました。

2024年のハイライトとしては、昨年度より製品「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く成長していたTrim株式会社が、レスポンスブルイグジットを実現しました。

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しています。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



年 刊 ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド2024 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 FOUNDATION

年刊

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド2024 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

