

TOKYO WELLNESS IMPACT FUND 2024 IMPACT REPORT

TOKYO WELLNESS IMPACT FUND

東京ウェルネスインパクトファンド

2024

インパクトレポート

東京ウェルネスインパクトファンド 2024インパクトレポート

年刊
東京ウェルネスインパクトファンド
2024インパクトレポート

出版元
東京ウェルネスインパクト投資事業有限責任組合

東京ウェルネスインパクト投資事業有限責任組合

読者の皆様へ *To all readers*

～なぜ「インパクト投資」なのか～

このたび、東京ウェルネスインパクトファンド(以下、TWIF)で2年目の発行となる「インパクトレポート」をお届けします。インパクトレポート作成の目的は、TWIFに対する皆様の末永い信頼と期待のために、TWIFの投資先の皆様が生み出しているアウトカムや社会的インパクトについてお伝えするとともに、TWIFが何を目指し、どのような成果を出しているのかについてご説明することです。

そもそもなぜインパクト投資なのか。それは、投資リターンを得るためには社会が求めるサービスを提供するスタートアップへ投資することが大切であり、投資リターンを最大化させるためには社会的インパクトに向き合い生み出す起業家へ投資する必要があると考えているからです。継続的に利益を追求するためには、刹那的な経済的利益を考えるだけでは不十分です。我々は、経済的リターンだけでなく、「誰が、なぜそれを行うのか」という問いに寄り添い、そこから生まれる関係性や内面的な変容に深い価値があると考えています。起業家自身の変化や対話の積み重ねによって、社会的価値と経済的価値の両立を図る姿勢が、私たちの支援の根底にあります。我々のインパクト投資とは、単に社会課題の「解決」を急ぐのではなく、そこに関わる人々の変容や成長、そしてその道のりそのものに深い価値を置くアプローチなのです。

今日の金融・事業環境では、インパクト志向の投資でなければ、より多くの投資利益を上げることはできないと私たちは考えています。TWIFは、10年から15年後のリターンを念頭に投資を行っています。そのような長期の未来を考えるにあたって、私的な利益だけを追求するスタートアップが生き残るとは、我々には思えません。長期的に生き残るのは、足元の顧客課題と長期的な社会的インパクトをうまくマネジメントし、同時に自身のビジョンと社会のニーズの接点を深く探求する、社会課題解決型のスタートアップであるはずで

我々がインパクト投資で大切にしている考え方は「意図」と「貢献」です。「意図」とは、投資家が「投資を通じてどのような世界を作りたいのか」、起業家が「自らの事業でどう世界へ変えたいのか」をそれぞれ明確にすることです。「貢献」とは、起業家が持つビジョンや作りたい世界を実現するために投資家が出来る限りの貢献をするということと、起業家の考える「より良い社会」に、事業を通して起業家がどのように貢献するのか、ということです。今回、投資先企業の紹介ページでは、この「意図」と「貢献」を読者の皆様にお届けできるように努めました。共に問いを立て、語られざる想いに耳を傾けるこの対話の姿勢が、我々のインパクトマネジメントにおける基盤となっています。



当レポートでは、2024年1月から12月までの活動についてまとめています。この1年で、我々が何を目指しどのような活動を行ってきたのか、そして、これからどのように成長しようとしているのか、当レポートで感じていただければ幸いです。また、当レポートが、我々と共に新しい価値を創り上げていきたいという方とつながるきっかけになれば大変うれしく存じます。

東京ウェルネスインパクトファンド
キャピタリスト一同

東京ウェルネスインパクトファンド(TWIF)の概要

ファンド名	東京ウェルネスインパクト投資事業有限責任組合
無限責任組合員(GP)	虎ノ門インパクトキャピタル合同会社
有限責任組合員(LP)	東京都、マネックスグループ株式会社、明治安田生命保険相互会社 SCSK株式会社、戸田建設株式会社、三井住友信託銀行株式会社
運用総額	40億円
ファンド運用期間	2023年2月24日から2033年2月23日まで(10年間+最大5年延長可)
投資ステージ	シード、アーリー期からレイター期まで
投資額	500万円から5億円程度

INDEX 目次

03 ファンドについて

- 03 ファンドの特長
- 04 IMMの実践

- 07 インパクトの目標と実績
- 08 2024年の活動

09 Report

- インパクト起業家の育成
「Knot Program」最終発表会報告



13 Special Dialogue

- 在宅医療の未来を拓く
～課題デザインマップから見える新たな可能性～



- 17 在宅医療課題デザインマップ

- 19 解説 在宅医療課題デザインマップを取り巻く因果関係

21 投資先紹介

- 21 アイリス(株)
- 23 アイラト(株)
- 25 (株)A-SEEDS
- 27 (株)CaTe
- 29 (株)チップー
- 31 (株)HEALTHREE

- 33 (株)INTEP
- 35 (株)MEBAIS
- 37 (株)Melon
- 39 (株)menopeer
- 41 (株)Rehab for JAPAN
- 43 (株)ZIAI

- 45 出資者の皆様より

- 46 組織概要

用語説明

インパクト投資

社会的、環境的な問題解決に焦点を当て、財務的なリターンとともに社会的なインパクトの創出を目的とした投資。社会や環境にポジティブな影響を与える企業の事業発展を促進することを目的とする^{*1}。

レスポンシブル・イグジット(Responsible Exit)

インパクト投資家のイグジット目標において、自身の経済的リターンに加えて、投資先のビジネスモデルの価値を理解し、持続的な社会的インパクトを生み出す成長のビジョンを共有される方々に対して、保有株式を売却することを指す。具体的には、インパクトIPOやイグジット トゥ コミュニティなどがある。投資先の志向する社会的インパクトを継続的に生み出すもののかなどを調査確認し(イグジットインパクトデューデリジェンス)、イグジットする^{*3}。

IMM

インパクト測定・マネジメント(Impact Measurement and Management)の略。インパクト投資において、社会的・環境的な問題解決に向けた目標(インパクト)を定め、その目標を達成するための戦略を策定し、運営・評価を行うプロセス^{*2}。

インパクトIPO

レスポンシブル・イグジットの一環で、①ポジティブなインパクトの創出を意図している企業が、IMMを適切に実施していることを示しながら、IPOを実現すること。さらに、②IPOに際して、インパクトの追求とIMMを継続的に実施できるよう、当該企業を取り巻くステークホルダーに対して、インパクト及びIMMの状況を説明し、インパクト志向の資金提供者からの資金調達を目指すことで、企業価値の向上を図ること^{*4}。

*1 GSG国内諮問委員会 <https://impactinvestment.jp/impact-investing/about.html>

*2 GSG国内諮問委員会「インパクト投資におけるインパクト測定・マネジメント実践ガイドブック」(2021年5月)

*3 株式会社キャピタルメディア・ベンチャーズ「投資先社会インパクトの最大化を図る為のレスポンシブル・イグジットを施行」(2022年10月)

*4 一般財団法人社会変革推進財団「インパクトIPO実現・普及に向けた基礎調査」(2022年11月)より抜粋

ファンドの特長 *About Fund*

ファンドの設立について

高齢社会の進展や健康に対する意識の高まりなどにより、社会全体としてウェルネス重視の流れが醸成されています。健康的な生活習慣の重要性が再認識され、医療費の削減や生産性の向上などが期待されています。ウェルネス領域での課題は多岐にわたっており、様々な観点から課題を解決するスタートアップが必要です。また、投資家サイドでもこのような課題解決型のスタートアップを支援するために、財務的なリターンと社会的リターンを創出することを目的としたインパクト投資が注目され始めています。一方、国内のインパクト投資はまだ黎明期にあり、特にスタートアップ × インパクト投資の領域では開発段階にあります。したがって、インパクト志向のスタートアップ投資を加速させるためにも、インパクト投資の実践と実績が重要になると考えています。

東京ウェルネスインパクトファンド（以下、TWIF）は、東京都のソーシャルインパクト投資ファンド事業において、虎ノ門インパクトキャピタル合同会社が運営事業者として採択されたことから始まりました。TWIFは、スタートアップ × インパクト投資を実践することで、ウェルネス領域の課題解決をテーマに、課題解決実践者の創出とファンド利益の確保、そして個人からのインパクト投資へのお金の流れを生み出したいと考えています。



4つの投資対象領域

ウェルネスとは、「身体的、精神的、社会的に健康で安心な状態」^{*1}と定義されています。TWIFは、下図の4領域における国内のウェルネスの課題解決を目的とするスタートアップへ投資します。

*1 Global Wellness Institute:GWI, 2015



IMMの実践 *Impact Measurement and Management*

TWIFでは、本質的な顧客価値を追求するスタートアップに対し、Impact Measurement and Management（以下、IMM）実践プロセスを通じたハンズオン支援を行い、投資先の事業目標達成のプロセスマネジメント（現状把握 → ゴール設定 → 現状とゴールのギャップ把握 → ゴールまでの登り方を計画 → 実践 → 修正計画 → 実践）を、ロジックモデルの作成などを通してご支援しています。TWIFのIMMは、CMVが署名した国際的なインパクト・マネジメント運用原則（Operating Principles for Impact Management）をベースに構成されています。このようにして企業価値を高め、投資リターンを最適化するインパクトIPOやイグジット・トゥ コミュニティなどのレスポンシブル・イグジットにつなげます。

IMM実践による投資検討からイグジットまでのプロセス

	目的	実施内容
ソーシング	・ウェルネス領域で長期的な成長を目指すスタートアップの探索	<ul style="list-style-type: none"> 課題デザインワークによる、課題の可視化 取り組み① インパクト起業家育成プログラムの運営 取り組み② ウェルネスニュース配信及び投資候補先のDB化 インパクトキャピタリスト勉強会/コミュニティ運営の実施
デュー・デリジェンス	<ul style="list-style-type: none"> 投資候補先のIMMの実践に対するコミットメントとリスク評価 Theory of Change（以下、ToC）やロジックモデルの作成を通じたインパクト仮説の確からしさ 	<ul style="list-style-type: none"> 起業家の学習成長志向性の評価 Five dimensions of impact, 9 Riskフレームワークをアレンジしたインパクトリスクの評価 取り組み③ 投資候補先のToC及びロジックモデルの確認（作成支援）
投資実行	<ul style="list-style-type: none"> イグジットの蓋然性、目標リターン、生み出す社会的インパクトの方向性 リスクに応じたタームによる投資契約 	<ul style="list-style-type: none"> イグジットモデル（目標マルチプル）の想定と支援方針の決定 投資契約体系 利益相反等のガバナンスチェック
伴走支援	<ul style="list-style-type: none"> 起業家のToC実現に向けた事業成長支援 インパクトレポートの作成を通じたPDCA 	<ul style="list-style-type: none"> 現状把握支援及び起業家のリフレクション支援 事業推進のハンズオン支援及びモニタリング NPSなど事業利益と顧客アウトカム評価に関するKPI インパクトレポート作成に伴う戦略振り返り
レスポンシブル・イグジット	<ul style="list-style-type: none"> インパクトIPOやM&A、イグジット・トゥ コミュニティによるイグジットの実現 	<ul style="list-style-type: none"> 目標投資リターンとの整合性の確認 インパクトイグジット評価の実施

取り組み①

投資領域における課題の網羅的な整理

TWIFでは、投資領域について、外部の有識者を交えて社会課題の構造を因果関係とともに可視化する「課題デザインマップ」を作成しています。この課題マップはファンドの投資検討に役立てるとともに一般にも公開し、課題解決を志す起業家にも活用いただくことを目的としています。

取り組み②

インパクト志向の起業家の育成

TWIFでは、ファンドとして課題解決を行う領域の解像度を上げたり、課題を解決するスタートアップの発掘を目的として、CMVがおうちの診療所と共催している実践型インパクト起業家育成プログラム「Knot Program」の運営支援をしています。

取り組み③

「Five dimensions of impact」によるインパクト評価と、「9 Risk」によるインパクトリスクの評価

インパクト投資を行うにあたって、TWIFでは、投資候補先のデュー・デリジェンスの中に、What, Who, How much, Contribution, Riskの5側面評価を用いて、投資候補先が生み出すインパクトやその貢献度、量、リスクについて評価しています。加えて、Impact Management Projectで提唱されている「Nine types of impact risks^{*1}」の各項目にしたがってインパクトリスクを評価する「9 Risk評価」も行っています。

*1 Nine types of impact risks: Impact Management Project (<https://impactfrontiers.org/norms/five-dimensions-of-impact/impact-risk/#types>)

Five dimensions of impact

What
Who
How much
Contribution
Risk

9 Risk評価

エビデンスリスク
外部要因リスク
ステークホルダーの理解不足リスク
ドロップオフリスク
効率性リスク
実行リスク
アライメントリスク
耐久性リスク
予期しないリスク

Theory of Change Canvas

東京ウェルネスインパクトファンド(TWIF)では、デュー・デリジェンスのプロセスとしてTheory of Change(ToC)やロジックモデルを作成するために、CMVが各種文献を参考に独自開発したウェブアプリケーションツール「Theory of Change Canvas」を使用しています。Theory of Change Canvasは一般にも公開され、誰でも利用可能です。以下の10のステップで構成される各質問に答えていくことで、Theory of Changeのチャートが自動で作成されます。
Theory of Change Canvas 作成URL: <https://cmv-impact-investment.adalo.com/theory-of-change>

1 WHAT あなたが解決しようとしている課題をシンプルに表現すると？

作成のヒント

課題をシンプルに捉えることはとても大切ですが、難しくもあります。うまく整理しにくい場合は下記の観点から、解決する課題を捉えてみましょう。

Who	その課題によって、被害を受けやすい人（組織など）は誰ですか？
What	その課題によって生じる被害やネガティブな事象は何ですか？
Why	その課題が起こる背景や原因は何ですか？
Bad outcome	その被害やネガティブな事象が起こり続けると、社会や世界はどのような状態になりますか？
Why now	今までこの課題が解決されなかったのはなぜですか？今、チャンスな状況になっていますか？（社会の潮目が変わったなど）
Competitor	他にもこの課題を解決しようとしているプレイヤー（企業）はいますか？いないとしたらなぜですか？

2 KNOW YOURSELF できること・得意なこと、できない・苦手なところを踏まえるとあなたが優位に戦えそうなフィールドはどこか？また、やらないことは何？

作成のヒント

色々な問題がある中で、あなたが解決しようと選んだ課題。自分が優位に活動できる領域であることが望まれます。自分の得手不得手や持っているリソースを整理してみましょう。

Strong point	どんなリソースを持っていますか？また得意なことは何ですか？ (何か新しい技術？評判とか専門性？経験？人脈・ネットワーク？資金調達？)
Main field	強みから考えてみると、あなたが最も力を発揮できそうな、主戦場はどこだと考えられそうですか？
What not to do	得手不得手を考えると、どんなことをやらないほうが良いと思いますか？

3 OUTCOME ターゲット顧客の課題を解決すると、彼らはどのように行動が変わり、どのような便益を得ることができるか？

作成のヒント

設定した課題を解決したとき、ターゲット顧客はどのように行動が変わり、その結果、ターゲット顧客がどのような利益を得ることができますか(アウトカム)。そして、その結果が積み重なったとき、社会はどのように変化をしますか(社会的インパクト)。インパクト志向のスタートアップとして、アウトカムを明確にする今回のステップでは、下記4つを必ず表現しましょう。

Who	課題を持つターゲット顧客は？（特徴をできるだけ具体的に記載）
How much	ターゲット顧客はどのくらいいますか？（課題の被害やネガティブな事象を推計するとどれぐらいの規模になる？）
Outcome	課題が解決されるとターゲット顧客の行動はどのように変わり、どのような利益を得られますか？ (ターゲットに対するの重要度も含めて)
Impact	ターゲット顧客のアウトカムが積み重なると、社会 / 世界はどのように変化しますか？
Pay	顧客は、この課題解決にどれぐらいのお金を払ってくれますか？

4 PRODUCT/SERVICE どのようなプロダクトやサービスで課題を解決するのか

作成のヒント

企業は課題の解決策であるプロダクトやサービスを提供して、お金を稼ぎます。お金を払ってそのプロダクトを使いたいと思ってもらえるように、下記の点を考慮して機能開発やデザインをしましょう。

Persona	ターゲット顧客の中でも、特に誰が使うものですか？
Use case	このヘルソナがどのようなシーンで、どれぐらいの頻度で使いますか？
Why yours	『類似プロダクト』と比較して、なぜあなたのものが使われるのですか？
Awareness	どのようにこのプロダクトの認知してもらいますか？
Last one mile	ターゲット顧客に対し、どのようにそのプロダクトを届けますか？
Outcome	このプロダクトを使った人は、どのような利益を得て、どのように行動が変わりますか？

5 MECHANISM このプロダクトの提供メカニズムは何か（認知のさせ方、使い続ける仕掛け、うまく使っているか判断する指標）

作成のヒント

顧客に継続して価値提供するためにはプロダクトの提供だけでは不十分です。どのように使ってもらうか、いかに使い続けてもらうか、その仕掛け（メカニズム）を作ることが重要で、プロダクトとメカニズムが合わさって初めて事業と呼ぶことができます。アウトカム志向のビジネスにおいては、使い続けてもらうことが最重要テーマと言えます。

Retention	顧客がそのプロダクトを使い続けるための仕掛けは？（継続使用はヘルスケアの普遍課題）
Measurement	顧客がプロダクトをうまく使っていると判断する指標は何ですか？
Why pay	顧客はなぜお金を払ってくれるのですか？また、お金を払い続けてもらうためにどのような仕掛けが必要ですか？
Logistics	このプロダクトと提供メカニズムをうまく機能し続けるためには何が必要ですか？またその調達方法は？ (リソース [人/モノ/カネ/情報]、組織など)

6 CONTRIBUTION 3のアウトカムは、4.5.による介入がなくても生じ得るか？もしくは、介入があったほうが良いと言えるか？

作成のヒント

あなたの介入がないとアウトカムが出ないサービスになっているでしょうか。介入があるとより顧客の便益確保の時間が早まる、より効果的になる、広範囲になるような事業になっているだろうか、と考えてみましょう。

7 RISK 3.を生み出す4.5.の介入過程で、発生する可能性のあるリスク（負のアウトカム）

作成のヒント

ヘルスケア領域における一般的なリスクは4カテゴリで表現できます（医療機器・医療用品/医療・介護等のサービス提供/ソフトウェア・ITサービス/バイオサイエンス・医薬品。具体的なリスクはSASB参照）。

8 TAILWIND 4.5.の事業推進を後押しする、法制度、助成制度などの外部要因

作成のヒント

特にヘルスケア領域での事業は、法制度の変更や規制の緩和などによる影響が大きいため、関連する法律や規制、事業として制度の点数や加算・補助金などが取れるようなものがないか、整理しましょう。

9 BACKCASTING ゴールからの逆算で考えると、目標の社会的インパクトまで、どのような途中アウトカムを経て、登るのか（5、3、1年後）

作成のヒント

パターン1 これまで考えてきた解決したい課題が社会的インパクトに近い場合、多くのケースでは想定するアウトカムを出すサービス提供は難しく、長い時間が必要です。このような場合は、課題をステップ分解し、足元で解決できる課題から取り組むことを考えましょう。その上で社会的インパクトと現状の差分を、5年後、3年後、1年後のステップに区切り、それぞれのアウトカム状態を設定します。

パターン2 解決したい課題が足元の課題の場合、もしすでにプロセスを考えられているならばそのプロセスを記載しますが、考えられていない場合は、一旦記載せず、より抽象化した課題はないか、同じ課題を持つ他のターゲット顧客はいないかなど広がり方を考えましょう。ただし、なぜそのような社会へと変えたいのか、思考を深めます。

10 MISSION/VISION ミッション（この事業・企業が存在する意義や目的）、ビジョン（ミッションに向かう過程。XX年後にどのような状態にするのか）

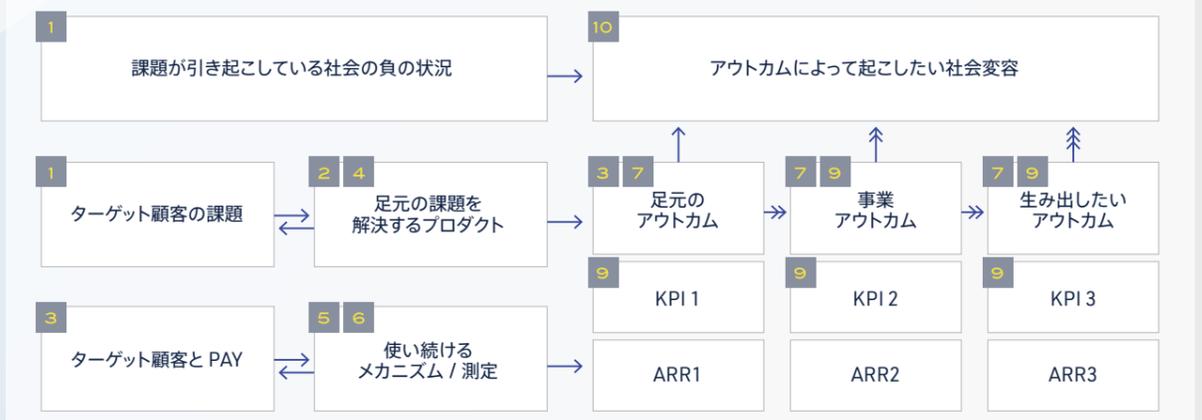
作成のヒント

ミッションとビジョンは様々な定義があり、上位概念が入れ替わることもしばしばあるため、ここでは下記のとおり定義します。

ミッション	あなたの事業や企業の使命を表すもので、事業が存在する意義、目的と目標の関係における目的を示すもの。
ビジョン	見える具体的な目標。ミッションを達成するために、「5年後は、〇〇〇の状態になっている」「3年後は〇〇〇の状態になっている」と、明確な目標を設定すること。「Vision2030」などとして設定。

出力イメージ(社会的インパクトへの登り方)

上記の10問に回答することで、「Theory of Change Canvas」「Five Dimensions of Impact」「社会インパクトへの登り方」の3つが自動表示されます。下は「社会インパクトへの登り方」の出力イメージです。



インパクトの目標と実績

Goals and achievements

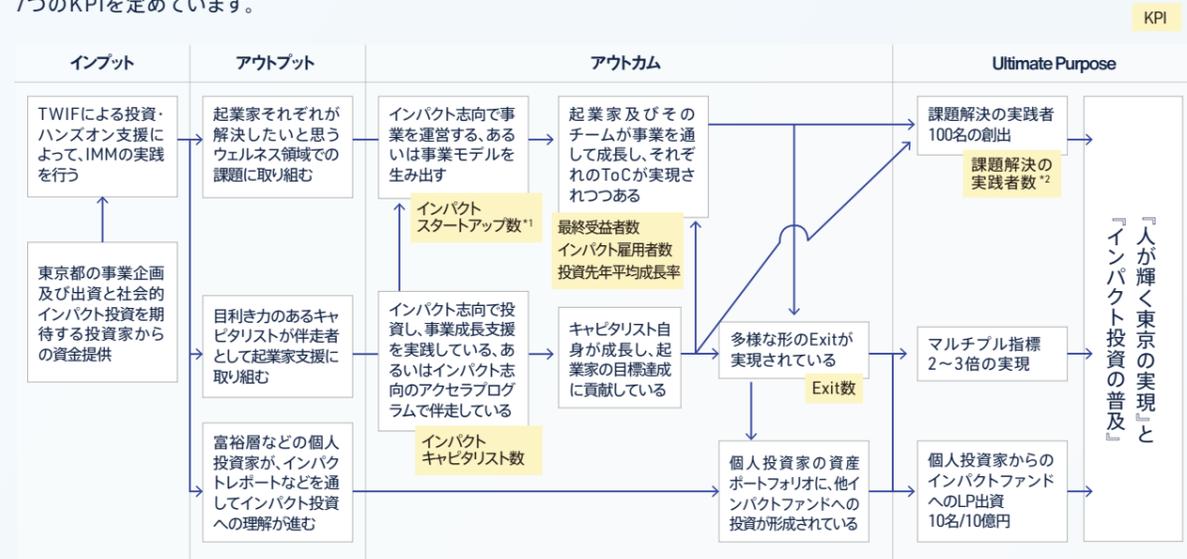
ファンドの目指す姿

TWIFでは、3つのコンセプトを設定し、これをTheory of Change (ToC) が達成できる状態として定義しています。

ファンドのコンセプト	コンセプトが達成できている状態
課題解決実践者を増やす 事業の成長は起業家の成長とイコールだと考え、「人」にこだわって投資します。IMMの実践を通じてウェルネス領域での課題解決に取り組む実践者を増やします。	課題解決の実践者を100名創出
課題解決伴走のための練達 起業家ばかりでなく、ファンド運営者も課題解決の実践者であると考えています。起業家の伴走者であるために、ファンド運営者自らも社会課題解決の実践者として学習成長し続け、ファンドを成長に導きます。	ファンド運用額を2~3倍にする
個人投資家へのインパクトファンド訴求 東京都の掲げる「分厚い金融市場」の構築に貢献します。インパクトファンドの状況を発信し、個人投資家がインパクトファンドに投資する流れの促進を図ります。	個人10名/10億円のインパクトファンドへの投資

達成までの道筋とKPI

目標を達成するために、TWIFでは下記のような道筋(ロジックモデル)を描いています。また、アウトカムを数値として測定するために7つのKPIを定めています。



*1 インパクト志向の投資先企業とインパクト起業家育成プログラム(アクセラプログラム)の卒業者を合わせた人数
 *2 ビジネスによって社会課題の解決に挑む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

2024年のインパクトKPI実績

インパクトスタートアップ数 23	インパクトキャピタリスト数 3名	最終受益者数 466千人	インパクト雇用者数 286名	投資先年平均成長率 141%	Exit数 0	課題解決の実践者数 16名
-----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	--------------------------	--------------------------------

2024年の活動

Activities in 2024

1月

日米欧ヘルスケアスタートアップにおけるDTx(デジタルセラピューティクス)のトレンド調査レポートが完成し、2月に勉強会を開催しました。



2月

アイラト株式会社への投資を機関決定しました。



4月

投資先へのSINIC理論勉強会が開催されました。

インパクト起業家育成プログラム「Knot Program」を開始しました。

詳細はP09

5月

株式会社menopeer(メノピア)への投資を機関決定しました。



株式会社Rehab for JAPAN代表取締役大久保氏を講師に招き、Knot Programのロジックモデル作成合宿を開催しました。



詳細はP09

公開イベント「インパクト・マネジメント運用原則の実践」を開催しました。



6月

株式会社INTEP(インテップ)への投資を機関決定しました。



詳細はP33

7月

株式会社MEBAIS(メバイス)、株式会社チッピーへの投資を機関決定しました。



詳細はP35-P29

8月

株式会社A-SEEDSへの投資を機関決定しました。



詳細はP25

9月

在宅医療課題デザインマップを制作するワークショップを開催しました。



詳細はP13

10月

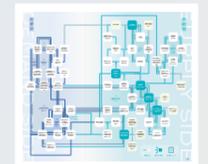
株式会社ZIAIへの投資を機関決定しました。



詳細はP43

11月

在宅医療課題デザインマップを公開しました。



詳細はP17

Knot Programの最終発表と合わせて「Healthcare Venture Knot 2024」を開催しました。スタートアップや医療機関など含む約400名の来場がありました。

詳細はP09



インパクト起業家の育成 「Knot Program」最終発表会報告

Report



東京ウェルネスインパクトファンド(以下、TWIF)は、「社会課題解決の実践者」を増やすため、ヘルスケア領域におけるインパクト志向の起業家を支援するプログラム「Knot Program」をおうちの診療所と共に運営しています。2024年には、40名以上の応募者の中から選抜された6名の起業家が、6カ月間のプログラムを経て、11月のイベント「Healthcare Venture Knot」にてピッチに登壇しました。本特集では、Knot Programの1年間の活動とその結果についてレポートします。



PROGRAM プログラム内容

- 40名以上の応募者から選抜
- 2月 募集開始
- ...
- 4月 オリエンテーション・メンター決定
- ...
- 5月 月1回の定例会
- ...
- 9月
- ...
- 10月 事前発表会
- ...
- 11月 投資家へのピッチ
- 約400名が来場・視聴

Mentor

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ(CMV)、おうちの診療所、マネックスベンチャーズ株式会社がメンターとして起業家を1on1で伴走



MONTHLY MEETING CONTENT

定例会のコンテンツ

5月 東京都八王子にて1泊2日の合宿

Day1

1日目の最初のプログラムは、アイスブレイクを兼ねた自己理解研修です。参加者は事前に自己理解テストを受け、その結果を基に研修に臨みました。結果を通じて自分の特性を客観的に理解し、グループワークを通じて共通点や違いについて語り合うことで、今後の事業や組織作りのヒントも得ることができたようです。



自己理解研修の後にはCMV代表の青木より、「Theory of Change: ToC」をテーマとした講義が開催されました。課題解決型ビジネスとその実践方法について伝えられ、講義後に各起業家がToC作成に取り組みました。



課題解決型ビジネスとは

ビジネスは「付加価値型」と「課題解決型」に分類されます。付加価値型は商品やサービスに新たな価値を加えることで成り立ち、課題解決型は社会の具体的な課題を解決することで価値を生み出します。課題解決型のビジネスでは、解決すべき課題を明確にすることが重要で、仮説を立てて検証を繰り返すプロセスを通じて、効果的な解決策を見つけることができます。また、課題解決型のビジネスでは、ToCとロジックモデルの活用が有効です。ToCはビジネスが社会変革にどう役立つかを図式化し、ゴール設定と変革のプロセスを示すメソッドです。ロジックモデルは企業の思考を整理し、社内外に伝えるためのコミュニケーションツールとなります。講義では、誰がどんな課題を持っているかを明確にし、顧客の行動変容を段階的に進めることの重要性が伝えられました。

2日目には大久保亮氏(株式会社Rehab for JAPAN 代表取締役)をお招きし、「課題・解決策フィット」をテーマにお話をいただきました。講義では、ビジネスを成長させるための課題定義の重要性に加え、医療・介護の専門職から「起業家」になるためのマインドセットについても強調され、起業家への熱いエールが送られました。



大久保亮氏
株式会社Rehab for JAPAN 代表取締役

6月 テーマ「愛されるクリエイティブの要点」

合宿時に課された課題「あなたが解決したいビジネス課題は何か」について各起業家が発表を行い、大久保亮氏からフィードバックを受けました。また、石井洋介氏(株式会社omniheal 代表取締役)を講師に迎え、「愛されるクリエイティブの要点」について学びました。講義を受講した起業家からは、「ターゲットが誰で、どう伝えたらアクションにつながるか、ちゃんとロジックでつなげることが大事だと理解しました」「自社プロダクトをどう伝えるか次回に向けて考えていきます」などのコメントが寄せられました。



石井洋介氏
株式会社omniheal 代表取締役

7月 テーマ「ヘルスケアサービスのアウトカム評価」

前回の講義にて石井氏から出題された課題「キービジュアルを作ってみよう!」に対して各起業家がそれぞれ発表を行い、フィードバックを受けました。さらに、静岡社会健康医学大学院大学(静岡SPH)で行動医学やヘルスコミュニケーションを専門に研究し、数多くのヘルスケアビジネスのマーケティングリサーチやロジックモデル評価に携わってきた藤本修平氏に、ヘルスケアサービスにおけるアウトカム評価の重要性や考え方、設計手法、分析などについてお話しいただきました。講義では、ヘルスケアスタートアップのロジックモデルや「Pay For Success (PFS)」モデルを用いた事例も示され、解説がありました。



藤本修平氏
静岡社会健康医学大学院大学(静岡SPH)准教授

8月 テーマ「ヘルスケア業界のマーケティング」

CMVキャピタリストの本田克徳より、「ヘルスケア業界のマーケティング」についての講義がありました。講義では、対象マーケットによって商材単価や顧客獲得のためのプロセスが異なること、さらには顧客の検討状態(サービスの認知や興味度合いなど)による違いがあることが解説されました。また、マーケティングにおけるコミュニケーションの構成要素である「3つのM」や、「STP分析」といったフレームワークについても触れられました。

9月 テーマ「インパクト投資家向けのピッチの要点」

CMV代表の青木より、「インパクトスタートアップがピッチブックに盛り込むべき18の要素」をテーマに講義を行いました。

インパクト投資家が投資を検討する際に見たい18の要素

- | | | |
|-----------------------|----------------------|-------------------------|
| 01. 課題 | 07. マネタイズ | 13. ロジックモデル・KPI・インパクト指標 |
| 02. 原体験 | 08. トラクション | 14. 事業数値計画 |
| 03. 課題の大きさ | 09. なぜ今なのか? | 15. インパクトの5側面評価と9Risk |
| 04. Theory of Problem | 10. あなたの強みは? | 16. 必要資金・用途・達成事項 |
| 05. 解決方法(プロダクト) | 11. 競合結異性 | 17. チームメンバー |
| 06. アウトカム(価値提供) | 12. Theory of Change | 18. ビジョン・ミッション |

登壇したインパクト起業家とTheory of Change (ToC)



大平 智社緒

株式会社RingsCare
高齢者に「美と健康」を通じて喜びと安心を届ける『Rings Care』

ToC Rings Careを通じて最期まで自分らしく美しく生きられる社会を実現



酒井 和也

Reinvent health株式会社
介護施設の食体験向上を支援する『EiyoHub』

ToC 高齢者の食体験が豊かになり健康な状態



鈴木 円香

株式会社COMARU
発達障害を持つ子どもと家族を支えるデジタル療育プラットフォーム『Uchimarū』

ToC 発達障害を持つ子どもと親が自立し、尊厳を持って生きられる社会



高山 耕輔

株式会社Eight Lab
企業と医療従事者をつなげて従業員の健康に伴走するサービス『Carefor』

ToC 働く人の健康が当たり前になった社会



鶴田 桂子

株式会社BANSO-CO
親友よりつながるAIチャットでメンタルヘルスと自律的な人生をサポート『B-selfチャット』

ToC メンタルヘルス不調を予防できている社会の実現



伴 大輔

株式会社TherapEase
高齢者施設への遠隔生活リハビリテーションサービス『TherapEase』

ToC 高齢者がやりたいを実現できる社会。高齢者のやりたいを実現・応援できる社会

審査結果

審査員5名による議論とオーディエンス投票の結果、最優秀賞とオーディエンス賞のいずれも株式会社RingsCareの大平 智社緒さんが受賞となりました。



大平 智社緒 氏コメント

まさに今在宅医療の現場で患者さんを見ながらも、起業家としての顔も持つ石井先生がメンターとして伴走してくれたからこそ、事業としてブラッシュアップすることができたことに感謝しています。辛いこともありました、私の個人活動だったRings Careを社会のRings Careにしていこう覚悟を決めたので、インパクト起業家として受賞できたのはとても自信になります。

審査員



山中 礼二 氏

KIBOW社会投資ファンド
代表パートナー/
グロービス経営大学院 教員



中村 多伽 氏

株式会社taliki代表取締役CEO /
talikiファンド代表パートナー



堤 世良 氏

株式会社DGインキュベーション
Senior Principal



中山 悠里 氏

アニマルスピリッツ合同会社
ディレクター



中野 哲治 氏

SMBCベンチャーキャピタル
投資営業第一部長

(所属・役職は2024年11月末時点)

審査員からのコメント

各企業の取り組みは社会に資するとともにビジネスとしても魅力的で、評価は僅差の審査となりました。

最優秀賞とオーディエンスインパクト賞を受賞した大平さんの取り組みは、メイクのプロセスに着目し、データを活用する視点が斬新で、新たな価値創造の可能性を強く感じました。今後も皆さんと共にインパクトの創出に取り組んでいきたいと思えます。

前年以上のレベルを感じる充実した発表でした。社会課題型ビジネスの特徴として、課題は顕在化しているものの未解決である点に着目が必要です。なぜこれまで解決できなかったのか、その要因を深く掘り下げることで、よりクリティカルな解決策が見えてくるはずです。

発表者に共通する強みとして、実体験に基づく専門性の高さが際立っていました。そこから導き出される細かな視座やサービスの課題把握に深い関心を覚えました。特に印象的だったのは、マネタイズとインパクト創出という難しい関係性に対し、皆さんがプログラムを通じて解像度を上げて取り組まれた点です。この課題は今後も継続的に向き合っていく必要がありますが、起業家とメンターとの良好な関係性構築が、その取り組みを支える基盤になると確信しています。

これまでシード・アーリーフェーズの起業家と数多く接してきましたが、7カ月間のプログラムを通じた成果と、皆さんのポテンシャルには目を見張るものがありました。私自身、VCの仕事で『思想』と捉え、単なる投資リターンを超えて社会的インパクトを伴う産業創造の重要性を再認識しました。次世代の産業を創造し、社会的インパクトをもたらすことこそが、キャピタリストとしての使命であるとあらためて実感する機会となりました。

各事業構想が原体験に基づいており、社会をこう変えたいという強い思いが伝わる素敵な発表でした。通常は事業の収益性やスケール化を重視する立場ですが、今回は素晴らしい投資家との対話を通じて新たな視座を得ることができました。



「インパクト起業家6名が白熱のピッチ! Knot Program参加起業家ピッチコンテスト開催報告」

<https://healthcareventureknot.jp/2024/12/12/hvk202401/>



在宅医療の未来を拓く

～課題デザインマップから見える新たな可能性～



株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ
ディレクター

後町 陽子

薬剤師としてのバックグラウンドを持ち、病院経営コンサルタントとしてオペレーション改革や人材マネジメント支援に携わる。その後、外資系コンサルで製薬企業のDX支援を担当。現職ではインパクト投資及びIMMを中心とした投資先支援業務に従事している。

株式会社シンクハピネス
代表取締役

糟谷 明範

理学療法士免許取得、2014年に株式会社シンクハピネスを創業。「いま」のしあわせをつくる」をビジョンに東京都府中市で活動。訪問看護、居宅介護支援、カフェ&コミュニティという3つの事業を行いながら、子どもたちが集うアトリエや、学生が運営するコミュニティスペース、お菓子工房、オフィス、お店など様々な人やモノ、コトが集まる「たまれ」という場づくりを行う。

在宅医療患者家族経験者

高沼 ひとみ

義両親と両親の介護・看取りを経験。現在は保健所勤務の傍ら、介護予防活動にも携わる。当事者としての経験を活かし、地域の高齢者支援に関わっている。家族介護者の視点から、在宅医療・介護の課題に向き合う。

株式会社omniheal代表取締役/
おうちの診療所中野 院長

石井 洋介

2010年高知大学卒。消化器外科医のほか、厚生労働省医系技官や経営コンサルタント等を経て現職。おうちの診療所代表、株式会社omniheal運営代表、高知大学デジタルヘルス学特任准教授などを併任。著書に『19歳で人工肛門、偏差値30の僕が医師になって考えたこと』（PHP研究所、2018年）など。

(所属・役職は2025年1月末時点)

高齢化が進む日本社会において、在宅医療の重要性は年々高まっていますが、その現場では様々な課題が山積しています。ウェルネス領域の課題解決を目指しインパクト投資を実践する東京ウェルネスインパクトファンド(TWIF)は、それらの社会課題を可視化し解決への糸口を探るべく、在宅医療分野で活躍する有識者ととも『在宅医療課題デザインマップ』を制作。この特集では、制作に携わった在宅医療に携わる医療者、サービス事業者、そして患者家族が集まり、マップから見てきた課題や今後の可能性について語り合いました。

在宅医療課題デザインマップ P17

在宅医療の現場が直面する課題

後町 まず、今回の在宅医療課題デザインマップを作成した背景についてお話ししたいと思います。私たちは社会課題の解決を目的としたファンドを運営しています。解決に資するスタートアップへ投資し、投資先を支援するためには私たち自身が現場の課題を解像度高く理解する必要があります。投資対象領域における社会的な課題の構造を因果関係とともに可視化する取り組みを定期的に行っています。今回は、住み慣れた地域で自分らしい生活を人生の最期まで続けるために必要な課

題を網羅的に把握する目的で、患者家族、医療提供者、行政・政策担当者、関連サービス提供者の方々に協力をいただき制作しました。あらためて、制作の過程を振り返りつつ、実際に在宅医療に関わる中で最近感じている課題にはどのようなものがありますか。

石井 最近特に感じているのは、一つの制度だけでは解決できない問題が多いということです。100人いれば100通りの悩みがあり、医療、介護、生活面など、様々な要素が複雑に絡み合っているのが現状です。その結果、既存の制度の枠組みでは対応しきれず、制度の隙間に落ちて

しまうようなケースが数多く存在します。そのような背景において特に重要だと思うのが、ACP(アドバンス・ケア・プランニング)と呼ばれる意思決定支援の問題です。本人がどこで生きたいか、どう最期を迎えたいかを定めることは、予測できないことも多い中で経験がないことを想像しなければならず、実は非常に難しい。医療者側にも、そのような対話を進めるスキルが十分ではないと感じています。医療の専門家として選択肢を提示することはできても、その人の人生の価値観に寄り添った対話を行うのは、また別のスキルセットが必要です。

高沼 私の経験からお話しさせていただくと、父は家で最期を迎えたいという思いを持っていましたが、それを私に直接伝えることはありませんでした。医療者の方から聞いて初めて知ったんです。家族でも様々な意見があり、家族だからこそ本音を話せないことが多々あります。いつまで続くんだろうという漠然とした不安がある中で、訪問診療や訪問看護、リハビリなど、地域で支えてくれる人がいると、すごく助かると思います。絶対にそういった地域で支えてくれる人が入ったほうがいいし、仕事は辞めなくて続けたほうがいいと、よく知人にも話しています。

糟谷 医療と介護と生活の狭間にある相談への対応も大きな課題となっています。たとえば、骨折で医師から自宅安静を指示された方で身動きが取れなくなり、「どうしたらよいでしょうか」という相談の電話をいただくことがありました。こうした相談対応は医療職の業務範囲外で、ケアマネジャーの役割かもしれません。しかし、実際に対応できる人材とスピード感を考えると、そういった制度の狭間にある相談に応じざるを得ない状況が数多くあります。本来は役所や地域包括支援センターなどが担うべきところかもしれませんが、現状ですすでに限界状態にありますからね…。

後町 医療や介護のことだけでなく、日常生活をどのように送ればよいのかという相談を受けたときに、受けられる制度や仕組みがあまりないですね。現場では個々の支援者の善意や使命感で対応している状況ですが、これは持続可能な解決策とは言えません。支援者が燃え尽きてしまうリスクもありますし、サービスの質にも差が出てしまいます。

高沼 本当にそうですね。まず「どこに相談すればよいのか」という情報にたどり着けないことも大きな課題だと感じています。私自身、両親の介護を経験して初めて、在宅医療や介護のリソースについて知ることができました。特に困るのは、介護が必要になった初期段階です。何から始めればいいのか、どんなサービスが利用できるのか、全くわからない。そして、その不安や困惑を相談できる場所も見つけれない。結果として、家族が抱え込んでしまうケースが多いように感じます。



まだまだ埋まらぬ病院と在宅の支援の溝

石井 大きな問題の一つは、病院から在宅への移行の際の情報共有や連携の難しさです。たとえば、救急で運ばれて入院した患者さんが退院する際、病院の医師やスタッフは在宅での療養生活をイメージできないことが多い。私自身も病院勤務時代はそうでした。そのため「在宅は難しいでしょう」と判断し、施設入所を勧めてしまうケースも少なくありません。しかし実際には、在宅でも様々なケアが可能です。緩和ケアを含め、ICUでの治療や手術以外は、ほとんどのことが在宅でできるようになっています。この認識のギャップを埋めていくことや、救急搬送される前の段階での啓発が必要だと感じます。

糟谷 医療と介護の連携という点では、ケアマネジャーの数や質の問題も深刻です。不足が指摘されているだけでなく、マネジメント能力にも大きな差があります。本来、ケアマネジメントは利用者の意思決定を支援し、適切なサービスをコーディネートする重要な役割ですが、人手不足や多忙から単なる事務作業になってしまうケースも見られます。こうした状況を改善するため、基本的なケアプランの作成などにAIの活用も検討されています。これにより専門職がより価値の高い業務に注力できる可能性があります。AIはあくまでも補完的な役割です。最終的な判断や、きめ細かな対応が必要な場面では、やはり人間の専門職が関わる必要があると思いますね。

高沼 今のお話に関連して、私自身の経験からも医療と介護の連携の重要性を強く感じています。母の場合は、早期退院を希望してリハビリ病院から在宅療養に移行する際、病院側から強い反対を受けました。「退院すると、うちの病院には二度と来られなくても構いませんか」と言われるほどでした。しかし、実際に在宅でケアを始めてみると母の状態は予想以上に改善していきました。ただ、その際に困ったのは、病院からの紹介状や引き継ぎが全くなかったことです。在宅療養を選択した患者に対して、必要な情報提供や支援が行われないという現状は、大きな課題だと感じています。

石井 これらの課題に対して、在宅医療については2つのステップが重要だと考えています。まず、在宅医療の現状や可能性を知っていただくこと。そして、実際に必要になったときに選択肢として検討できる状態にしておくことです。たとえば、多くの方は人生の最期について具体的なイメージを持っていません。テレビドラマなどで見る心電図のモニターが停止する場面を看取りだと思われていますが、在宅での看取りは全く異なります。在宅でも点滴などの医療処置が可能なのですが、そのことを知らない方も多いのが現状です。病院から直接在宅に戻ってくるのが難しい方の移行には、回復期病院や看護小規模多機能型居宅介護施設(看多機)を中継点として活用するなどの工夫をすることができます。在宅療養が難しい場合は病院への再入院も可能です。しかし現状では、病院から直接在宅医療へ移行することに対して、大きな不安やためらいを感じる方が多いと感じています。

後町 皆さんの話を伺って、在宅医療の難しさについて、もっと広く理解していただく必要があると思います。病院と同じような医療が提供できると考えられがちですが、地域のリソースや体制の制約など、現実には様々な課題があることを実感しています。

地域の実情に沿った解決策、 地域のリソースを活かした 関係性づくりを

石井 都市部と地方では、在宅医療を取り巻く環境が大きく異なります。私の大学がある高知県では、人口減少が進み、医療従事者の確保が深刻な課題となっています。ある地域に必要な医療・介護需要を満たすには人口の半分が看護師になる必要があるという試算が出ており、これは明らかに現実的ではありません。そこで新しいアプローチとして、集約された医療機関へのアクセスを良くするための高速道路の建設や、さらに遠隔診療の活用が始まっています。当院でもオンラインの取り組みは開始しており、看護師が現場で対応し、医師がオンラインで診療をする形で、高齢者でもオンライン診療を受けることができます。実際にやってみると、普段から状態を把握し

ている患者さんであれば、かなり質の高い医療を提供できることがわかってきました。
糟谷 地域のリソースを最大限活用する試みも重要です。私たちが運営する地域のコミュニティスペース「たまれ」では、医療・介護の専門職だけでなく、様々な職種の人々が集まる場を作っています。小学生向けの居場所、パティシエのお菓子工房、文房具店、福祉用具の事務所など、様々な機能が集まっています。そこで自然と地域の困りごとの相談が持ち込まれ、インフォーマルな支援のネットワークが育っています。

高沼 そういった地域の中での顔の見える関係づくりは、本当に重要だと感じます。家族だからこそ話せないことも、近所の方には話せることがある。専門職だけでなく、地域の人々との何気ない関わりの中で、支援のきっかけが生まれることも多いと感じています。

既存の仕組み・役割の見直しと 「知る機会」の提供

後町 地域ごとに住む人の状況や環境も異なり、活用できるリソースも様々であることから、従来の制度やシステムでは対応しきれない課題が多いことが見えてき



ました。今後、どのような社会の変化が必要でしょうか。

石井 現状の制度だけを前提に考えるのではなく、地域ごとの実情に合わせた柔軟な仕組みづくりが必要です。たとえば、看護師への権限委譲を進めたり、地域住民主体のケアの仕組みを作ったりといった

取り組みです。実は、これはすでに一部の地域で起きています。高知のある病院では、医師不足への対応として、看護師により多くの権限を委譲する仕組みを作りました。これは現場の実情に応じた変革であり、結果として新しいケアの形を生み出すことができました。

糟谷 行政の役割も見直す必要があります。予防や相談支援など、現在行政が担っている機能の一部を、より機動力のある民間団体に移譲することで、サービスの質と効率を高められる可能性があります。たとえば、介護予防の分野では、行政が持っている予算を十分に活用できていないケースが多々あります。これを地域の実情をよく知る民間団体に委託することで、より効果的なサービス提供が可能になるのではないのでしょうか。

高沼 私たち当事者の意識も変える必要があります。今は病院での治療が当たり前という意識が強いですが、在宅での療養や看取りという選択肢についても、もっと知る機会が必要だと感じています。実際、病院での延命治療が必ずしも本人の望む形ではないこともあります。私の母の場合は、病院のリハビリ病棟で4点柵で囲まれた生活を見ていて、それが本当に母の望む生活なのか、と考えて在宅でのリハビリテーションを選択しました。このような選択肢があることを、もっと多くの人に知ってほしいと思います。

これからの在宅医療への期待

後町 最後に、在宅医療の未来についての展望をお聞かせください。

石井 確かに課題は山積していますが、ある地方では遠隔医療や社会的処方など新しい形の医療が実践されています。たとえば、都市部では在宅医療の質が着実に向上していますし、地方では遠隔医療など新しい形のケアが実践されています。ただ、私たち医療者は診療報酬に依存している以上、なかなかその枠組みから脱却しづらい面があります。これからは、診療報酬だけに頼らない新しいビジネスの形を作っていくことも必要でしょう。その上で、地域ごとの特性に合わせた柔軟な解決策を見出していく必要があります。

糟谷 医療・介護の専門職だけでなく、地域の特色に合わせて全体で支える仕組みづくりが重要です。特に自治体からの権限移譲やタスクシフトを進めていく必要があります。たとえば、予防という視点で見ると、予算はついているのに十分に活用できていない現状があります。そういった部分は行政から民間にもっと任せてもらえば、地域包括支援センターの負荷も下がるのではないのでしょうか。

高沼 当事者として強く感じるのは、早い段階からの情報提供と、気軽に相談できる場の重要性です。制度や仕組みを整えるだけでなく、それを必要な人に確実に届ける努力も欠かせません。特に、介護が必要になる前から、将来の選択肢について考える機会を持つことが重要だと感じています。

後町 本日の座談を通じて、在宅医療の課題が構造的なものから日常的なものまで、実に多岐にわたることをあらためて実感しました。しかし同時に、それぞれの立場でできることがあり、新しい可能性も見えてきたように思います。特に印象的だったのは、課題解決には従来の枠組みを超えた柔軟な発想と実践が必要だということです。



ちょうど先日、在宅医療に携わる薬剤師の方から、このマップで可視化された課題の一つである人材不足やノウハウ継承の課題について「まさに自分たちが直面している課題です」という声をいただきました。現場の方々が日々感じている悩みを構造的課題として捉え、関係者同士で話し合いをすることが解決への第一歩だとあらためて感じました。

今後も、この課題デザインマップを多くの方々に活用いただき、医療・介護の専門職、行政、地域の方々、サービス提供者、そして私たちのような投資家も含めて、多様な関係者と対話を重ねていきたいと思っています。

課題が大きいということは、新しい医療・ケアの形を生み出すチャンスでもあると言えます。地域のリソースを最大限に活用し、テクノロジーも適切に取り入れながら、持続可能な在宅医療・介護の仕組みの実現に向けた取り組みを支援していきたいと思っています。

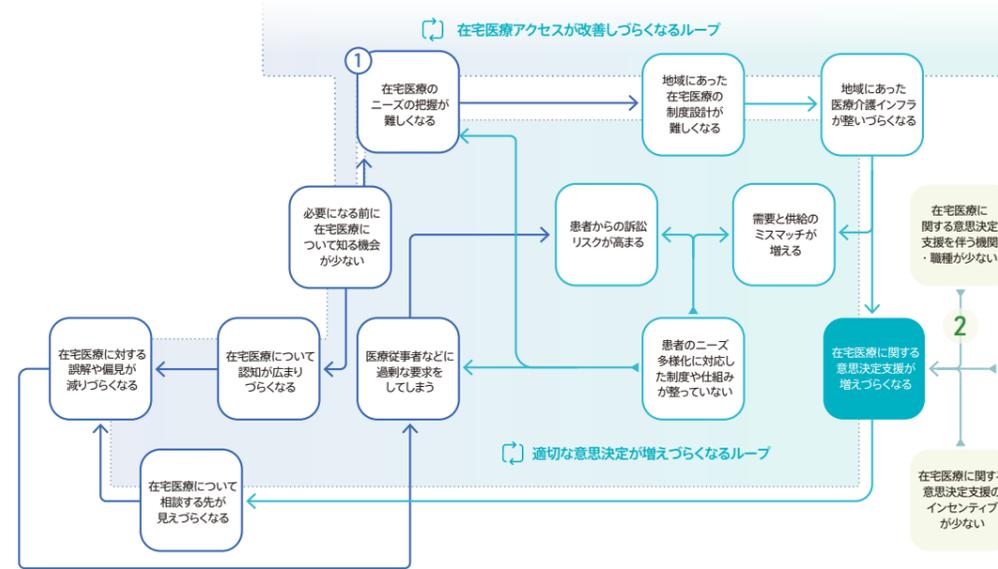
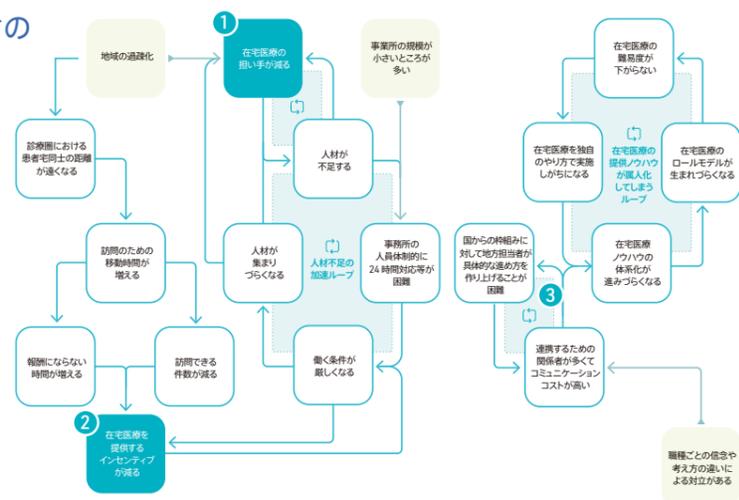


在宅医療課題デザインマップを取り巻く因果関係

在宅医療課題デザインマップの制作により浮き彫りにされた在宅医療にまつわる社会課題。各課題はどのように関連しあっているのでしょうか。需要と供給、DX・効率化とアクセス、適切な意思決定の観点から解説します。

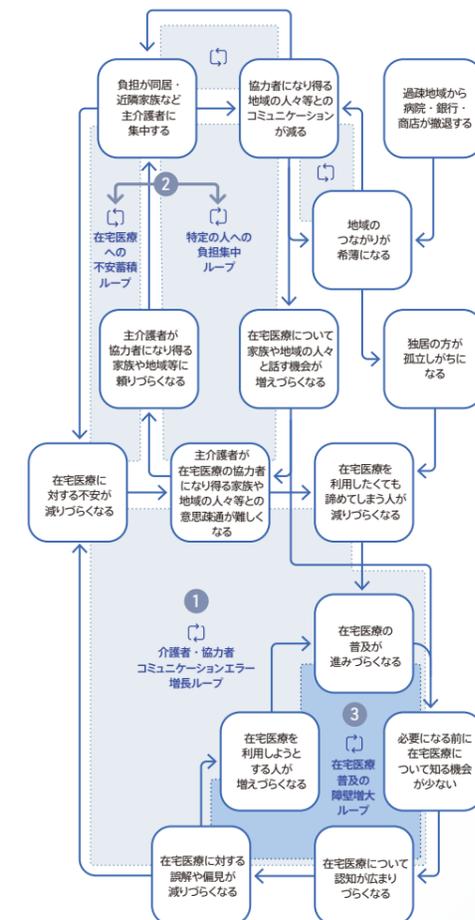
在宅医療を供給する人材の不足についての課題

- 供給側のループではまず、「地域の過疎化」と「事業所の規模が小さいところが多い」という2つの課題を起点に、結果として在宅医療の担い手が減るというクリティカルな状況を生じさせています。
- 担い手の不足は、小規模事業所の多さもあいまって働く条件の悪化をもたらし、さらに人材が集まりづらくなる人材不足の加速ループを作り出します。このループと、地域の過疎化で訪問の移動時間等の報酬につながらない時間が相対的に増えること等の非効率な状況から、在宅医療を提供するインセンティブが減る課題が生まれています。
- また、在宅医療をめぐる職種ごとに信念や考え方の違いがある背景から、連携のコミュニケーションコストが高いことや地域にあった制度設計が難しいことにより、地域レベルでの対応困難な状況を生じさせるループ構造が存在しています。このループ構造と、在宅医療の提供ノウハウが属人化してしまうループは、在宅医療の効率化が進まない課題(下図)の発生に影響を与えています。



在宅医療に関する適切な意思決定についての課題

先述の在宅医療アクセスが改善しづらくなるループや、在宅医療のニーズの把握が難しくなる課題(1)の影響と、意思決定支援の教育・リソース等が不足している課題(2)により、在宅医療に関する意思決定支援が増えづらくなる課題のループが生じています。この課題は需要側の抱える様々な課題に対し、根源的に影響を及ぼしており、どんなに医療提供体制の充実が図られても、本人や家族の意思決定が適切に実施できないと、在宅医療を受ける人々の課題が解決しづらいことを示唆しています。



在宅医療のDX・効率化とアクセスについての課題

- 先述の在宅医療を提供するインセンティブが減る課題や在宅医療の効率化が進みづらくなる課題と、制度レベルで他者・他職種との連携インセンティブがない課題や事業所単位で個別のシステムやツールを導入してしまう現状があいまって、連携や標準化、効率化が進みづらくなる状況を引き起こしています。これにより、効率化が進まずコストが減りづらくなるループやDX遅延のループ構造が形成されます。
- これらの状況はさらに在宅医療を提供するインセンティブを減らし、在宅医療アクセスが改善しづらくなるループを助長する構造になっています。

需要側の抱える課題

- 在宅医療の「需要側」の課題の中で目につくのが、介護者・協力者コミュニケーションエラー増長の大きなループです。この背景には、必要になる前に在宅医療について知る機会がなく、誤解や偏見が減りづらいという在宅医療普及の障壁の存在があります。
- この構造が在宅医療への不安蓄積を生み、さらには特定の人への負担が集中するという2つのループを引き起こしています。
- 介護者の在宅医療に対する不安のため、主介護者が在宅医療の協力者になり得る家族や地域の人々との意思疎通することが難しく、在宅医療を利用したくても諦めてしまう人が減らない。それにより在宅医療普及の障壁のループがより増大し、結果的に在宅医療の普及がなかなか進まないという負のループの連鎖が起こっています。

暗黙知含む全医療知識・技術・情報の共有を ～インフルエンザ診断カメラ「nodoca」～

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、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。AI診断カメラ「nodoca」は、誰でも簡単に検査が行えるうえ、痛みが少なく、判定時間が数秒程度と迅速な診療の支援につながります。



代表取締役
沖山 翔

MESSAGE

2024年は「nodoca」のAIインフルエンザ検査を受けた累計患者が10万人に到達するなど、多くの医療従事者、患者様へ医学的価値を届けられた年度となりました。「nodoca」は47都道府県、1,000施設以上のクリニック、病院に導入されましたが、日本全国で見るときにはまだまだ十分ではありません。
 2024年12月には新型コロナウイルスに関する新たなAI機能について薬事承認申請を行いました。インパクトを広く、そしてより深く産むためにも、今後も「nodoca」の人工知能アルゴリズムの改良及び次世代AIの開発を推進し、多くの医療機関に導入しご利用いただけるように引き続き尽力していきたいと思っています。

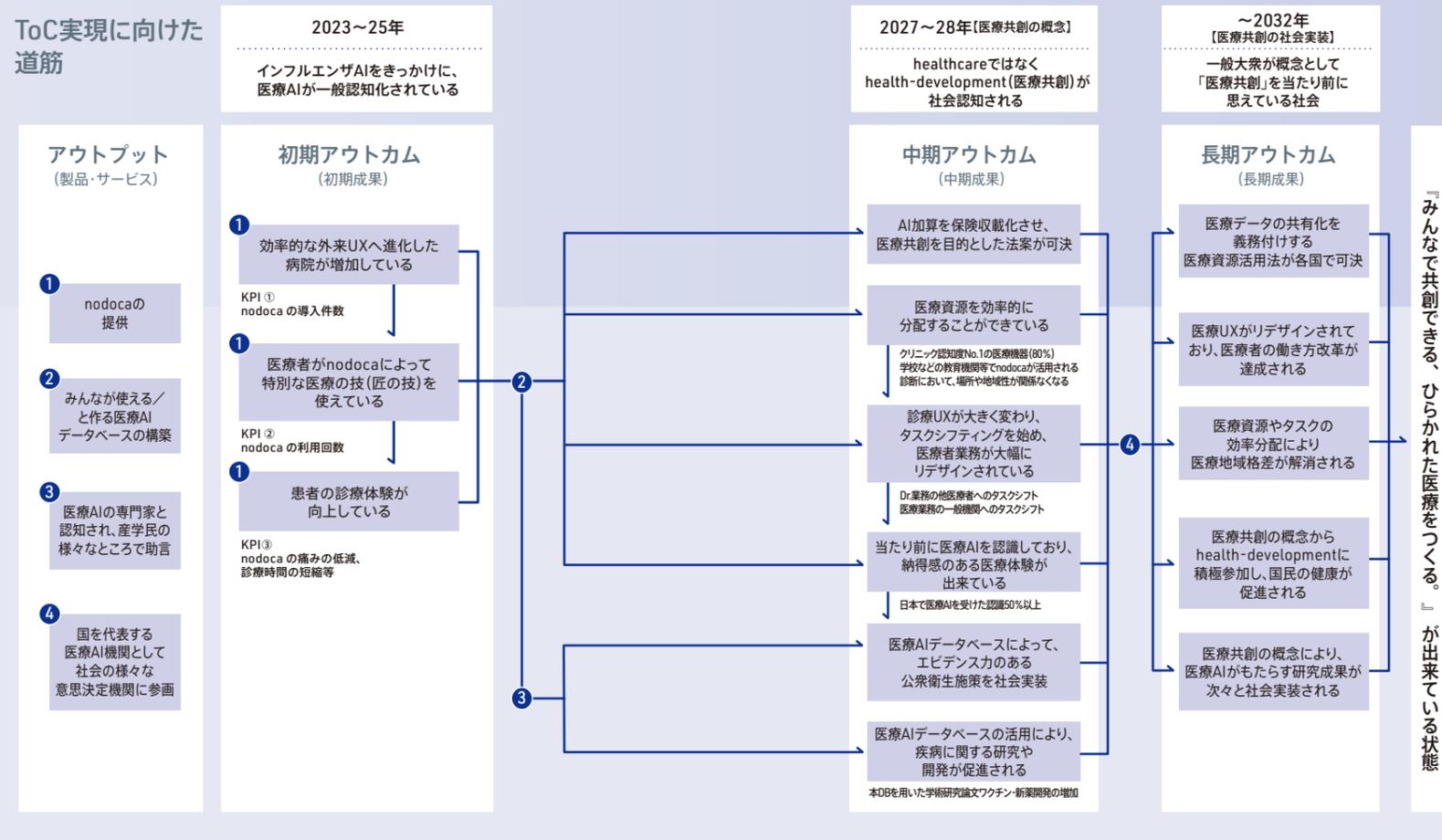
社会課題が解決されないとな どうなるか (Theory of Problem; ToP)

社会に眠る医療資源・医療データが活用されていないため、患者の疾患診断が遅延して、不健康と医療費が高騰する。そして、医師も患者も、既存の医療に対する納得感が低減し、職業に対するインセンティブにおける給与報酬の占めるウェイトが増える。それによって、医療のネガティブスパイラルが促進される。

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、組織・国・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が、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。

ToC実現に向けた 道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

『みんなで共創できる、ひらかれた医療をつくる。』概念が広まる。共創に参加することで、患者や健康者問わず、全人類の「医療」がone-for-all, all-for-oneの感覚となり、「もっと良い医療があったはず」「良い医療に巡り会えなかった」という感情は過去のものとなる。

設定するインパクトKPI

- 「nodoca」の導入件数
- 「nodoca」の利用回数

2024年の実績

「nodoca」の導入件数

47都道府県の
1,000施設以上の医療機関への
「nodoca」導入完了



「nodoca」の利用回数

「nodoca」のAIインフルエンザ検査を受けた累計患者が
10万人に到達



新型コロナウイルスに関する新機能AIを開発・薬事承認を申請

AI医療機器「nodoca」は、咽頭(のど)の画像と問診情報を解析し、インフルエンザウイルス感染症に特徴的な所見や症状を検出する医療機器として、全国の医療機関で活用されています。
 新型コロナウイルス感染症に関する臨床現場のニーズを踏まえ、当社が国内で実施した臨床研究を通じて収集した咽頭画像と臨床情報のデータを用いて開発が進められ、2024年12月に新型コロナウイルスに関する新しいAI機能について「nodoca」への追加機能として薬事承認申請を行いました。
 この新機能により、さらなる医療現場の円滑化・効率化が図られるだけでなく、適切な医療の提供を通じて医療資源の効率的活用にもつながることが期待されます。本機能は、医師による診察をよりスムーズなものにすることで、患者と医療従事者双方の負担を軽減し、持続可能な医療経済の実現に貢献することを目指しています。

AIで進化する放射線治療

アイラト株式会社は、がん治療における放射線治療の効果を高めるAI「AIVOT」を開発しています。この技術は、放射線治療の計画を効率化し、品質を均一化することで治療成績を向上させます。また、患者に負担が少ない「低侵襲治療」の普及を目指し、労働しながら治療を続ける患者も支援しています。このように、医療従事者の負担軽減と治療効果の両立を図り、すべてのがん患者を救う未来を目指しています。



代表取締役
角谷 倫之

MESSAGE

2024年にロジックモデルとアウトカム指標を設定し、その社会的インパクトの最大化するようながん治療向け医療AIソフトウェアの開発に努めています。TWIFには定例会議等を通じて、我々のもたらす社会インパクトについて有効な示唆をたびたびいただいております。特に一日合宿では具体的な社会的インパクトの最大化に向けた深い議論をさせていただき、プロトタイプの実験評価をする医療機関数の大幅増加、実証実験手法の質の向上を達成することができました。

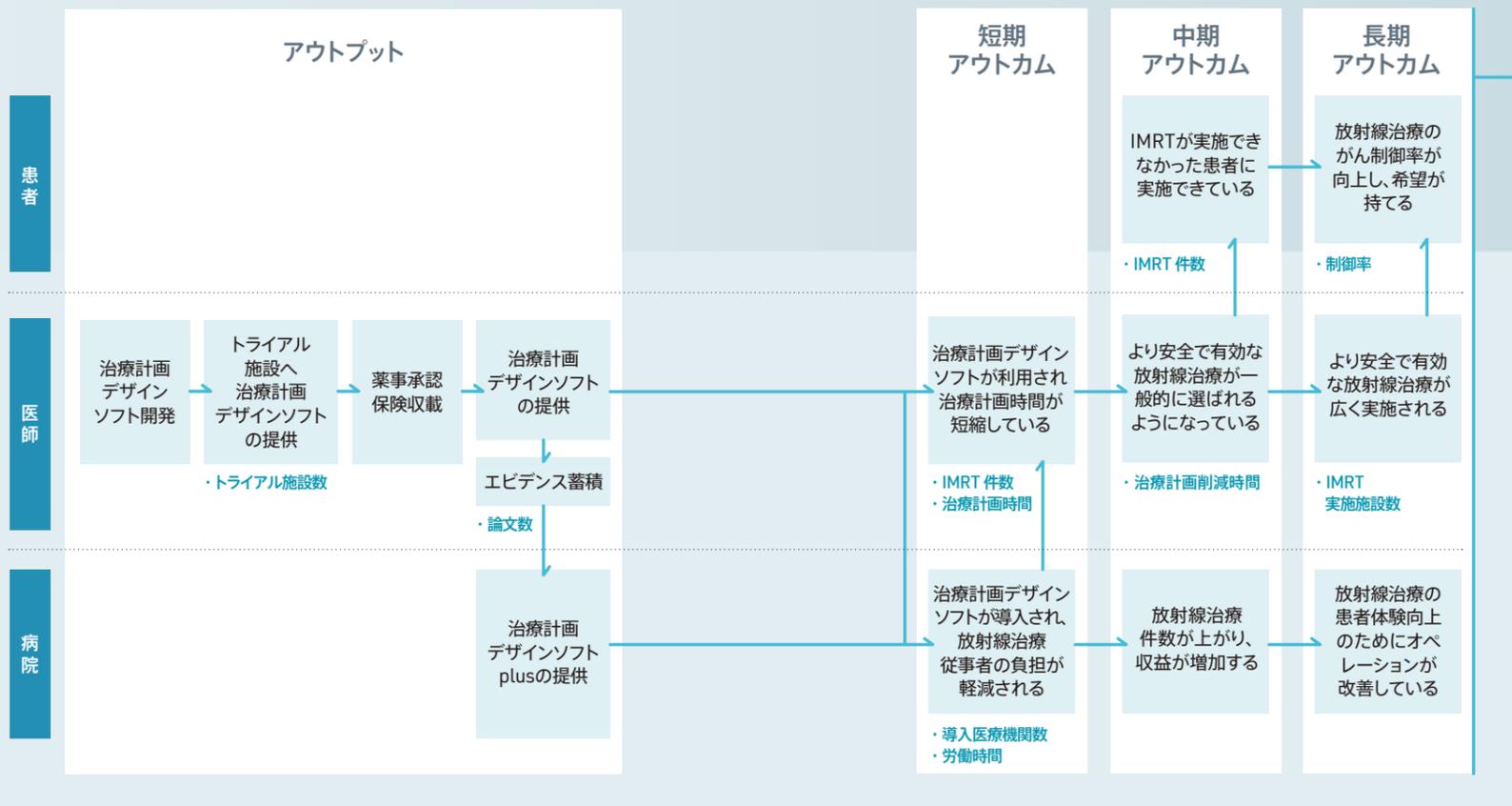
社会課題が解決されないと どうなるか (Theory of Problem; ToP)

限局性固形悪性腫瘍に対し、安全性と有効性が高い治療法IMRTが存在するものの、その治療計画の煩雑さと手前から計画者の負担が大きく、実施控えが起きており、計画者により治療成績に差が存在している。

社会課題 「放射線治療の最適化」

日本では毎年約100万人ががんと診断され、その治療法として放射線治療の需要が高まっています。特に「IMRT(強度変調放射線治療)」は効果が高い一方で、治療計画の難しさや施術者による品質のばらつき、時間のかかる準備など多くの課題があります。また、医療スタッフの育成も追いついておらず、質の高い治療を安定して提供することが難しい状況です。アイラトは、AIを活用した効率化と品質向上で、これらの課題を解決し、より多くのがん患者を救うことを目指しています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

より多くの安全で有効な放射線治療を提供することで
ひとつでも多くのがんを治療し、患者ではなく生活者として生きられる世界

2024年の実績

専門医と同等の治療計画作成ができるAIの開発

79症例で専門医と同等の
治療計画であることを明らかにした。
(前立腺癌、頭頸部癌、肺癌、子宮頸癌)



薬事:QMS構築

QMS体制を構築し、
医療機器プログラムの
承認申請準備が完了。



テストサイト医療機関数

東北大学、山梨大学など
10医療機関で実証実験を行った。



テスト医療機関での実習テスト現場

固形がんにも有効な革新的CAR-T細胞療法の臨床実装に向けた開発

A-SEEDSは、難治性がん治療に対する画期的な治療法の一つである、遺伝子改変キメラ抗原受容体T細胞(CAR-T細胞)療法を、いまだ治療法の少ないがん患者さんに一日も早く届けることを目指しています。CAR-T細胞療法とは、患者さん自身のT細胞にがんを見つけて攻撃する力を持たせる治療法です。通常、このT細胞を製造する際にウイルスベクターと呼ばれるウイルスを使って遺伝子を組み込む方法が用いられています。しかし、この方法で製造されたCAR-T細胞には、T細胞の過剰な活性化による分化や、免疫疲弊による薬効の低下、製造コストが高価となる課題があります。そこで私たちは、piggyBac法(PB法)というウイルスを用いない手法を採用し、独自に最適化した製法を確立することで、T細胞の疲弊防止、長期間にわたる薬効維持及び製造コストの低減を可能としています。このことで、より多くの患者さんがこの治療を受けることができます。当社は特に治療が難しい固形がん等への臨床実装を見据え開発を進めております。



代表取締役
柳生 茂希

MESSAGE

2024年は、私たちが開発するCAR-T細胞製品を用いた2件の国内治験を力強く推進するだけでなく、グローバル承認を視野に入れ、オーストラリアでの治験準備を加速することができました。国内では、治験製造工程をさらに改良し、半自動・閉鎖式のCAR-T細胞製造プロセスを構築しました。これに加え、オーストラリアのCDMOへの製造技術移管、中核病院との治験実施に向けた協議、そして治験プロトコルの策定を進める中で、日本で培ってきた高度な技術がいよいよ海外へと羽ばたく準備が整いつつあります。この進展に、社員一同大きな期待と興奮を抱いております。

また、TWIFの青木様、後町様には、「新しいがん治療を一日でも早く患者さんのもとへ届ける」という私たちの理念に深い共感を寄せていただき、価値を社会に届けるための思考の具体化や、迅速に事業を進めるためのチーム作りにも多大なご支援をいただきました。特に、私たちのチームが持つ思考や行動の特性を理解し、それを最大限に活かす方法を導き出してくださったことに感謝しております。このような支援を通じて、私たちは事業推進力をさらに高めるだけでなく、より強固で協調性のある経営陣のチームワークを築き上げることができたと確信しています。

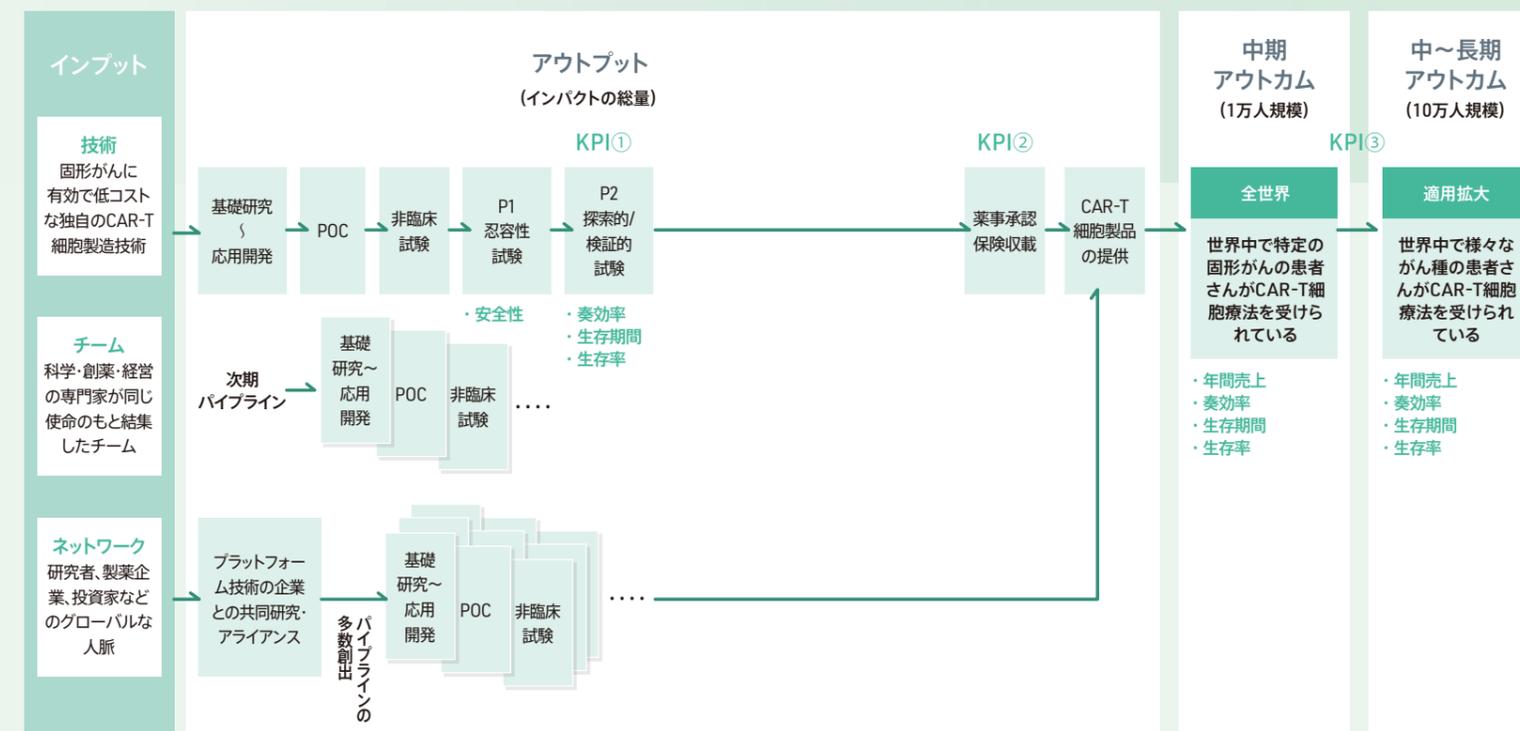
社会課題が解決されないとどうなるか (Theory of Problem; ToP)

既存の治療法では効果が見込めない固形がん患者さんと家族、医療者が施す手がないことで希望が見出せず健康な状態で人生を全うすることができない。

社会課題 「固形がんや骨髄系腫瘍の一部のがん患者さんに有効な治療法が存在しないこと」

現在、血液がんの一部であるB細胞性腫瘍を中心にCAR-T細胞療法は、臨床応用が進められており、従来の治療では治すことができなかった患者さんに対しても高い治療効果が報告されています。固形がんに対してもCAR-T細胞療法を利用できるように、多くの研究開発が行われているものの、いまだB細胞性腫瘍以外の血液がんや固形がんに対しては、臨床応用可能なCAR-T細胞が開発されておられません。A-SEEDSの技術は、トランスポゾンによってT細胞を改変する手法(PB法)を用いたCAR-T細胞製造技術により、従来のウイルスベクターによる製造が抱えていた課題の克服とがん患者さんに持続的な治療効果の提供、ひいては、一人でも多くの患者さんが生きる希望を見出すことのできる社会の実現を目指しています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

より有効で安全な革新的ながん治療薬が持続的に創出され、全世界の固形がん患者さんと家族、医療従事者ががんの克服に希望を持ち、健康な状態で活躍する世界

設定するインパクトKPI

- KPI①** P2試験での有効性確認、患者さんの予後延長
- KPI②** 薬事承認
- KPI③** 各国での薬事承認と適応拡大

2024年の実績

国内治験の加速とグローバル展開を見据えた豪州での新規治験の立ち上げ

2024年は現在実施中である2本の国内治験の推進と、TWIF様からのご出資を受け、グローバルでの承認を見据えたオーストラリアでの治験準備を加速させることができました。日本国内における骨髄系腫瘍患者さんを対象とした第1相医師主導治験や固形がんを対象とした第1相医師主導治験では、複数の患者さんが治験に参画後、弊社での細胞製造を終えたため、投薬を控えている段階です。特に固形がんを対象とした治験におけるCAR-T治験製品のAP8901は、ヒトに初めて投与するFirst in Humanが目前であるため、当社にとって大きなマイルストーンとなります。2024年1月より、いち早くグローバルでの承認獲得と有効性データを取得するために、オーストラリアでの第1/2a相治験を計画し、準備を開始しました。10月にはTWIF様からのご出資を賜り、治験実施医療機関との交渉、細胞製造受託機関(CDMO)への技術移管、安定輸送を可能にする凍結製法の開発を加速してきました。今後、一日も早く患者さんにCAR-T細胞療法を届けられるよう、全世界での承認取得を目指して事業を推進してまいります。



piggyBac法を用いたCAR-T細胞製品の製造風景

運動療法・行動変容機能を持つ 心臓リハビリプログラム医療機器の研究開発

CaTeは、家庭における最適な運動療法を実現する心臓リハビリテーションプログラム医療機器を開発し、外来心臓リハビリテーションの運動療法を処方・継続できない患者に対して、患者・医療機関・医師それぞれのハードルの解消を目指しています。本プログラム医療機器はタブレットや医療機器心電計などのデバイスを使用し、主な機能である運動療法機能や疾病学習指導、医療者の遠隔指導機能などを実装しております。これらの機能により、これまで外来リハビリテーションに通うことができなかった患者に対し、有効な心臓リハビリテーションを提供することが可能になります。



代表取締役
寺嶋 一裕

MESSAGE

昨年は心臓リハビリプログラム医療機器のβ版を用いた特定臨床研究を完了し、主要評価項目において目標を超える結果を出すことができました。本製品を患者様の治療として実際に提供することは、今後のインパクト目標の達成における非常に大きな第一歩になったと考えております。TWIFの青木さんならびに後町さんにはリード投資家として、会社の成長に直結する資金調達に関連する相談や、弊社事業領域であるDTxに関する業界動向ならびに知見の共有、またスタートアップならではの直面する課題や困難についても親身になって相談に乗っていただき、心より感謝申し上げます。

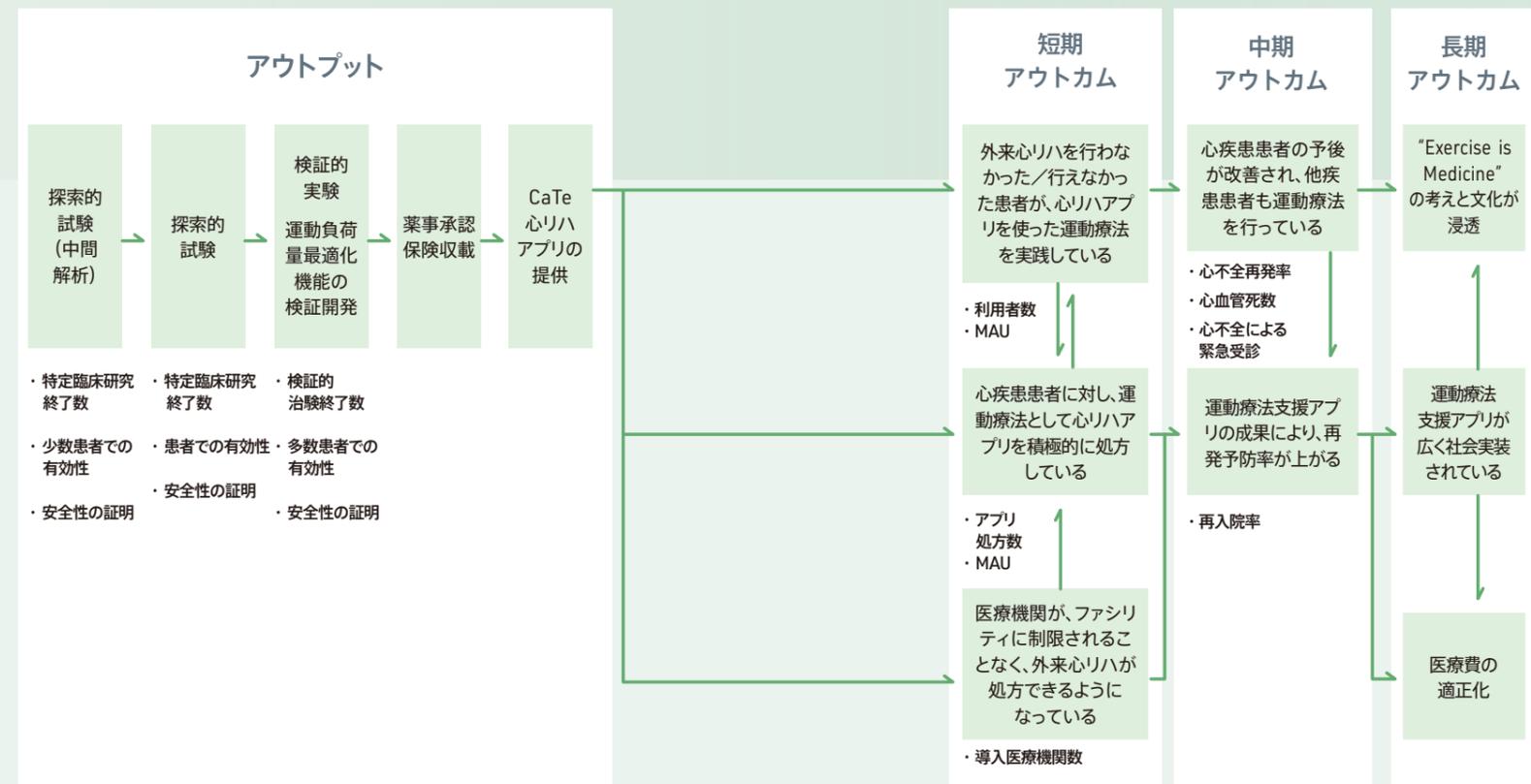
社会課題が解決されないか どうなるか (Theory of Problem; ToP)

高齢化がますます進む中で、強く有効性が証明されている運動療法が活用されず、心疾患患者の重症化やその医療費負担が大きくなる社会

社会課題 「日本と世界において 外来心臓リハビリテーションを 処方・継続できる患者が顕著に少ないこと」

日本においては心不全患者が約120万人存在し、死因の第2位が心不全を主体とした心疾患であると報告されています。急性心筋梗塞をはじめとする心疾患患者に対する心臓リハビリテーションは、対象患者に適切な心臓リハビリテーションを実施することで再入院率を約30%低減させるなどの有効性がこれまでの国内外の大規模臨床試験で明らかになっています。しかしながら、日本における外来心臓リハビリテーションへの参加率はわずか4~8%であり、欧米における参加率が30%前後であることに比較して顕著に低く、また継続率は各国で共通して低いことがわかっています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

「Exercise is Medicine」の考えと文化が浸透し、より健康的で活気ある社会が創造されている

設定するインパクトKPI

- 利用者数
- MAU
- 当該プログラム医療機器処方数
- 導入医療機関数

2024年の実績

2023年6月に開始した、外来心臓リハビリの適応がある患者様に対し、本プログラム医療機器を用いて心臓リハビリを施行する特定臨床研究が終了いたしました。

最終解析結果において、6分間歩行距離ならびにPeak VO2の改善割合について、既存治療の外来心臓リハビリの大規模レセプトデータベース研究と比較して、非劣性以上の有効性を持つ可能性が示唆されております。また同様に、安全性については本研究に関連した心血管イベントは認めず、継続率についても明確に高い結果が得られております。

2025年に開始予定の検証的治験におきましても、順調に準備が進んでおります。



CaTe
心臓リハビリプログラム
医療機器の運用イメージ

chipee 株式会社チッピー

設立 2023年6月
 従業員 3名
 資本金 105,675千円
 インパクトレポート掲載歴 1年目

キモチを届け、ひとのつながりをつくるサービス

チッピーは、「こころとこころをつなぎ、世界を思いやりで満たす」を使命とし、街のお店や施設に感謝や応援などのポジティブなキモチを送れるサービスを提供しています。「Chipee for Business」は、お客様からの応援や感謝のキモチを受け取ることができるサービスで、これまで可視化されていなかったユーザの気持ちや声が多く集まることにより、口コミによる集客、サービス改善、従業員パフォーマンス向上など、企業のあらゆる課題解決につなげます。



代表取締役 CEO
山崎 令二郎

MESSAGE

私たちは、応援や感謝といったポジティブなコミュニケーションを通じて、心の豊かさや人とのつながりを実感できる、誰もが生きやすい社会の実現に挑戦しています。2024年11月の事業開始以降、飲食、美容、フィットネス、学習塾など幅広い業種・業界の事業者様にご利用いただき、共感と良質な人間関係を通じて、働く人のウェルビーイングを実現するとともに、顧客がファンとなり企業の成長を支える取り組みを展開しています。新たな経済のモデルになり得ると手応えを感じています。TWIFの和田さん、西河さんには、投資家の枠を越えた志を共有する仲間として事業を共に進めていただいております。今後もチッピーの共感の輪を広げてまいります！

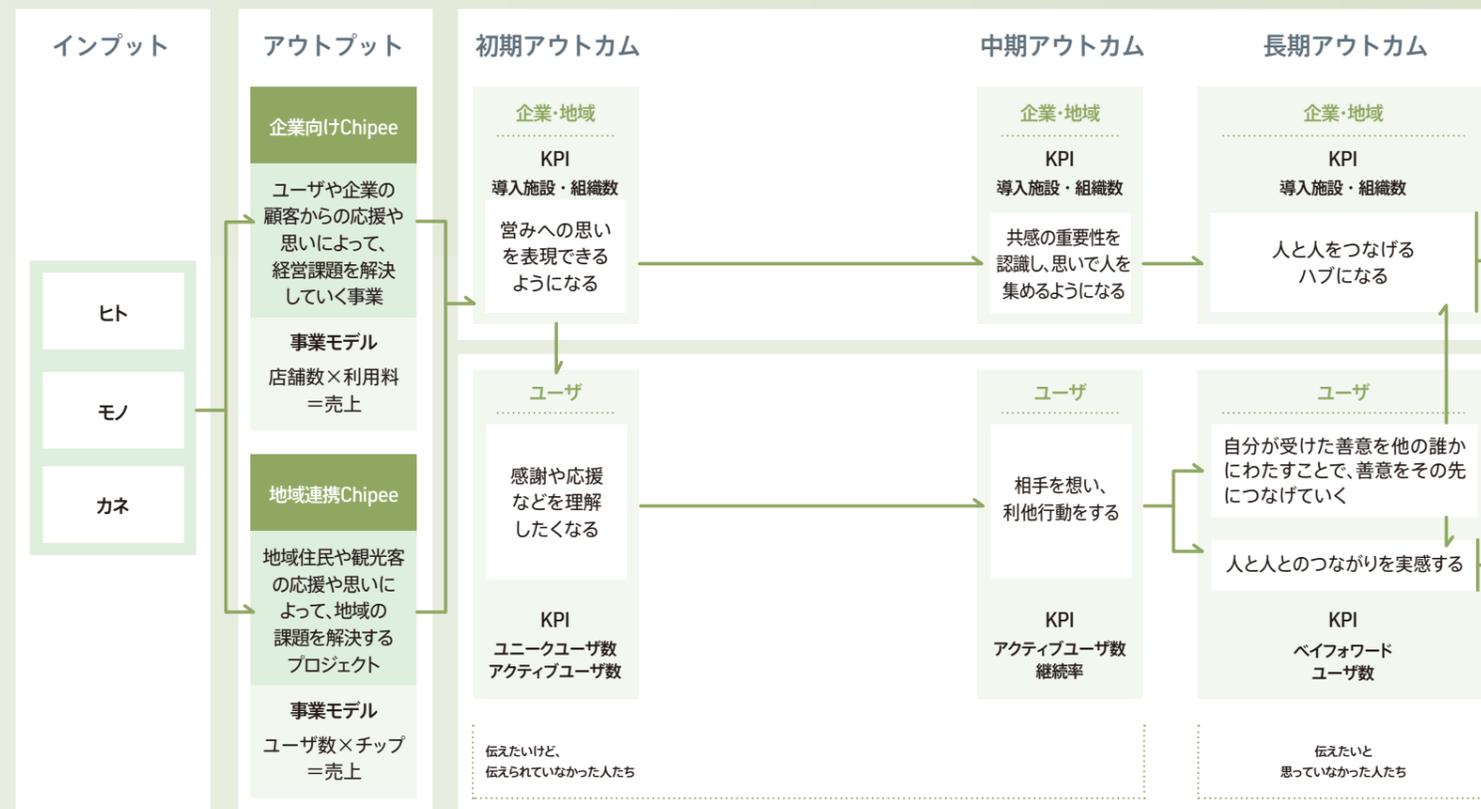
社会課題が解決されないと どうなるか (Theory of Problem; ToP)

人と人とのつながりを感じられない社会においては、心身の健康へ悪影響、また孤独状態を誘発します。人が人である所以、人や社会とのつながりを実感できない状態が継続すれば、社会はサステナブルなものではなくなります。

社会課題 「人と人とのつながりが 生まれにくくなったことにより、 生きづらい世の中になる」

世の中が物質的に豊かになり、便利になった一方で、都市化や個別化、デジタル化が進んだことなど様々な要因によって、他者にキモチを伝える機会の減少、また心理的ハードルの高まりが起因して他者とのつながりが希薄化しています。これに伴い、心の豊かさは失われ、人生におけるQOLの低下、さらには「人間関係の貧困」とも言える孤独・孤立状態に陥る原因にもなります。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

一人ひとりが生きやすい社会を目指します。「ありがとう」で溢れる社会になれば、人や社会とのつながりを実感でき、心は満たされていきます。そのためには、誰もが持っているはずの「ひとを思いやる気持ち」を最大限引き出し、他者に伝え、感謝される、そして感謝された人がまた別の人に感謝をすることが波及すれば、心と心でつながる社会を創造することができると信じています。

設定するインパクトKPI

- 導入施設・組織数
- ユニークユーザ数
- アクティブユーザ数

2024年の実績

感謝や応援のキモチを簡単に届けられる、 ポジティブ・コミュニケーションツール「Chipee (チッピー)」の提供を開始

2024年11月より事業を開始し、飲食・美容・フィットネス・学習塾などの様々な業界に対し、ポジティブ・コミュニケーションツール「Chipee (チッピー)」の提供を開始しました。サービスリリースから間もなく個店に加え、エンタープライズ企業への導入も早期に決まり、順調なスタートを切ることができました。これから導入企業とユーザ間のポジティブな関係性をつくることに貢献し、策定したロジックモデルのアウトカム実現に向けた取り組みを企画・実行してまいります。また、2024年12月には日経クロストrend「未来の市場をつくる100社」に選出されました。これは、感謝や応援というポジティブなコミュニケーションが、CS(Customer Satisfaction)とES(Employee Satisfaction)の垣根を越え、両者の相乗効果による正の連鎖が新市場の創出に貢献するとして、評価を受けたものと捉えております。さらに、地域活動においても多くの問い合わせをいただいております。2024年には秋田内陸縦貫鉄道と大分県別府市の市制100周年記念事業の花火イベントで導入されました。



秋田内陸縦貫鉄道では、鉄道のファンづくりをサポートし、ファンと事業者との関係性の強化を目的として導入いただきました。大分県別府市観光協会が主催する市制100周年記念事業の花火イベント「べっぶクリスマスファンタジア」においては、来場する地元住民・観光客から花火大会や別府の町への思い(メッセージ)を集めて可視化するとともに、メッセージに合わせてギフト(チップ)を送る機能を追加することで新たな収益チャネルを創出しました。この取り組みは、伝統あるイベントを未来につなげる試みとして、私たちの思いに共感いただき導入に至りました。引き続き、一人ひとりが生きやすい世界を目指し事業推進してまいります。

ブロックチェーン技術を通じて人々の健康習慣の確立に貢献する

株式会社HEALTHREEは「HEALTHY and WEALTHY」をPURPOSEとして掲げ、「国内初のweb3ヘルスケアアプリ」として健康的で豊かな人生を歩む人を増やすために活動しています。web3ヘルスケアアプリ「HEALTHREE (HEAL-III)」は、アプリ内のゲーミフィケーションを通じ、規則正しい食生活や睡眠時間、定期的・継続的な運動習慣をつけることができるようにアプローチすることで、人の健康習慣の構築に貢献します。



CEO
山本 真也

MESSAGE

弊社は創業間もないものの、「エンタメで人の健康習慣の確立に貢献する」ことを目指し、実際に数千人のユーザーに活用してもらい、健康習慣の確立のサポートを行っています。今後、ユーザー数を伸ばしていく成長期に入っていくため、インパクトKPIを伸ばさせていきます。パートナーの青木さんを中心に定期的な1on1から合宿でのご支援、日頃の相談事項を聞いていただいたり、かなり細かくサポートいただいて非常に助かっています。特にヘルスケア産業における知見が非常に広いため、意思決定をする上でかなり参考にさせていただいています。

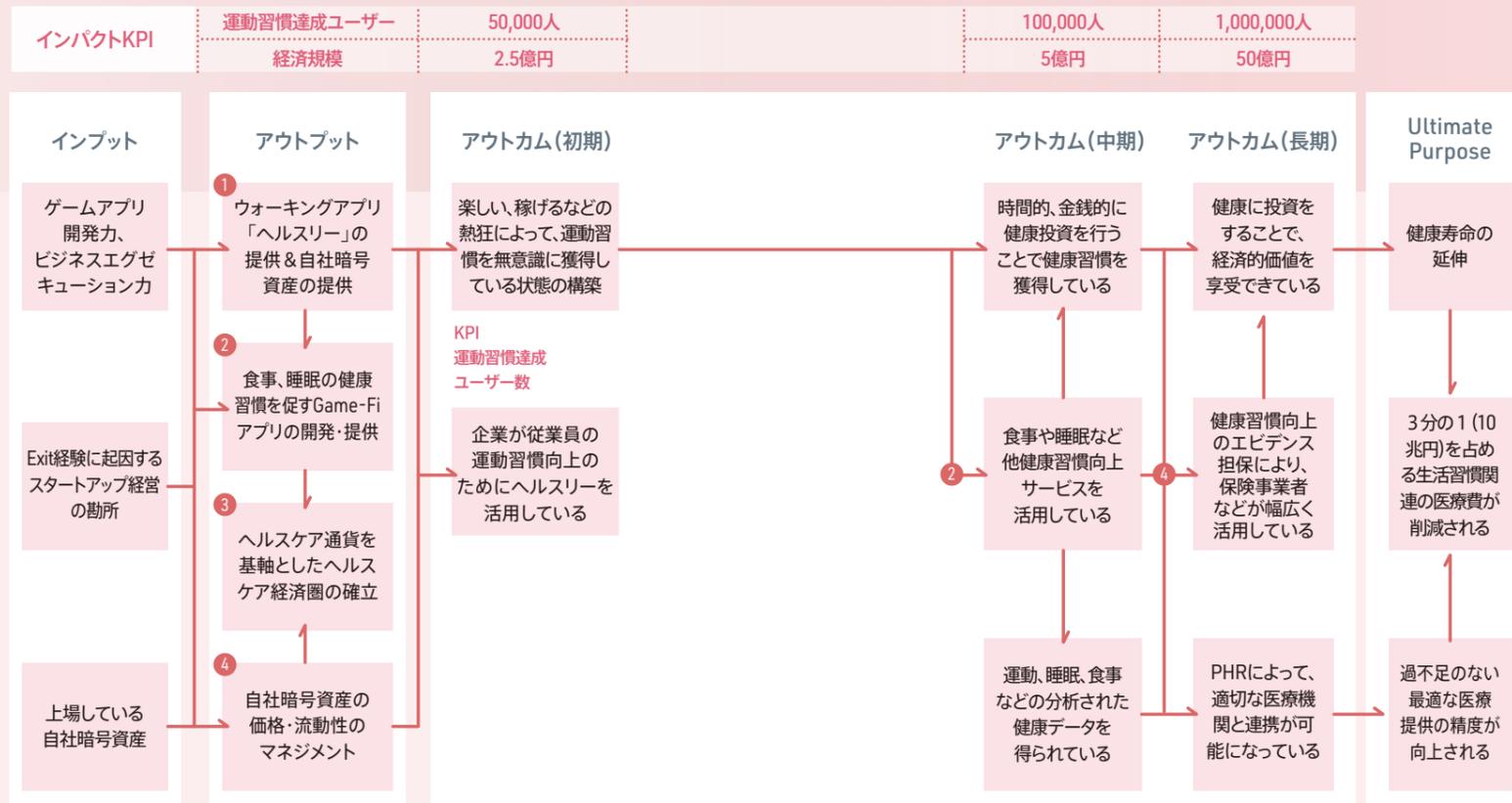
社会課題が解決されないとならぬか (Theory of Problem; ToP)

生活習慣病患者の増加に伴う医療費の増大及び医療機関のひっ迫に伴う救急患者の受け入れ体制の弱体化

社会課題 「生活習慣病患者の増加」

糖尿病有病者は740万人／予備軍880万人、高血圧症の有病者は3,100万人／予備軍2,000万人、高脂血症の有病者は3,000万人とされています。医療費増大や医療機関のひっ迫に対応するためには、不健康な生活習慣で生活習慣病予備軍に該当している人を減らすことが必須の課題となっています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

日本の医療費の3分の1 (10兆円) を占めている生活習慣病関連の医療費の削減
医療機関のひっ迫した状態の解放

設定するインパクトKPI

運動習慣達成ユーザー数

2024年の実績

運動習慣達成ユーザー数



運動習慣は頻度、時間、強度、期間の4要素から定義されますが、国民栄養調査では運動習慣者を「週2回以上、1回30分以上、1年以上、運動をしている者」としています。

出典：厚生労働省「健康日本21 [身体活動・運動]」(https://www.mhlw.go.jp/www1/topics/kenko21_11/b2.html)

アビームコンサルティング株式会社との健康経営ソリューションの提供を開始

健康経営ソリューション提供期間中には参加者の66%が週3回、1日10分以上の運動を2カ月間継続。また、単に1人で運動するだけでなく、チーム戦などを開催することで社内のコミュニケーションも盛んになり、オフ会等も合計3回開催されました。これらは既存の健康経営サービスと比較してもより高い成果が出ており、今後益々成長を加速させていく予定です。

toCでのサービス提供が中心ではありますが、toBへのサービス提供も加速させていくことで短期間により多くのユーザーに対してサービスの提供が可能になることで社会的インパクトを最大化させてまいります。



リハビリテーション医療のDX推進

リハビリテーション医療をデジタル化するクラウド型システム「スマートリハ」を提供しています。リハビリテーションの現場にてセラピストが行う治療支援サイクルのOODAループの流れを一気通貫で支援することで、間接業務時間の削減、診療の標準化を実現します。リハビリテーションにおける治療支援システムのプラットフォームとして、データ集積を行い、患者に合わせた個別化治療を実現します。



代表取締役
川上 途行

MESSAGE

我々が目指す医療Dxによる患者・患者家族を中心としたリハビリテーション医療に対するニーズは、学会・国レベルでもさらに高まっていますが、リハビリ現場の間接業務負担の軽減無しには新しい取り組みをするためのリソース確保が困難な状況にあります。TWIFの和田様、西河様にはロジックツリー作成や組織のあるべき姿について貴重なアドバイスをいただいております。出資後にはさらに踏み込んだ形でご支援いただいております。Dxシステム導入に関わる各ステークホルダーの課題を洗い出すことができ、迅速に特定した導入障壁に対する製品改良を行うことができました。すでに引き合いのある施設での導入実績を踏まえて、より多くの施設での展開が期待されます。

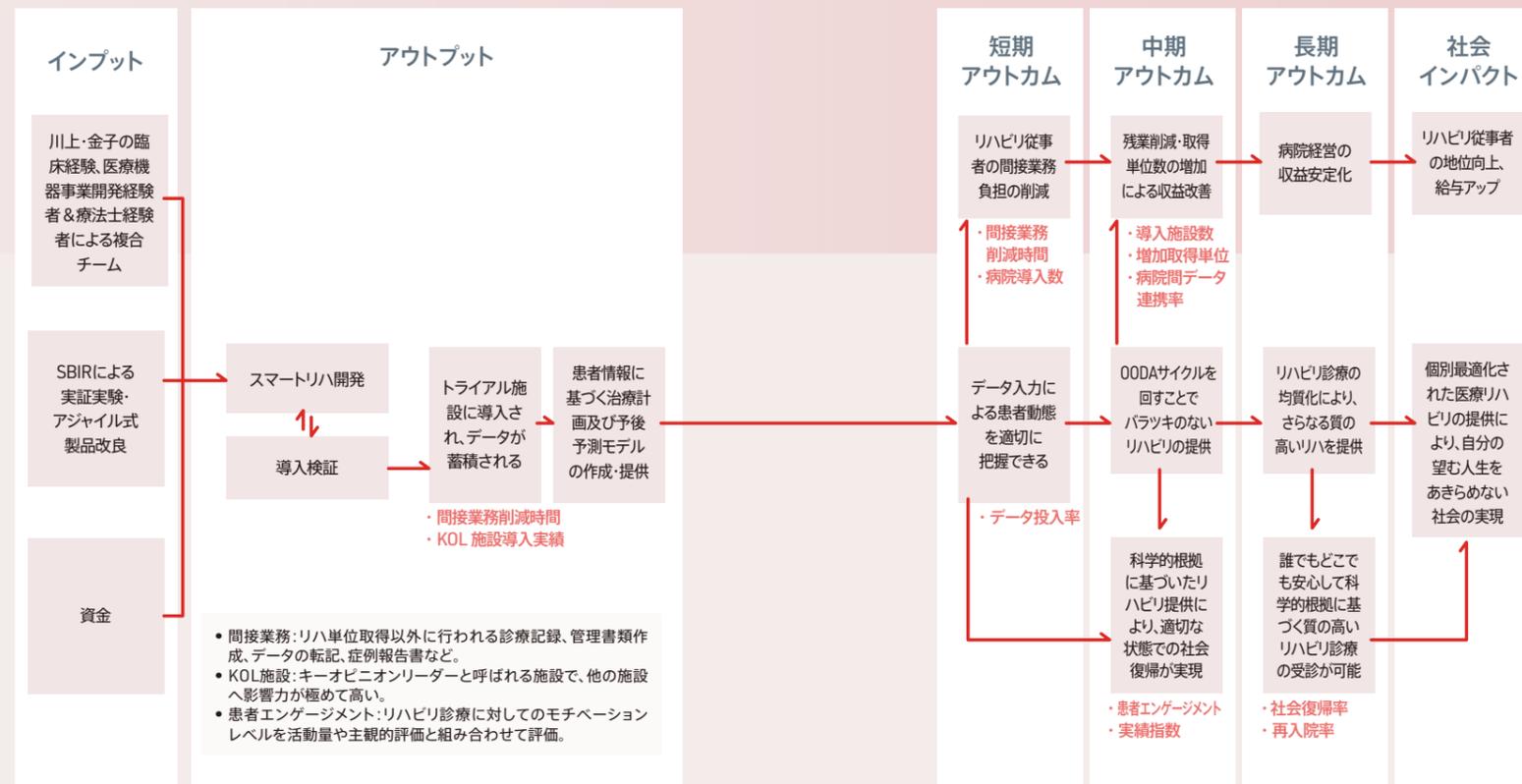
社会課題が解決されないと どうなるか (Theory of Problem; ToP)

患者が増加する一方で、セラピスト、医師等の医療従事者は既存の労働集約型勤務体系によって離職が増え、病院に必要な人材の確保が困難な状態に陥ります。さらに、提供医療の質が改善されなければ、患者の入院期間の延長や社会復帰の遅延によって経済的、社会的損失が増大してしまいます。

社会課題 「科学的根拠に基づく リハビリテーションが提供されず、 患者が適切なタイミングでの社会復帰が できないこと」

リハビリテーションの現場では、患者に向き合う業務に加え、間接業務が多く、治療外業務の効率性が低い課題があります。加えて、構造化されたデータが蓄積、管理、活用されていないことにより、提供されるリハビリテーションの質が、セラピストやその指導者であるマネージャーの個人的な経験値によって左右され、質のばらつきが存在しています。そのため、リハビリテーションの提供によって生じる患者のアウトカムが、施設やセラピストによって異なり、社会復帰時点における患者の状態にもばらつきが出ます。

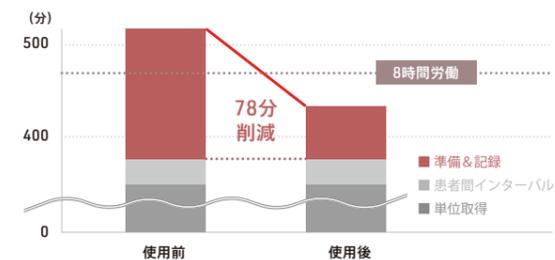
ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

個別最適化された
医療リハビリテーションの提供により、
自分の望む人生を生きる社会

2024年の実績



※某回復期リハビリテーション病院におけるPoCの結果に基づく。
 ※1療法士が1日に18単位分(6名×3単位)各種療法を実施する場合。

今期は厚生労働省SBIR事業「AIホスピタル実装化の医療現場ニーズに即した医療AI技術の開発・実証」が本格稼働し、大学病院でのセキュアなネットワーク環境で運用可能なネットワーク構成の検討を行い、個人情報保護に関わる複数の委員会での審査を通過し、無事に院内導入が承認される運びとなりました。またこれまでの導入検証では、スマートリハの運用により、リハビリ計画、データの統合・解釈、管理書類作成などの間接業務が40%削減されることが判明しており、トライアル施設での検証を進めています。

「スマートリハ ver.1.0」の製品リリース

2024年12月に「スマートリハ ver.1.0」のリリースを行い、3施設にてトライアル導入を開始。院内のDx導入検討チームと一体となって本格運用に向けての課題に取り組むことで、高いエンゲージメントを達成しています。IT導入に馴染みが少ないセラピストに対し、導入メリットを視覚化し、初期導入ハードルをクリアしていくことが重要であり、新たに患者ダッシュボード機能を搭載予定です。この機能により症例報告作成時間の短縮や若手セラピストへの教育効果が期待されます。またこれらのトライアル施設での運用実績を重ねることで、今後は関連病院への導入を進めていきます。

医療従事者の裏側の負担を軽減する Medical Backend Integration System

株式会社MEBAIS(メバイス)は日本のあらゆる医療機関で、医療従事者が本業である「臨床や研究」に集中できる環境をつくるための医療×IT企業です。MEBAISの遠隔医療事務サービスは、AIと経験豊富な医事スタッフで医事業務を遠隔で代行し、取り組みたい業務に集中できる仕組みを作るものです。技術活用により裏方として課題を解決し、外から見えてこない医療従事者の負担を軽減して、少しでも患者さんと向き合える時間を大きくすることを目指します。



代表取締役社長 CEO
三野 稜太

MESSAGE

医療事務の領域には様々な課題が存在し、市場や人材面での困難が増加している昨今、画期的な変革をもたらすゲームチェンジャーが必要とされています。私たちは医療従事者が直面する裏側の負担を解消するため、複雑で数値化しにくい業務を細かく分析し対応してきました。その結果、レセプト業務などの水準向上が徐々に数値化できるようになり、来年にはさらに大きなインパクトが期待されます。TWIFからは医療関連の専門知識や人脈が提供されており、特にこれまで交流のなかった省庁や、スタートアップと従来の医療機関とのハイブリッドなアプローチが貴重な知見をもたらしています。来期以降もさらなる支援を期待しています。

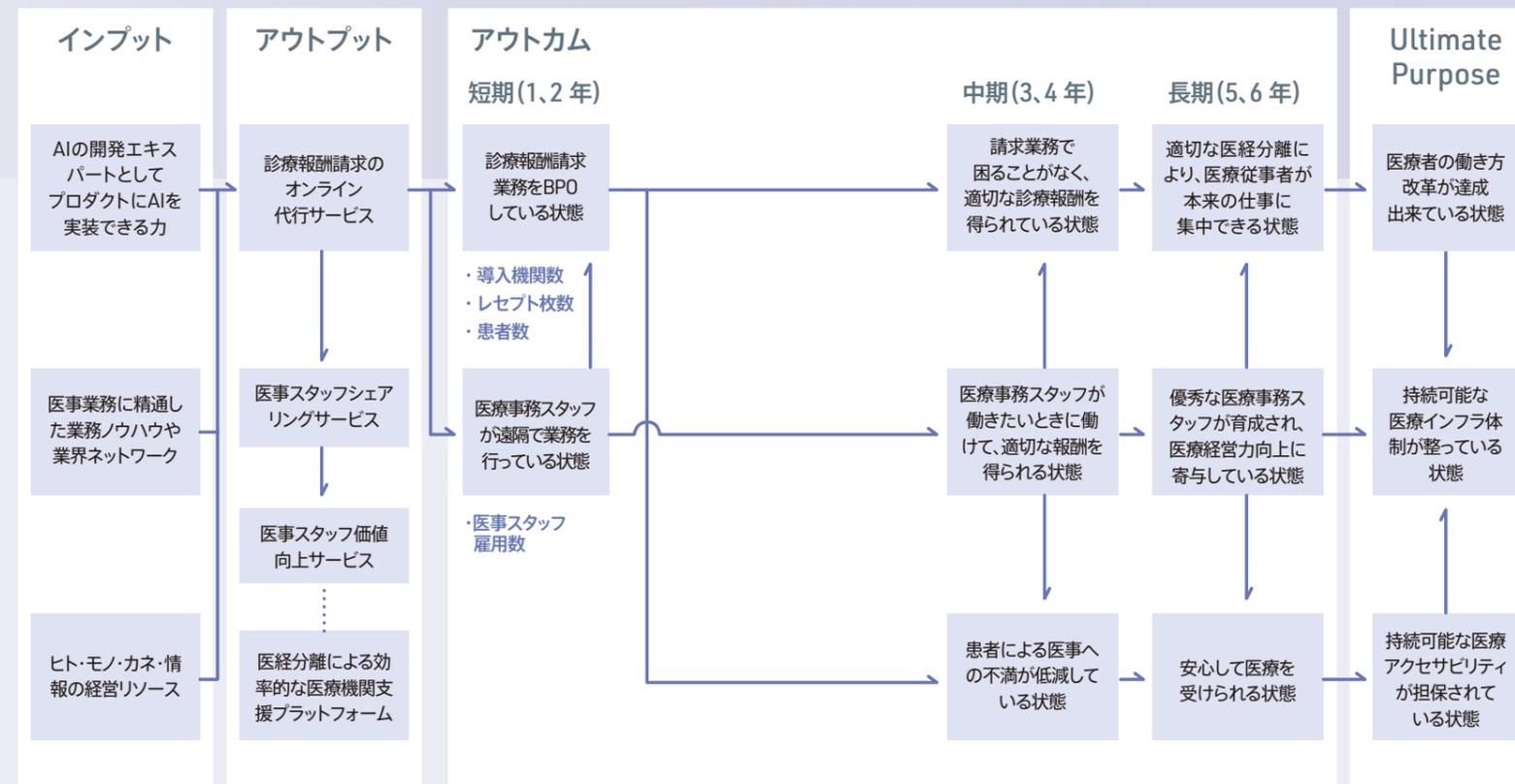
社会課題が解決されないと どうなるか (Theory of Problem; ToP)

医療の人的リソース不足の問題によって「医療崩壊」と言われる状態となっており、医療アクセスが困難になり、適切な医療を受けたくても受けられない状態

社会課題 「医療従事者が医療行為に集中できない」

日本における医療従事者は、経営上の課題への対応や労務管理、診療報酬の請求など、本業以外の仕事に非常に多い状態にあり、本当に取り組みたい医療行為に集中できないという課題が存在します。たとえば、頻繁に改正される診療報酬請求制度への対応については、難易度が高い一方で高スキル人材の確保が難しくなっている現状があり、採用や離職に伴う労務管理の工数も課題となっています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

テクノロジーの最適活用によって病院・クリニックの経営オペレーションが効率化され、医療者は医療に集中できる環境になっており、国民が安心して医療を受けられる世界

設定するインパクトKPI

- 導入機関数
- レセプト枚数
- 患者数
- 医療スタッフ雇用数

2024年の実績

導入した
医療機関数

24

解析全件: 63

ユニークレセプト枚数

227,275枚

解析全件: 467,851枚
のべレセプト枚数: 1,351,616枚

※いずれも実日数

ユニーク患者数

160,109人

解析全件: 333,848人
のべ患者数: 945,796人

医事スタッフ
雇用数

7人

レセプト業務のBPOサービスが10件以上の医療機関に導入

レセプト業務のBPOサービスを開始し、リリース直後に10件以上の医療機関に導入されました。これはリモートで業務が行われており、医療機関の請求プロセスにおける属人化の解消や、知識の全国単位でのストックを可能にしています。裏側ではAIチェッカーとヒトでのダブルチェックでレセプトプロセスによる請求ロスの減少や、取得できる加算の取り漏れ防止等が進められています。レセプトの難易度ごとに医療事務スタッフのレベルにあったタスクの振り分けや、AIで判断した結果、確実にヒトによるチェックが不要なものを判別するといった機能の開発も進められています。レセプトの前後、レセコンからの情報の抽出やオンライン請求のプロセスといったタスクも徐々にパッケージにしており、近いうちにリアルタイム会計も対応可能となる予定です。

組織のウェルビーイングを支えるトータルサポートソリューション

Melonは法人・個人のお客様にマインドフルネスを軸にしたウェルビーイング向上プログラムを提供しています。主軸になっているのはオンラインプラットフォーム「MELONオンライン」で、オンラインクラスで専門のインストラクターから直接指導を受けられることが特徴です。併せて法人向けには、心と感情を扱うスキル「エモーショナル・マネジメント」の研修、パルスサーベイ、定期訪問セッションやコンサルティングなどをパッケージで提供することで、課題解決の難しいウェルビーイングやメンタルヘルスの維持・改善に向けた行動変容を促す仕組みを組織実装しています。



代表取締役
橋本 大佑

MESSAGE

昨年度は、法人向けに事業シフトを進めながら、顧客ニーズを深掘りすることで、企業が直面している現実的な課題に対して有効なサービスの開発を開始しました。またマーケティング強化により新規の導入企業が増加し、特に大企業との取引を開拓することができました。プログラム受講者に対してはストレスやウェルビーイングの指標（ウェルビーイング、ストレス値、疲労、不安、睡眠等々）を改善することができました。TWFとの継続的なディスカッションにより、本質的な社会的インパクト創出に向かってぶれずに事業を進められたと考えています。

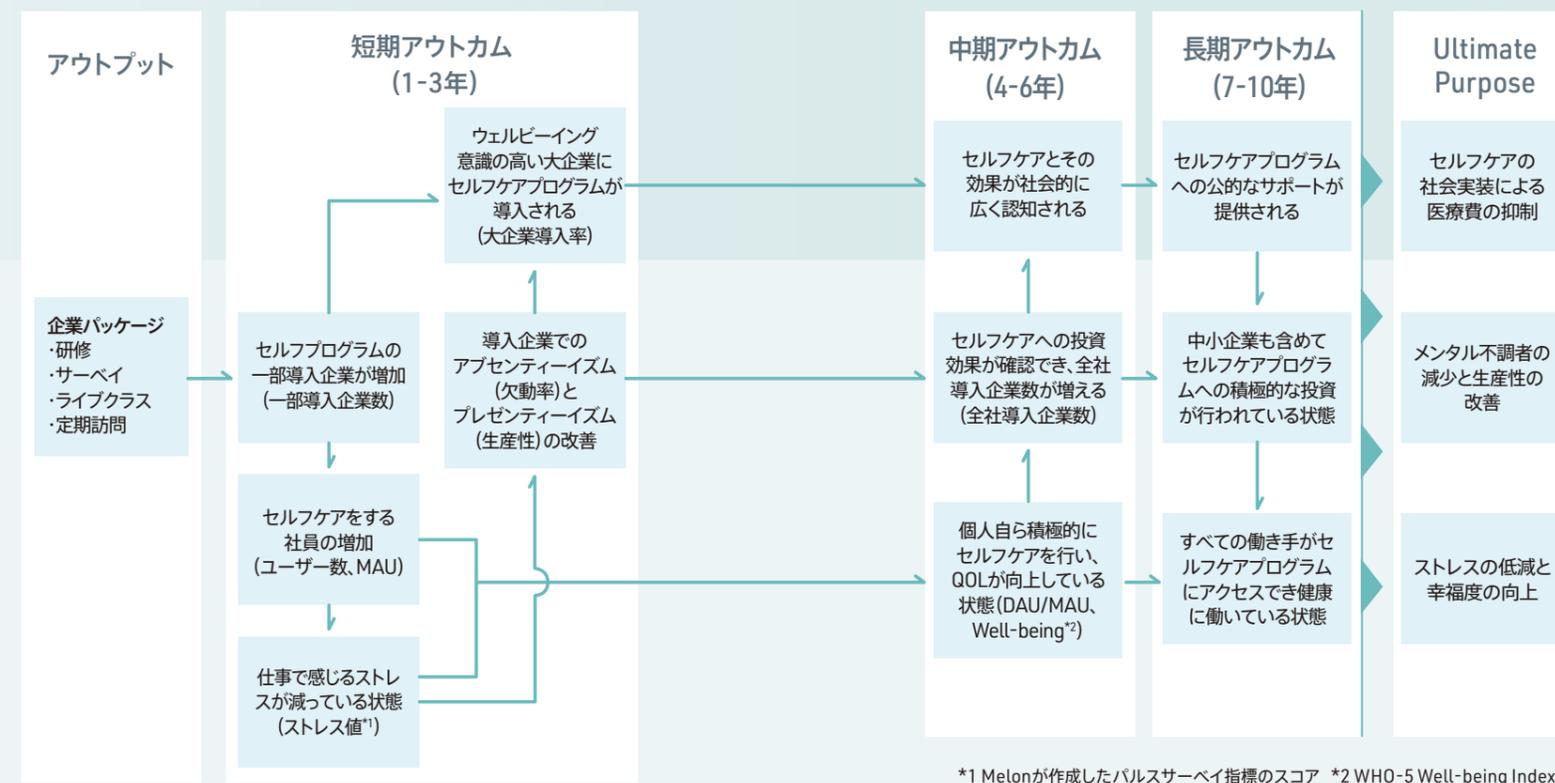
社会課題が解決されないとならぬか (Theory of Problem; ToP)

日本で働く人のメンタルヘルスは、2015年に健康経営の取り組みがスタートしてからも悪化し続けています。このまま精神的な健康やQOLが悪化し続けると、さらなる従業員エンゲージメントの低下や離職・休職の増加につながる可能性があります。またそれにより、企業の生産性・収益性・成長性が悪化することが懸念されます。

社会課題 「働く人のメンタルヘルス改善とウェルビーイング向上」

ストレスチェック制度の導入以降、日本企業における高ストレス者の割合は増加傾向にあり、精神障害による労災申請件数は過去最高を記録し続けています。また今後、継続的に労働人口が減り続ける中で、社員が健康に働き続ける環境づくりのニーズは高まり続けています。現状では、人事に専門知識がなくメンタルヘルス改善とウェルビーイング向上に必要なセルフケアの重要性が十分に認識されていないことや、科学的なエビデンスがあり継続的に利用されるプログラムが不足していることが課題となっています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

マインドフルネスなどのセルフケアが当たり前になることにより、高ストレス者やメンタル不調者が減少し、企業の離職率や生産性の改善が期待されます。またセルフケアの普及により精神疾患等の患者が減少することで医療費が抑制できるようになります。そして個人が自分自身でストレスをコントロールできるようになり、それぞれがより自分らしく幸せな人生を歩める社会へと変革していきます。

設定するインパクトKPI

- MAU
- ストレス値
- 解約率
- 導入企業数

*1 Melonが作成したパルスサーベイ指標のスコア *2 WHO-5 Well-being Index

ストレス値

2024年の実績

受講者数の推移



ストレス値



MELONオンライン契約者数



複数の大企業で継続的なサービス提供を実現

2024年度から本格的に法人向けの事業展開をスタートし、オンラインセミナーや展示会を通じて法人リード数を1年間で大きく伸ばしました。またマーケティングと営業チームを立ち上げ、リード獲得から商談、成約までの仕組みを効率的に運用できる体制を整えました。成約後はカスタマーサクセスが定期的に顧客フォローを行い、課題を継続的にヒアリングすることでサービス改善につなげることができました。結果として、プログラム実施による指標改善の効果(ストレス値やプレゼンティズムなど)だけではなく、顧客満足度を高めることができたため、多くの大企業との取引を次年度も継続することができています。



更年期女性の健康に寄り添うケアサポート

menopeerは、「女性が更年期もそれ以降も、心身の健康を維持し、自己実現を目指せる社会へ」をミッションに掲げ、プレ更年期～更年期の女性を対象としたヘルスケアサービスを提供しています。

現在提供中のヘルスケアアプリ「Lumino(ルミノ)」では、月経データからライフステージを推定する機能や、セルフチェックと健康管理のための各種機能を有しています。また、AIを活用し、入力データから個別化されたアドバイスを提供することで、自身の健康状態をより理解し、意識や行動の変容を後押しすることを目指しています。



代表取締役
木村 琴子

MESSAGE

弊社は昨年11月に更年期世代向けのヘルスケアアプリを上市しました。まだリリースして間もなく、仮説の検証を中心に行っておりますが、確実に需要はあると捉えており、今後の機能改善やサービスの拡張を通じて、多くの方の課題解決、健康増進に貢献していきます。ヘルスケアビジネスの領域は、各種法制度や医療制度に代表されるような業界知識はもちろんのこと、規制がある中で戦う方について、専門性と深い洞察が必要とされます。この点において、後町さんをはじめとした皆様には、知見や専門人材のご紹介などを通じて、事業推進をサポートいただいております。

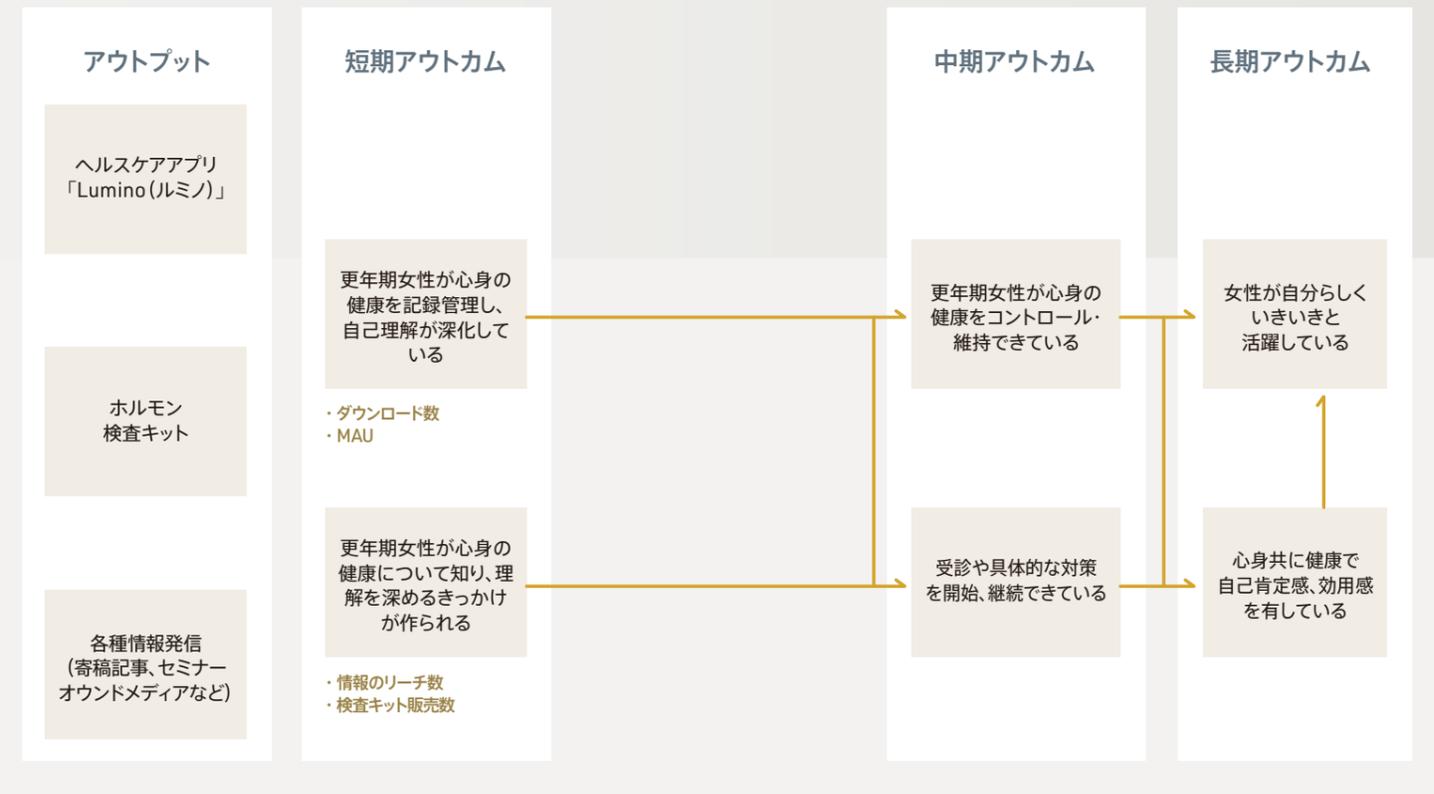
社会課題が解決されないとな どうなるか (Theory of Problem; ToP)

2022年に厚生労働省が行った「更年期症状・障害に関する意識調査」では、更年期症状が一つでもある答えた40代と50代の4割強が何らかの対策をしていない状況です。多様な状況は、個人の生産性悪化に留まらず、場合によっては離職といった経済的損失、健康リスクや医療費の増大につながります。このことは同時に、女性の自己実現の道が閉ざされてしまう可能性が高くなるということでもあります。

社会課題 「更年期女性の心身の健康変化に伴うQOL低下と、 社会における理解と体制の整備不足」

更年期を迎えた女性は、ホルモンの変化による体調不良や精神的な不安定さに悩まされることが多く、そのような中でも仕事や家庭での負担が増し、時にキャリアの継続が難しくなったり、自己肯定感の低下、社会的な孤立を感じたりすることがあります。こうした課題に対し、周囲の理解が十分ではないことや、適切な医療や支援を受けにくいことも状況を悪化させる要因となっており、社会全体での意識向上や柔軟な働き方、相談、受診しやすい環境づくりが求められています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

心身の健康を獲得、維持することにより女性の人生の選択肢が広がり、自己効用感や自己肯定感を高めることができる。その結果、社会で女性が自己実現を追求し続けることができ、自分らしくいきいきと活躍する可能性が広がる世界。また社会的にも経済的損失や医療費削減といったインパクトにつながる。

設定するインパクトKPI

- ユーザー数
- MAU

2024年の実績

プレ更年期～更年期世代の女性のためのヘルスケアアプリ「Lumino(ルミノ)」リリース

2024年11月にヘルスケアアプリ「Lumino(ルミノ)」をリリースしました。ルミノは、LINEを使って月経や体調、気分の記録を行いながら、プレ更年期以降の女性が簡単に更年期の症状に関するセルフチェックやセルフケアができるアプリです。現在の月経・体調管理アプリの主なユーザーは20代であり、妊活やPMS管理、次回の予定日予測が主な目的として使用されていますが、これらは妊活をせず、月経が不規則になってくる35歳以上のプレ更年期以降の女性にあった仕様になっていないために、月経や体調管理の習慣から離脱してしまう傾向にあります。一方で、月経の状態はステージ判断の主要判定基準であり、プレ更年期以降は自分のライフステージや健康課題を理解するために、月経のデータを活用することができます。

今後、このアプリをはじめとして価値あるプロダクトをユーザーに届け、社会全体にインパクトを創出できるように邁進いたします。



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」は、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します。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。



代表取締役社長CEO
大久保 亮

MESSAGE

当社は2018年からロジックモデルとアウトカム指標を設定し、事業の拡大とともに、毎年ロジックモデルやアウトカム指標をアップデートし、PDCAを回しながら、社会的インパクトの最大化に努めています。TWIFには定例会議等を通じて、我々のもたらす社会インパクトについて有効な示唆をたびたびいただいております。

2024年は悲願の「Rehab Cloud レセプト」もローンチし、一気通貫で介護事業所の業務効率化に資することが可能となりました。

社会課題が解決されないとならぬか (Theory of Problem; ToP)

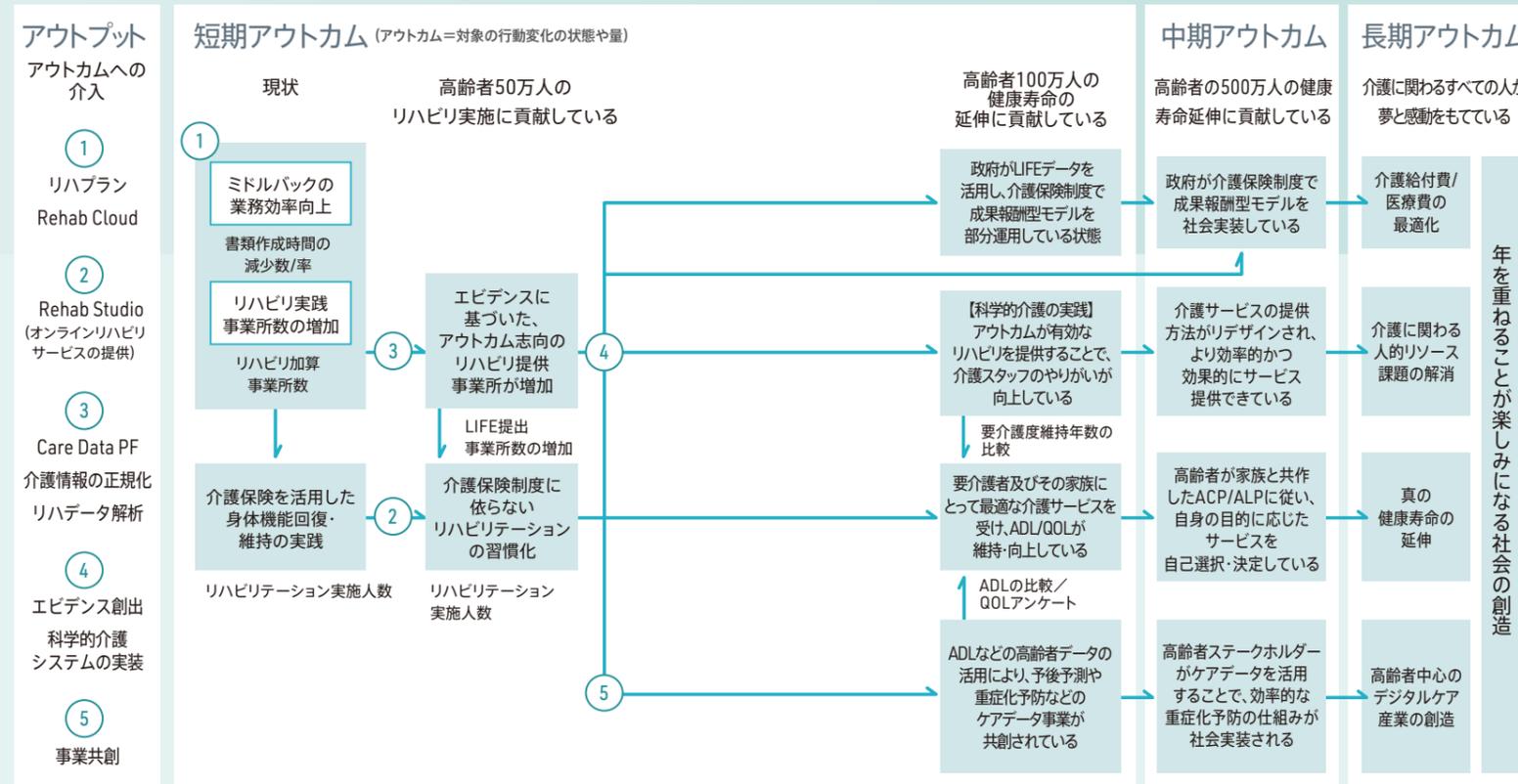
要介護認定者の重度化に歯止めが利かず、不健康寿命(要介護2以上の日常生活に制限ある期間)が延びてしまう。その結果、社会保障費は増え続け、介護事業所の現場負担はさらに増大する、そして、高齢者と家族の多様化するニーズを充足できないまま、現在の課題が拡大してしまう。

社会課題 「健康寿命と平均寿命の差の短縮」

日本において、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(日常生活に制限のない期間)は男性72.68歳、女性は75.38歳*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、2000年から3.04倍も増加*3しています。また、介護報酬は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が、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な一方で、いまだ体系的なデータがなく、環境が整っていないとは言い難い状態です。

*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)」

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

年を重ねることが
 楽しみになる社会の創造

設定するインパクトKPI

- 高齢者データ人数
- リハビリ実践介護事業所数
- アウトカム加算算定事業所数

2024年の実績

高齢者データ人数

「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)

38 万人突破

リハビリ実践介護事業所数

「Rehab Cloud」累計導入事業所数が前年比135%拡大し3,350事業所に。
 (2025年2月末時点)

3,350 事業所

アウトカム 加算算定事業所数

アウトカム加算算定事業所数は1,140に。
 (2025年2月末時点)

1,140 事業所

「Rehab Cloud レセプト」をローンチ

2024年4月より、新たに請求ソフト「Rehab Cloud レセプト」の提供を開始しました。「Rehab Cloud」は、計画書・記録・請求業務をムダなく一気通貫で行いつつ、自立支援の質を追求できる、唯一無二の科学的介護ソフトとして進化してまいりました。そのユーザー体験は高く評価いただいております。またRehab Cloud デイリー・レセプトは、2024年のグッドデザイン賞を受賞いたしました。



まずは自分自身を愛せる世界へAIで進化するカウンセリング

ZIAIは、テクノロジーを活用して「話を聞いてもらう体験」を再創造する企業です。生成AIにより相談ハードルを下げることで、心の健康に関する支援を手軽に、そして効果的に提供。そこで拾い上げた利用者が抱える不安や悩みに対して、最適な情報や適切な機関・専門家をつなげることで解決に向けて前進させることを目指しています。



代表取締役
櫻井 昌佳

MESSAGE

実証実験を経て、自治体福祉との本契約及びその住民の皆様へサービス提供ができた初の年度となりました。加えて、教育委員会・学校を通して小学校・中学校・高校にて初めてモデル実証を実施することができました。東京ウェルネスインパクトファンドからは、出資いただいても間もない中でも同業界の動きや注目企業の情報を積極的にシェアしていただきました。また、新規事業を見据えた法人企業様のご紹介や、親和性の高い他出資先との引き合わせなど、自社だけではなかなか手の届かないところの支援により非常に助かっております。

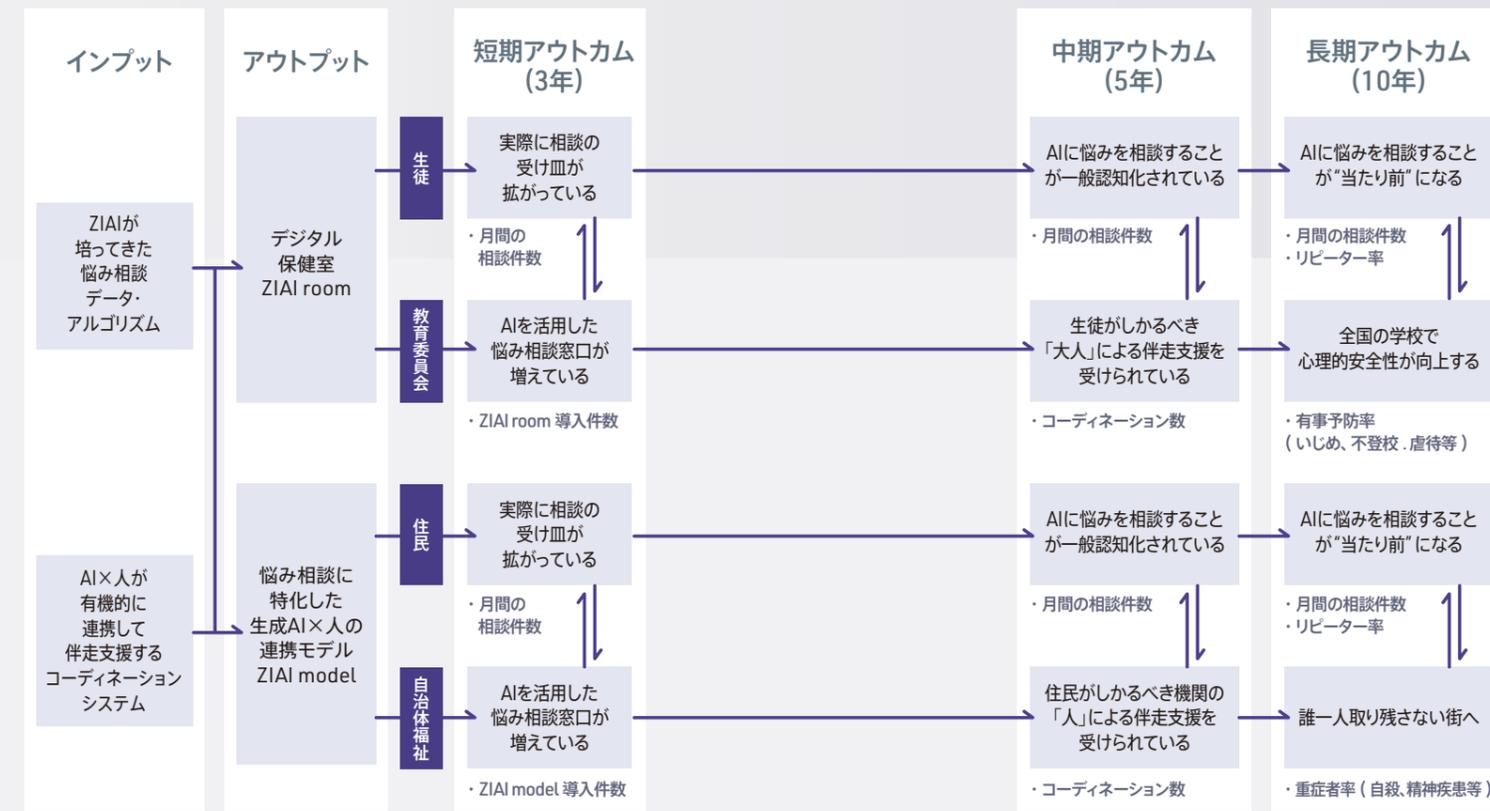
社会課題が解決されないと どうなるか (Theory of Problem; ToP)

誰かに悩みや不満を吐露できる居場所、話を聞いてもらえる存在が不足していることで、1次予防ができず精神疾患や孤独・孤立、自殺などメンタルヘルス懸念が増大している。

社会課題 「メンタルヘルスの一次予防」

現代社会では、ストレスや孤独感を抱える人が増加しており、心理的なケアが重要視されています。しかし、カウンセリングを受けるハードルが高い、または人手不足により必要な支援が届かない状況が課題です。ZIAIは、AIを活用したツールにより、誰もが手軽に専門的なサポートを受けられる環境を構築。これにより、心の健康をサポートする新しい仕組みを提供し、個人の生活の質向上に貢献しています。

ToC実現に向けた道筋



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

年齢や性別、住んでいる場所や経済的状況にかかわらず、誰もが悩みを聞いてもらえて、必要なときはしかるべき機関や人からサポートを受けられる社会

設定するインパクトKPI

- 導入件数
- 相談件数
- コーディネーション数
- 有事予防率

2024年の実績

自治体の導入件数 (実証実験含む)

前年の実証実験による実績を踏まえ、初めて自治体への本導入及び住民へのサービス提供がスタートしました。また、自治体福祉向けに提供してきた「ZIAI model」に加えて、教育委員会・学校向けの「ZIAI room」のβ版をローンチしました。学校では教員やスクールカウンセラーに話したことがなかった生徒からAIが相談を受け、それを学校につなぐことで自殺予防・不登校予防に至った成果も出てまいりました。各プロダクトにおいて計3つの自治体と実証実験を進める中で、顧客・エンドユーザー双方から得られた生の声に向き合い、引き続きプロダクト改善を進める所存です。

「ZIAI model」と「ZIAI room」の導入件数がそれぞれ2自治体で合計4自治体に。



Message 出資者の皆様より

TWIFに出資いただいた皆様より、ファンドに期待することやこの1年間のファンド活動についてメッセージをいただきました。今後とも皆様のご期待に沿えるようにファンド成長に努めます。

東京都、以下50音順に掲載

東京都様

インパクト投資の促進と社会課題解決に官民協働で取り組む新しい金融の流れの加速や、都民のウェルネス向上を目的に、都の募集のもとで立ち上がったのがTWIFです。インパクト投資の力で人々のウェルネスを向上することは、都が目指す「人が輝く東京」の実現につながるものと考えています。ファンド創設以来、GPの皆様などのご尽力で投資も順調に進んでいます。今後は伴走支援を通じて投資先企業が成長し、様々なインパクトを生み出すことを期待しています。都は、関係者の皆様と連携しながら、スタートアップの挑戦を応援してまいります！

東京都産業労働局
国際金融都市推進総括担当部長
村本 一博



SCSK株式会社様

SCSKグループは、経営理念「夢ある未来を、共に創る」のもと、社会課題の解決に貢献することで持続可能な社会の実現を目指す「成長戦略としてのサステナビリティ経営」を推進しており、東京ウェルネスインパクトファンドが掲げる投資理念に賛同しています。またIMM手法による投資先へのハンズオン支援を通して、事業成功確率を高め、結果として社会課題を一つずつ着実に解決していけるものと確信しています。事業活動を通じた社会課題解決を目指す一員として、皆様と共に切磋琢磨し、社会に素晴らしい変化をもたらす良きパートナーとしての関係を今後もより強固に築いていけることを強く期待しています。

ビジネスデザイングループ統括本部 本部長
奥田 善也



戸田建設株式会社様

本ファンドは、ウェルネス領域の社会課題の解決に資するスタートアップ企業へのインパクト投資が目的であり、当社の顧客である医療機関等の劇的な経営改善につながる技術やノウハウの創出と社会実装の早期実現化につながるのではないかと考えています。当社としても、本ファンドに出資することでそうした企業の成長を間接的にサポートし、医療業界の発展に少しでも役に立てればという想いがあります。運営においても、ウェルネス分野の経験豊富なメンバーがそろっており、情報収集、投資判断の面でも安心して任せられる体制で、真に社会的インパクトを与えられる企業の出現に大きな期待をしています。

本社医療福祉部 次長
宮林 政好



マネックスグループ株式会社様

マネックスグループでは、ESG/サステナビリティを経営の中心に据えながら企業理念の実現を追求しています。この先インパクト投資に関する情報開示が進み、さらにこの価値が顕在化されると一段と投資家及びリスクマネーが集まり、日本における社会的インパクトを持つスタートアップの育成拡大が期待されます。このようなエコシステムの構築が日本にとって重要であると考え、ファンドが果たす役割に期待しております。

代表執行役社長CEO
清明 祐子



三井住友信託銀行株式会社様

当社は2030年度までに5,000億円の自己勘定によるインパクトエクイティ投資を実施し、それを呼び水に投資家資金2兆円をインパクトエクイティ投資に呼び込むことを目指しております。本ファンドの「インパクト投資を通じて社会課題解決の担い手増加を目指すとともに、インパクト投資の裾野拡大を志向する」というビジョンに共感して出資いたしました。クオリティの高いインパクトレポートの発行やresponsible exit等の先進的な取り組みをされており、当社のインパクトエクイティ投資におけるIMM高度化に向け、各種取り組みを学ばせていただきたいと思います。

インパクトエクイティ投資部 フェロー役員
穴繁 康



明治安田 明治安田生命保険相互会社様

明治安田は、SDGsにおける社会課題のうち特に注力する優先課題の一つに「健康寿命の延伸」を掲げており、「みんなの健活プロジェクト」を通じてお客さまや地域の皆様の健康づくりをサポートしています。TWIFへの投資についても、ウェルネス領域での課題解決を図るインパクト志向のスタートアップを支援することによって、「健康寿命の延伸」につなげていきたいと考えております。TWIFと連携しながら、明治安田は責任ある機関投資家として社会的インパクト志向のもと社会的価値と経済的価値の双方を創出できるインパクト投資の推進を通じ、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

株式投資部
国内株式投資グループ



TORANOMON IMPACT CAPITAL LLC 虎ノ門インパクトキャピタル合同会社

東京ウェルネスインパクト投資事業有限責任組合を運営するためにマネックスベンチャー株式会社と株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズによって設立された合同会社です。

代表社員
マネックスベンチャーズ株式会社 代表取締役 桑島 正治
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

所在地
〒107-6025 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル25階

マネックスベンチャーズ株式会社はマネックスグループ株式会社の100%子会社として、ベンチャーキャピタル事業を運営しています。インターネットを活用した、先進的、革新的なサービスに対して、「起業家のポテンシャル」「事業の成長性」「時間軸」を重視して投資します。また、短期的な成長のみならず、時間を味方につけ、長期での成長が見込まれる事業をも投資対象とし、グループシナジーを前提とせず、多岐にわたる投資領域に加え、国内外問わず投資を実行し、豊富な投資実績を有しています。事業創造の主役は起業家であり、その実現に必要な支援を見極め実践する、黒子のような存在として、より良い未来の実現と豊かな社会を共に創造することを目指し、大切にしています。

MONEX Ventures マネックスベンチャーズ株式会社

設立 2005年11月11日
資本金 1億円
代表取締役 桑島 正治
所在地 〒107-6025 東京都港区赤坂1-12-32
アーク森ビル25階
TEL 03-4323-3825
URL <http://www.monexventures.com>

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ(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。2023年には、国際的な「インパクト・マネジメント運用原則(OPIM)」へ署名しました。署名機関としての一連の活動を通して、インパクト投資の実践知の見える化及び検証を実施し、インパクト投資支援による課題解決実践者の育成に貢献していきます。

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

設立 2016年11月11日
資本金 1億円
代表取締役 青木 武士
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
URL <https://capitalmedicaventures.com/>

年刊
東京ウェルネスインパクトファンド 2024インパクトレポート

出版元
東京ウェルネスインパクト投資事業有限責任組合

