

ヘルスケア・ ニューフロンティア・ ファンド Vol.3

2020

インパクトレポート

Contents

Introduction

02 企業・団体の社会的価値を明らかに

About the Fund

03 ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドとは

Discussion トップキャピタリスト座談会

05 VCとしてどういう世界を創りたいか
インパクトレポート制作のインパクト

Investees - Special Feature 投資先紹介

- 09 (株)笑美面
- 11 Trim(株)
- 13 ノックオンザドア(株)
- 15 (株)ヒューマンアルバ
- 17 ホスピタルコンプライアンスマネジメントジャパン(株)
- 19 (株)Rehab for JAPAN

Investees' Logic Model 投資先紹介

- 21 アイリス(株) / アドリアカйм(株)
- 22 (株)エビグノ / (株)HACARUS
- 23 (株)ファーマクラウド / (株)プラスロボ
- 24 (株)MITAS Medical / (株)Lily MedTech
- 25 (株)Rhelixa / (株)ワンライフ

Roundtable

26 このファンドを通じて目指すもの

Organization Profile

29 CMV / SIIF 組織概要

Editorial Note

30 編集後記

企業・団体の社会的価値を明らかに

社会的インパクトの評価

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る時代となりました。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「社会的インパクトの評価」です。

従来、企業や団体の価値を定める際、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、社会的インパクトの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。

インパクト評価をともし一層の社会的インパクトの実現を目指すことを「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騒いながらもインパクトがない企業・団体に投資すること)を避けるためにも、インパクト評価の実施を社会的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。

社会的インパクトの評価プロセス

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。



Plan

- ・ロジックモデルの作成/検証
- ・アウトカムの設定
- ・指標、測定方法、評価デザインの決定

Do

- ・事業の実施データ収集

Check

- ・アウトカムの実現状況の把握
- ・実現状況の要因分析

Action

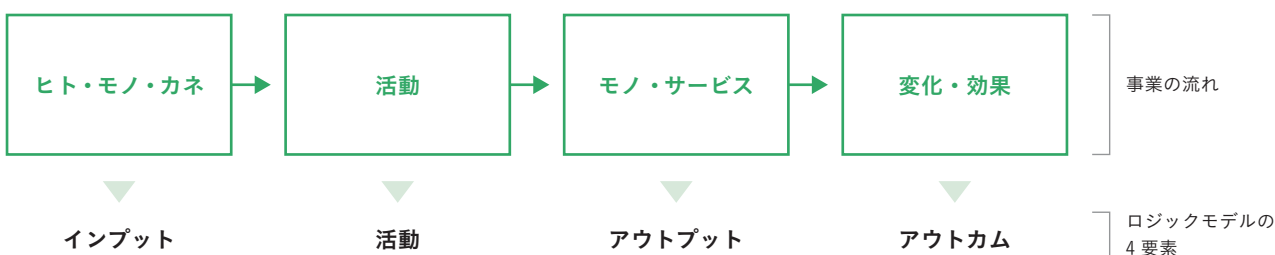
- ・分析に基づいた事業改善
- ・関係者への報告

02

ロジックモデル

ロジックモデルとは、事業や組織が最終的に目指す変化・効果の実現に向けた道筋を体系的に図示化したもので、「事業の設計図」と例えられます。事業がどのような道筋で目的を達成しようとしているのかの仮説を示したもの、ないし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・団体の活動を当てはめ、整理していきます。最終目的である長期アウトカムまでの道程を示すことで、そこに至るまでにどのような活動、アウトプットが必要か、どのような受益者が想定できるか、実施状況をモニタリングするためには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。



ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドとは

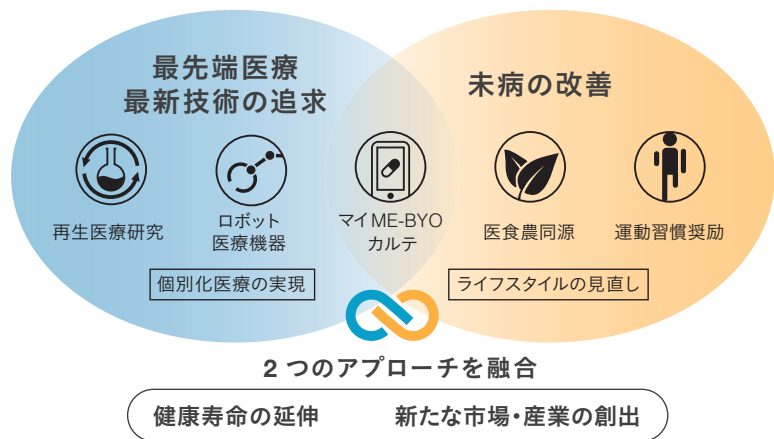
ファンド概要

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、とくに保険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。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、こうした国の方針を背景に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。

当ファンドは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。

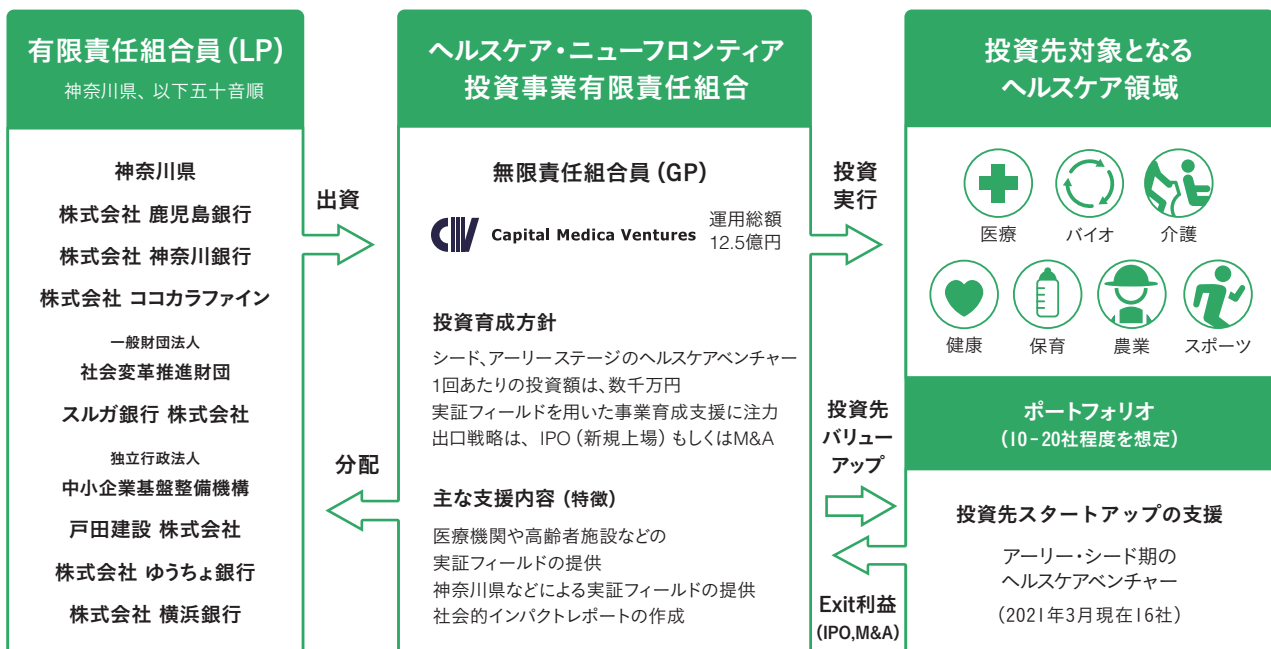
*ヘルスケア・ニューフロンティア政策：超高齢社会の到来に対して、「未病の改善」と「最先端医療・最新技術の追求」という2つのアプローチによって、健康寿命の延伸を目指すとともに、未病産業、最先端医療産業など新しいビジネスモデルを生み出す神奈川県の政策

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、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



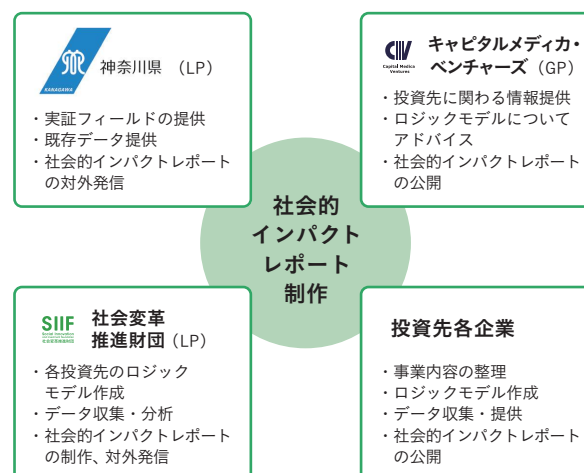
インパクト評価の実施

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。神奈川県が実証フィールドや既存データを提供し、投資先各企業は同評価に必要な情報を提供。SIIFがそれらの情報をもとにロジックモデルの作成やデータ収集、分析方法などについて投資先企業をサポートしています。

結果は、SIIFがアウトカムの実現状況やその要因を分析して評価、定期的に投資先や出資者とその内容を共有し、インパクトレポート(本誌)として一般にも公開しています。

投資先各企業がどれほどの社会的インパクトを与えているかを明示し当該企業の社会的な価値を高めることで、持続的成長の一助となるとともに、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が重視され、より多くの資本がそうした企業に振り分けられることが期待されています。

社会的インパクトレポート制作に伴う役割



HNF2020 インパクトレポート発行に寄せて

—— 黒岩祐治 神奈川県知事



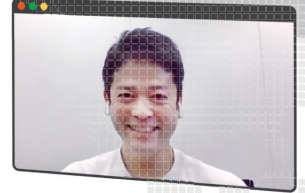
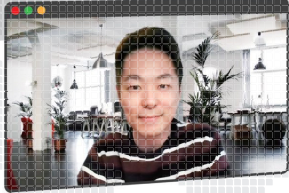
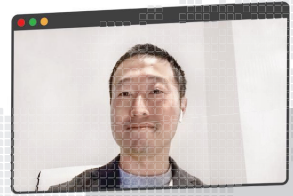
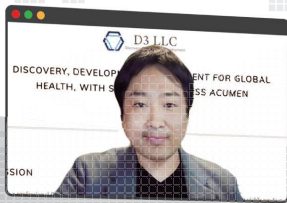
はじめに、新型コロナウイルス感染症対策につきましては、長きにわたりウイルスとの闘いにご尽力いただいている医療現場、福祉・介護現場の皆様をはじめ多くの方々に、心から感謝申し上げます。

医療崩壊の危機、外出自粛による経済活動の停滞等を経験したことによって、私たちがこれまで当たり前と感じていた価値観が大きく変わる転機となりました。そのような中で、「誰かと共にいること」、「自分らしく豊かな時間を送ること」、「安心して暮らすこと」など、今まで意識せずに行っていた生活スタイルについて、改めて見つめ直す機会を与えられたのではないのでしょうか。さらに、リモートワークやオンライン診療等のデジタル化の加速、在宅時間の増加に伴う消費動向の変化等、ビジネスモデルの転換と社会の再設計を余儀なくされたことに伴い、新たな市場や技術革新が一気に進む可能性も感じています。

神奈川県では、誰もが健康で長生きできる社会の実現を目指す「ヘルスケア・ニューフロンティア政策」の一環として、超高齢化による医療や福祉・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。本ファンドは、支援先のベンチャー企業の財務面だけではなく、新しい技術や商品、サービスが社会的課題に対して与える変化・効果(=社会的インパクト)を「見える化」するために、毎年「インパクトレポート」を作成し、発信しています。

こうしたベンチャー企業の取組の「見える化」は、その企業がこの先も持続的に社会的課題を解決し、成長し続けていくかを判断する「ものさし」として、その役割が今後一層大きくなっていくものと考えております。神奈川県としては、本レポートを投資家をはじめとする県民の皆様に対して積極的に発信することで、社会的価値を広くご理解いただきながら、支援するベンチャー企業が次世代を牽引する企業に成長していくことを期待しています。

さらに、こうした発信を通じて、我が国のインパクト投資を含む資金の流れが一層加速化し、未来を切り拓いていくヘルスケア分野のイノベーションが次々と創出され、皆様が健康でいきいきと過ごせる社会の実現に向けて、これからも「ヘルスケア・ニューフロンティア政策」を力強く推進していきたいと考えております。



＼ トップキャピタリスト座談会 /

VCとして どういふ世界を創りたいか

インパクトレポート制作の インパクト

2019年から開始した『ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド (HNF) インパクトレポート』。

過去2回の発行をふまえ、当レポート発行人の
青木武士・キャピタルメディカ・ベンチャーズ代表取締役と、
ヘルスケア領域のトップキャピタリストである香本慎一郎・エイトローズベンチャーズジャパン・パートナー、
永田智也・D3 LLC・マネージングパートナー兼CEO、
福島智史・グロービス・キャピタル・パートナーズ・ディレクターの4名が、
インパクトレポート発行の意義、業界に与える影響などを語りました。

05

「先を越されてしまった」

—過去2回のレポートを読んだ印象は？

永田智也氏 (以下、永田)：僕らが投資活動していくなかで、本気で考えなくてはならないこと、いつか余裕があればしっかり分析して世に発信していきたいと思っていたことを先にきれいにまとめていただいた。ありがたいですし、これをさらに発展していただきたいと思いました。

福島智史氏 (以下、福島)：どこかで必ず表現したいと思っていたテーマですね。ヘルスケア領域の企業はスタートから順調というケースがあまりありません。事業のプロセスを表現し資金を集めていかないと、求めているゴールまでたどり着けない事もあるなか、こうしたレポートはひとつの表現方法として考えたいと思っていました。それを、去年も一昨年も「先にやられてしまった」という思いです。

香本慎一郎氏 (以下、香本)：日本のヘルスケア領域のスタートアップの一番の悩みどころは、単一の保険者である国のシステムの影響が大きい点です。市場原理や経済原則とは違う部分で自分たちの事業の売り上げや顧客の数が左右されてしまうところが、ほかの国の医療系スタートアップと環境的に異なります。

米国だと患者の自費診療を含め私的保険者が医療費の6割、7割を占めるため、医療費が下がるものに対しては資金を投入するという経済原則が働きやすい。また、英国にはNICE(国立保健医療研究所)という機構があり、各サービスもしくはプロダクトによって得られる延命期間やQOL(生活の質)を計り、医療システムに与える影響を数値化して、それをもとに薬価や診療報酬を決めています。

日本も本来、バリューベース(提供価値に基づく価格設定)にしていかなければならない。ところが国内では政府もさまざまなステークホルダーの板挟みに合い、経済原則だけでは物事を動かさない状況にあります。こうしたなか、民間のスタートアップ

永田 智也

Tomoya Nagata

D3 LLC | D3バイオヘルスケアファンド
代表パートナー

米系戦略コンサル、米系投資ファンド
(バイオ・ヘルスケアベンチャー)を経て、
医薬・ビジネスの専門性をもつ
同社代表に'19年就任



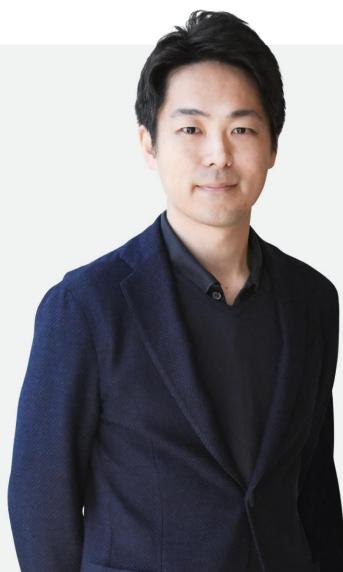
「何を行えばどれくらいの価値が生まれるか」、論理的かつ定量的に示すことは、長い目で見て将来的に日本もバリューベースの医療制度を取り入れる可能性につながると見えています。そこにこのレポートの意味を感じました。

青木武士氏（以下、青木）：スタートアップ企業はともすると近視眼的になり、損益やKPI（重要業績評価指標）を追いかけ、そもそも何のためにその仕事を始めたのか目的を見失いがちです。そこを振り返り、社内の意識統一、理念の共有を図ることができるのが、このインパクトレポートの良い点です。もうひとつ、ヘルスケア領域のスタートアップ企業は本物しか生き残れないと思うのですが、その競争優位は何かということと、結果が出ているサービスであることを外部に示せるというのは大きい。競争優位がある点を意識したサービス開発もできます。そのための指標としてVC（ベンチャー企業に投資する投資会社）がこのようなレポートを通じ投資先企業をサポートするのは、原点回帰という意味で良いと思っています。

福島：VC、GP（無限責任組合員。ファンドの運営に責任を負う）のアイデンティティの表現として非常に理に適っていますね。多くの社会課題の解決策があるなか、起業家はなぜその道を選び、僕らはなぜそこをサポートするのか。どのようなGPで、どのようなファンドに投資していきたいか。もちろんファンドなので経済的リターンはしっかり出しますし、社会的に良いからというだけではないと思いますが、VCファンドが世にたくさんあるなか、何をやりたい生き物なのか表明するのは大切です。青木さんが以前の特集で仰っていましたが、現状の人口構造で、新しい世代に投資という形で資金をもっていく最も合理的な方法のひとつがVCだと僕らは思っています。それを世に広く認知してもらうことが非常に重要です。

見せられる最大限を

福島：そもそも今は表現方法があまりありません。先日、初めて一般社団法人日



福島 智史

Satoshi Fukushima

株式会社グロービス・キャピタル・パートナーズ
ディレクター

医療・ヘルスケア分野を中心にサービス・ソフトウェアを展開するスタートアップ企業への出資・経営支援を行う。
'14年より現職

本ベンチャーキャピタル協会が定量的なリターンを測る指標として国内VCパフォーマンスベンチマークを出したところでは、

このレポートはVCと投資先が同じ方向を向いていないとできません。一見すると投資先にとってはコストですし、情報開示はリスクでもありますから、制作は大変だったと思います。そういう心根の部分もグリップできている強いファンドということも表現されていますね。

青木：見せられる最大限をコントロールするのが、GPとして必要だったところだと思います。社会的に良いから全部見せましようと言いがちですが、そういうわけでもありません。バランスが難しいところです。

福島：そこが実現できているのがすごい。「やられてしまった」という気持ちですが、やろうと思って簡単にできることではないとも思います。

永田：福島さんの仰る通り、このレポートはなぜ僕らがファンドの経営者としてこの仕事をしているのか、という根本に迫るものでした。スタートアップ企業だけでなくVCもまた目先の利益を追いがちですが、多様なVC、GPのなかには、短期的なKPIやキャッシュフロー（現金流量）だけでなく、長期的展望から「本当に世の中が良くなるものをつくって欲しい」と願うものもあります。前回の特集の青木さんの表

現で感動したのは、「僕らのようなVCが個人の価値観に従って、社会に良いと思えるものに投資する」という部分。ここで重要なのは「個人の価値観」です。成長ステージがミドルとかレイターステージの企業は事業も成熟し、どちらかというプライベートエクイティ（PE。未上場企業に投資し、企業価値を上げて利益を得る投資）に近く、正直に言うともう主観を挟む余地がないのですが、起業間もないアーリーやシードへの投資は、最後は主観になります。僕らがリターン出そうと思うとその源泉は主に2つしかありません。ひとつはほかの投資家が見つけていないが実はそこに価値があるというもので、客観的には説明しきれないので完全に主観です。もうひとつは、投資後に超強力なハンズオン（投資家が直接経営参画するサポート）を行って利益を上げること。これも結局主観です。こうした個々人の価値観に基づいた主観は、必ずしも計算できるものではありません。そこを表現する手段として、おそらくこうしたレポートや分析はあるのだと思います。LP（有限責任組合員。ファンドの出資者）に対する説明にもなりますし、資金調達により効率的になるのではとGPとしては思います。

香本：ヘルスケア領域での起業は利益が出るまで時間がかかり、日の目を見るまで地下を潜り続けますが、地下にいる間も酸素を注入しなくてはなりません。「こんなに潜っている会社はもう芽が出てこないのでは」と思う投資家がほとんどのなか、

香本 慎一郎

Shinichiro Komoto

Eight Roads Ventures Japan
パートナー

大手総合商社で国内外のヘルスケア
関連事業に13年以上従事。
北米・シンガポールなどで
M&Aやヘルスケア経営に携わる。
'17年より現職



「これだけ世の中に価値を提供しているなら、いつか必ず陽の目を見る」と信じてくれる投資家の数を増やす必要があります、それはVCの役割だと思っています。このレポートは、投資家がヘルスケア領域に投資する際の道しるべになり、「いまは潜っていても意味があることには支援し続けよう」という気持ちを促すのではないかと考えます。また、僕は投資家を代表すると同時に起業家を代表していますから、投資家と起業家の狭間に立つVCが制作することで、第三者機関のようにその企業の活動に保証を与えられると思っています。一企業では表現しづらい部分を代わりに表現するのは、まさにVCの本領発揮という感じがしますね。

未来は自分たちでつくる

—この社会的インパクトレポートが投資のすそ野を広げることに繋がるとお考えですか。

永田: 海外のインパクト投資はヘルスケア産業よりむしろ農業やインフラが主流であると理解しています。日本にも今後、他分野が広がるでしょう。

福島: 「自分たちが生きたい未来は自分たちがつくらなければならない」という自主性はすでに日本でも生まれてきています。インパクト投資と銘打ってはいませんが、クラウドファンディングも、「こうなってほし

い未来」に賭ける行為。誰かがつくってくれる世の中ではなく、自分たちで世の中をつくらなければいけない、それを一言で表す言葉が「投資」です。「実現したい未来」に、自分の時間、財、ノウハウなどを提供するの、社会的に不可逆な傾向だと思っています。

香本: 投資にはさまざまな理由があっていると思っています。例えば全く舗装されていない道を整備する時、通行料を取ることを目的とした人もいれば、その道路をつくることで物を早く届けられて儲かるからという人もいて、儲け方、投資の目的感は投資家によって異なります。医療は福祉やインフラ、産業として捉えられる反面、税金が投入されているため公共事業としての側面もあります。このレポートは公共事業としてのヘルスケア領域への投資の意味を人々に気づかせる役目も担っていると思います。

「本物」かどうかが見える

—どんな情報が興味深かったですか？

永田: 印象深かったのは座談会の議論で、「ヘルスケアサービスにエビデンス(科学的根拠)が必要なだけでなく、その企業が生み出す社会的インパクトの評価にもエビデンスが必要」という箇所はヘルスケア領域への投資において極めて重要な部分だと思いました。なぜヘルスケアサービ

スにエビデンスが必要なのかというと、一般消費者にはインパクトがわからないからです。「この薬、この栄養食品を飲めば血圧が下がります」と言われても一般消費者にはそれが本当かどうか判断が付きません。だからこそ、データと論理で保証する必要があります。VCやGP、起業家も同様に、例えば投資家が投資する際、「なんとなく雰囲気が良さそうだから」などの理由で投資するのと、しっかりデューデリジェンス(適正評価手続き。投資前に行う調査)し、本当にこの会社は技術的に大丈夫なのか、本気で世の中を変えたいと思っているかなど確認してから投資することの違いは、おそらく世間的には分かりません。しかし、こういうインパクト評価のロジックモデルをそのファンドのGPに語らせたときに違いがはっきり出ます。起業家だけでなくVCにもエビデンスが求められるというのは、本当にそうだなと感銘を受けた部分です。

個社のレポートについては、ロジックモデルの表現の仕方や言葉の使い方などからそれぞれの会社の個性が見え、面白かったです。

福島: 僕も横の一覧性が、怖くもあり面白くもありました。また、2年分を見ると時間軸の一覧性も見えてきました。ベンチャー企業なので事業のモデルは日々変わり、去年と今年ではアップデートされる部分もあるでしょう。大変だと思いますが、続けることで一貫性が見えてきて、何年も同じことを言い続けている部分があるのがその会社の核だったりします。縦と横の一覧性が面白いですね。

香本: 僕は、投資先企業のビジネスモデルに多様性がある点、それぞれエッジが効いているながらも、横ぐして同じ考え方を通している点がとくに興味深く、このレポートが起業家に与える影響は大きいと感じました。日本のヘルスケア領域は受益者と支払者が異なる点が複雑です。ロジックモデルを組む過程で、これまで考えていなかった副次的な受益者がいると気づくこともあったでしょう。そのうち、「受益者がそれだけいるなら、もう少し工夫すればそこからも対価が発生するかも」というように、自らのサービスや商品が誰に恩恵を与えるのか受益者のマッピング(紐づけ)が行わ

れ、これがマネタイズポイント（収益化可能な部分）を考える際に非常に重要だったと思います。

VCという仕事の認知が高まる

—VCファンドがインパクトレポートを作成するうえで障害はありますか？

香本: LPとGP双方のファンドへの目線が合っていることは非常に重要ですが、LPが社会性を重視して投資して欲しいと言っても、実は心の奥で最も求めているものは経済的リターンかもしれない。社会的なインパクトではなく利益が爆発的に伸びるところに投資してほしいと願っているかもしれません。「しっかり経済的リターンを出しつつ、付加価値として社会的インパクトがあります」と伝えていく必要があります。LP次第でレポートの書き方を変えていかなくてはならない部分はあると感じました。その部分がハードルかと思います。

福島: 進行中のファンドでこれを実施する青木さんは勇気がありますよね。GP、ファンド責任者としての勇気、気概はもちろん、賛同し協力してくれる起業家の「このレポートは自社を支援したいと思ってくれる支援者や投資家の呼び込みに寄与する」という理解が必要です。終了したファンドで振り返ることはできると思うのですが、進行中のファンドで実施するからこそ意義があります。だからこそ、協力してくれた企業にはポジティブな風が吹くようなトレンドになってほしいですね。

こうしたレポートを公開することで、投資家とはどのような生き物かということの周知、そして、あまり世の中に知られていないVCの社会的意義の説明にもなっていると思います。資料というのは良くも悪くも独り歩きますから、僕らが何も言わなくても、このレポートが独り歩きして説明してくれます。そういう意味では、業界全体に与えるポジティブなインパクトがあると思います。

永田: 社会的インパクトのレポートを出すことの社会的インパクトのロジックモデルが必要なかもしれないですね。短期的には、経済的リターンだけに焦点を当てた

場合、LPからは「なぜそんなことをするのか」と疑問の声が上がることもあると思いますが、サポーターを引き込んだり、結果的にファンドの資金収集能力が上がったりします——というようなロジックモデルが必要になる気がします。

青木: つまり、ある意味挑戦的な試みをよく実施しましたね、と支持いただいているわけですね。まさにその通りで、リスクがある反面、ファンドとして得られるリターンは何かと言われると正直、短期的にはありませんし、中長期的にはあるかもしれませんが、まだ判明していません。事業が完全に出来あがっている大企業のロジックモデルならつくられるのですが、生きるか死ぬかわからない、短期に事業内容が変わるかもしれないスタートアップ企業に対してこういう試みをトライするのは、冷静考えると理にかなっていないのかもしれないと思う時もあります。

では、なぜ実施しているのかというと、SIIFとのご縁もありますし、何よりもまず起業家のためになるということと、彼らの資金調達につながるかもしれないということ。僕らの場合、SIIFという強力なサポーターがいますからレポートを制作していますが、インパクトの公表手段はさまざままでいいと思っています。気を付けているのは、レポート制作のためにインパクトマネジメントを「やらなければならない」と押し付ける行為。これはGPが起業家に対し最もやってはいけないことだと思っています。僕らは未来をつくっているという気概はありますが、起業家の世界観に共感し、その思いを支援する立場ですから、手段が目的化しないよう

気を付けなければなりません。

福島: VCに投資してくれる投資家はまだまだそれほど多くはいません。保険会社や銀行、年金基金などいわゆる機関投資家は、「VCはハイリスク」という印象からあまり手を出してこれなかった。もしかしたらこういうレポートが、「VCってよくわからない」と思っている方々の門戸を広げ、よりお金の流れをスムーズにしてくれるかもしれない。それによって僕らが願う「こうあってほしい世の中」を実現できる可能性が高くなるというインパクトがあります。青木さんにとってはハイリスクかもしれませんが、業界的には青木さんのこのレポートのおかげでVCは未来をつくる仕事だと多くの方に理解してもらえ、結果としてさまざまな投資家が資金を投入してみようと考えてくれるような方向に働くとしたら、永田さんが仰っていたような「このインパクトレポートのロジックモデル」ができつつあると思います。

青木: このレポート制作には、SIIFの知見に大いに助けられています。僕は正直、2年前、制作を始める前は「インパクトレポートって何？」という気持ちでした。それがSIIFの発行物など読むうちに、ピュア資本主義と社会性の融和というのはVCそのものだと、とても納得しているところなのです。キャピタリストは自身の仕事に誇りをもっており、経済的リターンは必ず出すのですが、そのリターンの出し方には思いがあります。SIIFの皆さんが今後、経済的リターンのみを追求する純粋資本主義の人たちとコミュニケーションしていくと、さらに面白いものが生まれるかもしれないと期待しています。



青木 武士

Takeshi Aoki

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ代表取締役

ヘルスケア系事業会社での事業開発及び投資を経て、ヘルスケア領域に特化したベンチャーキャピタルである当社を設立し代表に就任



代表取締役
榎並将志

事業概要

最適な高齢者施設等を紹介するマッチングサービスを提供

笑美面は、高齢者が笑顔で暮らせる未来を目指し、中立的な立場で一人ひとりに最適な高齢者施設等を紹介するマッチングサービスを提供しています。住み慣れた自宅から施設等に入居する高齢者の「不安」を希望に変え、「その方らしい」毎日を過ごせるよう、また、家族の願いも叶えられるよう、尽力しています。

入居を検討する本人や家族の希望、悩みに寄り添い、安心できる施設を紹介するため、当社には、介護・医療知識を有し、マッチングノウハウをもつ地域密着の相談員が多数在籍しています。本人や家族との対面相談にできる限り時間をかけ、条件や希望を相談員が深くヒアリング、時には本人と家族の間に相違がある要望の優先順位を整理します。高齢者施設紹介サービスとして日本最大級（相談員数、提携施設数、入居相談・実績数）のスケールメリットを生かして得た詳細な情報から、最適な施設の提案に尽力しています。

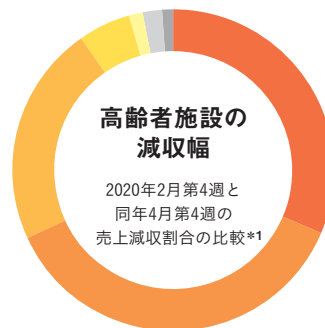
当社では、高齢者施設等を探す際に中心的な役割を担うメディカルソーシャルワーカー（MSW）やケアマネジャー（ケアマネ）を「生涯パートナー」と位置づけ、彼らとの一元的なコミュニケーションの下、継続的な連携体制を構築。生涯パートナーと連携し、施設入居に伴い発生する関係各所への手続きの案内、独居などサポートが必要な方への施設見学の同行や入居時の送迎など、相談から入居までを無料で包括的に支援します。

09

社会課題「感染症の流行による高齢者施設情報の混乱」

新型コロナウイルス感染症の拡大により、高齢者施設の入居者が感染したり、施設にクラスターが発生したり、施設への入居を一部ストップ/制限したりする事例が各地で発生しました。メディアによって大きく取り上げられることも少なくなく、当該の高齢者施設が入居を受け入れているかどうかの正しい情報が届かないまま「受け入れを控えている」といった憶測が広がることも多く、どの施設がどのような対策を施しているか、入居受け入れを継続しているかなど正確な情報を得ることが困難な状況です。

MSWやケアマネにとっても、高齢者や家族に対し「正確な高齢者施設の情報」を提供することの難易度が上がっています。各施設のクラスター発生の有無や入居審査としてのPCR検査の有無、施設見学制限の確認など従来以上に要求される施設情報が増し、また、どの高齢者施設が高齢者を受け入れているかをリアルタイムに把握することには、大変な労力が必要になります。



10%未満	31.5% / 327事業所
10%以上20%未満	36.6% / 380事業所
20%以上40%未満	22.1% / 229事業所
40%以上60%未満	5.5% / 57事業所
60%以上80%未満	1.4% / 15事業所
80%以上100%未満	1.9% / 20事業所
100%	0.9% / 9事業所

考えられる要因 >> コロナ禍で受け入れ停止施設が増加

〈現状の経営課題〉アンケート結果*2

スムーズな
入居入りができない
— 有料老人ホーム

新規入居のための面接、
健康診断が行いにくい
— グループホーム

クラスター発生病院からの
入所調整が難航している
— 特別養護老人ホーム

新規問い合わせが激減
— 有料老人ホーム

事業の提供価値

高齢者とその家族への提供価値

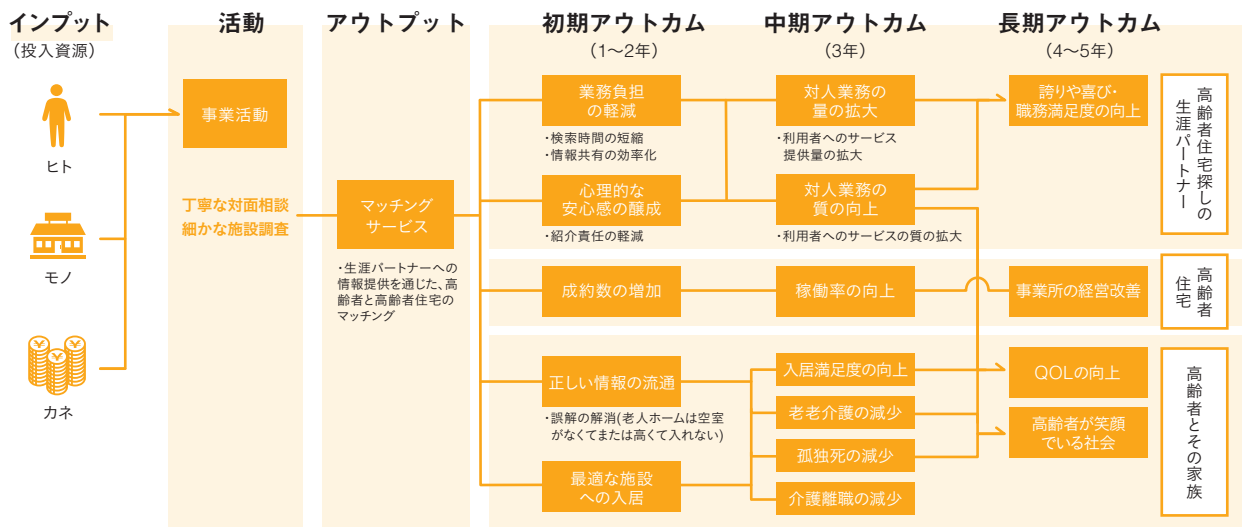
事実と異なる噂に翻弄されることなくメリット、デメリットを含めた高齢者施設の正確な情報が得られます。対面相談等で要望を丁寧に聞き出し適した施設を紹介。結果、入居満足度が向上するとともに、老老介護や孤独死、介護離職の減少などが見込めます。

「生涯パートナー」への提供価値

施設探しに伴う業務負担が軽減し、施設紹介のプレッシャーから解放されることで、本来業務に打ち込めます。患者・家族から感謝され、スムーズな退院支援により在宅復帰率向上に寄与、生涯パートナー自身の職務満足度向上が期待できます。

高齢者施設への提供価値

施設の条件や特色に合った被介護者を送客することで、入居者の満足度向上が期待でき、稼働率上昇、経営の安定化、さらには施設サービスの向上も見込めます。



2020年度活動ハイライト

新型コロナウイルス感染症への対応として、受け入れの可否、クラスターの有無など高齢者施設の最新情報を把握し、その情報をMSWやケアマネに提供しました。また、できる限り感染リスクを減らすため社員全員にPCと携帯電話を貸与しリモートワーク体制を構築、必要に応じてオンライン会議など実施し人との接触時間を削減しました。コロナ禍でも事業は拡大し、オフィスを全国6拠点へ(2021年5月には8拠点に)。インパクトの可視化方法などについて外部専門家と毎月ミーティングも実施しています。



新型コロナウイルス感染症に伴う施設情報収集



リモートワーク体制の構築



新たに2拠点展開

4 → 6 拠点に

*2021年5月には全国8拠点展開

VOICE

「利用者」の声 ... コロナ禍、福岡から埼玉への入居で不安でしたが、親切かつ確かにサポートしていただきスムーズに入居できました。家の整理業者も紹介していただき大変助かりました。施設の方はとても親切で、母も規則正しい生活が送れており、思い切って呼び寄せてよかったです。 — 要介護2の女性の家族

「生涯パートナー」の声 ... 高齢の方へ「退院先がご自宅ではなく施設になる」件の説明を、コロナ禍で面会不可のためご家族より全面依頼されるケースがあります。そんな時、笑美面さんは施設説明と併せて安心感を与えるところまでトータルサポートしてください、退院支援がスムーズに進みます。また、ご家族と密に連絡を取ってくれるので助かります。 — T病院地域包括ケア病棟 MSW

Trim (株)



【設立】2015年11月
 【資本金】100,000千円 【従業員】15名
 【インパクトレポート掲載歴】3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、「All For Mom, For All Mom.」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。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。「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。



mamaro
 授乳、おむつ替えだけでなく、離乳食を食べさせる場所としても使える完全個室のベビーケアルーム

社会課題「授乳室不足」

外出先で授乳のため肌を露出したり、排せつ物を処理したりできる場所が少ないため、多くの親が乳幼児連れの外出に不便を感じており、とくに東京都心でその傾向が顕著です。

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}

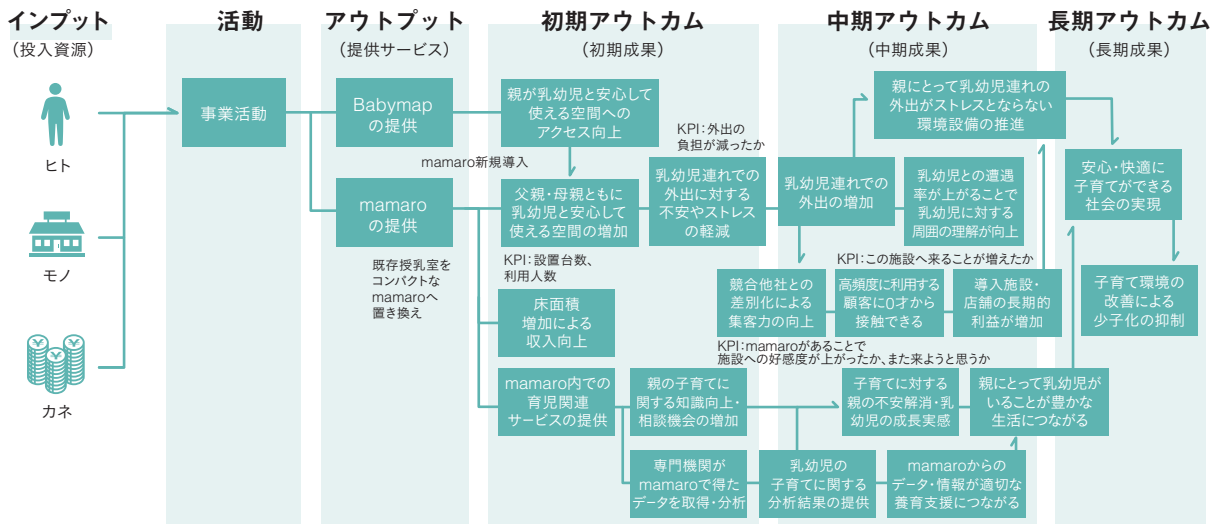
子連れで外出するために必要なもの

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)

事業の提供価値

mamaroは乳幼児連れの親の外出時の負担を軽減します。商業施設等の顧客に対しては、mamaro内に設置してあるディスプレイを通じ、子育て世代とのタッチポイントを提供できます。



主なKPI

- 設置台数と利用人数
- アンケート 「外出の負担が減ったか」、「この施設に来ることが増えたか」、「mamaroがあることでこの施設への好感度が上がったか、また来ようと思うか」

2020年度活動ハイライト

1. 毎月のSIIFとのミーティング

毎月のミーティングで活動内容が設定した社会的インパクトに沿っているか確認、軌道修正及び社内への働きかけを実施。2020年は、新たにリリースした身長測定が可能なアプリ「mamaro ME」について、より事業展開を加速させるためのリソース分配法を検討。

2. 商業施設へのアンケート実施

mamaroの製品改良のためニーズ調査を実施。よりニーズに沿った製品を製造することで展開スピードを加速させ、結果として、より多くの子育て世代がmamaroを活用できる環境の整備、社会的インパクト向上を目指しました。

3. ユーザーアンケート実施

利用者を中心にアンケートを採り、定量調査を実施。これをもとに2020年、さまざまなオプションを開発、搭載しました(今後のmamaro改良にも活用予定)。また、多くの設置施設の目標である顧客満足度向上をメーカーとしても目指し、子連れでも外出しやすい環境づくりにも収集データを活用。

アンケート 一部抜粋

2020年4月～21年2月末実施 (n=807)

Q 気に入っているポイントは？

No.1 ... **個室の安心感** そのほか、リラックスできる、デザインなどが上位にランクイン

Q mamaroの満足度は？

満足度 ... **86.1%**

満足している、
やや満足しているの合計

Q 外出にどのような変化があったか？

外出の負担が軽減されると思う **47.9%**

この施設に来る回数が増えると思う... **26.9%**

外出の範囲が広がると思う **25.2%**

Q またmamaroを 利用したいと思うか？



稼働台数

169 台

*2019年度132台



設置実績

236 台

*2019年度172台



延べ利用者数

782,939 人

*2019年度120,466人

VOICE

子育て中の外出は大変だと当事者になって気がつきました。mamaroは、まず、鍵が閉まるので安心できます。カーテンだけの場所も意外とあって、いつ開けられるかわからない不安があります。また、ショッピングセンターの授乳室は休日はかなり混んでいますが、コロナ禍、個室の方が安全だと思います。mamaroはどこにでもあるわけではないので、もっと増えたらいいですね。病院とか薬局とか待ち時間が長い場所にもあると便利です。当事者になって初めてmamaroのありがたさを知ることができました。もっと使う側の意見を世の中に広めていく必要があるのかもしれないね。



加世田 理沙・怜


 代表取締役
林 泰臣

事業概要

診療プラットフォームの提供

ノックオンザドアは、「難病の方とご家族を世の中の光に」という理念の下、診療プラットフォーム『nanacara』を提供しています。稀少難病である難治てんかんの患者を支える家族と共同し、患児とその家族の生活の質の向上や治療効果を高めるための課題を抽出。そのソリューションを記録支援アプリの形として2020年3月よりリリースしました。

家族対象の発作記録アプリ『nanacara』

発作頻度や程度、発作の種類、服薬状況などでてんかんに関わるさまざまな情報を記録、それを家族内や医師らと共有できるアプリです。ワンタップで簡単に発作の記録を開始、動画やタイマー、メモなどにより詳細な発作情報を記録し、服薬状況の記録も可能です。デジタル上で記録されたそれら日々の症状や服薬状況は、ほかの家族との共有だけでなく、『nanacara for Doctor』を導入する医療機関で診察時に医師とパソコン上で共有できます。

医師・医療機関対象の『nanacara for Doctor』

『nanacara』を導入する患者家族が記録した発作症状の動画や頻度などの記録を、診療時にパソコン等で閲覧できる医師を対象としたサービスです。てんかん患者・家族がnanacaraアプリから医師への共有を承認することで、医師はnanacara for Doctorのweb画面で患者の発作種類や処方歴等の基本情報のほか、発作回数や発作時の動画などを診療時に閲覧することができます。また、電子カルテとの連携のためにPDF出力にも対応。患者がもつ情報と医師をデータでつなぐ新たな診療システムで、遠隔診療への活用も視野に入れた設計になっています。


nanacara

発作頻度や程度、発作の種類、服薬状況などを記録できるアプリ

社会課題「正確な発作記録が難しい」

てんかんの発症率は人口の0.5～1.0%^{*1}で、日本では約100万人^{*2}の患者がいます。そのうち約64%^{*3}は薬により発作をコントロールできますが、残りの約36%^{*3}は薬を飲んでも発作のコントロールが難しい「難治てんかん」患者になります。

日々の生活のなかで常に発作の不安を抱えている難治てんかん患者は通常の暮らしを送ることが難しいと言われています。また、てんかんは乳幼児期に発症することが多く、発作の頻度が高いとそれによる発達障害が出る可能性もあり、家族も含めて不安の大きい疾患です。

発作を抑えるためには承認されている24種類の抗てんかん薬^{*4}から患者の発作種類や状況に合わせた薬の組み合わせと量の調整が必要であり、そのためにも患者の発作の正しい記録を医師が把握する必要があります。しかし、いつ起こるかかわからない発作に対して、患者家族が発作に対応しながら咄嗟に正確な記録をつけることは難しく、なかなか医師に十分な情報を伝えることができません。医師側も、患者から正確な情報の聞き取りができないなか診療方針を決めなくてはならないリスクを抱えています。

てんかん患者の内訳

小児てんかん
患者数 約 **16**^{*5} 万人

日本のてんかん
患者数 約 **100**^{*2} 万人

小児難治
てんかん患者数 約 **6**^{*6} 万人

難治てんかん
患者数 約 **36**^{*7} 万人

*1 Anderson VE, Hauser WA Rich SS. Adv Neurol 44:59,1986 *2 *1より算出 *3 Kwan P, Brodie MJ. Early identification of refractory epilepsy. N Eng J Med. 2000;342(5):314-319 *4 一般社団法人日本神経学会「てんかん診療ガイドライン2018」X.表1「承認されている抗てんかん薬」 *5 *1と総務省統計局「人口推計」（2021年3月）より算出 *6 *7、同「人口推計」（2021年3月）より算出 *7 *2 *3より算出

事業の提供価値

患者家族

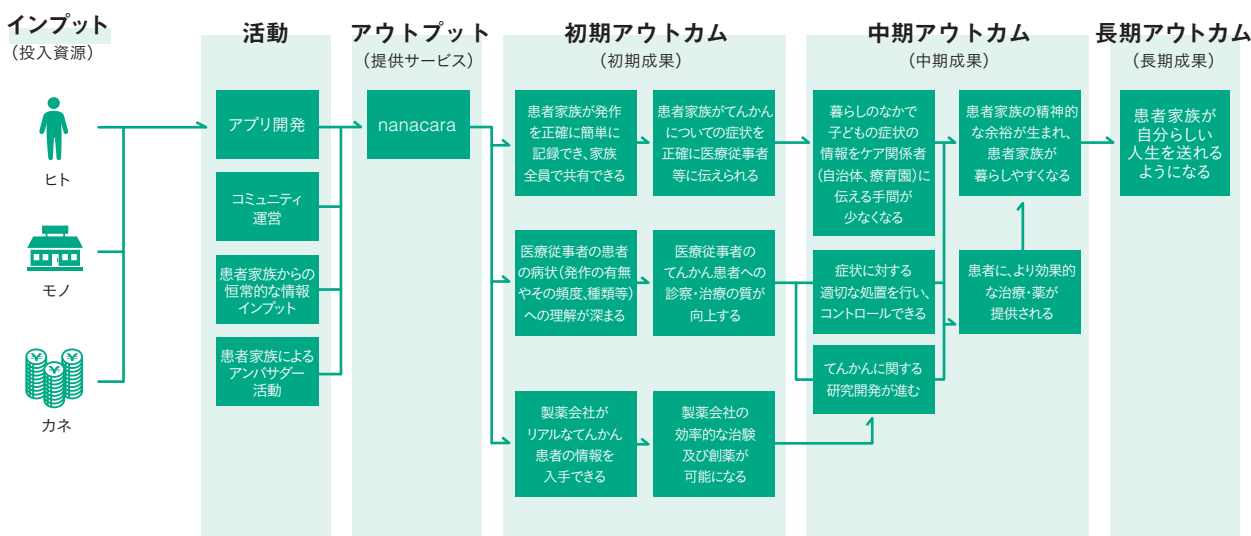
日々の記録が正確かつ容易になり、家族内で情報共有できることから特定の家族への負担を軽減。治療効果や生活の質の向上が期待できます。さらに、これまで紙に記録した情報とスマートフォンのカメラ等で撮影した動画情報などを合わせて医師らに伝えねばならず煩雑でしたが、動画も含めてnanacaraで記録した内容を直接、医師と共有でき、コミュニケーションが円滑になります。

医師・医療機関

正確な患者情報を把握でき、患者や家族とのコミュニケーションが円滑となるうえ、担当医師が自身の治療成績を統計的に把握することが可能となり、てんかん診療の質の向上につながると期待できます。

製薬会社

新薬の上市には多額の開発費がかかりますが、nanacaraと連携することで、患者・家族のニーズや臨床上の課題を個人情報秘匿したデータベース上から効率的に把握し、期待される新薬イメージを表出できます。対象の関係者らに対しても効率的に情報を届けられ、治験での被験者(患者)とのマッチングも含めこれまでよりもスムーズな新薬開発が期待できます。



2020年度活動ハイライト

2020年3月 nanacara リリース

2020年9月 nanacara for doctor リリース



nanacara
累計アプリダウンロード数

6,100 件



nanacara for doctor
導入医療機関数

30 施設

VOICE

娘は心身重度障害児です。2015年にてんかん発作が出て治療を始めました。現在も発作の型が色々あり日々苦戦しています。nanacaraがリリースした時はすぐにダウンロード。記録アプリは色々ありますが、使う人がどこに不便を感じているかに耳を傾け、反映してくれるのはnanacaraだけだと思います。最も良かった事は小学校でアプリを使ってもらえた事。学校以外の時間発作の様子が教職員と共有できました。娘は自立に向けて少しずつクラスのお友達と過ごせる時間が増えており、娘の成長とともにnanacaraも一緒に育ってくれば嬉しいです。親亡き後も娘の日々の記録は残りますから、娘の取扱説明書としてサポートしてくれる方々に活用してほしいです。

— nanacara利用者



代表取締役社長
金井 駿

事業概要

「人生の再出発」に寄り添う — 当たり前前に依存症回復の機会がある社会へ —

ヒューマンアルバは、「日本中どこでも誰でも当たり前前に依存症を回復する機会にアクセスできる社会へ」という理念の下、あらゆる依存症を抱えた人々の回復を支援します。依存症専門の回復プログラム約1~2年(個人差あり)を提供し、就職を含むその後の社会復帰までサポート。依存症で苦しんだ経験をもつ専門スタッフを中心に、年齢・依存症の種類に関係なく利用環境を整えています。2018年度、最初の依存症回復施設「アルバ」がスタート。国内の回復施設の見学・ヒアリング、国内外の回復支援プログラムの研究、また国内の依存症支援の第一人者を顧問に迎えるなど、質向上に尽力しています。

病院との連携

病院とパートナーシップを結び、病院の医療行為を経て、もしくは通院しながら回復を目指す人に対し、サービスを提供。また、病院に赴き社会復帰プロセスを周知する院内プログラムを実施します。

プログラム概要

- ① 依存症回復プログラム ... 依存症は精神の疾患であり、専門の治療・回復プログラムの受講が必要です。同社では、依存症回復先進国であるアメリカをはじめ世界基準の手法を導入しています。
- ② 住居 ... 独居での通所では回復が厳しいと判断した場合、より回復に専念できる住み込み型施設(グループホーム等)を用意し、生活全般を支援します。
- ③ 教育・育成支援 ... 社会復帰後も自立して生きていくための専門プログラムを用意、問題解決能力を養っています。

社会課題「依存症患者に対する回復・自立支援サービスの供給不足」

依存症問題の特徴

- 社会の理解が進んでおらず、偏見が強い
- 疾患と認識されておらず、病院に行かない
- 完治はできないが、依存を断ち切ることは可能
- 依存対象物と距離を保つため、自助グループ(回復プログラム)につながり続けることが必要

*1 国立研究開発法人日本医療研究開発機構/障害者対策総合研究開発事業「ギャンブル障害の疫学調査、生物学的評価、医療・福祉・社会的支援のありかたについての研究」(2017年) *2 厚生労働科学研究費補助金医薬品・医療機器等レギュラトリーサイエンス政策研究事業「薬物乱用・依存状況等のモニタリング調査と薬物依存症患者・家族に対する回復支援に関する研究」分担研究報告書「薬物使用に関する全国住民調査」(2017年) *3 厚生労働科学研究「WHO世界戦略を踏まえたアルコールの有害使用対策に関する総合的研究 2013~2015年」 *4 *3 資料及び全日本断酒連盟、アルコールリクス・アノニマス(AA)のデータよりSIFが算出

ギャンブル依存症

320^{*1} 万人

薬物使用経験者

約 216^{*2} 万人

アルコール依存症

107^{*3} 万人

アルコール依存症のうち回復プログラム利用者は全体の

約 1^{*4} %

** 人数はすべて生涯経験者

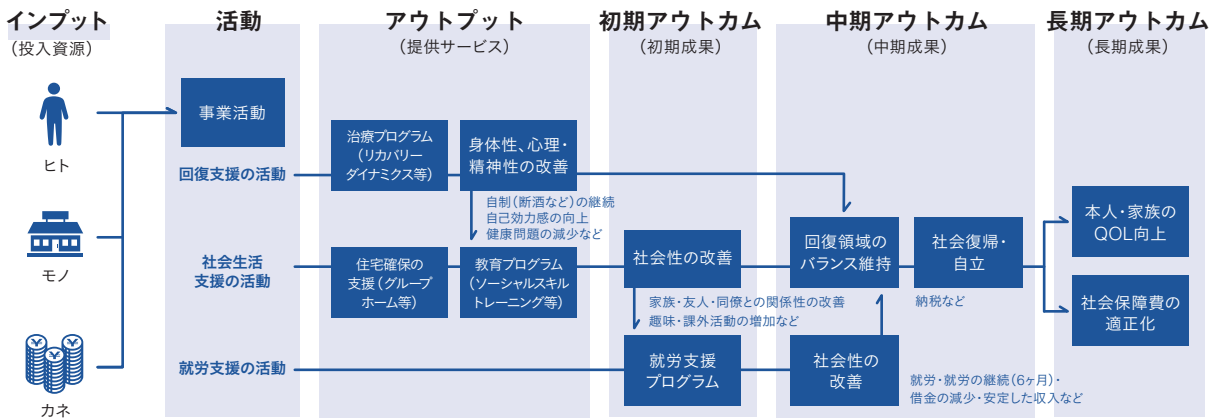
事業の提供価値

同社提供の各種トレーニングを通じ依存症患者が社会復帰・自立し、患者本人と家族のQOL(生活の質)が改善、引いては依存症患者に係る社会保障費の適正化を目指します。

回復の定義 ... 回復の定義、回復の効果測定ともに定まっていません。国内では効果測定に基づいた回復プログラムを提供している施設自体が少なく、「アルバ」では海外文献等、リサーチを通じて「身体性」「心理・精神性」そして「社会性」を回復の効果測定の3つの柱にすえ、その下に12の項目を置きました。

回復の効果測定項目

- | | | | |
|---|---|---|--|
| <p>身体性</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 依存行動 2. 治療・支援 3. 身体的健康 | <p>心理・精神性</p> <ul style="list-style-type: none"> 4. 心理的健康 5. ウェルビーイング 6. 自己認識・志・精神性 | <p>社会性</p> <ul style="list-style-type: none"> 7. 関係性 8. 社会的機能 9. 時間の使い方 | <ul style="list-style-type: none"> 10. 住まい 11. 自立、教育、雇用、収入 12. 反社会的行動 |
|---|---|---|--|



〈今年度確認項目〉

- ① 出席率: 全利用者の出席記録を基に回復度合いと出席率の高さ、安定さとの相関関係を検証。その他、出席率と連動する指標などを探索。
- ② 自助グループ参加状況: 自助グループへの通所についてヒアリングを行い、平均的な自助グループ通所状況を確認。

〈来年度以降確認項目〉

- ① 大きなストレスの有無: 強いストレスへの回避行動としてスリップ(再び依存行動が起こること)が起こることが多いと考えられており、スリップしてしまった/せずに回復を続けられている背景にどれほどのストレス状況、また回避状況があるかを把握し、同仮説を検証。
- ② 住居の有無と回復との関わり: 住環境にストレスがあると、スリップへと至る可能性が高いと考えられており、同社は住環境の準備支援などとおし、同仮説を検証。

2020年度活動ハイライト

1. SIIFとの月次定例会議

アンケートの内容や今後の改善点、ロジックモデルの更新について毎月協議

2. アルバの施設利用者に対してアンケート実施

施設利用者14名に対し、計24回、アンケートで回復状況を確認。来年度以降は四半期に一回実施し、回復の成果をモニタリング予定

3. 福祉施設(グループホーム)という形で住環境を提供

住居の安定が回復に向けた重要な要素——という仮説の下、2020年12月より施設利用者に対し、グループホームという形で住居の提供を開始。暮らしの基盤である住居を安定させることは生活全般の安定につながり、引いては依存症回復に寄与すると予測

- アルバ利用者の平均利用月数 ... 10.6ヶ月(対象: 障害福祉サービスの利用登録者で1ヶ月以上通所している利用者)
- これまでの卒業者数 ... 27名



累計利用者数

39名



出席率 *2月末時点

62 %



アルバによる住居
支援者数

28名

VOICE

アルバでは最初に、依存症を以前に抱えておられたスタッフの方に、依存症に関する自分の偏見を取り払ってもらいました。「そのままの自分でいい。お酒をやめる自信がなくてもそれでいい」と言ってもらえ、良い意味で肩の力が抜けていったと思います。そこから、「だったら俺なりにやってみよう!」と思えました。それから約2年、自分はお酒を一滴も飲んでいません。これからは就職に向かって頑張っていこうと思っています。

— 40代男性 / アルコール依存症

ホスピタルコンプライアンス マネージメントジャパン(株)



【設立】2019年4月
【資本金】133,600千円
【インパクトレポート掲載歴】1年目



代表取締役
小島孝二

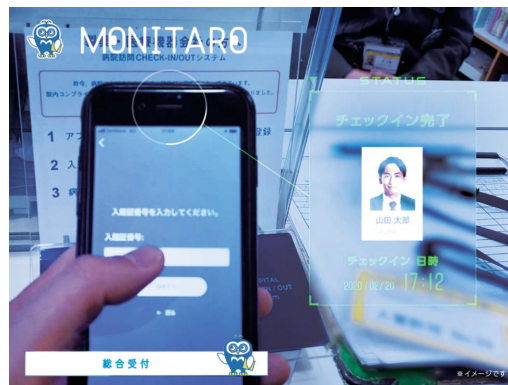
事業概要

病院スマートチェックインシステムの提供

ホスピタルコンプライアンスマネージメントジャパンは、「革新的な技術で病院現場の感染管理を向上する」ことを理念とし、総合病院*1を対象とした病院スマートチェックインシステム「MONITARO」を提供しています。

外部業者の入退出履歴や院内での行動履歴、健康状態など正確に記録、管理することで、コロナ禍における医療機関の感染管理をサポートします。MONITAROは業者の登録料で運営されるため、医療機関にはシステム利用料が一切発生しないことも特徴です。

*1 中・大規模病院



MONITAROはスマートフォンによるチェックインが可能

社会課題「総合病院の感染管理」

日本の病院の多くは外部業者に対して本人確認のないまま記帳による入退出管理をしています。そのため実際はいつ誰が院内に入っているのかわからない環境が常態化しており、その状況改善が求められています。

一方でコロナ禍においては院内感染予防の徹底が従来以上に深刻な課題となり、この観点から「いつ・誰が・病院のどこに・どのような目的で・どのくらいの時間」滞在していたのか、さらにはウィルス陽性者が発覚した時に備え、接触履歴や院内での行動履歴も取っておく必要が出てきています。

限定的なデータではありますが、新型コロナウイルス感染症の感染経路判明者のうち18.3%が医療機関由来と推定されるという報告*1や、院内感染によって生じた死亡率が27%に達したという報告*2もあり、医療機関における感染管理対策がいかに重要かが示唆されています。

*1 兵庫県「新型コロナウイルス感染症対策本部会議にかかる知事記者会見」2021年4月1日記者発表資料「県内の患者の発生状況について」*2 Tagashira Y, Takamatsu A, Hasegawa S, Uenoyama Y, Honda H. "A survey of preparedness against coronavirus disease 2019 (COVID-19) in hospitals in Tokyo, Japan, with healthcare personnel with COVID-19 and in-facility transmission." Infect Control Hosp Epidemiol. 2020 Oct 29;1-5. doi: 10.1017/ice.2020.1304.

感染経路判明者のうち医療機関由来と推定されるコロナ患者

18.3%^{*1}

感染経路の内訳の総数を定期的に公表している都道府県のうち最も感染者数の多い兵庫県のデータ。2020年11月1日～2021年3月31日までの感染経路判明者9,913人のうち1,848人が医療機関由来と推測

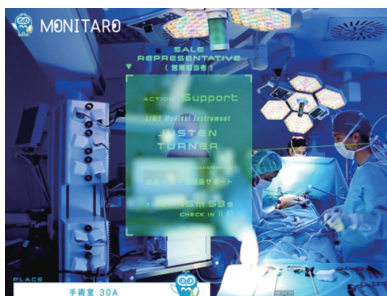
院内感染が発生した医療機関の院内発生によるコロナ死亡率

27%^{*2}

2020年5月31日時点で医療機関の発生や院内伝播の発生を見た医療機関53施設(有効回答数38施設)のうち、院内伝播によって生じたCOVID-19患者の死亡率



行動センサーにより外部御者の院内行動と院内での接触者を把握



出入口だけでなく院内各所の行動を把握することができる



同訪問管理システムはCDC(米国疾病予防管理センター)ガイドラインに準拠

事業の提供価値

医療機関 ... 感染管理

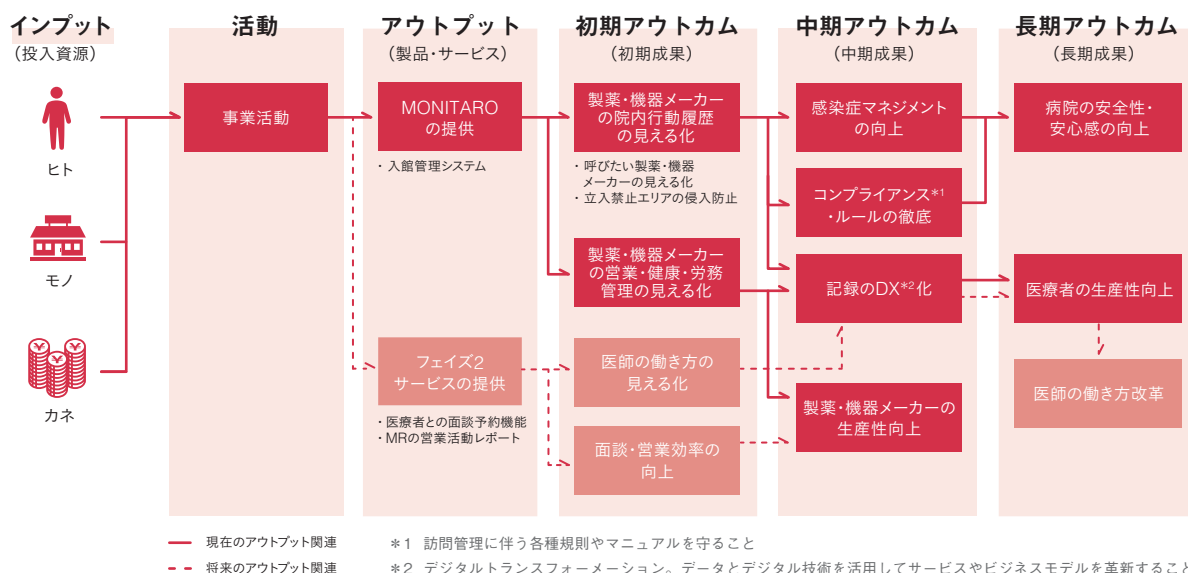
とくにコロナ禍では訪問者の正確な入退出履歴の把握が求められます。MONITAROを導入することで日々入退出するメーカー担当者を登録制にでき、入退館だけでなく病院内の行動経路のモニタリングも可能となります。さらに、体温測定や問診表チェックも入館時に同時に行い、それを記録することで感染管理にも活用されています。病院は導入にかかる費用負担がなく、設置工事やLANの設定も不要。ただ置くだけで開始できるため、導入時に医療機関の手間がかからない点も評価されている理由のひとつです。

医療従事者 ... 医療者の業務改善

コロナ禍、医療者とメーカー担当者のコミュニケーションの在り方も変わってきました。MONITAROを利用することで、①名刺管理が不要、②通知機能で全メーカー担当者に病院から一斉に告知できる、③チャット機能により医療者とメーカー担当者のコミュニケーションや業務連絡の効率性が高まる、④アポイント機能により、医療者とメーカー担当者が効率的に面会調整でき、さらにシステムを介してオンライン面談も可能—— など、大幅な業務改善が見込めます。

製薬・機器メーカー ... 営業効率の向上+営業管理

メッセージ機能やアポイントシステムによりメーカー担当者の営業の効率性が高まります。さらに、体温や問診内容をアプリで管理し履歴が残るため、社員の病院訪問時の健康管理ツールとしても活用できます。



2020年度活動ハイライト

- 2021年2月に病院薬剤部・製薬会社向けにMRも無料で利用できる「MONITARO-Lite」をリリース
- 製薬メーカー265社、医療機器メーカー745社が導入、約300病院が登録



VOICE

医療機関にとって、訪問者の正確な訪問・行動履歴の記録が欠かせない時勢となりました。MONITAROなら体温測定、問診表チェックまで行い、ペーパーレスでの運用が可能です。コロナ禍、メーカー担当者からの医療情報提供量は減少しており、デジタルの力でアポイント調整やweb面談が効率的に行えることは、医療者にとってのメリットも大きいと感じています。病院DX(IT技術を用いた変革)が進む昨今、訪問・行動履歴の記録は病院の経費負担のないMONITAROをお勧めします。

— 東京都内大学病院院長



【設立】2016年6月

【資本金】98,000千円 【従業員】34名

【インパクトレポート掲載歴】3年目

代表取締役社長
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世界(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。

介護事業所向けリハビリSaaS『リハプラン』

リハプランは、機能訓練業務を誰でも簡単・安心・効果的に行える「デイサービス向けクラウド機能訓練ソフト」です。最新の高齢者データベースをもとに2,200種類の目標・運動プログラムから最適な計画・訓練を自動で提案。リハビリ業務に必要なすべての機能が、職員の書類業務負担を軽減、介護事業所の差別化・売上アップを支援します。

社会課題「サービス量重視の収益構造」

サービスからバリューへ

高齢化率28.9%^{*1}という世界でも類を見ない超高齢化社会を迎えている日本で必要なのが、介護業界の収益構造の変革です。2021年の要介護者等数は679万人^{*2}と過去20年間で2.28倍^{*3}増加。介護サービス業種の有効求人倍率は3.7倍^{*4}と全職業平均(1.04%)^{*4}よりはるかに高水準で、介護事業所の65.3%が従業員の不足を感じている状態^{*5}です。一方、2018年度の介護費用は対GDP比1.9%の10.4兆円^{*6}と介護保険制度の始まった2000年から2.89倍も増加^{*7}しています。

現在、介護事業所の収益は介護保険料に大きく依存しており、とくに通所系と訪問系はその傾向が顕著で、事業所の収益のそれぞれ93.9%、98.6%^{*8}が保険内サービス。保険は基本的にサービス提供量に応じた支払額となるため、現状はサービス量＝事業所の収益で、しかも施設基準や人員配置基準などの要件を満たす必要があることから介護職員ひとり当たりが出せる収益には上限があり、業務効率化や質の向上に向けたインセンティブが働きづらく、改善につながりにくい構造となっています。

こうした課題を受け、国は持続可能な介護提供体制の構築に向け「自立支援」、「重度化防止」、「介護給付の適正化」の3つを柱に現行制度の見直しを進めています。従来の「支える介護」から「自立支援介護」に移行し、サービス提供量に応じた収益構造が今後はアウトカムベースに変わっていくと考えられます。しかし、アウトカムだけでは介護を受ける高齢者の視点、そして介護提供者(事業所含む)の視点が含まれません。高齢者側のQOL(生活の質)のように必ずしもADL(日常生活動作)などのアウトカムだけでは表せられない満足度や個人の予防に対するインセンティブ、また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)を加える必要があります。Rehab for JAPANは自立的かつ自発的な介護及び介護予防運動を巻き起こすバリュー(価値)重視の収益構造を提案、これを広めていきたいと考えています。

従来の保険制度の考え方

Pay for SERVICE

$$\text{サービス} = \frac{\text{施設基準等}}{\text{コスト}}$$

国の方向性

Pay for PERFORMANCE

$$\text{パフォーマンス} = \frac{\text{アウトカム}}{\text{コスト}}$$

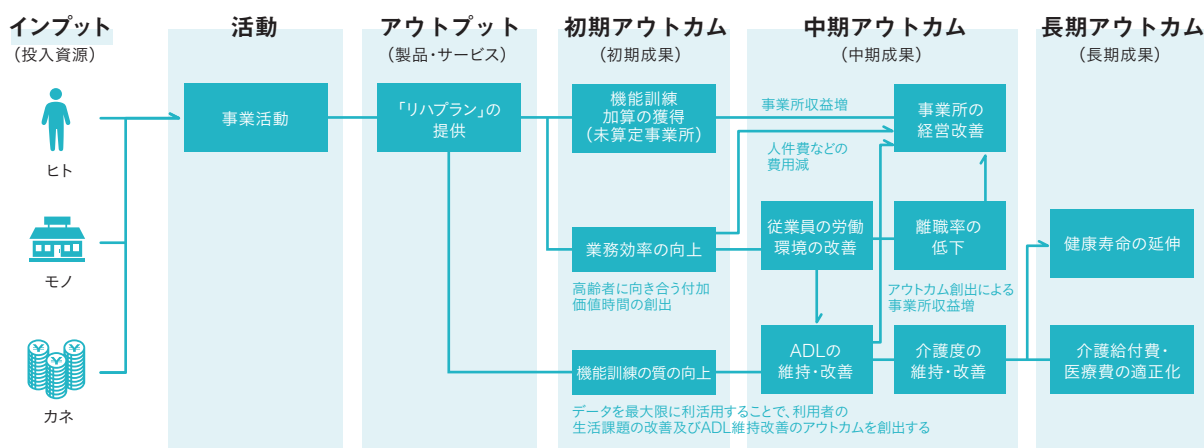
Rehab for JAPANの提案

Pay for VALUE

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

*1 人口に占める65歳以上の割合。総務省統計局「人口推計」(2021年3月) *2 要支援者、要介護者数の総計。厚生労働省「介護保険事業状況報告 月報(暫定版)」(2021年1月) *3 同「平成13年度 介護保険事業状況報告(年報)」より算出 *4 同「職業安定業務統計 一般職業紹介状況」(令和3年2月) *5 公益財団法人介護労働安定センター「令和元年度介護労働実態調査 事業所における介護労働実態調査結果報告書」 *6 介護保険給付費+自己負担額。厚生労働省社会保障審議会介護保険部会(第89回) 参考資料2、厚生労働省「介護保険事業状況報告」、内閣府「国民経済計算」を基に算出 *7 *6より算出 *8 厚生労働省「令和2年度介護事業経営実態調査結果」より算出

事業の提供価値



2020年度活動ハイライト

累計導入事業所数が457事業所から760事業所に増加(約1.7倍)しました(うち、それまで個別機能訓練加算を算定していなかった累計導入事業所数は204事業所)。同期間で累計リハビリ利用者数は32,000人から46,992人に増加(約1.3倍)しました。また、定期的にモニタリングし、毎月の経営会議でその段階のインパクトKPI(重要業績評価指標)を報告。中期アウトカムの「ADLなどの維持・改善」のアウトカム指標には「Barthel Index」を採用しました。さらに、業務効率化に関する実証実験を川崎市、(株)ケアネットデイサービスセンター川崎とともに実施(アウトカム計測の試み)しました。

〈実証実験の概要〉

場所 : 1日利用定員50人のデイサービス(週6日営業)・個別機能訓練加算Ⅰ、Ⅱを算定中
 対象 : 熟練した機能訓練指導員2人
 調査内容 : 機能訓練指導員の業務時間、文字量、業務フロー、データの流れを調査、リハプラン導入に伴う業務量変化を調査
 期間 : 2020年10月8日～2021年1月20日
 方法 : ウェアラブルカメラを用い業務内容、業務時間等を調査。オンライン会議ツールを用いヒアリング、サポート
 目的(期待するアウトカム) : 業務効率化により介護職員の負担軽減、それによる離職率の抑制、それらによる事業所の経営改善

〈結果〉

● 業務量(時間・文字数)の実態

機能訓練指導員は12種類の書類を記載及び管理しており、月平均では189,953文字記載。うち10種類が手書きで、手書き文字量は159,345文字。月の業務量420時間43分のうち173時間41分(1日あたりだと平均7時間54分)が書類作成業務。個人情報(最大12回転記、転記される文字量は月約56,000文字)。

● リハプラン導入効果

1業務あたりで書類1枚あたり462文字、月あたり18,480文字を削減。リハプラン導入前の同業務では30,560文字。自動転記で入力ミスも削除可能。



導入事業所増加数

303 事業所

累計リハビリ利用者数

14,992 人増



リハプラン導入効果

18,480 文字削減

ひと月平均

VOICE



リハプラン導入により、職員ひとり当たりの書類作成時間を大幅に削減でき、そのぶん利用者様に向き合う時間を増やすことができました。また、当社のご利用者様約2,000人分のリハビリ計画を各店舗が作成する際、均質化されたサービス提供のため従来は電話等で確認していましたが、遠隔管理できるようになりました。

— 北村直也 DSセルリア株式会社取締役 / トータルリハセンター事業部長

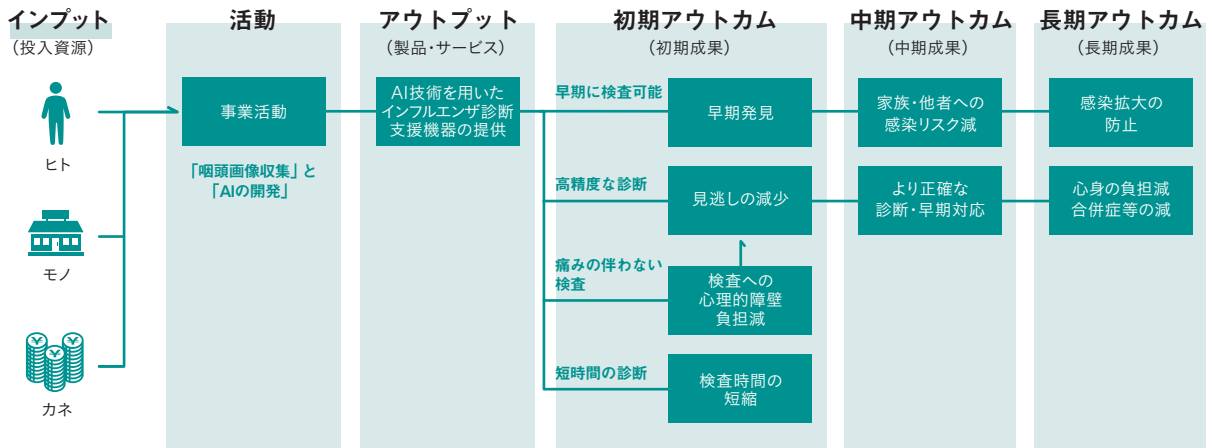
アイリス (株)

【設立】2017年11月 【資本金】100,000千円 【従業員】75名
【インパクトレポート掲載歴】 3年目

社会課題

インフルエンザ診断の精度や検査に伴う負担

ロジックモデル



21

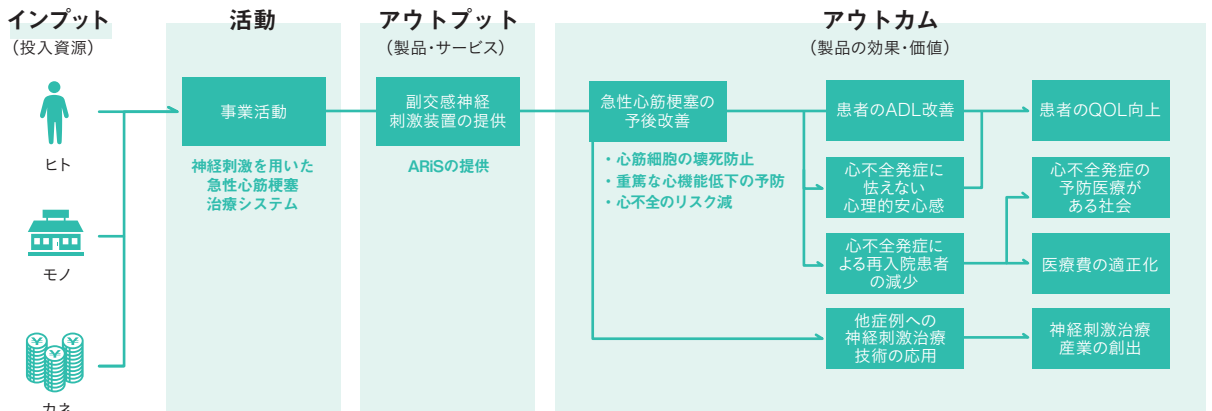
アドリアカйм (株)

【設立】2018年11月 【資本金】10,000千円 【従業員】7名
【インパクトレポート掲載歴】 2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

ロジックモデル



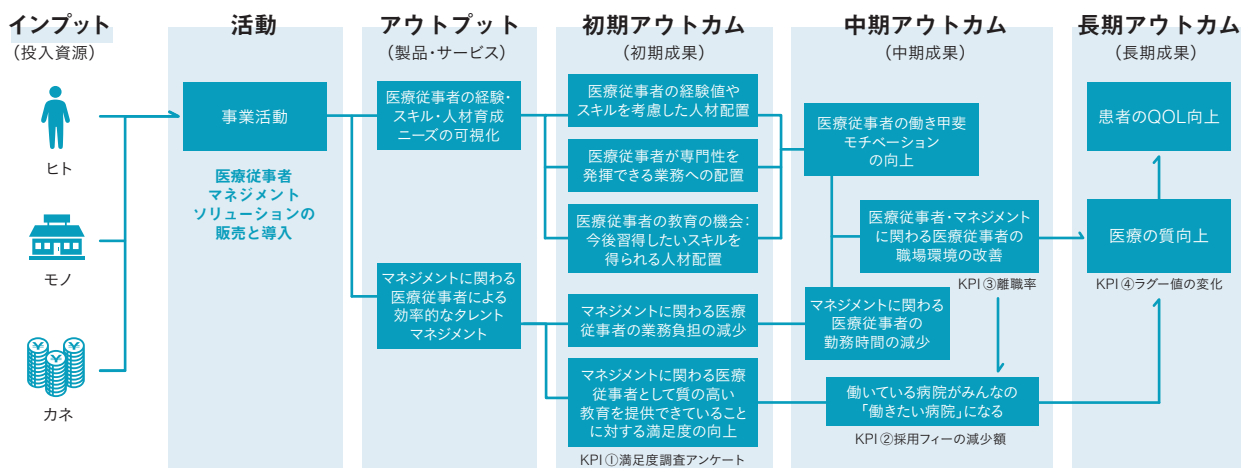
(株)エピグノ 

【設立】2016年9月 【資本金】118,200千円 【従業員】6名
 【インパクトレポート掲載歴】2年目

社会課題

医療人材不足

ロジックモデル



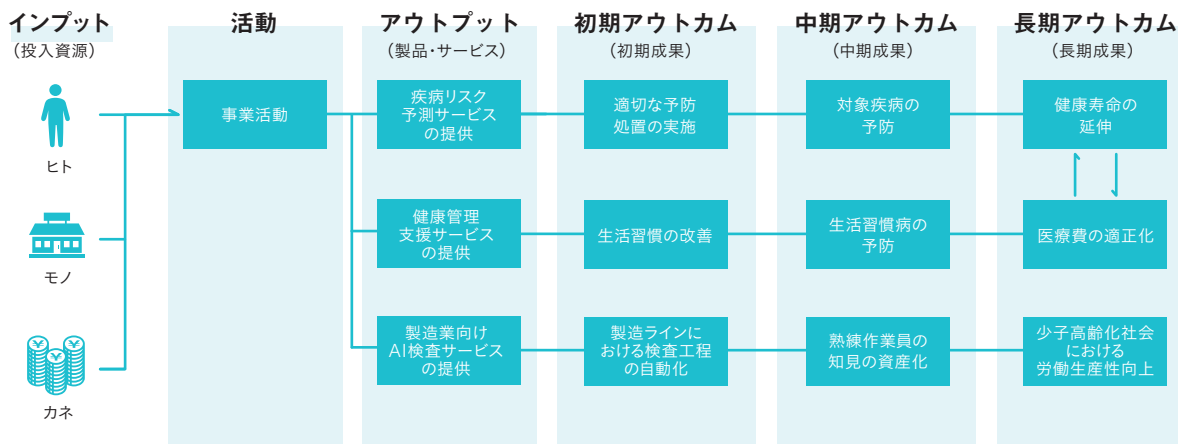
(株)HACARUS 

【設立】2014年1月 【資本金】100,000千円 【従業員】73名
 【インパクトレポート掲載歴】3年目

社会課題

深層学習は大きな学習データ量が必要

ロジックモデル



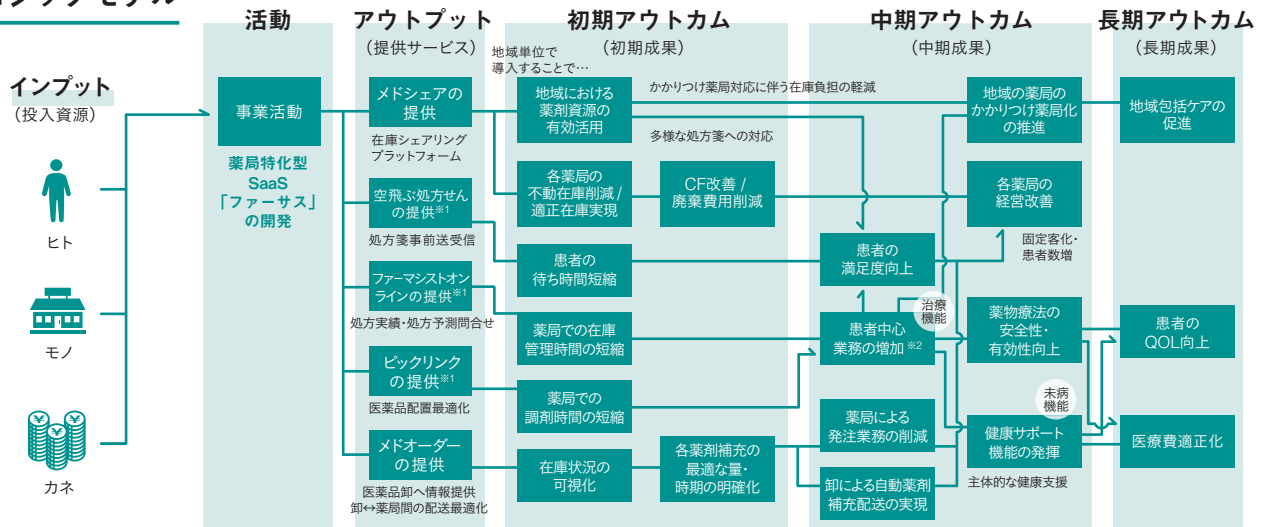


社会課題

使用期限切れ医薬品の廃棄

※1 ファーサスで提供する他サービス
※2 処方内容チェック / 疑義照会 / 服薬指導 / 副作用・服薬状況の確認 / 処方医へのフィードバック / 処方提案 / 残薬解消 など

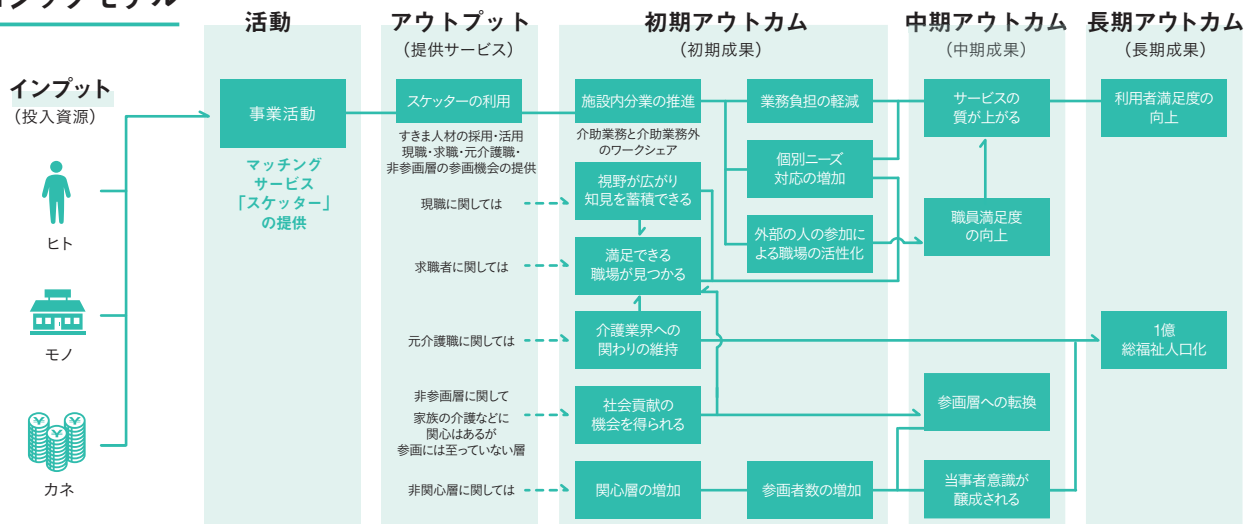
ロジックモデル



社会課題

介護業界の人手不足解消

ロジックモデル



ミタス メディカル
(株)MITAS Medical

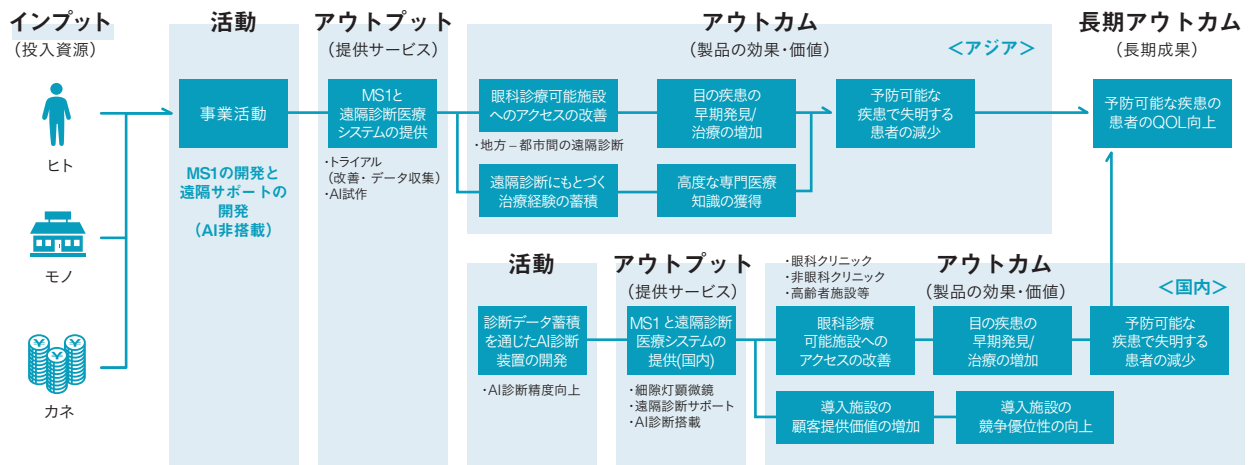


【設立】2017年4月 【資本金】100,150千円 【従業員】4名
【インパクトレポート掲載歴】 2年目

社会課題

僻地・離島・新興国での眼科医不足

ロジックモデル



リリー・メドテック
(株)Lily MedTech

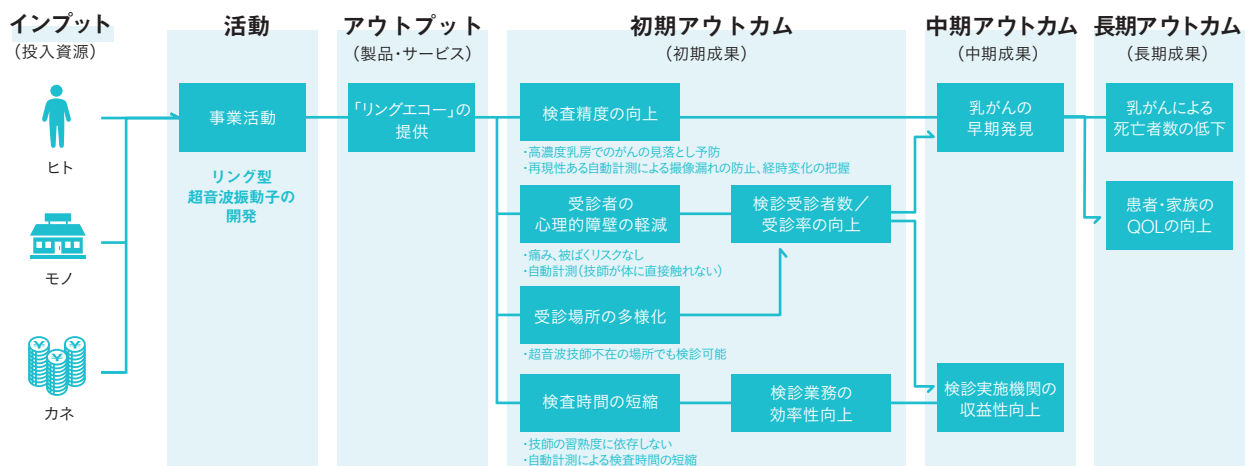


【設立】2016年5月 【資本金】90,000千円 【従業員】45名
【インパクトレポート掲載歴】 3年目

社会課題

乳がん検診受診率の向上、乳がんの早期発見

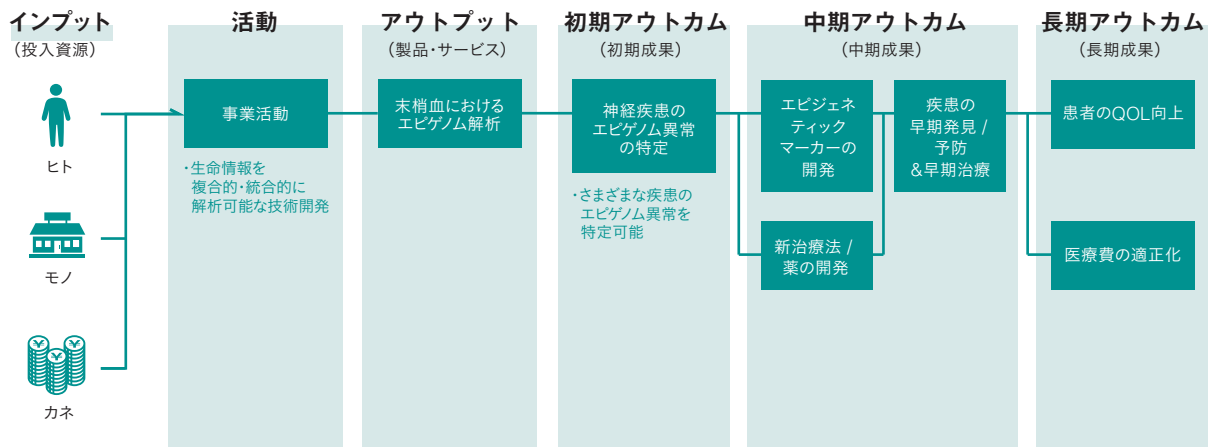
ロジックモデル



社会課題

遺伝子の働きが後天的に変わる仕組みの解明

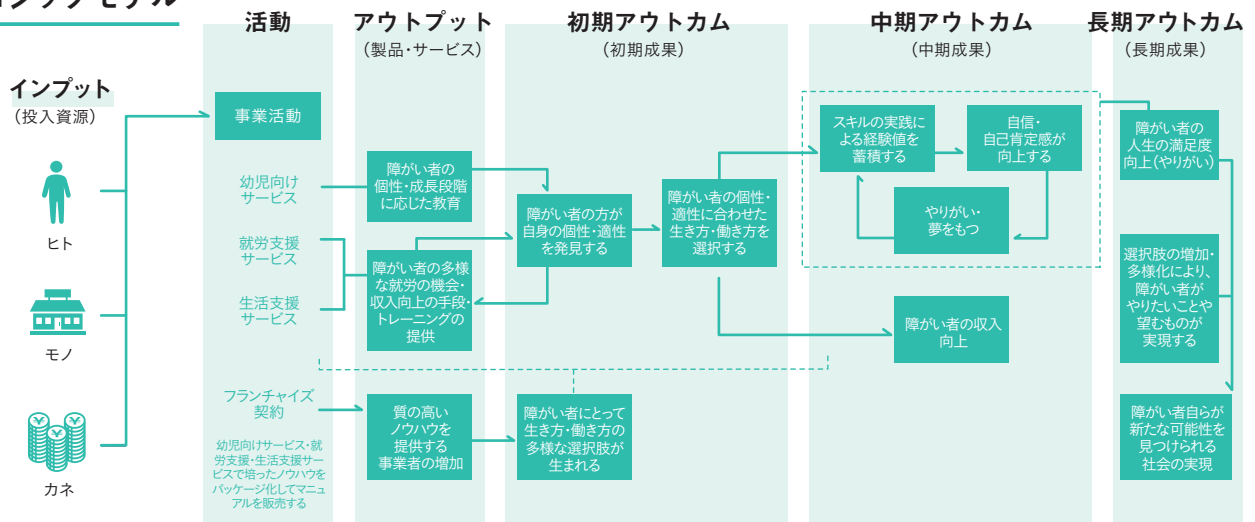
ロジックモデル



社会課題

質の高い障がい者福祉サービスの不足

ロジックモデル



CMV × 神奈川県 × SIIF

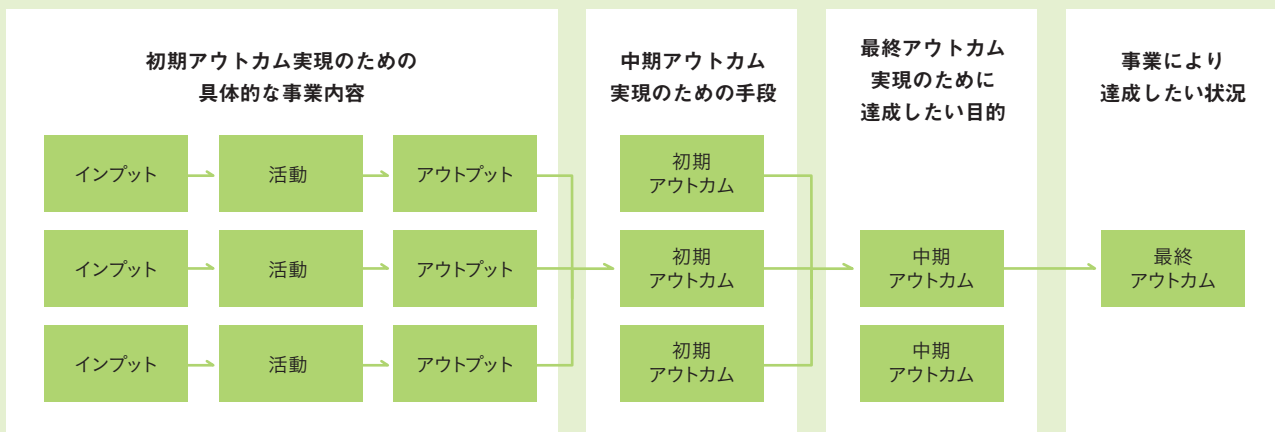
このファンドを通じて目指すもの



これまで3年にわたり、投資先企業の目指すものやそこに至るまでの戦略、具体的なインパクトを明らかにしてきました。一方、単に個々の企業の社会的インパクトの集合体ではない、ファンド活動自体の社会的インパクトは何か。3年目を機に、改めてGP（無限責任組合員。ファンドの運営責任者）の立場からキャピタルメディカ・ベンチャーズの青木武士・代表取締役と、当ファンドを政策の一環として企画し、LP（有限責任組合。ファンドの出資者）でもある神奈川県の立場から政策局いのち・未来戦略本部室の大木健一・ヘルスケア・ニューフロンティア推進担当部長と、宇佐美徳真・最先端医療産業グループ主査、そしてファシリテーターとして社会変革推進財団の小笠原由佳インパクト・オフィサーが、このファンドの目指す方向性、またその影響を話し合いました。

ロジックモデルの構成

アウトプット … 当該企業・団体が提供する技術、商品、サービス
アウトカム … 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



26



見ている世界観が異なる

小笠原由佳氏（以下小笠原）：ファンドの投資先企業にはそれぞれの達成したい目標があり、自社の技術、知識、経験を活かすようにその到達点にたどり着くか、その戦略を「ロジックモデル」という形で表しています（図）。もし、ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド（HNF）自体のロジックモデルをつくるとしたら、どのような形になるのでしょうか。

青木武士氏（以下青木）：ファンドの目的

は出資者利益の最大化です。金融機関などのLPは経済的リターンを追求する純投資家ですが、一方で事業会社のようなLPは、自社の事業成長に寄与する戦略的リターンを期待される方もいます。ファンドのロジックモデルを作成するには、各LPの狙いを整理する必要があります。LPの皆さまは、GPの投資仮説（どのような考え方や戦略で投資を行うのか）に賛同して出資くださっていますので、GPの投資仮説を表現することも重要です。

ファンド活動は、投資仮説を組み立て、資金を集め、有望企業に投資し、支援を行い、企業価値を高めてExitすることですが、そのアウトカムは、投資仮説の実行の先にできあがるもの。HNFの最終的に目指すものを突き詰めると、個々の幸せの増大、そして富の再配分ができています。ファンドとして資金運用に成功していることは絶対条件にしつつ、ファンドの期間内に各投資先企業のサービスがそれぞれ社会的な価値を十分に出している

状態を目指したい。初期アウトカムでは「ヘルスケア領域の非効率の解決」がひとつのキーワードと考えています。限られたヘルスケア資源（医療介護従事者、医療介護施設、医療機器類など）を最大限有効活用できる状態をつくりたいと思っています。

小笠原：神奈川県にとっては、民間の「ファンド」への税金の投入は、新しい産業政策の形だと思います。改めて、このファンドに参画する意義、ここまでの3年間で見えてきたことなどありますか。

大木健一氏（以下大木）：社会課題のなかには、行政だけでは支援できず、企業単体でも実行が難しい、どこが担うべきか判断に迷う狭間の部分があります。実際にHNFを始めてみると、多彩な企業があるなか、通常であれば行政が手を差し伸べることが難しいところにも支援ができています。最終的には神奈川県の産業が成長するとか、医療費の削減に繋がるなど大きな命題があり、そこに寄与する企業を育て



大木 健一

神奈川県政策局
いのち・未来戦略本部室
ヘルスケア・ニューフロンティア
推進担当部長

られたら本当にありがたいと思いますが、そこに行きつくまでの過程、つまり各企業が社会課題を解決するために尽力しているというその過程自体にも価値があり、そこに行政が参加している、という点も評価される部分だと最近分かってきました。

青木:そうですね。「ヘルスケア産業が活性化」している状態とは、個々のサービスだったり、特定の社会課題だったりを解決するさまざまなプレイヤーの集合で、それらが切磋琢磨していることだと思います。神奈川県の場合はLP投資の狙いとして、経済的リターンももちろんですが、戦略的リターンのひとつとしてヘルスケア産業の育成が目的のひとつであると理解しています。

宇佐美徳真氏(以下宇佐美): 青木さんの言葉で気づいたのですが、これまで行政は戦略的リターンを重視し、経済的リターンはそこまで重視してこなかったように思います。LPごとに最終目標もそこに至るまでの想定期間も異なるのかもしれませんが。

青木: 見ている世界観が異なるというのはあるかもしれません。戦略的リターンの定義もLPによってさまざまです。行政ですと今のように大きな話になりますが、事業会社の場合は自社サービスをいかに成長させるかというところにつながります。経済的リターンのみを見るところはリターンが早ければ早いほどいいですし、一方で戦略的に見ている企業は中長期的な目線なことが多いです。

大木: 庁内で最もクローズアップされるのは、「県として何のためにやっているのか」という点です。自治体の設けるファンドは通常、県内の企業に何割投資しなくてはならない、などの地域要件があることがほとんどなのですが、このHNFには実質的にはそれがありません。もしかしたらHNFの投資先企業が将来的に神奈川県に来てくれるかもしれない。神奈川県企業と

一緒に仕事をするかもしれない。神奈川県が参画したファンドの支援があってその企業が成功したら、いつかそのことを喧伝してくれるかもしれない。県の思いに共鳴し新たな事業が生まれるかもしれない。その可能性に価値があるのだと思います。

青木: その部分がかさしく、神奈川県とともにこのファンドができて良かったと感じているところです。神奈川県のような自治体を主語にしたロジックモデルをつくと面白いかもしれませんね。私たちGPは税金の使い道としてもっと富を再配分していただきたいと思っているので、そこに共鳴される自治体が今後増えることを願っています。

宇佐美: 確かに、「県内に本店があること」とか、「将来的に県内に本店を置くこと」を条件としてしまうと、県内に新規企業が何社入ったかなど数値だけが成果となってしまいう気がします。今回、このファンドの投資条件の枠を拡充することで、そういった短いスパンの数値ではなく、30年、40年先の県民、国民の幸福が創出されるかどうかという大きな規模の見方ができています。

青木: 結果として県民の方々が得られるものも多いように思います。HNFの投資先には世の中を変えられるようなサービスやプロダクトをもつスタートアップがいくつもあり、それが広がっていく時、関わりがあるかないかの違いは大きい。例えばリー・メドテック社が開発する乳房用リング型超音波画像診断装置が普及すれば、県内の乳がん健診率の向上にも寄与するでしょう。

大木: 神奈川県の推進するヘルスケア・ニューフロンティア政策の思いに賛同していただき、それを運用してくださるGP、資金を提供してくださるLPの方々がいっぱいやるからこそです。経済的リターンがあるのは絶対ですが、LPが利益だけでなく価値も認めてくださる、そこはGPの信用力だと思います。

経済のエコシステム

小笠原: 神奈川県さんのお立場からすると、このファンドが満期を迎えた際にどのような状態をつくっていることが理想ですか？

大木: 「これだけの投資額で、投資先企業がこんなに成長し、神奈川県企業もしくは大学なども連携してこんな事業ができるようになりました」と説明できるとありがたいですね。10年間という期間としてみれば、おそらくほかのさまざまな補助金と比べても特別大きな額ではないでしょう。しかもこの出資は単なる支出ではなく、出資額と同額のリターンがあるとしたら、予算的には使っていないのと同じことです。ましてやファンド活動の末に収益までいただけたら、こんなに良い税金の使い道はありません。これがうまく軌道に乗れば次の話にもつながります。私が米国に駐在していた時、州政府の関係機関がバイオ関係のファンドを運用していましたが、州政府の関連機関が投資をしているということで、その投資先企業にはほかのファンドからも多くの資金が投資されていました。要は州政府の関連機関の目利き能力を買われたわけですね。おそらくHNFも同様で、公的な機関の出資が呼び水となり、ほかのLPを呼び込むことができ、県の支出の何倍もの資金となって投資先企業をサポートすることができている意義は大きい。自治体は通常、お金を消費してサービスを提供しますが、このように経済を回していくエンジンになれているとしたら、すでに私たちの目的の一部は達成できたと言えます。



青木 武士

(株)キャピタルメディカ・ベンチャーズ 代表取締役

宇佐美: 私は、HNFを通じて投資先企業に長期にわたって関わり、その成果を見ていけるという点が、これまでの行政ではあまり見かけない新しい産業政策のスタイルだと思います。自治体の支援は、予算の単年度主義により通常は単発の支援になります。もし今後、こうしたファンドを通じた手法が行政の政策の在り方のひとつとして社会に浸透し、先行モデルとなれたなら、このファンドの価値は大きいですね。

大木: 実際に、新型コロナウイルス感染症が広まる前までは、ほかの自治体から多くの問い合わせが寄せられました。

小笠原：行政として単独でファンドを組むことはあると思いますが、民間とともにという点が特殊ですね。通常の産業政策と異なる点はどのあたりになるのでしょうか。

宇佐美：これまで行政は企業とは、一定の距離を保つのがスタンダードでした。それを、コクリエーション(共創)、つまり民間企業と伴走していく新しい形での産業政策ができています。行政が長期的にこうした経済のエコシステムに入るのは珍しいと思います。

大木：どこの企業も同じだと思いますが、行政も支出する際には理由が求められます。なぜこの企業に投資するのか。行政とその企業に特別なつながり、つまり癒着がないかも調査されます。最近、とくに産業政策の難しさを感じます。行政としてはいかに勢いのある、将来有望そうな企業であったとしても一企業のみを特別に支援することは容易ではない。しかし、産業育成という大きな命題があるファンドへの出資であれば、私たちも県民の代表である議会に説明しやすいという面もあります。

宇佐美：行政による補助金などの支援は、常に公平であることが求められます。委員会を開き、どこに支援すべきか多くの方と協議して決定する。そこでのキーワードは公平性です。まさに、このコロナ禍で実施されている「飲食店に一律何万円」といった補助金などの事業こそが従来型の行政政策と考えられています。もちろん、そうした公平性も大切ですが、ファンドには全く異なる世界観があります。その企業の財政状況や業務内容に加え、経営者の情熱や業界の勢いも加味して投資の可否が決定される。昨今のこの大変革の時代において、どこの企業、産業が生き残るのを見抜くのは容易ではありません。ファンドのGPの目利き能力を活用させていただくという新しい産業政策のスキームは今後、ますます重要になっていくと思います。

小笠原：いままさにHNFを通じ、県の方々に共創の現場に入らせていただいています。将来的に県の産業政策を指揮する立場に立たれる方にこうした経験をしていただくことは、自治体にとっても産業界にとっても意義が大きいですね。

大木：もしHNFに関わるのがなかった

ら、産業政策の新たな可能性に気づかなくなっていたかもしれません。公平に補助金をお渡しする、今をつなぐ政策も大切ですが、人口が減少し、高齢者が増加するなか、どのようにして産業を育て盛り上げていくか、別の角度の支援の形を見せていただきました。

青木：行政が民間のVCファンドに出資するという例はあまりありません。神奈川県の方が、どんな目的で、どのような状態を生み出したいと考えていらっしゃるのか、このレポートを通じ多くの自治体の方に知っていただき、この手法が広がることを期待しています。

宇佐美：公務員には人事ローテーションがありますから、基本的に3年程度で部署が替わります。その短期間で業界を理解し、能力を100%発揮できるかという、なかなか難しい。しかし、組織としてこうした経済のエコシステムに参画し、県として長期的に関わりをもつことで、その政策に責任をもつ、という効果もあります。

大木：そういう側面はありますね。よくある産官学連携でもそうですが、公的機関がひとつの事業に関わるのは通常、3年程度です。そのあとは産業界の方にお任せするのですが、資金だけでなく関わっていた人もいなくなってしまうから、その後どうなっていくのか、なかなか知ることができません。

産業は人々の生活の要

小笠原：そもそも論になりますが、なぜ県は産業育成に注力するのですか。

大木：産業がないと、県に人がいる意味がなくなるからです。働く場も、生活する場もなくなります。多くの方に生活し経済活動していただくためには、産業がなくてはなりません。もちろん、時代の流れのなかで衰えていく産業、消えていく企業もあるでしょう。しかし、だからこそ新たなことにトライする企業、産業を支援しなくてはならない。新しい企業、産業が育ち続けることで、その地域に暮らす方々の生活する基盤が維持され、そこからまた新たなサービスが生まれる。そういう社会の循環が成り立ちます。

宇佐美：今回のコロナ禍で改めて認識したのですが、行政は総計予算主義なので、予算を編成し、議決を取り、そこからやっと支出できるようになります。そうすると、昨今の感染拡大防止協力金等のように、構造上、必要な時に迅速に支援することが難しい場合もあります。ファンド手法の場合、ファンドへの出資自体の議決はすでに取っており、県民の理解を得られている状態ですから、そのファンドが機敏に支援することに何ら問題はありません。非常時にスピーディーに動いて支援して下さる組織は必要だと感じました。

宇佐美 徳真

神奈川県政策局
いのち・未来戦略本部室
最先端医療産業グループ室主査



青木：神奈川県には、産業育成のひとつの手段としてVCファンド出資という手法をトライアルしていただいています。これまでのところ、ヘルスケア産業の育成方法としてはうまく機能していると思います。この3年間で投資先の企業価値は上昇していますし、いくつかの投資先スタートアップは世を動かすような革新的な事業を展開されています。投資仮説としては、その方向性が間違っていなかったなあと感じています。もしこれまでの成果が議会の理解を得られ、さらに民間企業との共創という形で新たな道が開ければ、それがLPとしての自治体のアウトカムのひとつなのかもしれませんね。将来的にはほかの分野のファンドとか、さらにはファンドだけでなく、民間と共創できるほかの手段も探るとか、新たな産官学連携のスタイルも模索するとか、道はいろいろありそうですね。

大木：神奈川県はヘルスケアをメインテーマのひとつに掲げており、その産業で成功できているという意義は大きい。仰る通り、ヘルスケア領域だけでなく、将来的には他分野にもファンド出資という手法が政策手段のひとつとして広がっていく可能性はあると思います。地域ごとに課題は異なるでしょうから、ほかの自治体にもぜひ、さまざまな分野でこの手法にチャレンジしてもらいたいことを期待しています。



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、医療・介護施設をテストフィールドとして提供可能なヘルスケア特化型のベンチャーキャピタルです。

投資対象は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)のベンチャー企業で、ヘルスケア分野の第一線で活躍してきたスタッフがきめ細かく事業育成をサポート。事業の開発、検証、治験などの場として、キャピタルメディカグループの24パートナー病院(4,355床)、13高齢者施設のネットワークを活用することが可能です。

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

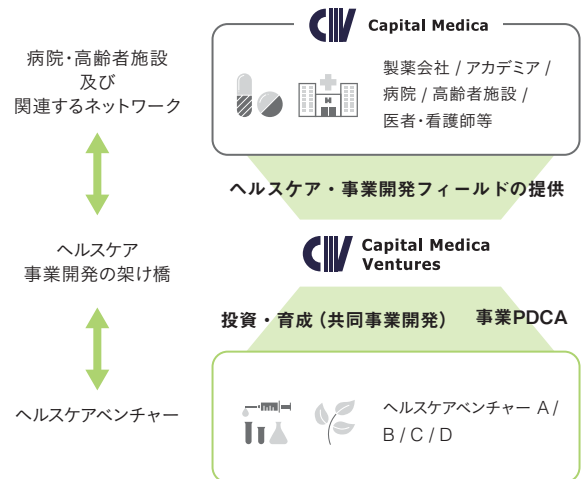
【投資対象】 医療・バイオ・介護・健康・保育・農業・スポーツなど広義のヘルスケア領域

【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】 ヘルスケア領域の効率化と、重視すべきヘルスケア課題への投資

【所在地】 〒105-0001 東京都港区虎ノ門1丁目2番3号 虎ノ門清和ビル

TEL : 03-5501-2230



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 M-City赤坂一丁目ビル6階

TEL : 03-6229-2622 FAX : 03-6229-2621

SIIF 5つの戦略領域

- 1 **インパクト投資**
世界で成長する3次元の投資構造
- 2 **社会的インパクトの評価・マネジメント**
価値判断の新たなモノサシを提示する
- 3 **PFS*1 とSIB*2**
公共セクターのパラダイムシフト
- 4 **オルタナティブ**
金銭以外の価値交換が支える新しい経済
- 5 **進化するフィランソロピー**
善意の資金がイノベーションを起こす

*1 行政から民間への委託事業について、当該事業の社会課題の解決状況(達成度)に応じて支払い額を変動する契約もしくは事業

*2 投資家からの資金調達を伴うPFS

投資先企業リスト (50音順)

アイリス (株)

<https://aillis.jp>

(株) 笑美面

<https://www.emimen.jp>

(株) HACARUS

<https://hacarus.com>

(株) プラスロボ

<https://www.plusrobo.co.jp>

(株) Rehab for Japan

<https://rehabforjapan.jp>

(株) ワンライフ

<https://onelife-inc.com>

アドリアカйм (株)

<http://www.adriakaim.co.jp>

Trim (株)

<https://www.trim-inc.com>

(株) ヒューマンアルバ

<https://human-alba.com>

ホスピタルコンプライアンス

マネージメントジャパン (株)

<https://hcmj.co.jp>

(株) Lily MedTech

<https://www.lilymedtech.com>

(株) エピグノ

<https://www.epigno.jp>

ノックオンザドア (株)

<https://knockonthedoor.jp>

(株) ファーマクラウド

<https://www.pharmacloud.co.jp>

(株) MITAS Medical

<https://www.mitasmedical.com>

(株) Rhelixa

<https://www.rhelixa.com>

主な情報入手先 (SIIF、以下アルファベット順)

SIIF (一般財団法人社会変革推進財団)

<https://siif.or.jp/>

GSG (The Global Steering Group for Impact Investment)

国内諮問委員会

<https://impactinvestment.jp>

IMP (インパクト・マネジメント・プロジェクト)

<https://impactmanagementproject.com>

GIIN (グローバル・インパクト投資ネットワーク)

<https://thegiin.org>

IFC (国際金融公社)

<https://www.ifc.org/>

SIMI (Social Impact Management Initiative)

<https://simi.or.jp>

編集後記

この度は、パンデミックという未曾有の事態のなか、お亡くなりになられた方へ哀悼の意を表するとともに、医療関係者をはじめ社会活動の維持のためご尽力いただいているすべての方に感謝申し上げます。

本レポートはコロナ禍、関係者との接触をできる限り避けつつも内容の改善を重ね、3冊目を上梓するに至りました。今回はフルラインナップの16社掲載のインパクトレポートとなり、3年連続で掲載企業が増えていることを喜ばしく思います。加えて特集では、最前線のキャピタリストの方々「社会的インパクト」を語り、自治体の方々「ファンド投資」について考え方を述べられるという、大変ユニークな出来になったのではないかと考えております。

毎年、どのように「インパクトを可視化」し、「インパクト創出をサポート」するか、自問自答しながらも、関係各位の思いを汲み、チャレンジを続けております。本レポートをきっかけに、インパクト創出に関心をもち、活動を始めてくださる投資家、起業家の方々が少しでも増えてくださることを期待いたします。

末尾になりましたが、本レポート制作にあたっては、キャピタルメディカ・ベンチャーズの青木武士・代表取締役、投資先企業の皆様、神奈川県黒岩祐治知事、県庁関係者様をはじめ、関係各位の多大なご助力を賜りましたことを、ここに厚く御礼申し上げます。



Healthcare New Frontier Fund

年刊

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド2020 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
東京都港区虎ノ門1丁目2番3号 虎ノ門清和ビル

協力

一般財団法人 社会変革推進財団 (SIIF: Japan Social Innovation & Investment Foundation)
東京都港区赤坂1丁目11番28号 M-City赤坂一丁目ビル6階