

TOKYO WELLNESS IMPACT FUND

東京ウェルネスインパクトファンド

2025

インパクトレポート

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

私たちの3年間の挑戦と成果

このたび、東京ウェルネスインパクトファンド(以下、TWIF)では、私たちが設立当初から掲げてきた「社会的価値と経済的価値の両立」という信念のもと、様々な困難を乗り越えて活動を継続し、3年目の「インパクトレポート」をお届けできる運びとなりました。

私たちのインパクト投資は、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の投資が不可欠であり、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いう確固たる趣旨から始まっています。本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にお応えするために、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が何をめざし、どのような成果を出してきたのかをご報告することです。

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。私たちは、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、支援の根底にあります。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すが。

私たち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「自らの事業でどのような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できる限りの貢献をすること、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、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、2025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、私たちが何をめざ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、私たち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ト期まで
投資額	500万円から5億円程度



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。

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。

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かななどを調査確認し (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。

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めざすことで、企業価値の向上を図ること*3。

*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 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

INDEX

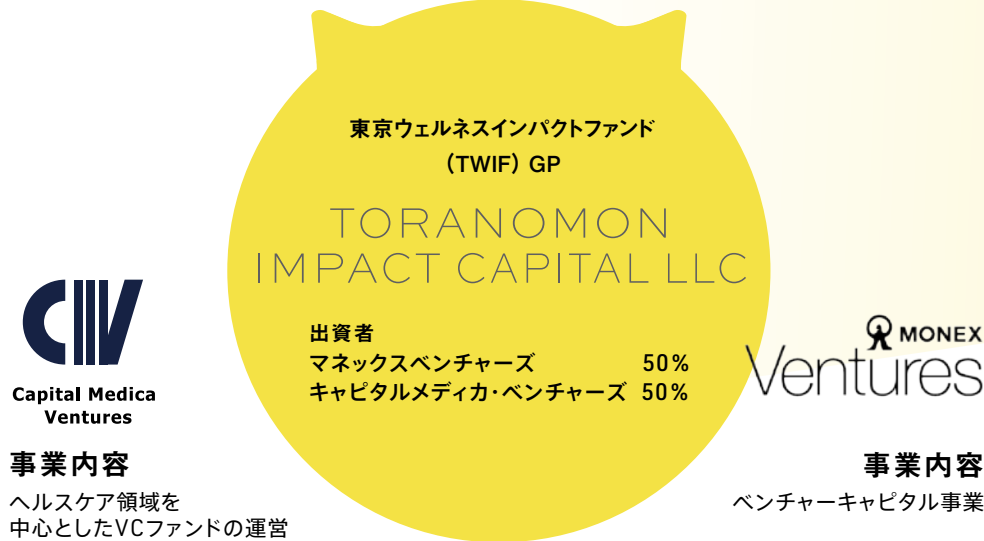
目次

03	ファンドについて	
03	ファンドの特長	05 Theory of Change Canvas
04	IMMの実践	07 インパクトの目標と実績
09	新たな転換期を迎えた在宅医療のゆくえと、課題解決に挑むスタートアップ3社の現在地	
13	「Healthcare Venture KNOT 2025」開催	
15	投資先紹介	
15	アイリス(株)	29 (株)MEBAIS
17	(株)A-SEEDS	31 (株)Melon
19	(株)CaTe	33 (株)menopeer
21	(株)チップー	35 (株)Rehab for JAPAN
23	(株)Eight Lab	37 (株)WillShine
25	(株)HEALTHREE	39 (株)ZIAI
27	(株)INTEP	
41	出資者の皆様より	42 組織概要

※アイラト株式会社:継続モニタリングしておりますが、投資先都合により「投資先紹介」(P15~)には掲載していません。

ファンドの特長

高齢社会の進展や健康意識の高まりにより、ウェルネス領域で課題解決を担うスタートアップの重要性が増しています。本ファンド設立当時、国内のスタートアップ × インパクト投資はまだ黎明期にありましたが、この領域を加速させるには具体的な実践と実績の積み上げが不可欠でした。こうした中、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に採択されたことから、東京ウェルネスインパクトファンド（TWIF）は始まっています。TWIFは、ウェルネス領域の課題解決をテーマに、課題解決の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すことをめざしています。



強み

- ヘルスケア領域での事業開発経験（医療ライセンス）のあるキャピタリスト & 支援メンバー
- ヘルスケア領域でのネットワーク
- インパクト投資の実践（過年度にわたるインパクトレポートの作成 & 発刊）

LLCでの主な役割

- ウェルネス領域でのソーシング及び投資支援活動
- IMMの実践と内容のアップデート
- インパクトアクセラレーションプログラムの運営

強み

- シード/アーリー期におけるスタートアップ投資実績及びハンズオン支援実績
- 金融領域でのマネックスグループアセットの利活用（証券・クリプト領域における個人投資家へのアクセス）

LLCでの主な役割

- ウェルネス領域でのソーシング及び投資支援活動
- IMMの実践
- ファンドアドミニストレーション業務

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」*と定義されています。TWIFは、国内におけるウェルネスの4領域の課題解決を目的とするスタートアップへ投資します。

* Global Wellness Institute: GWI, 2015

WELLNESS

SOCIAL/ECONOMIC

- QOL・経済安定
- やりがい・充実感
- 社会・コミュニティ など

HEALTHCARE

- 食事・栄養
- スポーツ・運動
- フィジカルな健康
- メンタルな健康 など

CARE

- 介護支援
- 希少疾患・障がい者支援
- リハビリテーション など

MEDICAL

- 医療機器・バイオサイエンス
- 治療支援・検診・バイオプシー
- 医療リソースへの支援 など

IMMの実践

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
 <p>ソーシング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ウェルネス領域で長期的な成長をめざ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 ・インパクト起業家育成プログラムの運営 ・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
 <p>デュー・デリジェンス</p> <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 ・投資候補先のToC及びロジックモデルの確認(作成支援)
 <p>投資実行</p> <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
 <p>伴走支援</p> <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
 <p>レスポンシブル・イグジット</p> <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

課題デザインワークによる、課題の可視化

特集ページへ P9

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。

インパクト起業家育成プログラムの運営

特集ページへ P13

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。

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

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^{*}」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。

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

Five dimensions of impact

<input type="checkbox"/> What
<input type="radio"/> Who
<input type="checkbox"/> How much
<input type="checkbox"/> Contribution
<input type="checkbox"/> 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 Canvas」「Five dimensions of impact」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>

出力イメージ(社会的インパクトへの登り方)



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?

1

🐱 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?

Know yourself

できること・得意なこと、できないこと・苦手なこと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?

2

🐱 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?

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?

3

🐱 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するでしょうか(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5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くらいの規模になる?)
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? (ターゲットに対しての重要度も含めて)
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くらいのお金を払ってくれますか?

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?

4

🐱 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	このペルソナがどのようなシーンで、どれく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をしてもらいますか?
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?

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)

5

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のか、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）

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？

6

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。

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)

7

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)。

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

8

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。

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)

9

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、一旦記載はせず、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。

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)

10

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。

インパクトの目標と実績

ファンドのめざす姿

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。



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



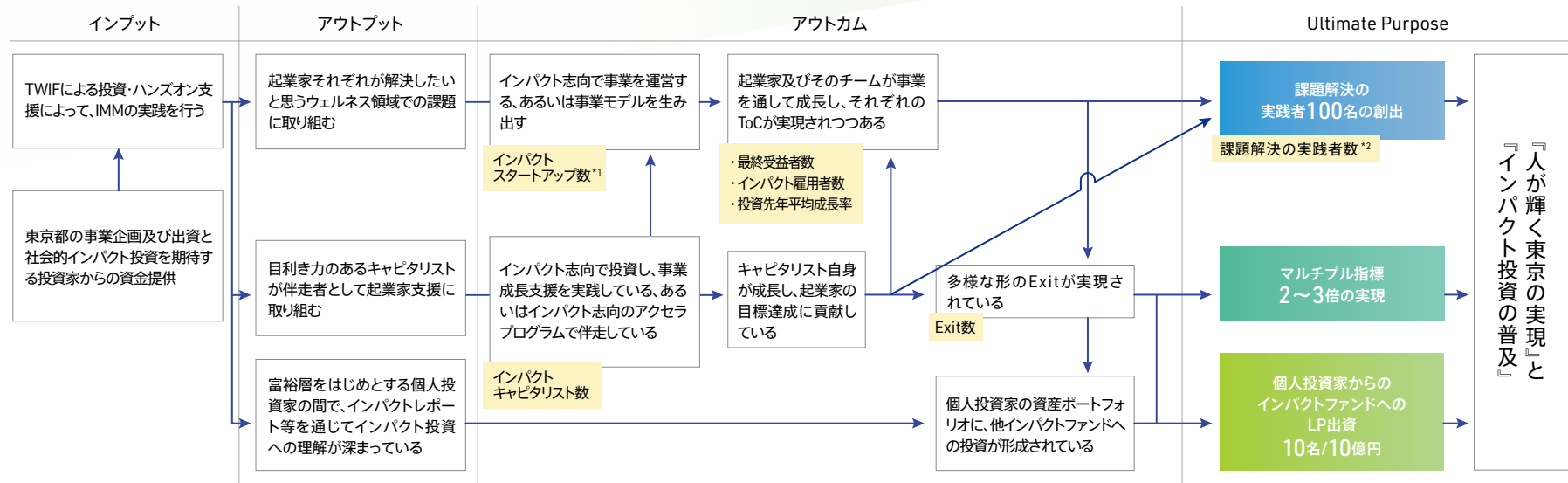
個人投資家へのインパクトファンド訴求

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 インパクトスタートアップ数: 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 課題解決の実践者: 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

2025年の実績

インパクト
スタートアップ数

28

最終
受益者数
1,229 千人

投資先
年平均成長率
140%

課題解決の
実践者数
17 名

インパクト
キャピタリスト数
3 名

インパクト
雇用者数
312 名

Exit数
0

活動ハイライト

Eight Lab

2025年5月、起業家支援プログラム「Knot Program」を修了した株式会社Eight Labへ投資しました。就業を起因とする疲労や生産性低下に対し、国家資格を持つセラピストを活かす事業内容やヒューマンエラー削減の実績に加え、プログラムを通じた事業の社会価値の可視化と理念への共感が出資の決め手となりました。



2025年開催の起業家支援プログラム「Knot Program」を修了した株式会社WillShineに対し、2026年3月に投資しました。視覚障害児の学習環境の構造課題に対し、当事者講師によるオンライン個別指導で成果が見られ、起業家自身の原体験に基づく誠実な姿勢と、検証された教育アウトカムを評価し、出資を決定しました。



2026年3月、在宅医療に関する課題解決に挑む起業家3名と医師、インパクト投資家による座談会を開催しました。ファンドが2024年に制作した「在宅医療の課題デザインマップ」をベースに議論が交わされ、現場の医療者を支え、重症者を受け入れられる持続可能な在宅医療の実現に向けた意見交換が行われました。

新たな転換期を迎えた在宅医療のゆくえと、課題解決に挑むスタートアップ3社の現在地

在宅医療を取り巻く環境は大きな転換期を迎えています。東京ウェルネスインパクトファンドは本領域の社会課題を可視化し、解決につなげることをめざし、2024年11月に「在宅医療の課題デザインマップ」を作成・公開しました。2026年度の診療報酬改定では重症患者を在宅で受け入れる体制への評価が高まる一方、軽症者への対応はオンライン診療・訪問看護へと誘導される構造が明確になりつつあります。生成AIの急速な進化もまた、既存の医療サービスのあり方への問い直しを迫っています。そうした変化に直面する中で、本領域の課題解決に挑む3社の起業家、医師、インパクト投資家が集い、意見を交わしました。その議論の全体像をお届けします。

ディスカッションを行ったスタートアップ3社の解決する課題領域

株式会社 ELVIDA

解決する社会課題	在宅医療の需要が伸びる一方で供給が追いつかず、特に地方では必要な人が十分な在宅医療を受けられていない。加えて、24時間365日対応や運営負荷の重さが、担い手不足を招いている。
なぜその課題に取り組むのか	医師として医療機関で働か中で「家に帰りたい」という患者の願いが叶えられずに最期を迎えた経験から、在宅療養中の急変を早期に捉えられる仕組みの必要性を強く実感したため。
どのように解決するのか	ウェアラブルデバイスによる在宅療養患者の常時モニタリングを通じて、急変の兆候をAIで早期に検知するシステムを開発。さらに、重症度の判定や疾患の鑑別をAIが支援することで、医師の心理的・身体的負担の軽減も図る。
めざす在宅医療・社会の姿	医療者の負担を軽減しながら、患者・家族の安心も両立し、誰もが住み慣れた場所で最適な医療を受けられる持続可能な在宅医療体制をつくる。

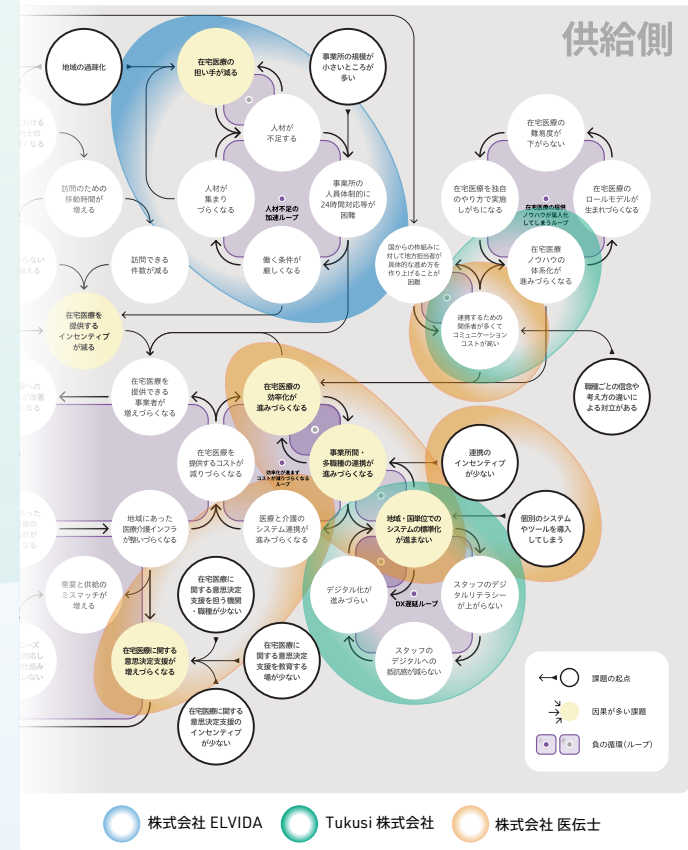
Tukusi 株式会社

解決する社会課題	多職種連携と継続的な対応が求められる医療現場では、FAX・電話・チャットなど複数の情報手段が混在し、情報が分断されたままになっている。そのため、AIを部分的に導入しても現場全体の情報の流れは非効率なままで、増大する医療需要に十分対応できていない。
なぜその課題に取り組むのか	電子カルテ開発の経験から、AIは単なる機能追加ではなく、現場の情報の流れ・業務の流れに合わせて設計しなければインパクトを最大化できないと感じ、創業に至った。「テクノロジーと人間性の調和」を掲げている。
どのように解決するのか	「Tukusi AI」を通じて、ノーコードのワークフロー基盤を中心に、記録化、FAX仕分け、通知、自動化などをAIでつなぐ。さらに、各現場に合わせて伴走することで、情報の流れ全体を設計し、業務改善を自律的に回せる状態をめざす。
めざす在宅医療・社会の姿	現場が自らAI活用を考え、業務を変えていける組織を増やし、そのノウハウを標準モデルとして広げていく。

株式会社 医伝士

解決する社会課題	医療者のQOLと、患者に寄り添う医療の質がトレードオフになっている。加えて、職種ごとに異なるシステムが使われていることで情報が属人化し、多職種連携の負担が大きくなっている。
なぜその課題に取り組むのか	「医療の本質は正しきよりも人生を支えること」という想いのもと、医師として在宅医療にかかわる中で、多職種連携や情報共有の課題を強く実感したため。
どのように解決するのか	訪問看護を初期ターゲットに、録音から構造化記録、自動共有までを一気通貫で支援する「Kowairo」を開発。患者の人生観や価値観も捉えて共有し、単なる記録効率化にとどまらない共有基盤をめざす。
めざす在宅医療・社会の姿	医療に、人と人生に向き合う力を取り戻す。医療者のQOLと患者に寄り添う医療を両立させ、患者の人生観や価値観まで多職種で共有される在宅医療を実現する。

在宅医療の課題デザインマップ（「供給側」部分を一部抜粋）



在宅医療の課題デザインマップの詳細とダウンロード
<https://capitalmedicaventures.com/news/20241118/>

SPEAKER



株式会社 ELVIDA 共同代表取締役

安間 章裕

急性期病院での勤務を経て在宅医療に転身。現在は静岡県で訪問診療クリニックを開業する在宅医でもある。共同創業者の菅原氏とともに株式会社 ELVIDA を創業し、IoT モニタリングと AI 診断支援を組み合わせた在宅クリニック向け DX プラットフォームを開発。



Tukusi 株式会社 代表取締役

石川 爽一郎

大学で「人間機械系」を専攻後、電子カルテ開発会社で医療 DX 領域のキャリアを積む。京都を拠点に、AI プラットフォーム「Tukusi AI」を立ち上げ、医師・看護師・事務スタッフなど多職種が日常業務の中で AI を活用できる環境の構築をめざす。現場との対話を重視したハンズオン型の導入スタイルが特徴。



株式会社 医伝士 代表取締役

宗 大貴

耳鼻科専門医として病院勤務を経た後、終末期医療への関心から在宅医療に軸足を移す。訪問看護師の音声記録を AI が構造化し多職種間で共有するプロダクト「Kowairo」を開発。宇都宮市などで実証実験を進め、地域ドミナント戦略での展開を図っている。

MODERATOR



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

COMMENTATOR



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



おうちの診療所 院長/
株式会社 omniheal 代表取締役
石井 洋介

それぞれの原点。
なぜ今、在宅医療に挑むのか

後町 今日はまず、皆さんがこの事業に取り組むことになった背景や、解決したい課題について聞かせてください。

安間 今も心に残っている患者さんがいます。在宅療養支援病院で在宅医療を始めて間もない頃、担当していた患者さんがある日、突然救急搬送されました。私はその予兆を事前に把握できていませんでした。重篤な肺炎を患い、入院後はずっと「家に帰りたい」とおっしゃっていたのに、結局病院でお亡くなりになってしまいました。そういう方を一人でも減らしたい、望む方がご自宅で過ごせる社会をつくりたい、というのが原体験です。

後町 ELVIDA のプロダクトはどのようなアプローチで課題に向き合っているのですか。

安間 IoT デバイスによる患者モニタリングと AI 診断支援を組み合わせ、在宅クリニックが 24 時間体制を無理なく維持できるプラットフォームを開発しています。在宅医療に関心を持ちながらも踏み出せない医師が口にする理由として最も多いのが、「24 時間 365 日の対応負担」と「一人でなんでも対処しなければならないノウハウへの不安」の 2 点です。志のある医師が無理なく続けられる仕組みをつくるのが、供給側の課題を解く鍵だと考えています。

後町 石川さんはどのような経緯で「Tukusi AI」を始められたのですか。

石川 電子カルテの開発会社に在籍していた頃、AI の可能性と医療現場の現実の間に大きなギャ

ブを感じました。デジタル化が進んでいると言われるながらも、現場では FAX も電話もチャットも混在したまま、個別の AI ソリューションが「点」として置かれているだけで、情報の流れ全体は変わらない。AI のインパクトを最大化するには、情報の流れそのものを「面」として設計するプレイヤーが必要だと確信し、創業しました。医療の専門家ではないからこそ、外から情報の流れ全体を設計する役割を担えると考えています。

後町 宗さんはどのような思いから、在宅医療に取り組まれるようになったのですか。

宗 病院での終末期ケアに携わる中で、在宅医療の必要性を感じ、軸足を移しました。私自身が病院にいた頃は、患者さんが亡くなると「負けた」という感覚がありました。人間は誰もが必ず亡くなるのに、です。「医療と、人と人生に向き合う力を取り戻す」というビジョンはそこから来ています。現場では、看護師さんのほうが患者さんと過ごす時間はずっと長く、情報が医師に届かない。その断絶を、強く感じずにはいられませんでした。そこで開発したのが、訪問看護師の音声記録を AI が構造化し、多職種間で共有できるプロダクト「Kowairo」です。訪問看護師の離職率は病院と比べても高く、まずそこを支えることが在宅医療全体の底上げにつながると考えています。

Hospital-at-home、
在宅入院の時代へ。
診療報酬改定が示す在宅医療の方向性

後町 制度面からも整理しておきたいと思います。2026 年度診療報酬改定が在宅医療にどのような影響をもたらすのか、石井さんから聞かせていただけますか。

石井 今回の診療報酬改定は、在宅医療の構造を大きく変えるものです。根本には病院の地域格差と医療費問題への対処があります。急性期への転換を求められながら対応が遅れた療養型病院や実態の伴わない急性期病院が、大幅な点数引き下げの影響を受けます。その結果、急性期病院からの退院サイクルが早まり、在宅医療で受け入れる患者数は従来を超えるペースで増加していく。フレイルや認知症の軽症者は在宅医療の対象から外す方向になる一方、誤嚥性肺炎のような重症者を在宅で診られるところを手厚く評価する構造です。「Hospital-at-home」、つまり在宅で病院と同等のレベルの急性期医療の提供を実現せよ、という明確なメッセージと捉えています。看取りについても、緩和ケアや終末期領域への加算が手厚くなり、自宅で最後まで過ごせる体制をつくれるかどうか、これからの在宅医療機関の評価を分ける重要な軸になっていくでしょう。

安間 軽症者向けの在宅診療が整理されていく方向性には、自分の実感とも重なります。在宅医療はひとくりにされがちですが、中身を見ると「歩けるけれど移動手段がない」という方から入院レベルの重症者まで、患者の状態は多様です。その区別を制度が明確にし始めたということですね。英国の公的保険医療サービス (NHS) のバーチャルワード (仮想病棟) が再入院率を大幅に抑えた実績を出しており、米国でも在宅入院への保険償還が進んでいます。日本もその流れになるのは間違いないでしょう。私たちのモニタリングシステムは、病院スペックの高精度デバイスではなく、在宅での運用に合わせて簡易かつ低コストに設計しています。精度を上げすぎると不要なアラートが増えて現場が疲弊する。在宅のリアルなフローに合ったデバイスであることが、実用上の鍵だと考えています。



石井 今回、「D to P with N (Doctor to Patient with Nurse)」も診療報酬で明確に位置づけられました。訪問看護師がモニタリング機器を持って患者宅に行き、医師がオンラインで対応する形で点数が取れるようになっています。実際に自院でも取り組みを始めており、医師が行かなくても医療の質が保たれるケースがあることを実感しています。

「なんとかなっている」をどう崩すか。
現場実装の壁と突破口

後町 プロダクトを実際に導入していく中で、現場ではどのようなハードルがありますか。

安間 最も多いのは「今のやり方でなんとかしている」という反応です。ガラケーからスマートフォン

に変えると世界が変わるように、使ってみなければそのギャップは実感できません。規模の大きいクリニックでは意思決定者と現場が分離していて、「経営的にどんなメリットがあるか」という壁も出てきます。

石川 「今のフローを変えたくない」という反応は私たちも同じで、Tukusi AIは柔軟性が高いがゆえに、「変えたくない」というニーズにもそのまま応えられてしまう面があります。ただ、現行のフローをAI化することで、そのフロー自体の見直しが自然と始まります。具体的には、クリニックに届くFAXを自動で仕分けし、診療情報提供書なのか検査結果なのかを判別して担当者に通知するといった仕組みも実装しています。人手でやると名もなき仕事になってしまうような細かい仕分けが常時・自動で動くようになると、夜間や休日の業務フローそのものが変わっていきます。

石井 個別対応を続けるモデルは、ビジネスとしてのスケールに限界が出てきませんか。現場のこだわりに寄り添えば寄り添うほど、個別対応の工数が増えていく。



石川 率直に、そこは課題として向き合っています。そもそも私自身が「これが答えです」と渡せる状態にはないので、まず現場と対話しながら一緒に作る以外に方法がなかった。その過程で組織に「AIを使いこなす文化」を根付かせることが重要です。まずは影響力のある医療機関で成功事例をつくり、それを「標準モデル」として示す。そこから1~2年以内に、汎用的なプラットフォームとして横展開できる段階へ移行したいと考えています。

石井 技術的な精度はすでに十分でも、現場がAIを「信頼」して使いこなせるようになるためのマインドチェンジは、依然として大きな壁です。「95%の精度で転倒を検知するカメラ」があっても、人間は結局電話で確認してしまう。信頼は、情報が日常的に共有され積み重なることでしか育たないと思います。



宗 Kowairoは地域ドミナントで展開することが最適だと考えています。訪問看護師を起点に、地域の医師・ケアマネジャー・介護職が同じ情報基盤でつながる。まず一つの地域で「Kowairoを見れば患者さんの情報がわかる」という状態をつくり、そこを起点に広げていくイメージです。記録の本質は時短ではなく「共有」にあります。誰が書いても均質で、誰が読んでも理解できる構造にすること。患者さんの価値観や日常の言葉も拾い上げ、AIが中立的に構造化する。「記録は未来の自分への共有でもある」という感覚が現場に根付いていくと、記録の質そのものが変わっていくと思っています。

青木 投資家として現場を長く見てきた経験から申し上げますと、医療が変わるのは診療報酬などの外部圧力があつたときです。国は、規制を緩和して参入を促し、その後締めるというサイクルを繰り返してきました。だからこそ今の制度の流れに乗りながらも、否応なしに変革に迫られて医療者が困ったときに頼れる受け皿となる標準的な仕組みやプロダクトを作っておくことに意味がある。自ら変わろうとする医療者ばかりではない、というのも現実です。

石川 それでも、私は「人は変わる」と思っています。その人なりのクリエイティビティがあつて、それが生かされる仕組みにすることが重要だと考えています。AIの活用でよく語られるのは「人を機械で置き換える」という発想ですが、それは本質ではない。人が機械を使いこなせるようになること、AI活用を前提に自ら業務を変えていける組織になることが、Tukusiで一番大事にしていることです。

青木 そのクリエイティビティを持続させるには、医療者のウェルビーイングが欠かせません。医療者への「頑張れ」と呼びかけるだけの精神論では現場が崩壊してしまう。社会インフラとして在宅医療を維持していくには、そこが土台になるはずだ。

宗 訪問看護師さんに対して「業務効率化によって空いた時間を患者さんのために使ってください」と訴求しても、忙しさがさらに増すだけでは長続きしません。空いた時間をプライベートや家族との時間に充てられる。それが、働き続けられる理由になります。離職率の低下は、採用コストの削減など経営的なインパクトを数字で示しやすいため、まずはそこを導入の足掛かりとしている施設もあります。

異なる道、同じゴール。
医療者を支えることが社会を変える

後町 今日のセッションを通じて、それぞれ描く景色を聞かせてください。

安間 見ている世界は似ているけれど、登る道が違う。そのことをこのセッションで強く感じました。私たちがつくりたいのは、100年後も持続できる医療体制です。モニタリングを入口に、在宅クリニックのネットワーク化を進めることで、その土台をつくっていきます。

石川 私が一番大事にしているのは、現場の人が自ら変わっていけるような状態を定着させること。目の前の業務が変わる体験を積み重ねることで、自発的にAIを使いこなせる組織になっていく。そのノウハウの体系化を進めることが、次のステップだと考えています。

宗 Kowairoを、地域医療の情報インフラへと育てたいと思っています。訪問看護師さんが本来の力を発揮できる環境をつくり、地域の医師やケアマネジャー、介護職の情報がつながって、患者さんのことが誰にでも把握できる状態になる。最終的には、D to P with Nのような遠隔医療モデルの普及を支える基盤として、日本の高齢化社会に最適化された医療エコシステムを実現したいと考えています。

後町 課題デザインマップ上で、3社それぞれが指した場所は異なっていました。アプローチも、登る道も違う。それでも今日のディスカッションを通じて、マップで描いた課題のループに対する解決のチャレンジが実際の事業として動き始めていることを確認できた気がします。そして共通して感じるのは、「現場の医療者を大切にしている」という姿勢です。その視点がプロダクトの根本に入っていることが、何より伝わってきました。ありがとうございました。





「Healthcare Venture KNOT 2025」開催

2025年11月15日、医療・介護の専門家やスタートアップ、投資家ら459名が集う「Healthcare Venture KNOT 2025」が日本橋で開催されました。立場を越えた交流を通じ、一人の力では成し得ない大きな社会的インパクトを生み出すための、新たな「結び目」となる場となりました。

TALK SESSION 01

医師起業家が切り拓くヘルスケアの未来

三世代の医師起業家が、それぞれの時代背景で直面した医療課題とビジネスのリアルを語り合いました。

起業の背景:切実な疑問から、自然な選択へ

最年長の斐氏は「なぜ給料が上がらないのか、病院経営が厳しいのか」という疑問を機に、地図もマニュアルも師匠もない起業の世界へと飛び込んだと話します。物部氏は、起業のハードルは比較的安く、紙カルテが多かった時代背景から、起業で解決する課題を見出したと語りました。中原氏は、高校時代からサービス作りに触れる機会があり、大学でもその延長で自然に起業の道を選び、会社経営に至っています。

医療者としての倫理観と組織運営における「変革」

組織マネジメントでは、医師であることに固執せず「ある領域で秀でている人をお願いする」ことや、自らの未熟さや組織の危機感を素直にメンバーに伝えるといった自己変革の必要性が語られました。また、優秀な人材の獲得を待つよりも自分たちの中で成長していくという、現場に根ざした泥臭い組織作りの重要性も示されました。

収益については、医療と金儲けを二項対立で捉える価値観がある中で、あえて「黒字を出すことを強く意識する」という経営責任が強調され、健全な経営を持続させるための覚悟としてマネタイズに向き合う姿勢が共有されました。



左から、石井 洋介氏(おうちの診療所)と、登壇者の斐 英洙氏(慶應義塾大学大学院健康マネジメント研究科/経営管理研究科 特任教授、ハイス株式会社 創業者・取締役)、物部 真一郎氏(超楽長寿株式会社 代表取締役社長)、中原 楊氏(株式会社 medimo 代表取締役、共同創業者、医師)、青木 武士氏(CMV)

TALK SESSION 02

ヘルスケアビジネス最前線

2つめのトークセッションはスタートアップ、事業会社、投資家など、異なる立場の4者が、最前線のトレンドと実践、ヘルスケアの10年後の未来について話しました。

AIによる医療変革と2035年への展望

認知症など高齢者の疾患が増加することが見込まれる2035年の医療ニーズに対し、AIが診断や治療プランの策定を代替することで間に合うだろうとの予測が示されました。米国では既にAIツールが医師に活用されており、今後は事務作業やワークフローの効率化に留まらず、オンライン診療の優位性すらAIが塗り替える可能性が指摘されています。投資の観点では、単なるコスト削減ではなく、売上や成績向上に直結するエビデンスの重要性が強調されました。

医師の新たな価値とイノベーター育成の課題

知識がAIで担保される時代、医師の価値は「責任や判断を引き受ける人格」や「適切なプロンプト入力」に再定義されつつあります。スタートアップ代表の沖山氏は、共通のニーズと個人の価値観であるウォンツの区別を強調しました。一つの価値観の押し付けを否定し、医療者は自らの行動がテクノロジーで何倍にも増幅され、世界を動かせると思わなければならないと提言。最後は、会場へ力強いエールを送り、未来を議論する際の重要な姿勢を示しました。



左から、沖山 翔氏(アイリス株式会社 代表取締役、救急科専門医)、葉田 甲太氏(エレコムヘルスケア株式会社 取締役社長、総合診療医)、沼田 朋子氏(ジャフコグループ株式会社 チーフキャピタリスト)、松本 晴樹氏(医師)

TALK SESSION 03

病院組織のアップデート

高齢者医療へのシフトに伴い、病院には「治療の最大化」だけでなく「QOL(生活の質)の最大化」を支える組織への転換が求められています。本セッションでは、医師中心のモデルをいかにアップデートすべきか、三者の実践が語られました。

荒木氏は、医師が三步下がり他職種をエンパワーメントする重要性を説き、理事長室の廃止など「権威勾配の解消」を断行。矢野氏は、トップダウンから「優しい社会を創造する」というパーパス経営へ舵を切り、副業解禁や全職員6000人のアンケート公開など、日本一働きたい組織作りを推進しています。また、加納氏は「対話のカルチャー」を浸透させるため、役職者全員による1on1の徹底と心理的安全性の研究を紹介しました。三者は共通して、現場を信じ、全職員の能力が最大限に発揮できる環境、風土を作ることがこれからの病院経営に不可欠であると締めくくりました。



左から、矢野 裕典氏(洛和会ヘルスケアシステム 理事長)、加納 一樹氏(平成医療福祉グループ 人事本部)、荒木 庸輔氏(特定医療法人新生病院 常務理事)、石井 洋介氏(おうちの診療所)

EXHIBITION SPACE

組織を越え、結ばれる新たな縁

先進的な地域医療を実践する医療機関やスタートアップが集結した本会は、「技術と現場のニーズが直接ぶつかる場」となりました。最新機器のデモを通じた製品改善への直接的なフィードバックや、組織の垣根を越えた本音の対話が各所で展開。その場で見学の約束を取り付けたり、他組織の成功事例から自院の運営課題への解決策を見出したりするなど、協力関係が次々と築かれていました。会場全体が、単なる情報交換に留まらない「具体的な次のアクションがその場で動き出す場」となっていました。



PITCH COMPETITION

未来を切り拓くインパクト起業家4名が熱戦!

「Healthcare Venture KNOT 2025」の締めくくりとして、社会課題解決と収益性の両立をめざす起業家育成プログラム「Knot Program 2025」のピッチコンテストが開催されました。登壇した4名の起業家は、それぞれの実体験に基づいた「課題の解像度」の高さと、持続可能なビジネスモデルを熱く提示しました。

登壇者は自身の背景に基づいた解像度の高いプランを提示。高齢者の低栄養を「食体験」で救う完全栄養食アイスや、家族間の「もしもの時の対話」をプロが支援するサービス、AIによる介護現場のシフト最適化案などが発表されました。いずれも現場の痛みに寄り添いながら、市場の可能性を数字で示した、説得力あるピッチを展開しました。

最優秀賞はWillShine 川本一輝氏 視覚障害の子ども向け オンライン学習塾を提供

審査の結果、オーディエンス賞と最優秀賞を川本一輝氏(株式会社WillShine)がダブル受賞。審査員からは「課題の解像度の高さは、確実にプロダクトが売れることの証左」と称賛されました。同社が展開する「ブイリーチ」は、視覚障害の当事者である講師がオンラインで個別最適な指導を行い、学習継続まで見据えた伴走を提供するサービスです。プログラム期間中には、紹介による利用拡大や、学習習慣の定着・自立的な学びといったアウトカムの初期実証が確認されました。

東京ウェルネスインパクトファンドは、当事者としての原体験に基づき多様な関係者と向き合いながら現場の声を起点にサービスを磨き続ける川本氏の姿勢と、こうした成果を評価し、後日投資実行を決定しました。

(株)WillShine P.37



「Knot Program」は、ヘルスケア領域を中心に社会課題の解決に取り組むベンチャーキャピタル、「株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ」と、東京都中野区・目黒区を中心に在宅医療を展開する、「おうちの診療所」が運営する実践型のインパクト起業家育成プログラムです。

Healthcare Venture Knot/Knot Programウェブサイト : <https://healthcareventureknot.jp/>

Aillis アイリス株式会社

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めざしています。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。

ABOUT

設立
2017年11月

従業員
102名

資本金
100,000千円

インパクトレポート掲載歴
3年目

MESSAGE



代表取締役
沖山 翔

2025年は、これまでインフルエンザのみを対象としていた「nodoca」が、のどの写真から新型コロナウイルス感染症を判定する日本初のAI医療機器として薬事承認を取得し、新たな機能を実現した節目の年となりました。「nodoca」は全国47都道府県の約2,000医療機関で導入され、累計10万人以上の患者さんに利用されています。今回の機能追加を通じ、診療効率の向上と患者負担の軽減に貢献し、医療現場に新たなインパクトを生み出すべく取り組んでまいります。

SOCIAL ISSUES

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、傷病は人類が一丸となって立ち向かうべき課題です。新型コロナウイルス感染症の診療においては、一部で横断的な知見の共有がなされ、それが迅速な診療方法の確立につながりましたが、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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

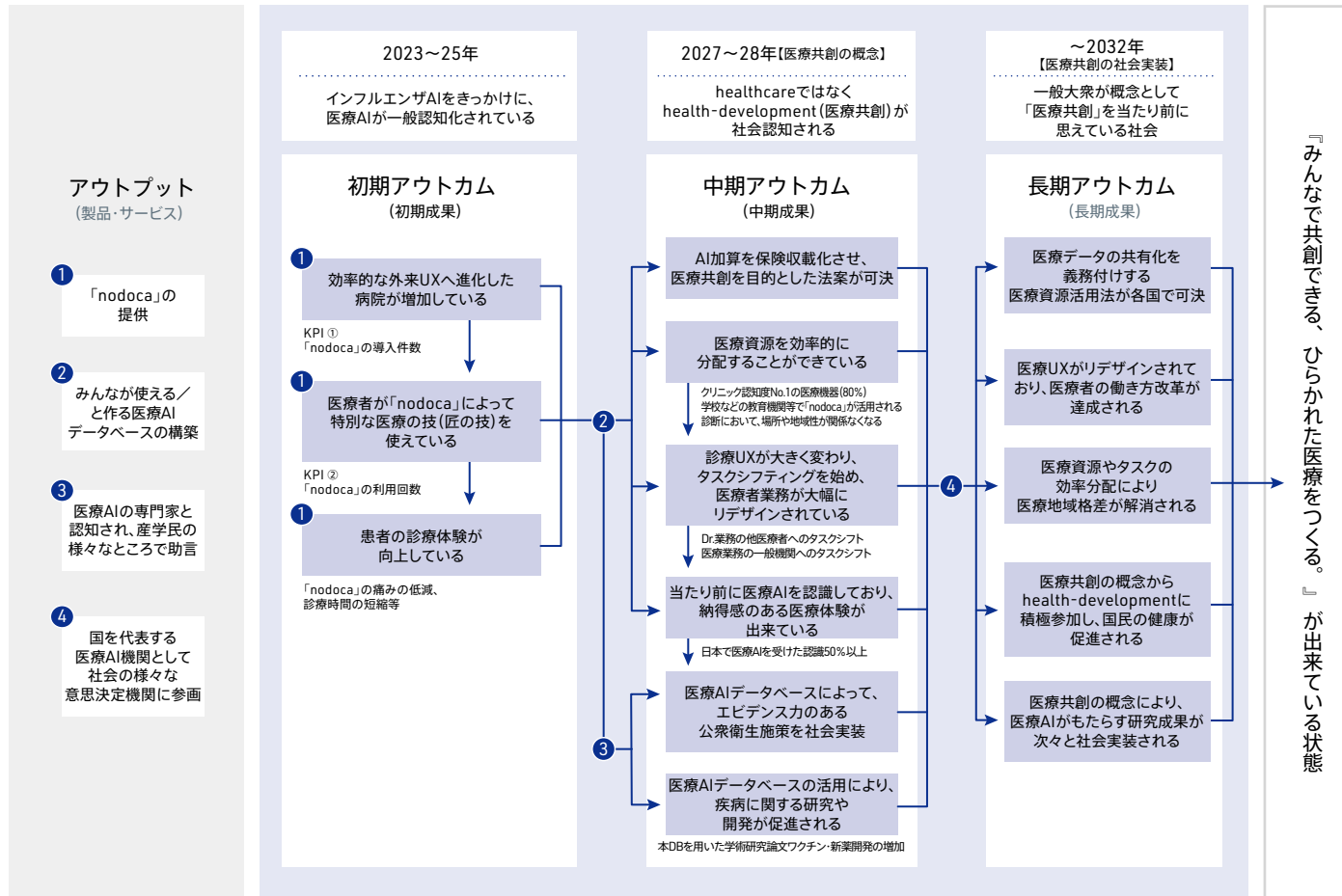
社会に眠る医療資源・医療データが活用されていないため、患者の疾患診断が遅延して、不健康と医療費が高騰する。そして、医師も患者も、既存の医療に対する納得感が低減し、職業に対するインセンティブにおける給与報酬の占めるウェイトが増える。それによって、医療のネガティブスパイラルが助長される。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

『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。

ToC実現に向けた道筋



2025年の実績

「nodoca」の導入件数

47都道府県・約**2,000**施設の医療機関への「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



日本初、のどの写真を用いてコロナを判定するAI医療機器が薬事承認を取得

「nodoca」においては、これまでインフルエンザ感染症のみが承認上認められた対象疾患でしたが、このたび、当社が開発した新たなAI機能が医療機器承認を受けました。これは、新型コロナウイルス感染症を対象とする新機能で、100万枚を超える咽喉画像からなるデータベースをもとに開発された新AIが、のどの画像と診療情報等をもとに新型コロナウイルス感染症を判定します。「nodoca」の一部変更申請(承認済み医療機器の機能を、変更または追加する行政手続き)を経て、承認が認められたものです。今回の新機能の追加は、本年8月1日に当社が採択された、NEDO(国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構)による過去最大規模の事業開発支援事業「ユニコーン・プロモーション・プログラム(UPP)」と相補的な位置づけとなり、これらを経て、AIが医療現場で患者診療に幅広く利用されることとともに、検査や待機時の患者負担の軽減をめざします。今後もアイリスは、AI技術を活用した医療機器の開発と研究を通じて、現場の課題に向き合い、より質の高い医療提供体制の構築に尽力してまいります。

ACHIEVEMENTS

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めざしています。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。

ABOUT

設立
2020年4月

従業員
20名

資本金
161,972千円

インパクトレポート掲載歴
2年目

MESSAGE



代表取締役

柳生 茂希

2025年は、私たちがこれまで国内で培ってきたCAR-T細胞製品の開発基盤を、いよいよ実臨床とグローバル展開へと移行させる重要な一年となりました。国内治験においては、当社のEPHB4を標的とするCAR-T細胞製品(開発製品コード: AP8901)が、医師主導治験にて第一例のヒトへの投与(First-in-Human)を無事に完了し、治験製品の安全性と製造支援体制の実運用を実証することができました。これは、国内外の患者さんに新たな治療の可能性を届けるという私たちの挑戦における大きなマイルストーンです。

国内治験を推進しながら、オーストラリアにおける臨床開発準備も大きく前進しました。現地CAR-T細胞製品製造拠点への技術移管を完了し、すべての試験製造が成功しました。日本で確立した半自動・閉鎖式の製造プロセスを、品質を担保したまま海外拠点へ展開できたことは、私たちのプラットフォーム技術の再現性と堅牢性を示す大きな成果です。さらに、豪州規制当局への申請手続きを完了し、現地の主要ながん治療施設との連携体制も整いました。これにより、2026年初頭からの治験開始に向けた準備が万全となりました。

国内においても、複数の治験が順調に進捗しており、安全性および有効性に関するデータの蓄積が着実に進んでいます。製造・臨床・規制対応を並行して高度化する体制が確立され、研究開発段階の企業から、国際的な臨床開発を実行できる組織へと着実に進化していることを実感しております。

私たちは、「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」という理念のもと、技術力のみならず、実行力と組織力を磨き続けてまいりました。2025年は、その積み重ねが実際の患者さんへの治療提供につながり、また国境を越えて形になった一年であり、次なる成長フェーズへの確かな足場を築くことができたと考えております。

引き続き、患者さんに真に価値ある治療を届けるため、挑戦を続けてまいります。

SOCIAL ISSUES

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りません。

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めざしています。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

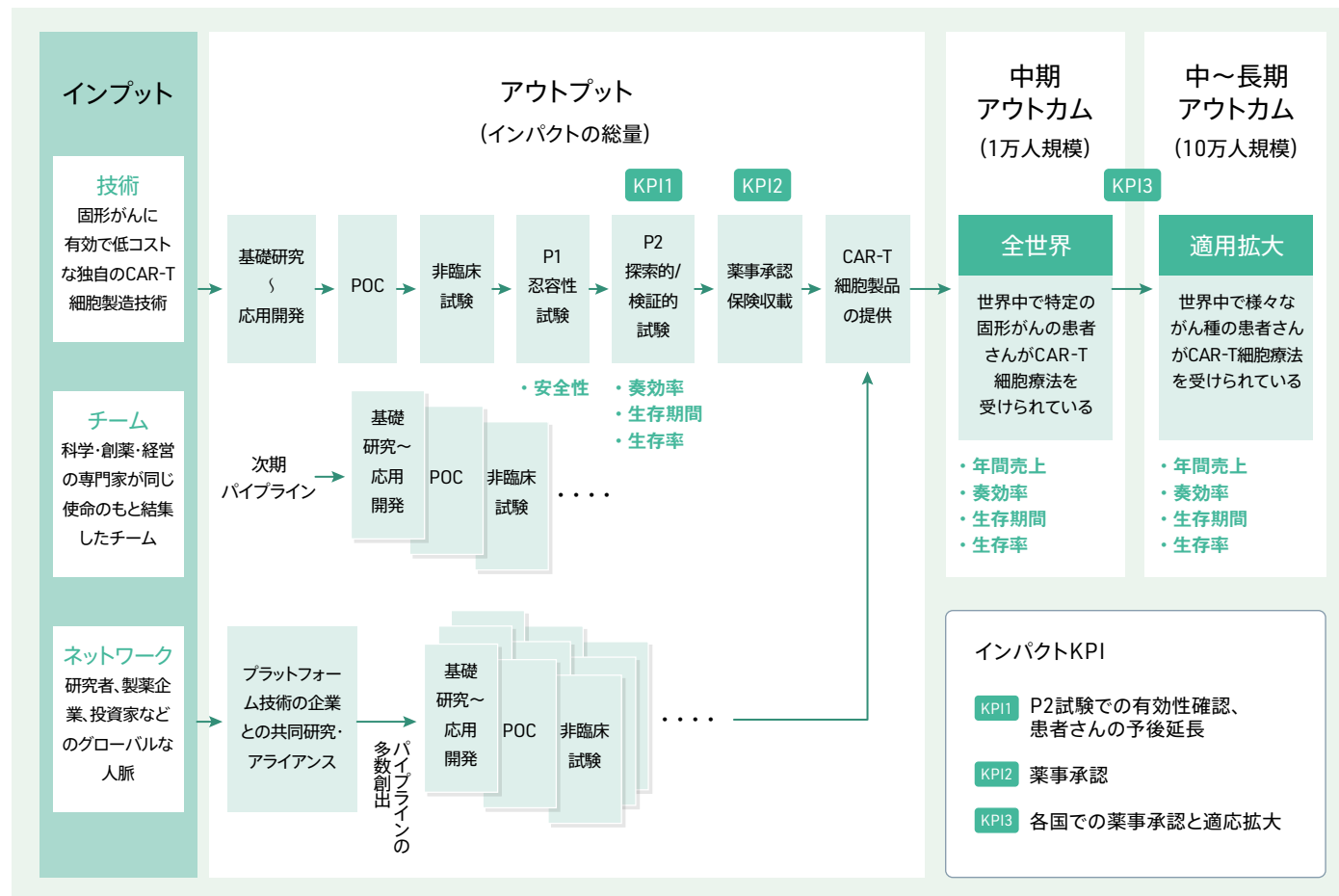
既存の治療法では効果が見込めない固形がん患者さんと家族、医療者が施す手がないことで希望が見出せず健康な状態で人生を全うすることができない。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

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

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

固形がん向けCAR-T製品における第一例のヒトへの投与と豪州治験実施体制の確立

2025年は、固形がんを対象としたCAR-T治験製品「AP8901」において、ヒトへの初めての投与(First-in-Human)を2025年2月に達成するとともに、オーストラリアにおける治験製造・実施体制の構築を完了し、当社にとって極めて重要なマイルストーンを達成した一年となりました。

現在、日本国内で実施中の骨髄系腫瘍を対象とした第1相治験および固形がんを対象とした第1相治験では、治験製品の投与が着実に進んでいます。特にAP8901のFirst-in-Human達成は、当社の治験製品のひとつが臨床段階へと確実に前進したことを示す事業上の重要な転換点となりました。

さらに、グローバルでの早期承認をめざし準備を進めてきたオーストラリア治験については、細胞製造受託機関(CDMO)への技術移管が完了し、倫理委員会・薬事規制当局への申請も完了しました。2026年前半の試験開始に向けた体制整備が順調に進展しております。

資金調達面では、TWIFを含むシリーズA出資を基盤とし、NEDO「Deep Tech Startup事業」への採択を受けることができ、10億円規模の補助金を獲得するとともに、シリーズAラウンド総額23.8億円の資金調達を達成しました。



First-in-Humanの国内での治験製造の様子



豪州治験の準備の様子

CaTe inc. 株式会社CaTe カテ

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の開発を行っており、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めざしています。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、主たる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の機能を実装しています。これら機能により、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となります。

ABOUT

設立
2020年3月

従業員
22名(非常勤・非正規含む)

資本金
1億円

インパクトレポート掲載歴
3年目

MESSAGE



代表取締役

寺嶋 一裕

昨年は治験準備を中心に、本製品のリリースに向けて着実に準備を重ねてまいりました。特に治験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であることから、本年の治験実施についてもしっかりと進めてまいり所存です。

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頂き、心より感謝申し上げます。

SOCIAL ISSUES

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、死因の第二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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

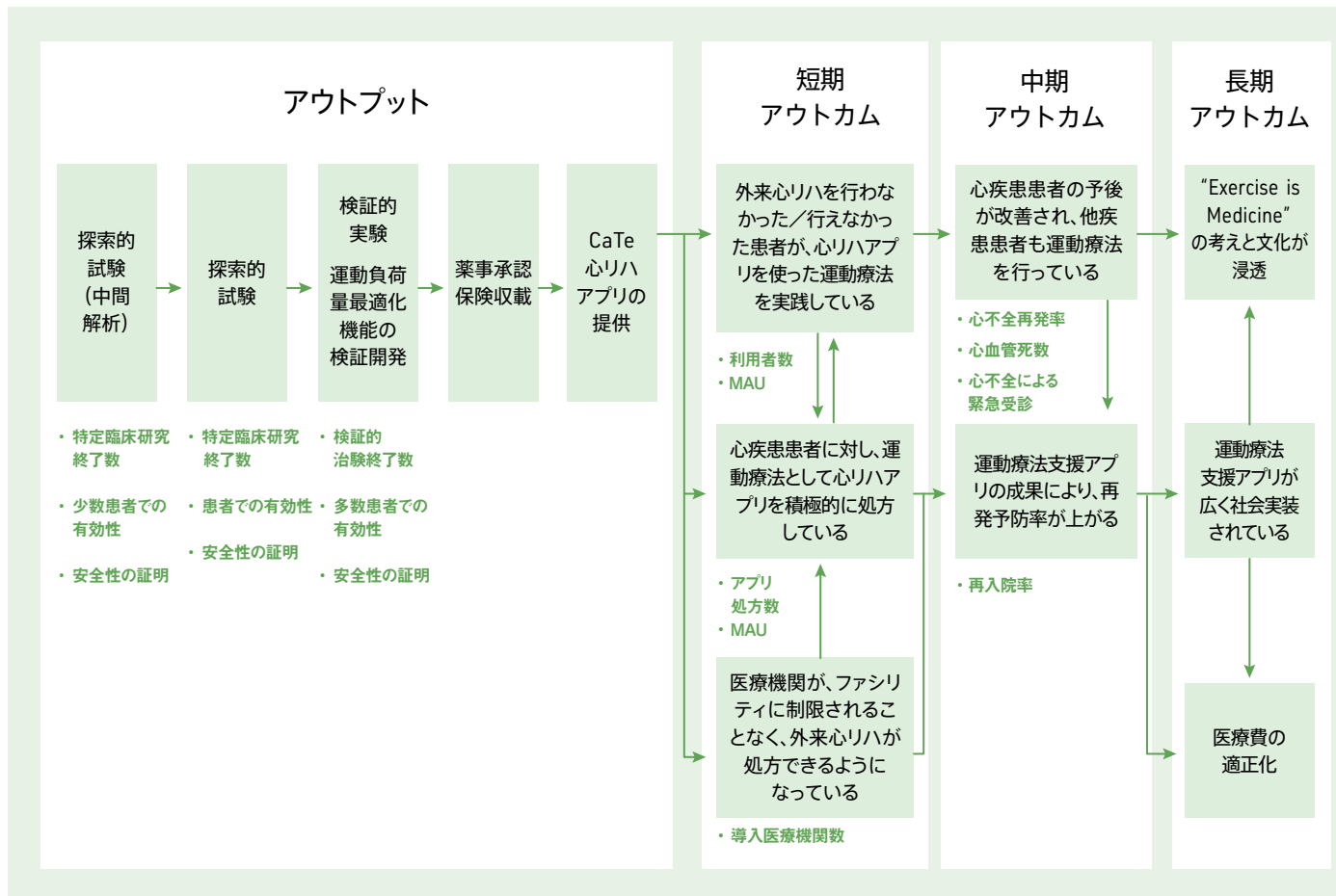
高齢化が一層進む中で、強く有効性が証明されている運動療法が活用されず、心疾患患者の重症化やその医療費負担が大きくなる社会

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

「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

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

2024年に終了した特定臨床研究の結果から本プログラム医療機器の有効性・安全性が示唆されており、2025年は薬事承認申請ならびに保険承認申請のための検証的治験を開始すべく準備を重ねました。



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

共感を起点に、働きがいと 組織の成長を生み出すサービス

人と人とのつながりが生まれにくくなった今、職場や社会における孤立が課題となり、生きづらさが広がっています。チッピーは、「ここところをつなぎ、世界を思いやりで満たす」を使命に、共感を起点とした関係性のデザインを通じて、人と人との前向きな関わりを生み出し、働きがいのある組織づくりを支援するサービスを提供しています。これにより、これまで見えにくかった一人ひとりの想いがつながり、関係性が深まることで、働く人の主体性や働きがい(ウェルビーイング)が高まります。同時に、行動変容を通じて組織のパフォーマンスを引き上げ、持続的な企業成長に貢献します。チッピーは、個人のウェルビーイングと企業の成長が両立する、新しい価値循環の実現をめざしています。

ABOUT

設立
2023年6月

従業員
2名

資本金
1億円

インパクトレポート掲載歴
2年目

MESSAGE



代表取締役 CEO

山崎 令二郎

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。事業開始から2年目を迎えた2025年は、プロダクト「Chipee(チッピー)」の提供に加え、人と人との関係性を深めることを起点とした組織づくり支援サービス「BePO(ビーポ)」の提供を開始しました。東海テレビ様との取り組みでは、視聴者の声が社員のやりがいへと転化され、組織の内側に変化が生まれる手応えを感じることができました。社内外の関係性に着目した新しい人事・組織サービスとして、働く人のウェルビーイングと、人とのつながりが企業の成長を支える新たな経済モデルの実現に向け、引き続き挑戦してまいります。

SOCIAL ISSUES

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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

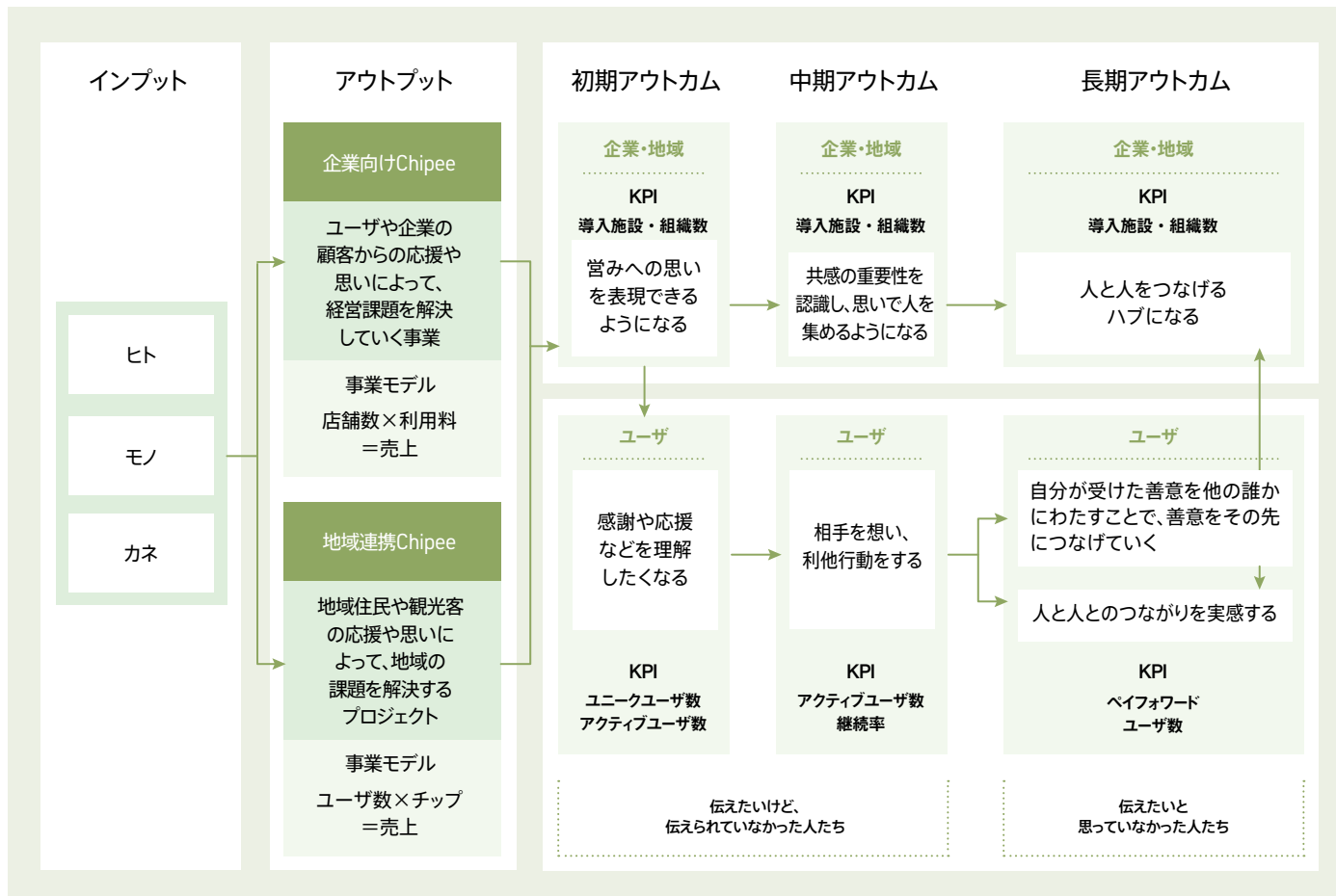
人と人とのつながりを感じられない社会においては、心身の健康へ悪影響、また孤独状態を誘発します。人が人である所以、人や社会とのつながりを実感できない状態が継続すれば、社会はサステナブルなものではなくなります。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

一人ひとりが生きやすい社会をめざします。「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できると信じています。

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

プロダクト提供から組織づくり支援へ「BePO (ビーポ)」の提供を開始

2024年11月より事業を開始し、感謝や応援のキモチを届けるポジティブ・コミュニケーションツール「Chipee (チッピー)」の提供を続けてまいりました。2025年は新たに、組織づくり支援サービス「BePO (ビーポ)」の提供を開始しました。人と人との関係性を深めることを起点に組織づくりを支援する、プロダクト提供にとどまらないより包括的なサービスです。



具体的な導入事例として、東海テレビ様の大型イベント「1チャンまつり」に導入し、視聴者から社員・出演者への応援メッセージを収集・可視化に貢献いたしました。地域に長年蓄積されてきた信頼が私たちのサービスをきっかけに再確認できる機会となりました。



イベント後には、集まったメッセージをもとに社内振り返りワークショップを実施。社員一人ひとりが視聴者の声と向き合い、自組織の価値を言葉で再発見する機会となりました。この取り組みは今後も継続支援を予定しており、導入部門と連携しながら東海テレビ様全社的な組織づくりへとつなげていきます。社内外の多様な登場人物の関係性に着目した、新しい形の人事・組織サービスを通じて、ひとのつながりをつくり、一人ひとりが生きやすい世界をめざし、事業を推進してまいります。

Eight Lab 株式会社Eight Lab エイトラボ

就業時間内にプロのケアを～健康経営支援「Carefor」～

エイトラボは、「健康を当たり前」をミッションに掲げ、働く人々の心身の健康増進を支援しています。現代の企業経営において、従業員の健康状態が組織の生産性に影響を及ぼす「健康経営」の重要性が高まる中、就業時間内にプロのケアを受けられる環境の構築をめざしています。

具体的な手段として、医療系国家資格保持者によるオフィス設置型健康支援サービス「Carefor」を展開。柔道整復師、鍼灸師、理学療法士などの専門家が企業へ赴き、短時間のボディケアや健康相談を提供します。これにより、身体の不調改善やメンタルヘルスクアを促進し、従業員のエンゲージメント向上や離職防止といった課題解決を支援しています。

ABOUT

設立
2019年12月

従業員
14名

資本金
8,746千円

インパクトレポート掲載歴
1年目

MESSAGE



代表取締役
高山 耕輔

2025年はCarefor Membersの利用顧客数が昨対2.5倍にふえ、店舗数と共に順調に市場に受け入れられています。Carefor Businessでは導入拠点数は伸び悩んでいるものの、解約率は5%以下で顧客側のやむをえない事情を除き全企業が2年目も継続利用しています。ただのマッサージ派遣を超え、働く人の健康を当たり前にするために、理想の姿から実践的な戦略議論、さらにはシステム構想や組織マネジメントなど、全方面にご支援いただきました。インパクト創出やミッション達成に向けて、一切の不安や迷いなくなんでも相談でき、心強い仲間として大変感謝しています。

SOCIAL ISSUES

社会課題

就業起因の疲労蓄積による生産性低下の解消

就業を起因として疲労が蓄積された状態は、本人の健康悪化のみならず、企業活動の生産性低下をもたらし、長く社会課題になっています。本来、解決の担い手となるセラピストも、現状では技能習得の機会を十分に得られず、ケアプロバイダーとしての役割を担えていません。エイトラボは、国家資格保持者を派遣する「Carefor」を通じ、セラピストの専門知が職場内で直接機能する仕組みを構築しました。この取り組みは、個人の不調改善を組織の生産性向上へ直結させ、健康経営を実効化することで、持続可能な社会の実現に寄与します。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

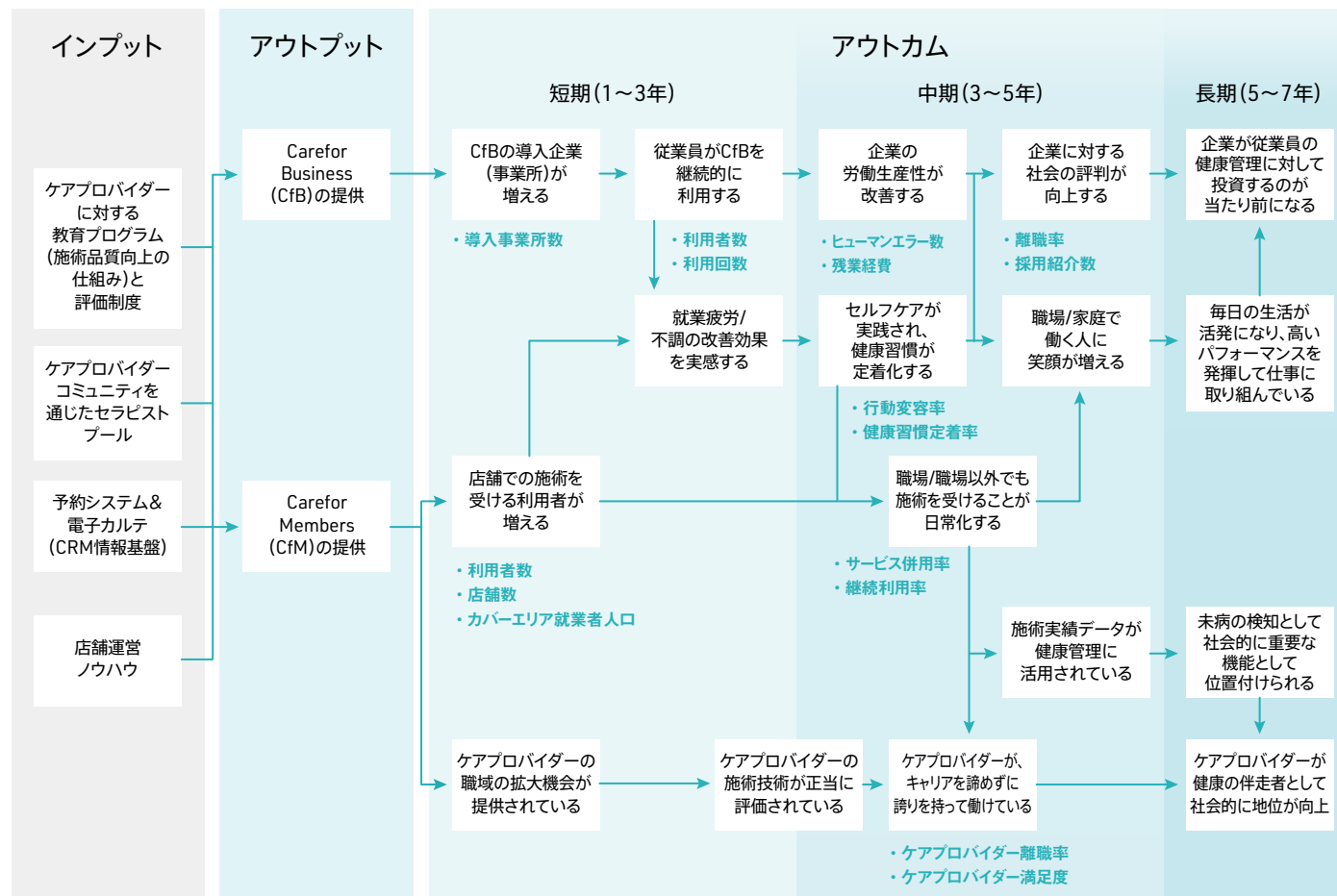
仕事の中で蓄積された心身の不調が慢性的な疾患につながり、不調もたらず生産性の低下や医療費の増大を誘発している一方で、本来は解決の担い手となりうるポテンシャルあるセラピストが技能を習得できずケアプロバイダーとしてその課題解決の役割を担っていない。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

学びと実践を通じて高い技能要求を満たしたケアプロバイダーが就業者の不調を取り除くことへ貢献し、その結果として社会全体の生産性が向上することで、社会が働く人の健康改善を継続することの価値を実感し、実際に本人とその周囲が取り組むことが当たり前になっている。

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

CfB導入事業拠点数

ケアを提供するセラピストを企業に派遣し従業員に施術を提供する「Carefor Business (CfB)」の導入事業拠点数は**48**事業所に拡大。



CfM店舗数

店舗にて個人へ施術を提供する Carefor Members (CfM)は**3**店舗を達成。



サービスを利用したユニークユーザー数

CfBは**600**人(合計登録者1,800人)、CfMでは**2,000**人を達成。



利用者の行動変容と経営指標へのインパクト可視化

CfBを複数回以上利用する社員の9割がストレッチ等を定期的実施。意識や習慣の変化を実感しています。また、ある製造工場では毎月1度全社員が30分利用する形で導入され、勤怠や製造データを受領し分析しました。すると、ヒューマンエラーによる歩留まりが年間百万円以上削減され、エラー対応による土日出勤が減ったことで残業経費が削減、さらには過度な残業が減ったせいか欠勤が減少し、結果離職率が4%低下、さらには工場へのリファラル採用が起り始めました。また、初めて整体を利用する方が多い中、導入企業近隣にCfM店舗があれば通いたいというユーザーが多くいることがわかっています。CfB-CfMでの事業連動が高まることで、CfBがCfMの集客や無理のない継続プラン(ex. CfBで月1回、CfMで月1回)によるLTVの向上が見込め、かつCfBの社会的意義に惹かれ多くのスタッフがCfMに応募してくれる、筋肉質な経営につながっています。

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。

ABOUT

設立
2023年11月

従業員
3名

資本金
57,592千円

インパクトレポート掲載歴
3年目

MESSAGE



CEO
山本 真也

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」ことをめざし、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もかなり参考にさせていただいています。

SOCIAL ISSUES

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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

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

Theory of Change; ToC

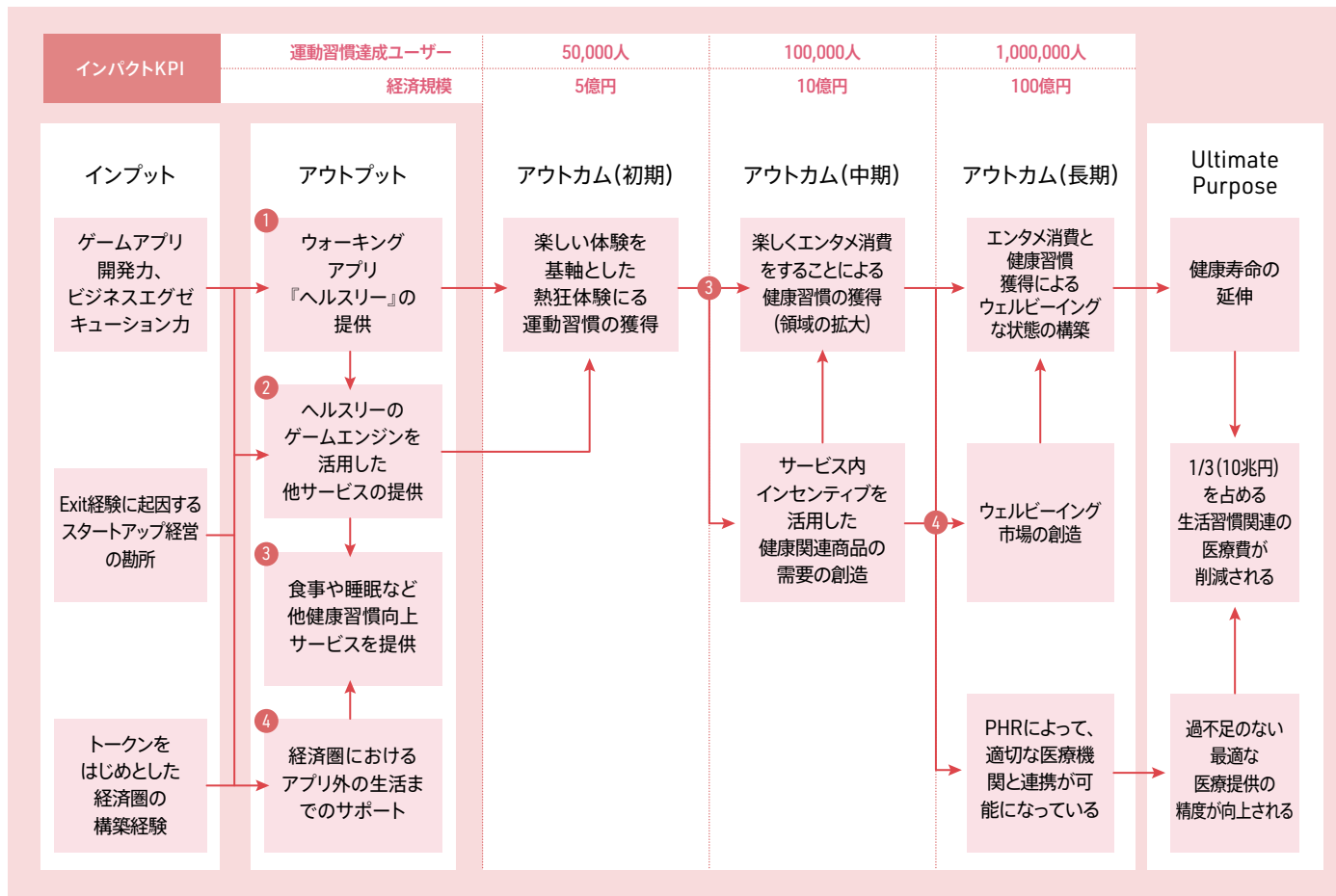
社会課題が解決された状態

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

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

運動習慣達成ユーザー数

6,400名(前年比約350%)



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)

人気IPや企業との連携による 運動習慣の裾野拡大



2025年度は人気キャラクターIPである「LUPIN THE III RD」とのコラボレーションを実施。ゲーム内でルパン三世とライバル対決ができるコラボマップを無料開放し、普段ヘルスケアアプリに馴染みのない層にも運動のきっかけを提供しました。また、カルビー「じゃがりこ」とのコラボキャンペーンや、22社参画のウェルネスキャンペーン「はびウェル応援団」への参画など、大手食品メーカーとの連携も実現。さらに、広島県福山駅周辺15店舗との街歩きキャンペーンや伊豆ファン倶楽部との地域コラボなど、地方創生領域にも展開を広げています。こうした多面的な連携により、運動習慣を身につけるユーザーの裾野が大きく広がりました。

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。

ABOUT

設立
2021年7月

従業員
5名

資本金
125,912千円

インパクトレポート掲載歴
2年目

MESSAGE



代表取締役

川上 途行

2025年は、「スマートリハ」が実証から実運用フェーズへ移行し、約9千件の患者データが蓄積されました。これにより業務効率化に加え、医療の質向上への手応えを得ています。リハビリ現場では間接業務の負担が大きく、患者対応時間の確保が課題となっており、当社はデータを基盤に医療の標準化と個別最適化を推進しています。2026年度は40施設への拡大を見据え、データ基盤の価値向上を図ります。また、東京ウェルネスインパクトファンド様には資金調達面で多大なご支援を賜り、深く感謝申し上げます。

SOCIAL ISSUES

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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

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な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。

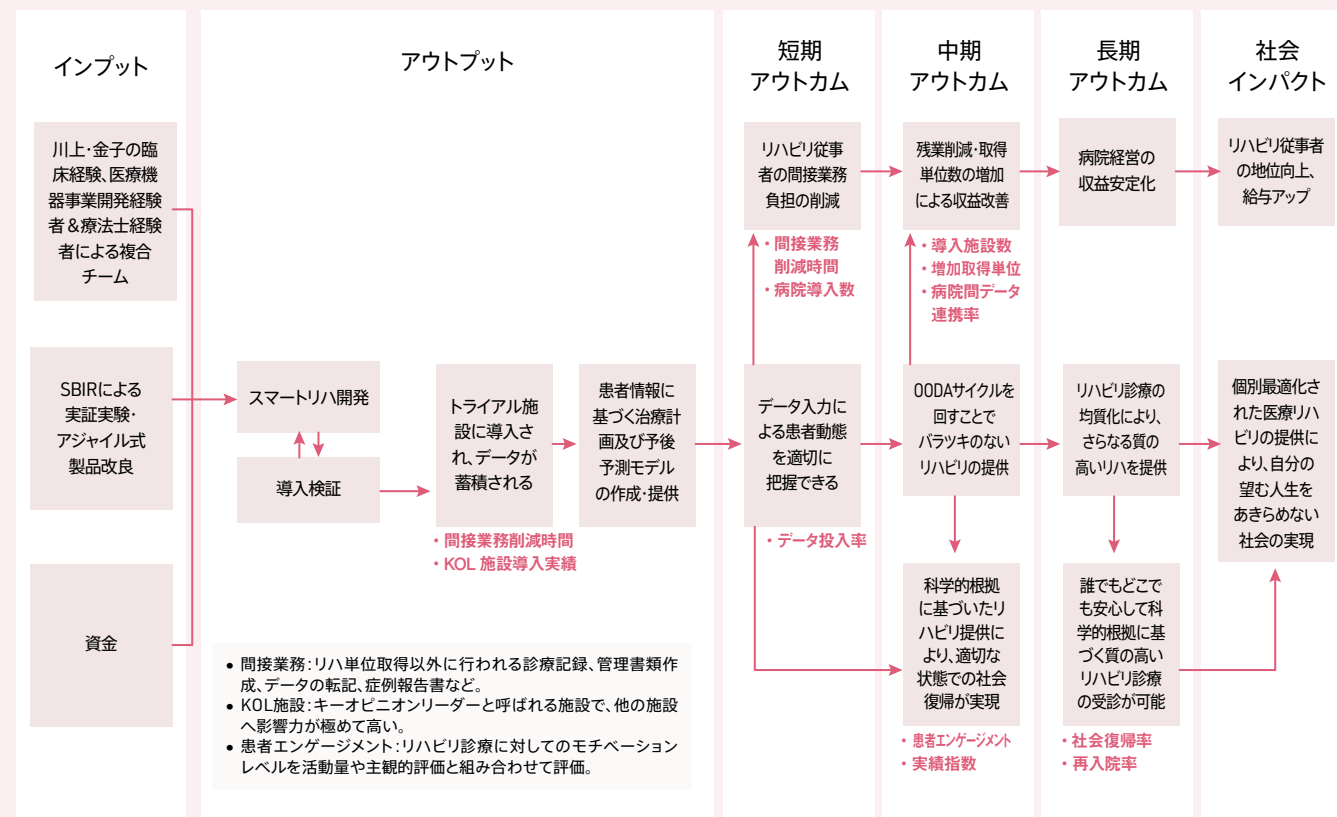
Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

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、
自分の望む人生をあきらめない社会

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

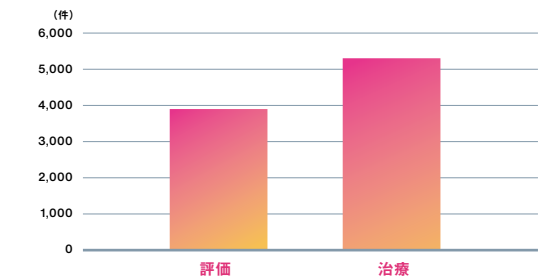
2025年の実績

スマートリハの本格稼働

2025年は、「スマートリハ」が実証フェーズから本格導入フェーズへ移行し、大学病院・地域中核病院・回復期リハビリテーション病院を含む6施設への導入を達成しました。これにより、急性期から回復期まで幅広い医療機関における実運用データの蓄積が進み、約9千件の累計患者関連データが集積されており、プロダクトの有効性と汎用性が検証されています。導入施設では、記録・サマリー作成などの間接業務の効率化、若手療法士の教育負担軽減、中間管理職の臨床復帰による生産性向上、モバイル記録による二重業務の削減といった具体的な改善効果が確認されており、治療時間の確保と病院経営への貢献の両立が期待されています。

スマートリハ内に蓄積された

リハビリテーション治療および評価件数



2026年度は、既存導入施設での運用実績とKOLネットワークを基盤に、40施設規模への導入拡大を計画し、特に以下の特徴を持つ施設への展開を進めています。

- ・大学病院 (臨床研究・高度医療)
- ・地域中核病院 (急性期医療)
- ・回復期リハビリテーション病院 (長期リハ)

これにより、リハビリテーション医療における横断的なリアルワールドデータ (RWD) の蓄積基盤を構築し、将来的には以下の価値創出をめざします。

- ・治療計画の標準化・高度化
- ・予後予測モデルの精度向上
- ・個別最適化リハビリの実現

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めざします。

ABOUT

設立
2017年5月

従業員
29名(業務委託含む)

資本金
30,000千円

インパクトレポート掲載歴
3年目

MESSAGE



代表取締役社長 CEO
三野 稜太

生成AIの進化により、あらゆる業務が「AIで置き換えられるか否か」という二項対立で語られる時代になりました。医療事務もその例外ではなく、「AIで全部できる」「いや人にしかできない」という議論が同時に飛び交っています。私たちはこの一年、その議論のどちらにも与せず、AIと医事スタッフのそれぞれが最も力を発揮する境界を、現場のオペレーションのなかで一つひとつ確かめてきました。その結果として見えてきたのは、医療領域においては「AIだけでも」「人だけでも」なく、判断の責任を人が持ち、業務の標準化と高速化をAIが下支えするという構造こそが、品質と生産性を同時に高める唯一の道だということです。一見すると単純作業に見えるレセプト点検も、その実態は、支払基金や国保連との電話での質疑、医療機関の事務担当者との細やかな確認、患者さん一人ひとりの個別事情を踏まえた請求判断といった、文脈と関係性を伴う仕事の積み重ねです。これらは現時点のAIでは決して代替できない、医療事務という職業の本質的な価値であり、私たちはこの領域に23名の医事スタッフの専門性を集中投下できる仕組みを設計してきました。AIは現場で蓄積されたノウハウを再利用可能な形で整理し、スタッフが本来注力すべき業務に時間を使えるよう支えています。TWIFからは、医療領域の知見・省庁を含む人脈・他のポートフォリオ企業との対話の機会を継続的にいただいています。とりわけ、AI万能論にも人手依存にも傾かない私たちのアプローチに対して、社会的インパクトの観点から建設的な議論をいただけることは、当社の経営判断において大きな支えとなっています。来期以降も、医療従事者が本来の臨床に集中できる社会の実現に向けて、AIと人の最適な協働の形を追求してまいります。

SOCIAL ISSUES

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、本業以外の仕事が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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

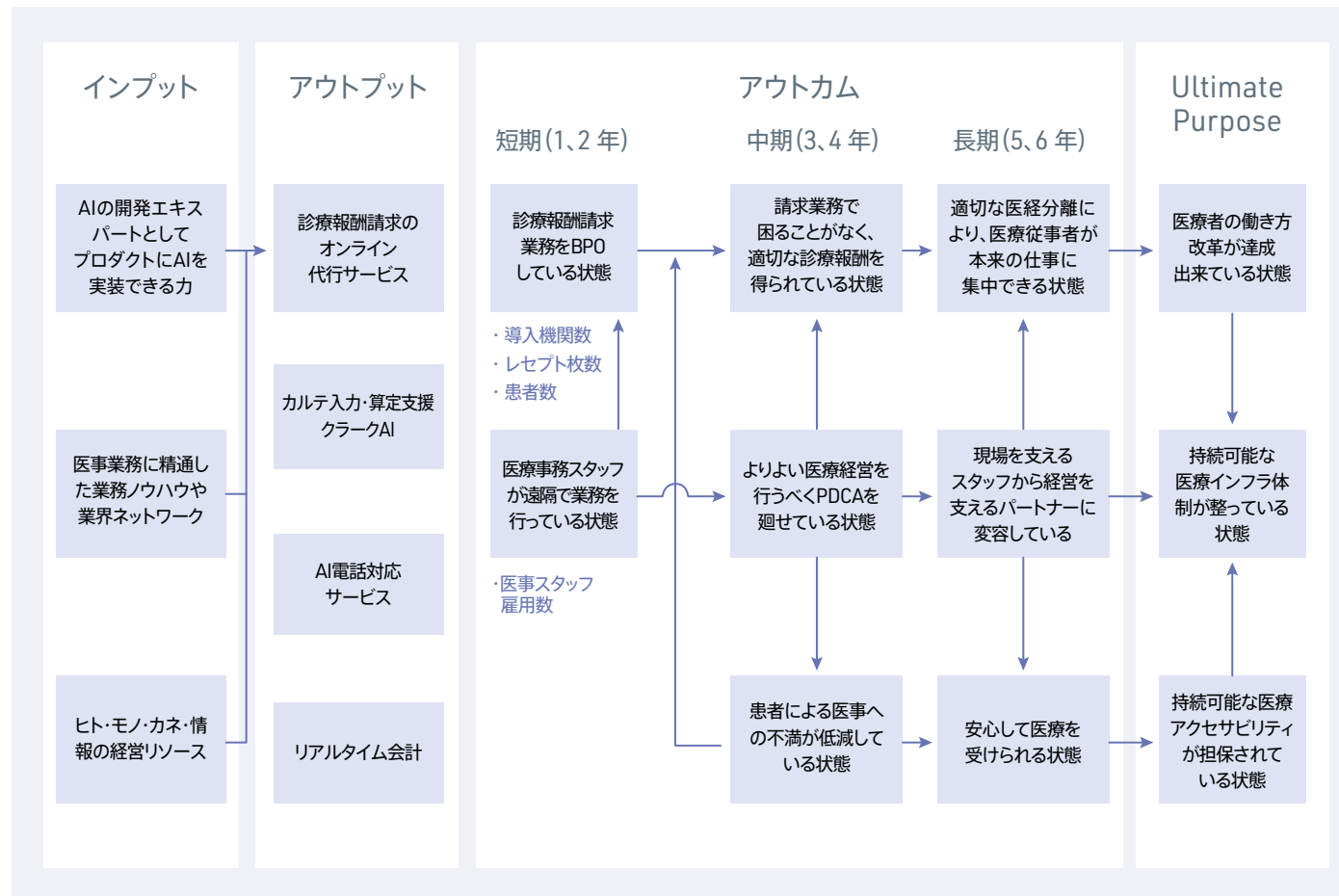
医療の人的リソース不足の問題によって「医療崩壊」と言われる状態となっており、医療アクセスが困難になり、適切な医療を受けたくても受けられない状態

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

テクノロジーの最適な活用によって病院・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

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

医事BPaaSが累計45機関に導入、
処理レセプト枚数は前年比約2倍へ

レセプト業務のBPaaSサービスは累計45機関への導入を実現し、処理レセプト枚数は前年から約2倍の438,920枚(2026年3月までの実績)へと拡大しました。リモートでの業務遂行による属人化解消とナレッジの全国単位でのストック化が定着し、AIとヒトのちからによる請求ロス・加算取り漏れ防止が定量化される段階に入っています。

医事スタッフは23名へ拡大し、スタッフ1人あたりの処理件数は前年比で約2倍に達しています。AIと医事スタッフの専門性を組み合わせた独自オペレーションが軌道に乗りつつあります。

また、外来リモートレセプト点検サービス・オンライン請求代行に続き、在宅訪問診療向けのレセプトサービスを開始。来期はリアルタイム会計、受付対応、査定分析まで含む医療経営BPaaSとして提供範囲を拡大し、中小医療機関のDX民主化を加速していきます。

導入した
医療機関数
45

ユニークレセプト
枚数
438,920枚

ユニーク
患者数
245,072人

医事スタッフ
雇用数
23人

組織メンバーの自走力を高める セルフマネジメント支援ソリューション

Melonは脳科学とマインドフルネスを融合させた科学的根拠に基づく内面変容プログラムを、法人・自治体・個人に提供しています。テクノロジーと人の繋がりを掛け合わせたハイブリッドモデルが特徴で、法人向けには「セルフマネジメント支援サービス」として研修・サーベイ・定期クラス・コンサルティングをパッケージ化し、メンタルヘルスの予防からパフォーマンス向上・リーダーシップ開発まで一気通貫で組織実装しています。個人向けには「MELONオンライン」をマインドフルネス専門サービスとして提供し、セルフケアの習慣化を支援しています。

ABOUT

設立
2019年4月

従業員
12名

資本金
66,500千円

インパクトレポート掲載歴
3年目

MESSAGE



代表取締役
橋本 大佑

昨年度は、法人事業における「セルフマネジメント支援」へのポジショニング転換を進め、研修・サーベイ・定期クラス・コンサルティングを一気通貫のパッケージとして再設計しました。大企業を中心とした継続取引の拡大に加え、経済産業省や自治体との連携によるプロジェクトを始動し、法人に留まらない社会全体へのインパクト拡大の基盤を築くことができました。TWIFとの継続的なディスカッションにより、「今を幸せに生きる力を一人ひとりに」というミッションのもと、法人・自治体・個人をつなぐプラットフォームとしての成長の方向性を明確にできたと考えています。

SOCIAL ISSUES

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も、日本企業の高ストレス者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。また人的資本開示の義務化や深刻な人手不足により、従業員のウェルビーイングへの投資は経営課題として重要性を増しています。しかし現状では、既存サービスの多くがサーベイのみで、改善まで一気通貫で提供できるプレイヤーが不在となっています。またテクノロジーの急速な普及に伴う働き方の変化やデジタル依存によるセルフコントロール力の低下など、心の問題の悪化が加速しています。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

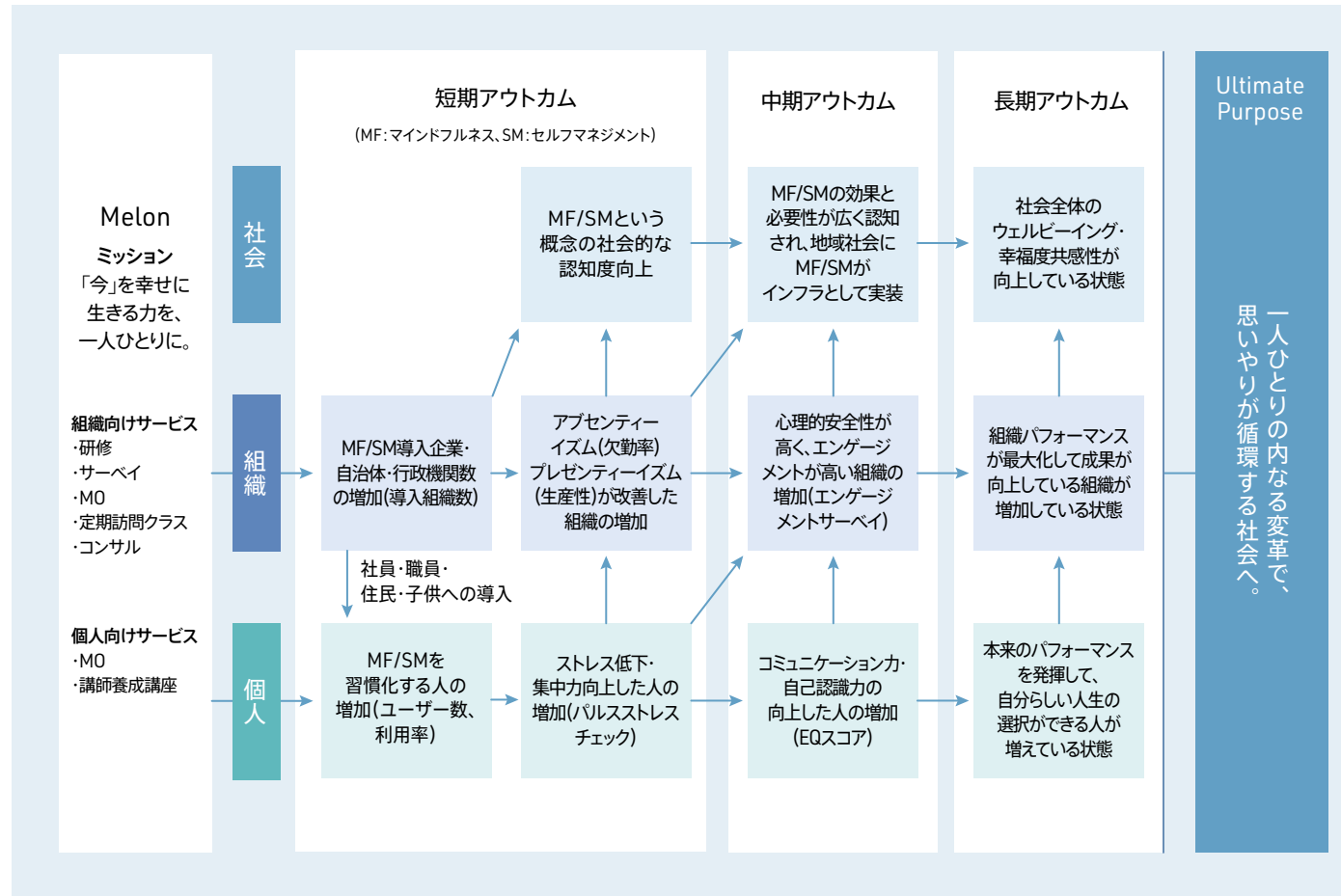
日本で働く人のメンタルヘルスは、健康経営の取り組みがスタートしてからも悪化し続けています。ストレス・不安・うつが増え、燃え尽き症候群や睡眠障害が急増し、デジタル依存によるセルフコントロール力の低下も深刻化しています。このまま精神的な健康やQOLが悪化し続けると、さらなるエンゲージメントの低下や離職・休職者の増加により、企業の生産性・収益性・成長性が悪化することに加え、社会全体の幸福度や寛容性の低下が懸念されます。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

マインドフルネスやセルフマネジメントが社会的に広く認知され、企業・自治体・地域社会にインフラとして実装されている状態。組織においては心理的安全性が高くエンゲージメントの高い組織が増加し、組織パフォーマンスが最大化して成果が向上している。個人においては一人ひとりが本来のパフォーマンスを発揮して自分らしい人生の選択ができる人が増え、社会全体のウェルビーイング・幸福度・共感性が向上している状態。

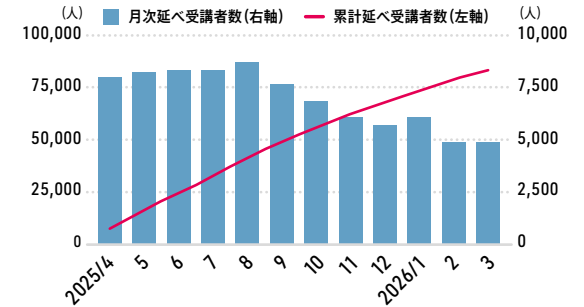
ToC実現に向けた道筋



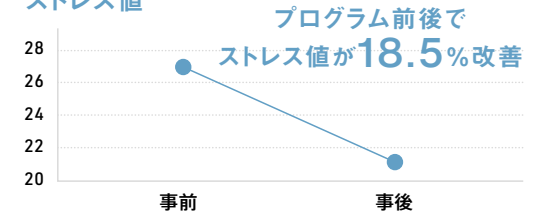
ACHIEVEMENTS

2025年の実績

受講者数の推移



ストレス値



セルフマネジメント支援への戦略転換と社会実装の始動

2025年度は法人事業を「セルフマネジメント支援サービス」として再定義し、研修・定期クラス・サーベイ・コンサルティングを顧客ニーズに合わせてパッケージ化することで、各施策を点で終わらせず行動変容を促す導線の設計に成功しました。大企業を中心とした継続取引の拡大に加え、展示会やセミナーを通じた新規顧客開拓も推進し、プログラム導入後の指標改善効果(ストレス値、睡眠の質、レジリエンス等)を可視化することで顧客満足度の向上を実現しています。さらに、自治体・行政との取り組みとして、福岡県大木町での産後うつケアや、東京都下水道局のエンゲージメント向上に向けたプログラムの提供を開始しました。



menopeer メノピア 株式会社menopeer

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、自己実現をめざせる社会へ」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めざしています。

ABOUT

設立
2022年1月

従業員
5名(業務委託含む)

資本金
3,000千円

インパクトレポート掲載歴
2年目

MESSAGE



代表取締役
木村 琴子

更年期世代向けヘルスケアアプリ「Lumino」は、手探りでスタートではありませんでしたが、リリースから8ヶ月で2万人ものユーザー様と繋がることができ、この領域における課題の深さと、私たちが果たすべき役割の大きさを改めて実感しております。現在はLINEミニアプリに加え、iOS・Android版の展開も実現し、より多くの方の日常に寄り添える体制が整いつつあります。

ヘルスケアという専門性の高い領域で、規制を正しく理解しながら着実に事業を育てることは、私たちだけでは成し得ません。後町様をはじめとする皆様には、単なる知見の共有に留まらず、専門人材のご紹介や温かい鼓舞を通じて、常に私たちの背中を押していただきました。多大なるご支援に、心より感謝申し上げます。

SOCIAL ISSUES

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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

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割強が何ら対策をしていない状況です。斯様な状況は、個人の生産性悪化に留まらず、場合によって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。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

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。

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

ヘルスケアアプリ「Lumino(ルミノ)」を正式リリース

2025年3月、更年期世代のQOL向上を支援するヘルスケアアプリ「Lumino(ルミノ)」を正式リリースし、わずか8ヶ月で累計ユーザー数2万人を突破いたしました。同年11月には、従来のLINEミニアプリに加えiOS/Android版を順次展開。今後の事業拡大を見据えたプラットフォーム基盤を構築しました。



東京都の社会課題解決型スタートアップ支援事業に採択

東京都の社会課題解決型スタートアップ支援事業「Tokyo Co-inNovators」の【コンセプト検証支援】第1期女性活躍支援フェムテック分野に採択。ホルモン検査キットを活用した実証実験を通じ、データに基づく深い健康支援の提供を加速させています。Luminoはこれからも、テクノロジーの力で更年期世代が自分らしく輝ける社会の実現に貢献してまいります。





株式会社Rehab for JAPAN

リハフォー ジャパン

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」の実現をめざすスタートアップ企業です。

科学的介護ソフト「RehabCloud」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。

ABOUT

設立
2016年6月

従業員
76名

資本金
100,000千円

インパクトレポート掲載歴
3年目

MESSAGE



代表取締役社長CEO

大久保 亮

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。

2025年は経営管理システム「Rehab Cloud コックピット」の提供も開始し、介護事業所の経営全体を支えるプロダクトに進化しました。

SOCIAL ISSUES

社会課題

健康寿命と平均寿命の差の短縮

日本において、2022年の平均寿命は男性81.05歳、女性87.09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72.57歳、女性は75.45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11兆5,139億円^{*2}と、2000年から3.1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、未だ体系的なデータがなく、環境が整っているとは言い難い状態です。

*1:厚労省「第4回 健康日本21(第三次)推進専門委員会資料『健康寿命の令和4年値について』(2024年12月24日)

*2:介護保険給付費+自己負担額。厚労省「令和5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「2023年度(令和5年度)国民経済計算年次推計」を基に算出

*3:*2と厚労省「令和5年度介護保険事業状況報告(年報)」より算出

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

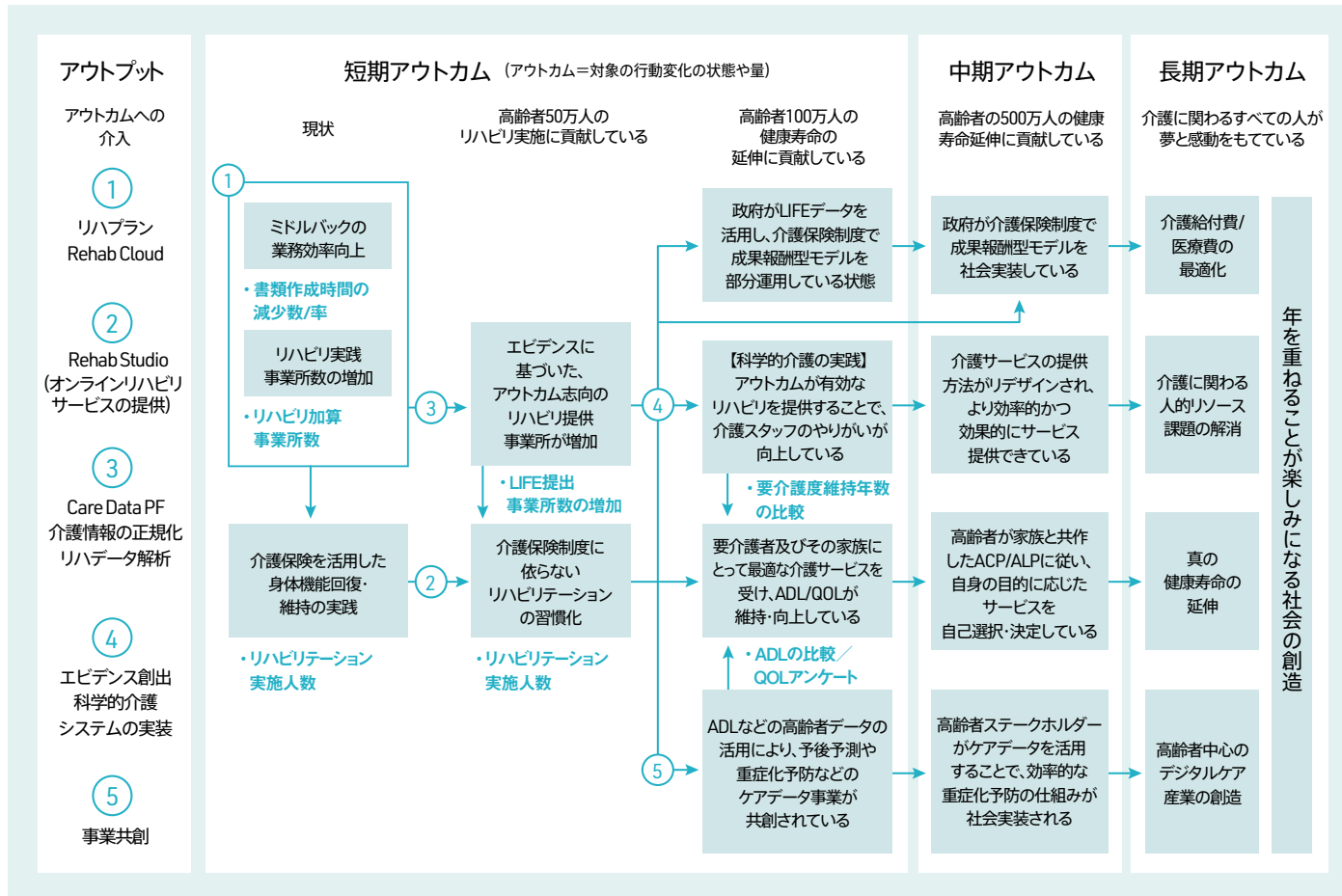
要介護認定者の重度化に歯止めが利かず、不健康寿命(要介護2以上の日常生活に制限ある期間)が延びてしまう。その結果、社会保障費は増え続け、介護事業所の現場負担はさらに増大する、そして、高齢者と家族の多様化するニーズを充足できないまま、現在の課題が拡大してしまう。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

年を重ねることが
楽しみになる社会の創造

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025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51万人分を突破。(2026年2月末時点)

51 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127%拡大し3,870事業所に。(2026年2月末時点)

3,870 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1,530に。(2026年2月末時点)

1,530 事業所

「Rehab Cloud コックピット」の提供開始

自立支援の先駆者である株式会社ポラリスと共同開発し、経営管理システム「Rehab Cloud コックピット」をリリースいたしました。請求・記録データと連携し、40以上のあらゆる重要な経営指標を見える化。すぐに経営課題が見つかり改善サイクルを回すことが可能となります。自立支援の普及に向けてまず経営の安定化が必要。データに基づく経営管理を広げていきます。



「見えないからできない」を跳び越える ～視覚障害児向けオンライン個別指導塾「ブイリーチ」～

WillShineは、「意思が輝く未来をつくる」をミッションに、視覚障害を持つ子どもたちの教育格差解消を支援しています。情報の欠如が学習の障壁となり、進路が限定される課題に対し、独自のオンライン個別指導塾「ブイリーチ」を展開。視覚障害を持つ現役大学生らが講師となり、特性に合わせた学習指導やキャリア相談を提供します。さらに、オンラインにとどまらず、当事者が安心して集えるリアルな体験機会を講習会として企画。家庭や学校以外のサードプレイスとして、当事者同士の繋がりを創出し、自己肯定感の向上や社会参画といった課題解決を包括的に支援しています。

ABOUT

設立
2024年11月

従業員
15名

資本金
10,500千円

インパクトレポート掲載歴
1年目

MESSAGE



代表取締役
川本 一輝

2025年は、ブイリーチの支援モデルの有効性と再現性を実証できた一年でした。受講生23名へと拡大する中で、受験生全員が志望校に合格し、当事者講師による伴走型支援が学力向上だけでなく意思決定の質や自己肯定感にも寄与することを確認しました。一方で、依然として教育機会が届いていない地域・家庭が多く存在しています。東京ウェルネスインパクトファンドおよびキャピタリストの皆様には、仮説検証からインパクトKPIの設計、ロジックモデルの整理を通じて事業の解像度を高めていただきました。今後は本モデルを標準化するとともに、対面での体験機会の創出も行き、より多くの子どもたちに機会を届けていきます。

SOCIAL ISSUES

社会課題

視覚障害児における 教育格差と 社会参画の障壁の解消

視覚障害を持つ生徒にとって、一般的な教育現場での学習は情報アクセスの制限から困難を伴うことが多く、これが学力格差や進学・就労における機会損失を招く大きな社会課題となっています。WillShineは、当事者経験を持つ講師によるオンライン指導「ブイリーチ」や、対面での体験機会の創出を通じ、個々の特性に適応した教育を直接届ける仕組みを構築しました。この取り組みは、教育のバリアフリー化を推進するだけでなく、次世代の当事者たちが自立して社会に貢献できる土壌を育み、多様性を尊重する持続可能な社会の実現に寄与します。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

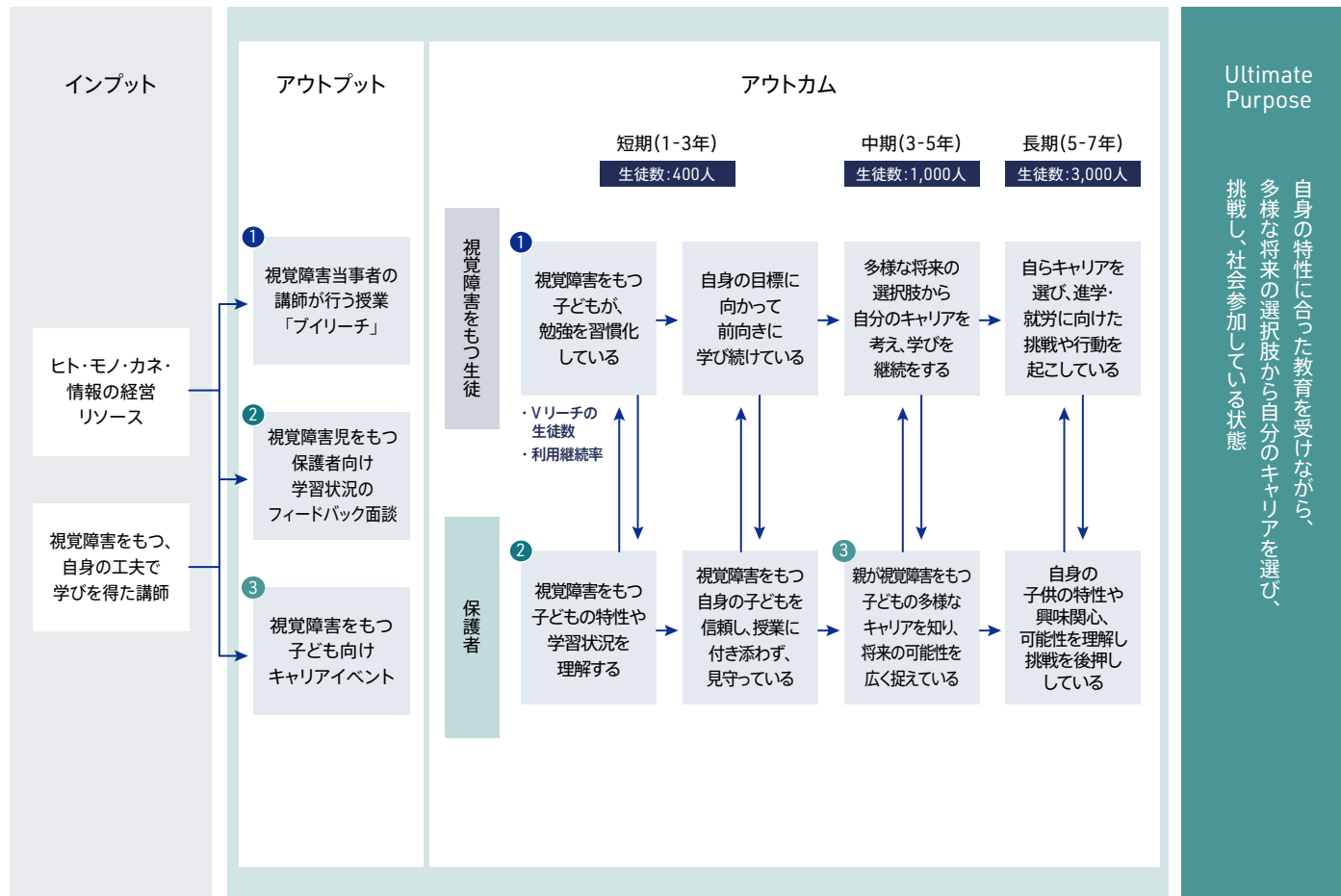
視覚障害のある子どもたちは、特性に応じた教材や学習環境、専門的に伴走できる支援人材が不足していることに加え、「障害があると勉強や進学は難しい」という認識や合理的配慮の遅れによって、適切な教育機会にアクセスしにくい。これがそのまま今後も続けば、学力格差が拡大し、進学・就労の選択肢や社会参加の機会が失われ、本人の可能性が発揮されにくくなり、多様な人材が活躍しにくい社会構造が固定化されてしまう。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

視覚障害のある子どもたちが、自身の特性に合った学習支援やロールモデルとの接点を得ることで、学びを継続しながら将来の選択肢を具体的に理解し、主体的に進路を選択できる状態を実現する。
さらに、学びを通じて進学・就労に挑戦した当事者が、次世代の教育や伴走支援の担い手として活躍する循環を生み、多様な人材が価値を発揮できる包摂的な社会基盤を構築する。

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

「Vリーチ」の生徒数 23名



2025年入塾者の利用継続率 100%
(2026年3月時点)



学習の継続を実現し、志望校合格まで伴走

2025年は、受講生数を事業立ち上げ初期の段階から23名まで拡大し、事業成長と支援の質の両立を実現した一年となりました。進路支援においては、中学3年生4名全員が第一志望校に合格し、点字や口頭試問といった多様な受験形式に対応可能な指導モデルの有効性を示しました。
また、視覚障害当事者を講師とすることで、学習支援に加え、進路選択や生活面の意思決定を支える伴走型支援を提供しています。これらの成果は、本事業モデルの再現性と拡張可能性を示すものであり、今後のスケールに向けた基盤構築が進んだ一年となりました。



ZIAI 株式会社ZIAI

まずは自分自身を愛せる世界へ — 声なき声の「ほりおこし」

ZIAIは、テクノロジーを活用して「話を聴いてもらう体験」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、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めざしています。

ABOUT

設立
2023年4月

従業員
7名(業務委託含む)

資本金
10千円

インパクトレポート掲載歴
2年目

MESSAGE



代表取締役
櫻井 昌佳

前年までの実証実験および一部導入の成果を基盤に、2025年は自治体との連携拡大とサービスの高度化、実証から社会実装への移行が着実に進みました。また、各プロジェクトにおける平均ユーザー満足度が90%を超え、相談内容に応じて援助希求行動を促して支援先へつなぐコーディネーション機能の特許申請など、技術面でも大きな進展がありました。今後も蓄積された利用者データや現場のフィードバックをもとに、プロダクトの精度向上とユースケースの拡張を行い社会課題の解決に資するサービスのさらなる進化をめざしてまいります。

SOCIAL ISSUES

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。

Theory of Problem; ToP

社会課題が解決されない状態

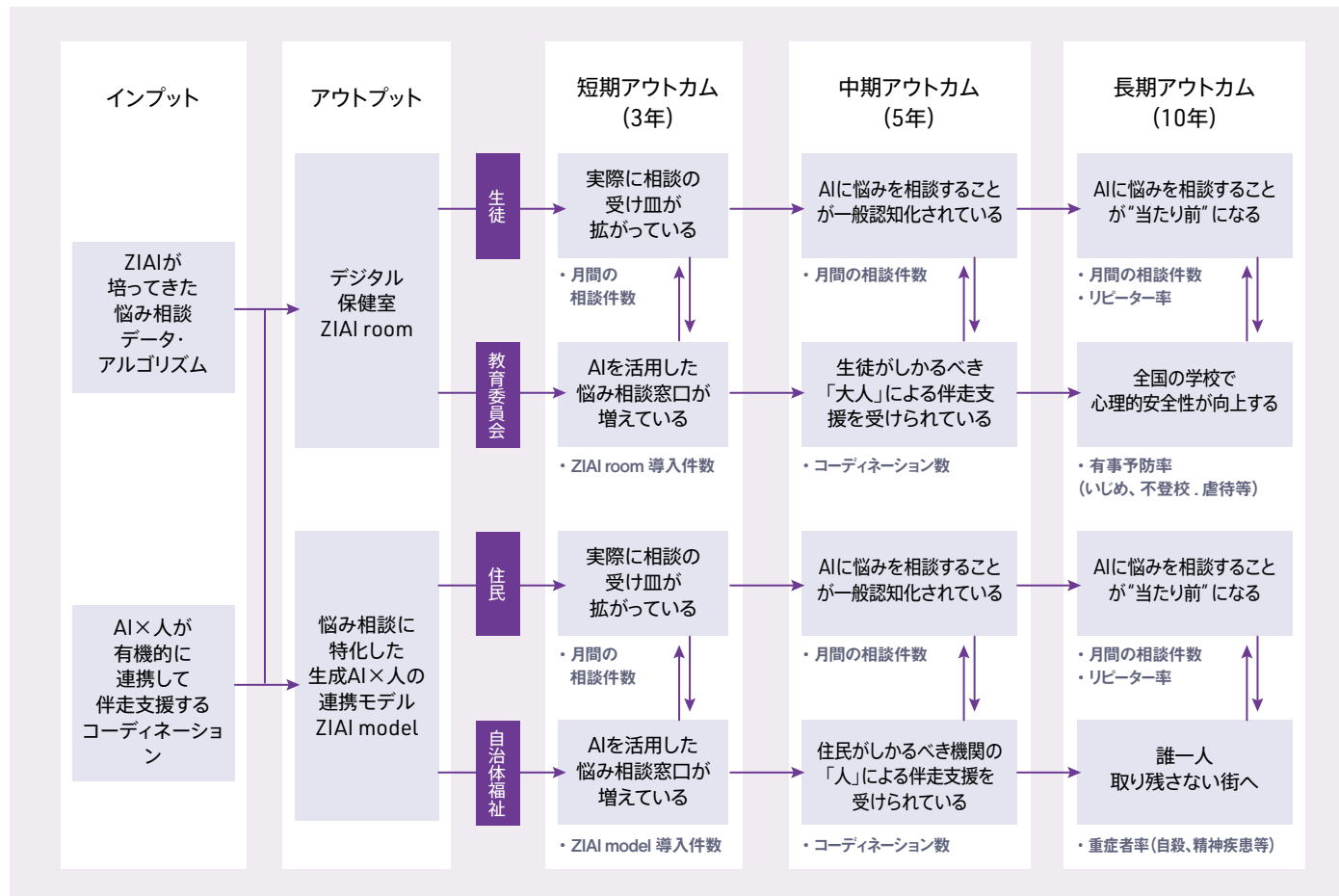
誰かに悩みや不満を吐露できる居場所、話を聞いてもらえる存在が不足していることで、1次予防ができず精神疾患や孤独・孤立、自殺などメンタルヘルス懸念が増大している。

Theory of Change; ToC

社会課題が解決された状態

年齢や性別、住んでいる場所や経済的状况にかかわらず、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

ToC実現に向けた道筋



ACHIEVEMENTS

2025年の実績

自治体の導入件数 12自治体

本導入および実証実験を行った自治体窓口の数



ネガティブ感情低減率 22%

独自の傾聴AIに相談前後でいらいだち・苦悩・不安が低減した割合



コーディネーション数

100件以上

傾聴AIに相談したことをきっかけに、介入に繋がった数



自治体の導入件数 (実証実験含む)

自治体における本導入および実証実験の件数は累計12自治体に拡大し、孤独・孤立対策、こども相談、子育て支援、自殺対策、職員向け相談など、多様な領域での活用が進みました。また、独自の傾聴AIによる相談前後の変化を分析した結果、いらいだち・苦悩・不安といったネガティブ感情が平均22%低減するなど、利用者への具体的な効果も確認されています。さらに、AIへの相談をきっかけに実際の支援介入へとつながったコーディネーション数は100件を超え、文字通り「声なき声のほりおこし」の社会実装が加速する1年となりました。



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

2023年2月、インパクト投資の促進や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、都民のウェルネス向上を目的に、都の募集のもとTWIFが創設されました。創設以来、GPの皆様のご尽力により、投資が拡大するとともに、2026年4月に都を含むSusHi実行委員会が主催するグローバルイノベーションカンファレンス「SusHi Tech Tokyo 2026」では、投資先企業様の海外展開をテーマとしたセッションを予定するなど、ファンドとの事業連携が実現します。今後も都がめざす「人が輝く東京」の実現につながる、様々なインパクトが創出されることを期待し、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参ります！



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めざす「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めざす一員として、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くことを強く期待しています。



みらい創造事業本部 本部長
大貫 明人



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 上席主管
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2022年度以降、自己勘定によるエクイティ投資を強化しており、その一環としてインパクトエクイティ投資や投資先へのIMM実装・エンゲージメントに注力しております。本ファンドの掲げる「インパクト投資を通じて社会課題解決の担い手増加をめざすと共に、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出資いたしました。ウェルネス領域に特化した独自のIMM体制から、当社も多くの学びを得ており、多様なステークホルダーを巻き込んだ起業家支援により、更なるインパクト創出に寄与されていると感じています。当社もパートナーとして、皆様とともに社会課題解決に取り組んでまいります。



エクイティ投資部 部長
米田 一弥

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
ファンド投資グループ



マネックスベンチャーズ株式会社

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めざし、大切にしています。

設立	2005年11月11日
資本金	1億円
代表取締役	万代 惇史
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	https://monexventures.com/



株式会社 キャピタルメディカ・ベンチャーズ

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。

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/

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ズ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 万代 惇史

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



年刊
東京ウェルネスインパクトファンド 2025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

©2026 東京ウェルネスインパクトファンド
本誌掲載の記事、写真、図等の無断転載、無断複写、無断掲載を禁じます

年刊 東京ウェルネスインパクトファンド
2025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