

ビジネスアイディアの概要

健康寿命の延伸は医療費の抑制及び生産力の向上に直結する。しかし、健康寿命の延伸を実現するための簡便で有用な指標は開発されているとは言い難い。我々は、各臓器の形態から老化の度合い（＝肉体年齢指標）を推定する技術を用いて、単一でわかりやすく全身を評価できる指標を確立する。その上で、各人に最適なヘルスケア（＝Personalized Healthcare）を提供することを目指す。

まずは、人間ドックを定期的に受診する中高年が持つ、人間ドックの結果が行動変容につながりにくいという課題に対して、肉体年齢指標測定サービスを人間ドックのオプションとして導入する。

ビジネスアイディアを事業化するための課題

- 事業課題：
 - プロダクトアウト的検証：技術シーズが解決する最も根深い課題の検証
 - 課題仮説検証：顧客が本当に課題仮説を持っているか検証
 - ソリューション検証：課題に対して適切な解決策であるか検証
- 技術課題：
 - 臨床研究の推進：正常例の収集、臨床研究による医学的有用性の証明
 - ソリューション検証用のプロトタイプの開発
 - ソリューション検証後に、実際に顧客へ有償販売するプロダクトの開発

事業化の見通し

単純CTを用い内臓脂肪面積を測定するサービスであるFatScanは保険償還を受けており、国内755施設に1検査あたり単価4,000円程度で導入されている。そのため、人間ドックのオプション市場において健康に関する指標を提供するサービスは成立している。我々は、全身を評価できるかつ単一臓器からバラ売り可能とすることで価格優位性と収益を両立できるというポジションを取る。まずは、課題仮説及びソリューション仮説を検証する。

また、将来の展望として多施設での臨床試験を進め医学的なエビデンスを蓄積し保険償還を目指す。さらに、行動変容プラットフォームの構築を進めより大きな市場の獲得を目指す。

事業者情報

Heliex

- 木村 朱門:医師,CEO,分散型プラットフォームの構築
- 松本 伸行:医師,Medical Adviser,臨床試験
- 久保 健一郎:三井物産ウェルネス事業部,Business Adviser
- 原口 貴史:医師,SWE,臨床試験
- 小倉 康裕:医師,PM,老化研究
- 松本 剛弥:シリーズAでM&A経験,Business Adviser
- 井上 正範:弁理士,大学指定TLOのCEO,Business Adviser

ビジネスアイディア概要図等

