



BOSTON
CONSULTING
GROUP

令和 6 年度
「ヘルスケア産業基盤高度化推進事業
(ヘルスケアビジネス創出推進事業)」
報告書

令和 7 年 3 月 31 日

ボストン・コンサルティング・グループ合同会社

内容

1	ヘルスケアスタートアップ企業等のためのワンストップ相談窓口「Healthcare Innovation Hub (以下: InnoHub)」の運営	3
1.1	事業の目的	3
1.1.1	InnoHub の概要	3
1.1.2	サポート体制	4
1.1.3	支援ネットワークの拡充	16
1.2	実施事項	19
1.2.1	マッチング等の相談対応	19
1.2.2	有望スタートアップの伴走支援事例	20
1.2.3	知名度向上に資する情報発信	21
1.2.4	イベントの企画・開催、各種ヘルスケアに関する展示会への出展	23
1.3	課題と展望	32
1.3.1	課題	32
1.3.2	今後の展望	34
2	社会実装推進拠点の選定業務及び育成支援	36
2.1	事業の目的	36
2.2	実施事項	37
2.2.1	地域拠点の選定	37
2.3	地域拠点の育成支援	39
2.3.1	国内支援	40
2.3.2	海外支援	40
2.4	各拠点の成果	40
2.5	課題と展望	42
2.5.1	課題	42
2.5.2	今後の展望	42
3	グローバルでのベストプラクティス及び示唆	44
3.1	調査の目的	44
3.2	日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムの現状と課題	44
3.2.1	日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムの現状	44
3.2.2	日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムの課題	47
3.2.3	海外事例の調査・分析	50
3.2.4	ベンチマークからの示唆	58
3.3	示唆を踏まえた展望	60

1 ヘルスケアスタートアップ企業等のためのワンストップ相談窓口 「Healthcare Innovation Hub (以下: InnoHub) 」の運営

1.1 事業の目的

我が国の高齢化率は世界最高水準にまで高まり、老化に伴う疾患や生活習慣病への対策が喫緊の課題となっている。そのため、国民の健康・医療に対する様々なニーズに対応する新たなヘルスケアサービスを社会に実装することで、予防・進行抑制・共生型の健康・医療システムや新産業の創出・活性化の基盤となるイノベーション・エコシステムを構築し、健康長寿社会の実現を図ることが重要である。

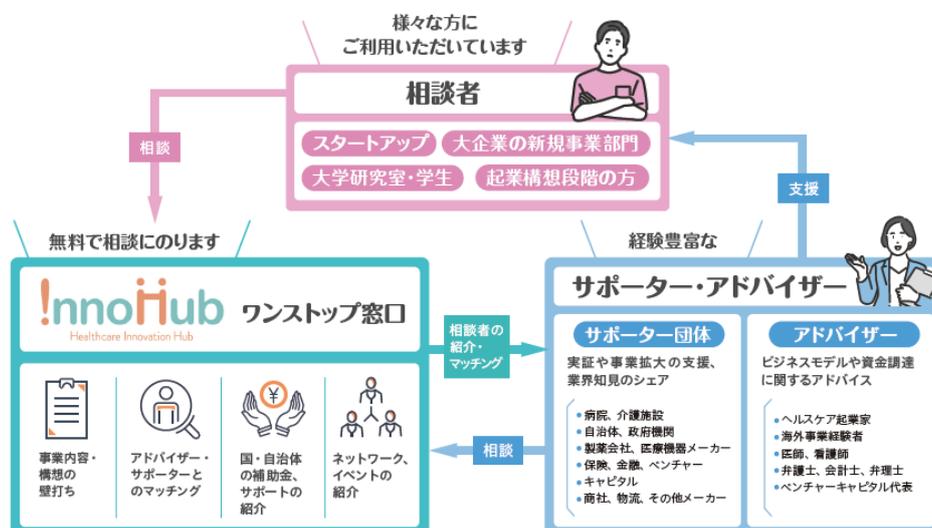
本事業は、スタートアップ企業等を含むヘルスケアビジネス創出の育成に必要な基盤を総合的に整備するため、今年度においては、従来の相談機能に加え、コミュニティ機能の強化を目的として従来つながりの薄かったアカデミアとのマッチングや、ヘルスケアスタートアップを育成するための地域拠点の選定および拠点を通じたイノベーション創出支援を行うことで、ヘルスケア分野でのイノベーションを促進し、社会課題の解決及び国民の健康増進に資する新たなヘルスケアサービスの社会実装を実現することを目指した。

1.1.1 InnoHub の概要

「Healthcare Innovation Hub」(以下、InnoHub) は、令和元年7月に設置されたヘルスケアやライフサイエンスに関わるベンチャー企業等の相談窓口である。日本から新たなヘルスケア産業の創出および海外発信をめざし、関連情報の集約・管理や発信、個別の相談やコミュニケーションの場の創出、関係者間での交流・海外発信をワンストップで実現することを目指して設置された。

具体的には、ヘルスケアベンチャー企業やアカデミア等からの相談を受け、相談内容に応じて専門家(InnoHub アドバイザー) や事業会社 (InnoHub サポーター団体)、関係省庁・支援機関 (MEDISO 等) への情報提供を行う等、多様なネットワークを活用してワンストップでベンチャー企業等を支援する。

図表1-1 InnoHub全体像イメージ



1.1.2 サポート体制

InnoHub では、相談者の課題解決のために助言を行うアドバイザー、および相談者と共同研究、実証フィールドの提供、資金調達等を支援するサポーター団体によるサポート体制を構築している。

1.1.2.1 アドバイザー

InnoHub では、相談者の多様な課題解決に貢献するため、ヘルスケア起業家、海外事業経験者、医師、看護師、弁護士、会計士、弁理士、ベンチャーキャピタル代表等からなる 21 名のアドバイザーを有している。2025 年 3 月時点で登録されているアドバイザーの一覧を以下に示す。

図表1-2 InnoHubアドバイザー一覧 (2025年3月時点)

氏名	所属・肩書き	経歴・実績	専門領域	サポート内容
野口 憲一	東北大学 東北メディカル・メガバンク機構 特任教授	製薬会社で創薬研究、開発研究、市販後育薬研究を経験し、現在は東北大学で産学連携に従事。	薬学博士 ゲノム・創薬・バイオバンク	コホート・バイオバンクデータの活用に関する相談
阿久津 靖子	一般社団法人日本次世代型先進高齢社会研究機構 代表理事 / MTヘルスケアデザイン研究所 代表取締役	筑波大学大学院修了後、デザインリサーチを専門とし、ヘルスケアに特化した事業開発を行う。	睡眠改善インストラクター 高齢社会・ヘルスケア・デザインリサーチ	高齢社会の課題解決、ヘルスケア関連事業のデザインリサーチ
上田 悠理	Healthtech/SUM 統括ディレクター / 株式会社 Confie 代表取締役社長 / 医療法人向生會 理事長	形成外科・在宅医療に従事しながら、ヘルステック領域のプロモーターとして企業支援を行う。	医師 医療・ヘルステック・在宅医療	ヘルステック事業開発、新規事業支援、グローバル展開支援
加藤 浩晃	デジタルハリウッド大学 大学院 特任教授 / 東京科学大学 臨床教授 / アイリス株式会社 共同創業者・取締役副社長 CSO	眼科専門医として 1,500 件以上の手術を経験後、厚生労働省で医療ベンチャー政策に関与し、現在はデジタルヘルス事業支援を行う。	医師・MBA デジタルヘルス・医療 AI・資金調達	医療×テクノロジー領域の事業開発、規制対応、資金調達
木村 亮介	ライフタイムベンチャーズ 代表パートナー	PwC アドバイザリー合同会社や KPMG でコンサル業務に従事後、シード VC・インキュベイトファンドへ参画し、多数の投資先を支援。	ベンチャー投資・ヘルスケア・シード VC	起業家支援、シード・プレシード投資、資本政策
清峰 正志	Kicker Ventures, LLC CEO	三井物産グローバル投資でライフサイエンス領域のベンチャー投資を統括し、多数の EXIT を経験。	デジタルヘルス・医療機器・グローバル投資	ヘルスケアベンチャーの成長支援、海外展開、投資戦略

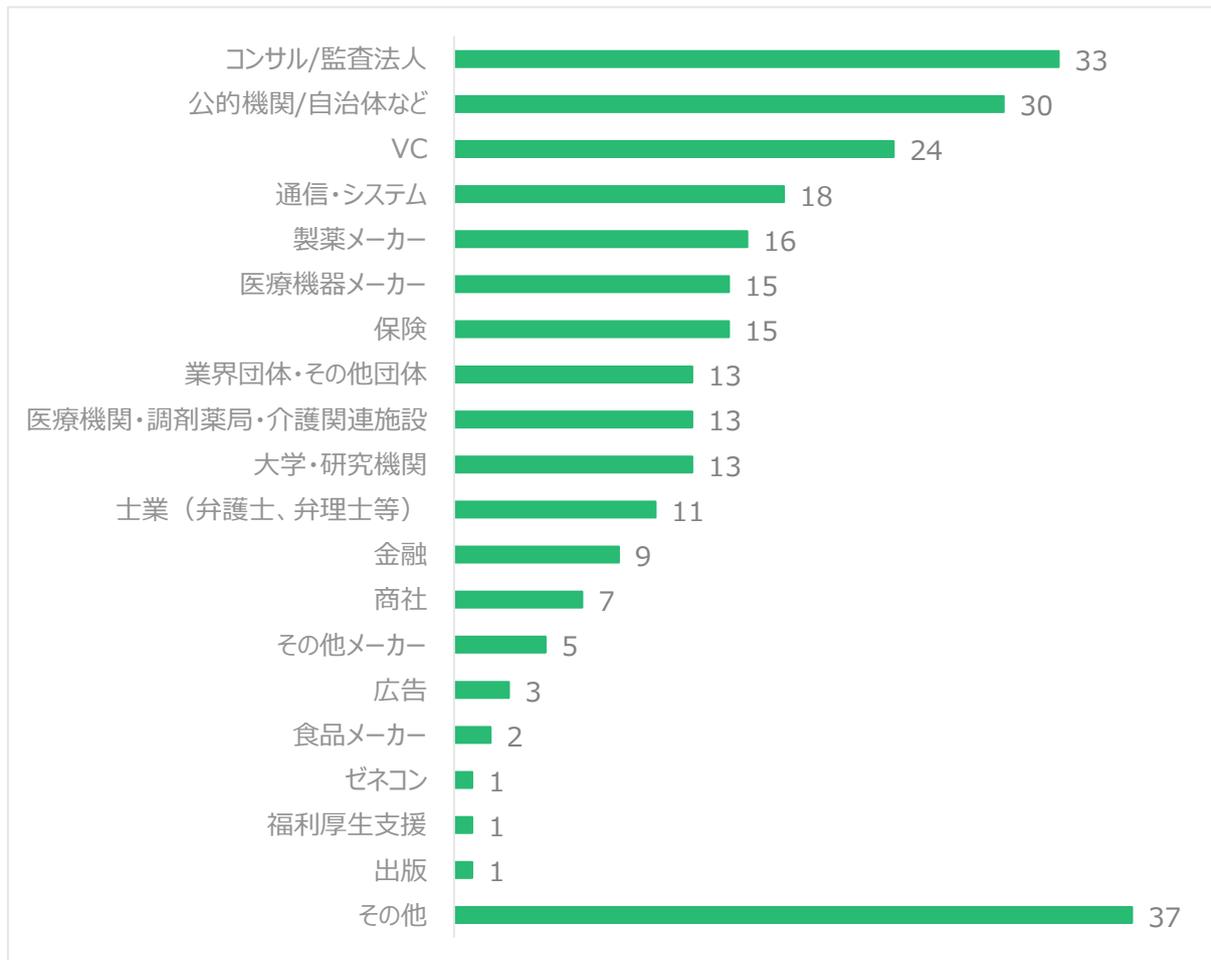
氏名	所属・肩書き	経歴・実績	専門領域	サポート内容
		現在は Kicker Ventures を創業。		
小島 清顕	Smith, Gambrell & Russell, LLP (SGR 法律事務所) パートナー / MEDISO 非常勤サポーター	北米の規制法や契約法に精通し、日系企業の米国進出や事業展開を支援。JV 組成・M&A 等幅広い企業法務を担当。	米国弁護士 法律・M&A・海外進出	米国進出支援、規制対応、企業法務（契約・M&A）
齊藤 正行	一般社団法人全国介護事業者連盟 理事長 / 一般社団法人日本介護ベンチャー協会 代表理事	飲食業界のコンサルティングを経て、介護業界へ転身。介護ベンチャー支援・ヘルスケア市場の活性化に尽力。	介護・ヘルスケア・マーケティング	介護事業の立ち上げ、ヘルスケアビジネス支援
白坂 一	特許業務法人白坂創業者 / 株式会社 AI Samurai 代表取締役社長	富士フィルム知財部を経て、スタートアップ支援に特化した特許事務所を設立。自らも AI 特許解析企業を起業。	弁理士 知財・特許・AI 技術	知財戦略、特許出願支援、AI 技術の特許取得
城野 洋一	スタートアップアドバイザー	商社にてテクノロジー関連事業を担当後、米国でベンチャーキャピタルを創業。ヘルスケア IT の新規事業開発をリード。	スタートアップ支援・ヘルスケア IT・オープンイノベーション	スタートアップの立ち上げ支援、事業開発、投資戦略
曾山 明彦	一般社団法人ライフサイエンス・イノベーション・ネットワーク・ジャパン (LINK-J) 常務理事	経済産業省、コンサルティング企業、外資系医療機器企業を経て、ライフサイエンス分野のイノベーション支援に従事。	ライフサイエンス・イノベーション・医療機器	ライフサイエンス領域のベンチャー支援、研究機関との連携
田嶋 清孝	スタサポ会計ラボ / 田嶋清孝公認会計士事務所 所長	監査法人での IPO 支援を経て、スタートアップの成長支援に特化した会計事務所を設立。ヘルスケア領域に強み。	公認会計士 財務・IPO・スタートアップ支援	資本政策、事業計画、IPO 準備支援
西村 由美子	メディカル・ジャーナリスト	スタンフォード大学アジア太平洋研究所にて医療制度・政策・医療ビッグデータ解析に従事。現在はフリーのプロデューサーとして活動。	医療ジャーナリズム・医療政策・ビッグデータ	医療・ヘルスケア関連の情報発信、政策提言
根本 鮎子	アクアシス法律事務所	ヘルスケア企業の法務・コンプライアンスに精通し、ベンチャー企業の法務支援や M&A 案件に関与。	弁護士・NY 州法 弁護士 法律・コンプライアンス・M&A	法務戦略、規制対応、M&A・IPO 準備

氏名	所属・肩書き	経歴・実績	専門領域	サポート内容
福島 智史	株式会社グロービス・ キャピタル・パートナーズ パートナー	ドイツ証券を経て、ベンチャーキャピタルに転身。デジタルヘルス領域の投資・成長支援を手掛ける。	ベンチャー投資・デジタルヘルス・IPO 支援	資金調達支援、ベンチャー投資、IPO 戦略
藤原 選	EY 新日本有限責任 監査法人 企業成長 サポートセンター シニア パートナー	上場企業の会計監査、ベンチャー/IPO 支援に従事。ヘルスケア分野のベンチャー支援に注力し、多数の IPO 案件を担当。	公認会計士 財務・IPO 支援・経営管理	資本政策、経営管理体制の整備、 IPO 戦略
松田 怜佳	JIC ベンチャー・グロー ス・インベストメンツ株 式会社 パートナー	アクセンチュアで業務改革、ウォルト・ディズニー・ジャパンでマーケティング戦略を担当後、ベンチャー投資に従事。	ヘルスケアベンチャー 投資・新規事業開 発	ベンチャー投資、新 規事業開発支援、 企業成長戦略
松永 昌之	Oxentia シニアコンサ ルタント / BIOSPIRE 株式会社 CEO	再生医療ベンチャー 「DefiniGEN」でオペレーションとビジネス開発を担当。現在はオックスフォード大学発のコンサル会社でイノベーション支援。	Ph.D. / ATTP 講 師 ライフサイエンス・テ クノロジートランスフ ォー・グローバル展 開	技術移転支援、グ ローバル事業戦 略、産学連携
守屋 実	株式会社守屋実事 務所 代表取締役	新規事業開発の専門家として、多くの事業立ち上げやスタートアップ支援に携わり、複数の企業の上場を実現。	新規事業開発・ス タートアップ支援・ 経営戦略	事業立ち上げ支 援、ビジネスモデル 構築、資金調達戦 略
山本 浩平	東京科学大学医歯 学総合研究科人体 病理学分野 シニアイ ノベーションプロモー ター教員	病理学の専門家として研究・教育に従事しながら、産学連携を推進。経済産業省ヘルスケア産業課でアドバイザーも務める。	医師・医学博士・ 病理専門医 病理学・産学連 携・アカデミア支援	アカデミアとの共同 研究支援、エビデ ンス構築、ヘルスケア 事業支援
吉澤 美弥子	一般社団法人 VC ス タートアップ労働衛生 推進協会 代表理事	オンラインメディアを立ち上げ後、シリコンバレーの VC に参画。ヘルスケアスタートアップの投資・事業開発を支援。	ヘルスケアスタートア ップ支援・投資	スタートアップ戦略、 事業開発、資金調 達支援

1.1.2.2 サポーター団体

サポーター団体は、相談者への実証や事業拡大の支援、業界知見のシェア等を行っている。サポーター団体には主に病院、介護施設、自治体、政府機関、製薬会社、医療機器メーカー、保険、金融、ベンチャーキャピタル、商社、物流、その他メーカー等からなり、2025年3月31日時点で267団体が登録されている。業種別の団体数および団体の一覧を以下に示す。

図表1-3 InnoHubサポーター団体数（業種別）



図表1-4 InnoHubサポーター団体一覧

#	業種	企業名
1	コンサル/監査法人	ルーテックス株式会社
2	コンサル/監査法人	株式会社ファーマ AI ラボ
3	コンサル/監査法人	EnmeiPro 株式会社
4	コンサル/監査法人	パースペクティブ株式会社
5	コンサル/監査法人	株式会社メディカルラボパートナーズ

#	業種	企業名
6	コンサル/監査法人	株式会社インターリンク
7	コンサル/監査法人	株式会社 DiveDot
8	コンサル/監査法人	東北大学ナレッジキャスト株式会社
9	コンサル/監査法人	i Access Consulting 合同会社
10	コンサル/監査法人	クアルテック・ジャパン・コンサルティング株式会社
11	コンサル/監査法人	キーヴィット・サイエンティフィック
12	コンサル/監査法人	MINLABO 合同会社
13	コンサル/監査法人	JPRO CONSULTING OFFICE
14	コンサル/監査法人	インタートラスト・マネージメント株式会社
15	コンサル/監査法人	介護ライフ株式会社
16	コンサル/監査法人	株式会社 LYST
17	コンサル/監査法人	EY 新日本有限責任監査法人
18	コンサル/監査法人	株式会社ゼロワンブースター
19	コンサル/監査法人	さつきアドバイザー株式会社
20	コンサル/監査法人	グロービッツ FDA コンサルティング
21	コンサル/監査法人	株式会社 Michele
22	コンサル/監査法人	株式会社 JTB 総合研究所
23	コンサル/監査法人	プレモパートナー株式会社
24	コンサル/監査法人	株式会社メプラジャパン
25	コンサル/監査法人	デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
26	コンサル/監査法人	合同会社ソシオタンク
27	コンサル/監査法人	株式会社沖縄 TLO
28	コンサル/監査法人	株式会社インディージャパン
29	コンサル/監査法人	株式会社ホオバル
30	コンサル/監査法人	サナメディ株式会社
31	コンサル/監査法人	株式会社メディヴァ
32	コンサル/監査法人	Public Intelligence Japan 株式会社
33	コンサル/監査法人	有限責任あずさ監査法人
34	公的機関/自治体 等	やまぐちヘルスラボ (山口県・山口市)
35	公的機関/自治体 等	横浜市経済局イノベーション推進課
36	公的機関/自治体 等	徳島県
37	公的機関/自治体 等	次世代スマートヘルス・ラウンドテーブル大阪
38	公的機関/自治体 等	渋谷区
39	公的機関/自治体 等	高知県

#	業種	企業名
40	公的機関/自治体 等	盛岡市
41	公的機関/自治体 等	駐日英国大使館
42	公的機関/自治体 等	八王子市役所
43	公的機関/自治体 等	北九州市
44	公的機関/自治体 等	神奈川県
45	公的機関/自治体 等	デンマーク王国大使館
46	公的機関/自治体 等	広島県 商工労働局
47	公的機関/自治体 等	秋田県
48	公的機関/自治体 等	宇部市
49	公的機関/自治体 等	京都市
50	公的機関/自治体 等	公益財団法人大阪産業局
51	公的機関/自治体 等	豊田市役所/豊田地域医療センター
52	公的機関/自治体 等	福岡地域戦略推進協議会
53	公的機関/自治体 等	公益財団法人京都高度技術研究所
54	公的機関/自治体 等	一般財団法人松本ヘルス・ラボ
55	公的機関/自治体 等	神戸市
56	公的機関/自治体 等	ウェルネスバレー推進協議会
57	公的機関/自治体 等	札幌市
58	公的機関/自治体 等	福井県
59	公的機関/自治体 等	高石市健幸のまちづくり協議会
60	公的機関/自治体 等	東京都
61	公的機関/自治体 等	仙台フィンランド健康福祉センター
62	公的機関/自治体 等	工業技術研究院
63	公的機関/自治体 等	島根県
64	VC	SBI インベストメント株式会社
65	VC	日本ベンチャーキャピタル株式会社
66	VC	XVC 有限責任事業組合
67	VC	小野デジタルヘルス投資合同会社
68	VC	DCI パートナース
69	VC	早稲田大学ベンチャーズ株式会社
70	VC	株式会社 TNP パートナース
71	VC	HOXIN 株式会社
72	VC	株式会社 DG Daiwa Ventures
73	VC	株式会社ディープロア

#	業種	企業名
74	VC	大鵬イノベーションズ合同会社
75	VC	エイトローズベンチャーズジャパン
76	VC	一般社団法人日本スタートアップ支援協会
77	VC	DBJ キャピタル株式会社
78	VC	株式会社慶應イノベーション・イニシアティブ
79	VC	新潟ベンチャーキャピタル株式会社
80	VC	株式会社デフタ・キャピタル (Defsta Partners Group)
81	VC	ジャフコグループ株式会社
82	VC	ANRI
83	VC	Beyond Next Ventures 株式会社
84	VC	三菱 UFJ キャピタル株式会社
85	VC	新生キャピタルパートナーズ株式会社
86	VC	一般社団法人 TX アントレプレナーパートナーズ
87	VC	かながわサイエンスパーク (KSP)
88	通信・システム	富士ソフト株式会社
89	通信・システム	株式会社シグナルトーク
90	通信・システム	株式会社ラック
91	通信・システム	株式会社マーブル
92	通信・システム	医療 AI プラットフォーム技術研究組合
93	通信・システム	セキュアエイジ 株式会社
94	通信・システム	株式会社野村総合研究所
95	通信・システム	IBM BlueHub
96	通信・システム	東日本電信電話株式会社
97	通信・システム	株式会社 NTT ドコモ
98	通信・システム	株式会社 JMDC
99	通信・システム	株式会社 Medii
100	通信・システム	株式会社インターネットイニシアティブ
101	通信・システム	一般社団法人医療データベース協会
102	通信・システム	メディア株式会社
103	通信・システム	TC3 株式会社
104	通信・システム	ソフトバンク株式会社
105	通信・システム	KDDI 株式会社
106	製薬メーカー	ヒュオンズグローバル
107	製薬メーカー	株式会社ティムス

#	業種	企業名
108	製薬メーカー	日本ベーリンガーインゲルハイム株式会社
109	製薬メーカー	大塚製薬 株式会社
110	製薬メーカー	エーザイ株式会社
111	製薬メーカー	ユーシービージャパン株式会社
112	製薬メーカー	ファイザー株式会社
113	製薬メーカー	アステラス製薬株式会社
114	製薬メーカー	小野薬品工業株式会社
115	製薬メーカー	ヤンセンファーマ株式会社
116	製薬メーカー	大正製薬株式会社
117	製薬メーカー	シミックホールディングス株式会社
118	製薬メーカー	ノバルティスファーマ株式会社
119	製薬メーカー	興和株式会社
120	製薬メーカー	小林製薬株式会社
121	製薬メーカー	ロート製薬株式会社
122	医療機器メーカー	カーディナルヘルス株式会社
123	医療機器メーカー	株式会社アイキヤット
124	医療機器メーカー	京セラ株式会社
125	医療機器メーカー	テルモ株式会社
126	医療機器メーカー	株式会社 松永製作所
127	医療機器メーカー	オリンパス株式会社
128	医療機器メーカー	一般社団法人日本医療機器産業連合会
129	医療機器メーカー	オムロンヘルスケア株式会社
130	医療機器メーカー	株式会社フィリップス・ジャパン
131	医療機器メーカー	株式会社日立製作所
132	医療機器メーカー	カイゲンファーマ株式会社
133	医療機器メーカー	JOHNAN 株式会社
134	医療機器メーカー	帝人ファーマ株式会社
135	医療機器メーカー	富士フイルム株式会社
136	医療機器メーカー	株式会社ワコール
137	保険	株式会社かんぽ生命保険
138	保険	三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
139	保険	メットライフ生命保険株式会社
140	保険	東京海上日動火災保険株式会社
141	保険	明治安田生命保険相互会社

#	業種	企業名
142	保険	三井住友海上火災保険株式会社
143	保険	大同生命保険株式会社
144	保険	あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
145	保険	三井住友海上あいおい生命保険株式会社
146	保険	アフラック生命保険株式会社
147	保険	日本生命保険相互会社
148	保険	第一生命保険株式会社
149	保険	MS&AD インシュアランスグループホールディングス株式会社
150	保険	SOMPO ホールディングス株式会社
151	保険	住友生命保険相互会社
152	業界団体・その他団体	つくばデジタルバイオ国際拠点
153	業界団体・その他団体	一般社団法人 Medical Excellence JAPAN (MEJ)
154	業界団体・その他団体	Nucleate
155	業界団体・その他団体	医療系産学連携ネットワーク協議会
156	業界団体・その他団体	日本 IT 特許組合
157	業界団体・その他団体	一般財団法人日本品質保証機構
158	業界団体・その他団体	一般社団法人 JMPR
159	業界団体・その他団体	公益財団法人中国地域創造研究センター
160	業界団体・その他団体	一般社団法人日本バイオデザイン学会
161	業界団体・その他団体	WOMB Business Incubator
162	業界団体・その他団体	一般財団法人日本規格協会
163	業界団体・その他団体	日本セルフケア推進協議会
164	業界団体・その他団体	ライフサイエンス・イノベーション・ネットワーク・ジャパン (LINK-J)
165	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	医療法人社団たいようのき
166	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	国立がん研究センター東病院
167	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	国立がん研究センター中央病院
168	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	ウチカラクリニック
169	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	THIRD CLINIC GINZA
170	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	医療法人医仁会 武田総合病院

#	業種	企業名
171	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	社会福祉法人善光会 サンタフェ総合研究所
172	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	医療法人さわらび会
173	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	株式会社アビタシオン
174	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	一般社団法人日本ヨガメディカル協会
175	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	奈良東病院グループ
176	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	日本調剤株式会社
177	医療機関・調剤薬局・介護 関連施設	医療法人社団プラタナス
178	大学・研究機関	九州工業大学 ケア XDX センター
179	大学・研究機関	東北大学病院臨床研究推進センター
180	大学・研究機関	第一薬科大学
181	大学・研究機関	岡山大学病院 新医療研究開発センター
182	大学・研究機関	名古屋大学医学部附属病院 先端医療開発部
183	大学・研究機関	東京女子医科大学 先端工学外科学
184	大学・研究機関	国立研究開発法人国立長寿医療研究センター
185	大学・研究機関	学校法人日本医科大学
186	大学・研究機関	国立研究開発法人国立循環器病研究センター
187	大学・研究機関	国立大学法人東京医科歯科大学
188	大学・研究機関	国立大学法人 東北大学
189	大学・研究機関	名古屋大学
190	大学・研究機関	日本医療政策機構
191	士業 (弁護士、弁理士 等)	西村あさひ法律事務所・外国法共同事業
192	士業 (弁護士、弁理士 等)	角田皓一会計事務所
193	士業 (弁護士、弁理士 等)	SK 弁理士法人
194	士業 (弁護士、弁理士 等)	SGR 法律事務所
195	士業 (弁護士、弁理士 等)	弁護士法人 GVA 法律事務所
196	士業 (弁護士、弁理士 等)	長島・大野・常松法律事務所
197	士業 (弁護士、弁理士 等)	古橋総合法律事務所
198	士業 (弁護士、弁理士 等)	山本特許法律事務所

#	業種	企業名
199	士業 (弁護士、弁理士 等)	増井総合法律事務所
200	士業 (弁護士、弁理士 等)	法律事務所 ZeLo・外国法共同事業
201	士業 (弁護士、弁理士 等)	渥美坂井法律事務所・外国法共同事業
202	金融	株式会社三菱 UFJ 銀行
203	金融	株式会社 FUNDINNO
204	金融	株式会社ユニコーン
205	金融	GCA ヘルスケア株式会社
206	金融	株式会社大和総研
207	金融	三菱 HC キャピタル株式会社
208	金融	三井住友ファイナンス&リース株式会社
209	金融	SMBC 日興証券株式会社
210	金融	株式会社みずほ銀行
211	商社	ユアサネオテック株式会社
212	商社	株式会社メディカルホールディングス
213	商社	双日株式会社
214	商社	三井物産株式会社
215	商社	伊藤忠商事株式会社
216	商社	豊田通商株式会社
217	商社	センチュリーメディカル株式会社
218	その他メーカー	ベクタービルダー・ジャパン株式会社
219	その他メーカー	東洋ガラス株式会社
220	その他メーカー	阪神化成工業株式会社
221	その他メーカー	株式会社 LOHA STYLE
222	その他メーカー	アナログ・デバイス株式会社
223	広告	株式会社エバーセンス
224	広告	株式会社博報堂
225	広告	竹田印刷株式会社
226	食品メーカー	森永製菓株式会社
227	食品メーカー	江崎グリコ株式会社
228	ゼネコン	株式会社竹中工務店
229	福利厚生支援	株式会社イーウェル
230	出版	医学書院
231	その他	株式会社トライト
232	その他	株式会社イシカワコーポレーション

#	業種	企業名
233	その他	ては〜とホールディングス株式会社
234	その他	はれの日サロン(アイビスティ有限会社)
235	その他	株式会社 Keep up
236	その他	NPO まもるをまもる
237	その他	株式会社地域ヘルスケア連携基盤
238	その他	京都リサーチパーク株式会社
239	その他	株式会社理研鼎業
240	その他	株式会社アースキー
241	その他	森トラスト株式会社
242	その他	コニカミルタ株式会社
243	その他	Co-Studio 株式会社
244	その他	花王株式会社
245	その他	株式会社 メディカル・プリンシプル社
246	その他	エア・ウォーター株式会社
247	その他	ヒューリック株式会社
248	その他	インフォーマ マーケッツ ジャパン株式会社
249	その他	株式会社ニコリオ
250	その他	株式会社アマテラス
251	その他	株式会社リコー
252	その他	Vivid Creations Pte. Ltd.
253	その他	積水ハウス株式会社
254	その他	大阪ガス株式会社
255	その他	阪急阪神ホールディングス株式会社
256	その他	株式会社ルネサンス
257	その他	トヨタ自動車株式会社
258	その他	日鉄ソリューションズ株式会社
259	その他	一般社団法人中国経済連合会
260	その他	株式会社よんやく
261	その他	東洋紡株式会社
262	その他	アリオン株式会社
263	その他	株式会社 iPS ポータル
264	その他	株式会社ハーフ・センチュリー・モア
265	その他	一般財団法人日本ヘルスケア協会
266	その他	zenius 株式会社

#	業種	企業名
267	その他	EPS ホールディングス株式会社

1.1.3 支援ネットワークの拡充

より多様なニーズに対応できるよう、ヘルスケアに知見のある有識者やサービス実証等の支援が可能な団体と 1.2.4 で紹介するイベント企画等を通じて連携し、今年度は 17 のサポーター団体にもご参画いただいた。

図表1-5 新規InnoHubサポーター団体一覧

#	業種	企業名	紹介文
1	ルーテック コンサル / 監 査株 式会社	ルーテックス株式会社	ルーテックス株式会社は、スタートアップ支援と国際展開を専門とするシンクタンクです。DeepTech 領域を中心に、リサーチ・コンサルティング・アクセラレーションプログラムを提供し、日本企業の欧州市場進出を支援しています。特に、東京都の「TOKYO SUTEAM」事業と連携した GLOBE-X プログラムを通じ、欧州展開を目指すスタートアップの成長を加速。情報の非対称性をなくし、グローバルなスタートアップ・エコシステムの発展に貢献しています。現在、国際展開に興味のあるスタートアップとの連携機会を募集中です。共に成長を目指し、海外市場へのスムーズな進出を実現しましょう。
2	コンサル / 監査 法人	株式会社ファ ーマ AI ラボ	株式会社ファーマ AI ラボは、製剤学の分野でも卓越した専門知識を有し、食品、サプリメント、化粧品の開発支援に取り組むほか、機械学習や AI 等のデジタル技術を活用した新たな研究を支援しています。プレシードおよびシード段階のプロジェクトに対応し、大学発ベンチャーにおけるパートナーとして、企画段階から事業化までを包括的にサポートしています。
3	コンサル / 監査 法人	EnmeiPro 株式会社	EnmeiPro 株式会社は、医療機器や研究用機器分野に特化し、製品開発支援や海外進出支援を提供する企業です。スタートアップ支援や連携ハブ活動を通じて、業界の課題解決とイノベーション創出を目指しています。また、植物栽培装置を含む OPCOM 製品の技術サポートや市場導入支援も行っております。
4	コンサル / 監査 法人	パースペクティ ブ株式会社	私たちは、製薬会社をはじめとするヘルスケア業界の課題を解決するコンサルティングファームです。人生 100 年時代。一人一人が自分らしく、心豊かな生活を送る未来を思い描き、「お客様と同じ目線、私たち独自の異なる視点で、共に時代を切り拓くパートナー」としてこれからも挑戦を続けます。
5	VC	SBI インベ ストメン ト株式 会社	SBI インベストメント株式会社は、SBI グループの一員として、創薬、デジタルヘルス、美容、介護、ウェルビーイング領域をはじめとする幅広い分野での投資と支援を行っています。シードからプレ IPO までの幅広い投資フェーズに対応し、大手事業会社との CVC を活用した戦略的シナジーや SBI グループ全体のネットワークを活用した IPO や M&A の支援等、スタートアップの事業発展を包括的に支援しています。
6	業界団 体・その 他団体	つくばデジタル バイオ国際拠 点	つくばデジタルバイオ国際拠点は、筑波大学をはじめつくば地区に位置する国の研究機関からなるバイオ分野の拠点です (JST 共創の場プログラム)。豊富なバイオリソース

#	業種	企業名	紹介文
			スと AI 研究による技術も駆使し、産官学民の連携による学際プロジェクトにより、全世代の国民の Well-Being をサポートする社会の実現を目指しています。
7	大学・研究機関	九州工業大学 ケア XDX センター	九州工業大学 ケア XDX センターは、介護・福祉分野における DX、AI、ロボット技術を活用した機器・システム開発を支援する研究拠点です。厚生労働省の Living Lab ネットワークに登録された「スマートライフケア共創工房」を運営し、介護機器の実証試験や評価を行っています。本センターでは、モーションキャプチャや力覚センサーを活用した介護支援機器の動作分析、ロボットの安全性・有効性試験を実施し、実際の介護現場への導入を支援します。また、AI を活用した見守りシステムや介護記録のデジタル化にも取り組んでいます。スタートアップや企業との連携も積極的に行い、介護機器メーカー、IT 企業、介護事業者と共同研究や実証実験が可能です。
8	大学・研究機関	東北大学病院臨床研究推進センター	東北大学病院臨床研究推進センター (CRIETO) は、医療分野における実用化のために基礎から臨床に亘る全ての段階において切れ目のない開発支援を提供しています。難病・希少疾病や小児疾患への新たな治療法、革新的な医薬品・医療機器の開発を推進しており、スタートアップ支援室ではスタートアップの支援にも積極的に取り組んでいます。医療・ヘルスケア製品の開発戦略でお困りの際は、ぜひお気軽にご相談ください。
9	大学・研究機関	第一薬科大学	第一薬科大学は薬学を主な強みとする教育・研究機関であり、製剤学の分野でも卓越した専門知識を有しています。その応用範囲は広く、食品、サプリメント、化粧品の開発支援に取り組むほか、機械学習や AI 等のデジタル技術を活用した新たな研究にも注力しています。プレシードおよびシード段階のプロジェクトに対応し、大学発ベンチャーやアントレプレナーシップ教育を推進しています。
10	大学・研究機関	岡山大学病院 新医療研究開発センター	岡山大学病院 新医療研究開発センターは、2010 年 1 月に設立された研究マネジメント組織であり、アカデミア・企業の基礎研究シーズ、橋渡し研究、臨床研究までを一貫して推進・支援することを目的としています。
11	大学・研究機関	名古屋大学 医学部附属病院 先端医療開発部	スタートアップ支援室では、臨床研究・治験実施に関する相談対応に加え、当学の産官学民金にまたがる健康・医療フィールドを活用した各種支援を実施しています。臨床的な評価や、実証実験、ビジネスモデルの検証等の事業化支もを行っています。
12	士業 (弁護士、弁理士等)	西村あさひ法律事務所・外国法共同事業	西村あさひ法律事務所は、日本最大規模の総合法律事務所として、国内外のクライアントに幅広い法律サービスを提供しています。特に、投資、M&A、企業法務において卓越した実績を持ち、専門的かつ実践的なアドバイスで数多くの成功事例を支援してきました。医療・ヘルスケア・食品分野を含む多様な分野において、スタートアップから大企業、国内外のプロジェクトに至るまで柔軟に対応可能です。
13	士業 (弁護士、弁理士等)	角田皓一会計事務所	スタートアップや研究者に寄り添った支援をしたいという思いで創業しました。現在は、ヘルスケアや医療機器を中心としたスタートアップに対して、会計事務所という中立的かつ専門的な立場を活かして、主に事業計画策定や資金調達、税務等を支援しています。特に、スタートアップの取り得る資金調達の選択肢が多様化している中で、

#	業種	企業名	紹介文
	理士等)		当該スタートアップの状況に沿った選択肢をご選択いただく、という点を意識して支援しています。当事務所の代表は、NEDO 技術経営アドバイザー (NEP 開拓コース Accompany Runner)、AMED 次世代ヘルステック・スタートアップ育成支援事業エキスパートメンター、バイオコミュニティ関西 (BiocK) アドバイザー等を拝命。
14	出版	出版	医学書院は、国内最大手の医療系専門出版社です。80 年以上にわたり医学・看護分野で培った専門コンテンツや知的財産 (IP)、全国の医療従事者や教育機関との強固なコミュニティ基盤を保有しています。また、2024 年度に設立された新規事業課が協業の窓口となり、多様な事業会社やスタートアップとの連携を模索中です。これらのリソースを軸に、医療分野に新たな価値を創出するパートナーシップを構築していきます。
15	その他	株式会社トライト	当社は医療福祉領域向けに人材サービス業を展開しており、全国約 9 万件の契約施設、約 230 万人の医療福祉人材の登録者という事業アセットを有しています。医療福祉領域の発展に向けて、スタートアップの皆様と共に、共同事業や M&A・出資等でコラボレーションができればと思います。
16	その他	zenius 株式会社	zenius 株式会社は、日本の医療・ヘルスケアデバイス開発を世界基準へ引き上げることを使命とする企業です。欧州の開発現場で培った患者中心のデザイン (PX: Patient Experience) と、医療機器設計・製造の専門知見を活かし、試作から量産、グローバル展開まで一貫した開発支援を提供します。「Fail Fast & Success Long」の理念のもと、CAE シミュレーションや 3D プリンターを活用した迅速なプロトタイプングを実施し、医療機器の社会実装までのリードタイムを短縮。また、欧米の医療デバイスメーカーやベンチャー企業とのパートナーシップを活かし、要素技術の導出入や規制対応を支援しています。現在、大企業・スタートアップ・大学・医療機関との連携を強化し、オープンイノベーションを推進中。zenius はグローバルな医療・ヘルスケアのハブとして、次世代のデバイス開発を加速させます。
17	その他	EPS ホールディングス株式会社	EPS ホールディングスを持株会社とする EPS グループは、1991 年の創業以来、医薬、医療、ヘルスケアに特化した専門領域で 50 以上のサービスを展開しています。特に主力事業の医薬品・医療機器開発支援 (CRO) や、医療機関支援 (SMO)、医薬品販売後支援 (CSO) の各事業において、製薬企業や医療機関のパートナーとして幅広く活動してきました。近年は医療 AI、再生医療、健康関連サービスなどの分野にも注力し、新規事業創出やスタートアップとの協業を推進しています。約 7500 人のグループ社員一丸となり、オープンイノベーションを通じ、次世代の医療・健康産業の発展に貢献したいと考えています。

1.2 実施事項

1.2.1 マッチング等の相談対応

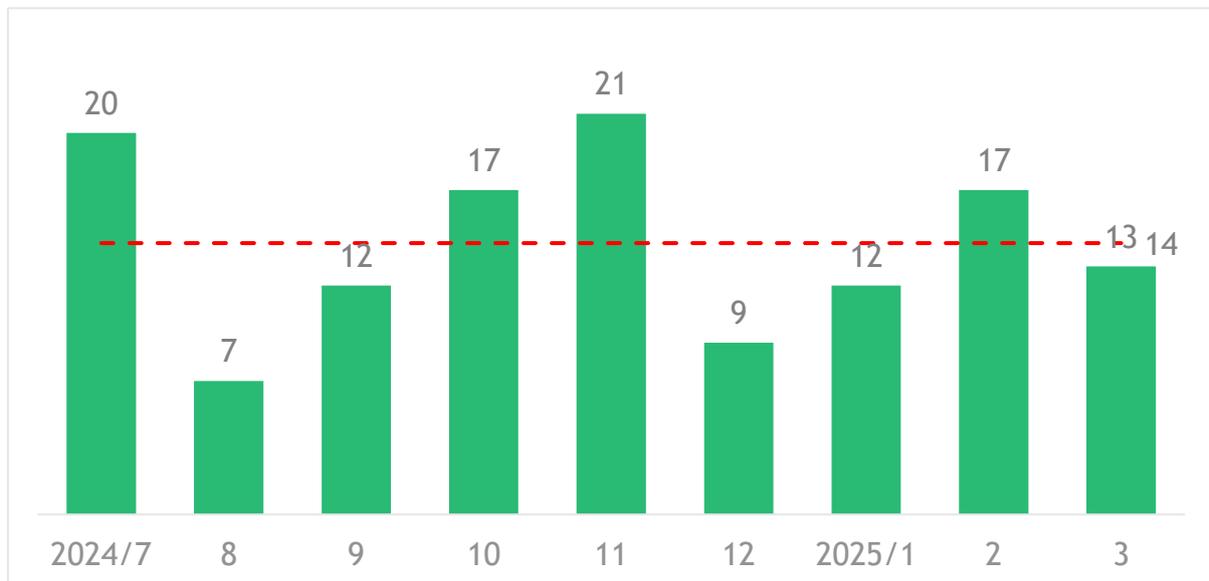
1.2.1.1 相談受付件数

本事業においては、Microsoft Forms やメール等を通じてスタートアップ企業等からの相談（資金調達、販路開拓等）を受け付け、メール・電話等で内容のすり合わせを行った後、相談者の要望に応じて適切な支援策・支援人材・支援ネットワーク等の紹介や助言等を行った。

相談申し込みフォーム: <https://forms.office.com/r/q74WE9vSuh>

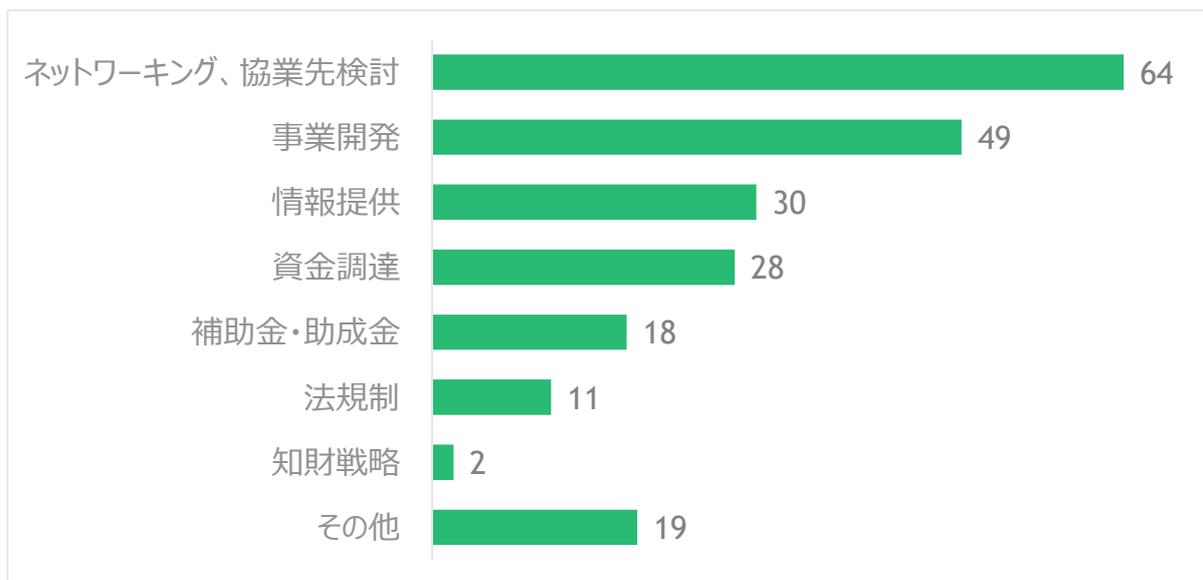
令和6年度（再始動した2025年7月以降）におけるInnoHubの相談受付件数は128件であり、1月平均14件程度の相談を受け付けている。（2025年3月31日時点）

図表 1-6 InnoHub 相談受付件数推移



相談内容としては、アドバイザーやサポーター団体との連携などネットワーキング、協業先検討に関するものが最も多く、次いで事業開発に関する相談が多かった。なお、相談内容によっては複数の項目を含むケースがあり、その場合は両項目でカウントしている。

図表1-7 InnoHub相談内容内訳 (n=128)



1.2.2 有望スタートアップの伴走支援事例

1.2.2.1 伴走支援の目的

JHeC 受賞者等のスタートアップを対象に、成長支援を目的とした伴走支援を実施した。特に、スタートアップが直面する課題を把握し、最適な支援策を提供することで、事業の成長を加速させることを目指した。JHeC 受賞者等へのヒアリングを実施したところ、これらの企業はすでに一定のプレゼンスを確立しており、エコシステム内での活動も活発であった。そのため、InnoHub が通常提供しているマッチング支援では、十分な付加価値を提供しにくい状況にあった。

1.2.2.2 支援内容

今回の伴走支援では、JHeC 受賞者等のスタートアップを対象に、JHVS 2024 及び第 44 回医療情報学連合大会におけるセッションへの優先案内を行い、企業 PR の機会を提供するとともに、知見の共有を促進した。この機会を通じて、各社が直面する課題や今後の事業展開の方向性についての示唆を得ることができた（詳細は「1.2.4 イベントの企画・開催、各種ヘルスケアに関する展示会への出展」参照）。

1.2.2.3 支援事例からの示唆

JHeC 受賞者等は、すでに業界内で一定のプレゼンスを確立しており、エコシステム内での活動も活発であるため、従来のマッチング支援だけでは十分な付加価値を提供することが難しくなっている。これらの企業はすでにネットワークを持ち、適切な事業者との連携を自ら進めることが可能であるため、より高度な支援が求められている。

今回の支援では、イベントでの連携や知見の共有が中心となったが、今後はさらに付加価値を生み出す支援を検討すべきである。例えば、経済産業省などの政策立案や新規事業企画の初期段階から有望なスタートアップと積極的に連携することで、規制や市場環境の整備に寄与しながら、より深い協業を実現で

きる可能性がある。また、海外市場への進出を目指すスタートアップに対しては、ネットワーキングや資金調達、現地規制対応の支援を行い、国際展開のハードルを下げるのが求められる。さらに、支援を通じて得られた情報やベストプラクティスを他のスタートアップや関係機関と共有することで、エコシステム全体の成長を促進し、スタートアップがより効率的に事業をスケールアップできる環境を整備することも重要である。

今後は、これらの InnoHub ならではの強みを生かし、単なるマッチング支援を超えた価値提供を目指した伴走支援を推進し、ヘルスケアスタートアップのエコシステム全体の成長を支えていく必要がある。

1.2.3 知名度向上に資する情報発信

1.2.3.1 InnoHub 紹介資料の作成

経済産業省のスタートアップ支援政策を周知するための資料として、InnoHub の概要をまとめた資料を作成した。本資料では InnoHub による受けられるサポート、アドバイザーやサポーター団体の属性、GHeC (Global Healthcare Challenge) など関連イベントの概要を紹介している。

https://healthcare-innohub.go.jp/wp-content/themes/innohub/doc/20250218_innohub_v02.pdf

図表1-8 InnoHub紹介資料 (抜粋)

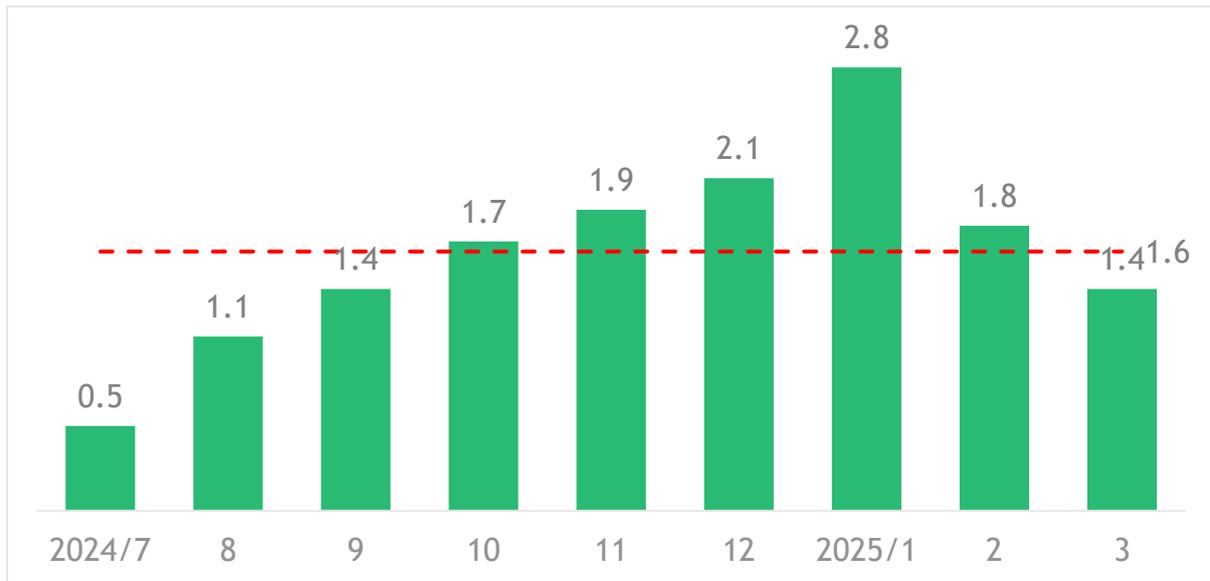


1.2.3.2 ホームページ運用

InnoHub ホームページは 2024 年 3 月末で運用を停止していたが、2024 年 7 月に運用を再開した。

相談受付やサポーター団体登録受付に加え、InnoHub が企画したイベントやニュース等の情報を発信した。また、後段の社会実装推進拠点の選定業務及び育成支援に関する情報発信、質問への回答の掲載も併せて実施した。これらの施策の効果もありホームページへの訪問者数は増加傾向にあり、令和 6 年度におけるホームページへのアクセス人数は月平均で約 1,600 人であった。

図表1-9 InnoHubホームページの月間訪問者数(千人)

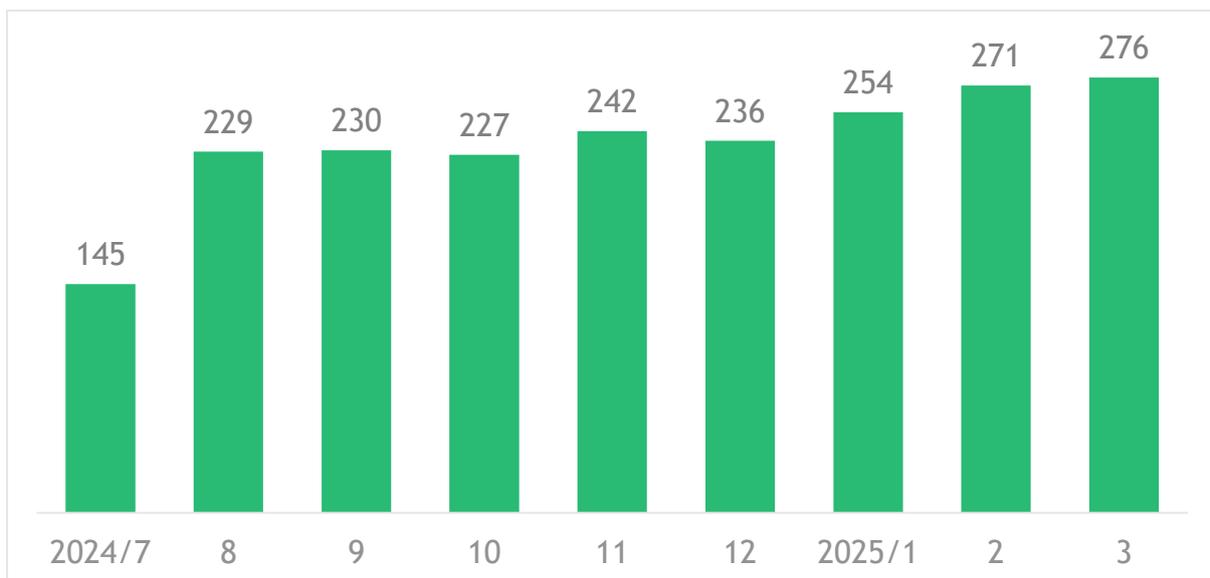


1.2.3.3 X (エックス) をはじめとした各種 SNS での発信活動

X アカウント (<https://x.com/HubHealthcare>) は 2024 年 1 月の投稿から運用を中断していたが、2024 年 7 月に運用を再開した。

1 日 1 回以上の頻度で投稿し、イベントの開催をはじめヘルスケアスタートアップ関連ニュースの投稿等の情報発信を行った。2025 年 3 月 31 日時点月時点でのフォロワー数は 276 人であり、運用再開当時の 145 名から 131 名増加し、着実にフォロワー数は上昇している。

図表1-10 InnoHub X のフォロワー数 (各月末)



また、X と同様、メルマガも 2024 年 1 月から運用を中断していたが、2024 年 7 月に運用を再開した。メルマガでは 2 週間に 1 回の頻度で配信を実施し、InnoHub 企画イベントの周知をはじめ、ヘルスケアスタートアップに関連したニュース等の情報発信を行った。

1.2.4 イベントの企画・開催、各種ヘルスケアに関する展示会への出展

InnoHub 知名度向上の取り組みとして、イベント企画・開催やヘルスケアに関する展示会への出展を実施した。ヘルスケアに関する展示会はジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット (JHVS) 2024 への出展を、イベント企画・開催は 4 件を実施した。詳細は以下に記載する。

1.2.4.1 展示会への出展 (JHVS2024)

JHVS には、InnoHub の名義でブースを確保したうえで、過去の Japan Healthcare Business Contest (JHeC) 受賞企業である EMC Healthcare 社と MentaRest 社が共同で当該ブースを活用し、自社サービスの紹介を行った。これらのスタートアップは昨年度の (JHeC) で優れた成果を収めたことから、本年の JHVS への出展企業として優先的に案内された。

具体的には、出展スペースとして 3m x 2m のブースを InnoHub 事務局が 2 つ用意し、合計 3 団体 (InnoHub 事務局、JHeC 受賞 2 社) が分けて使用した。出展内容は以下のとおりである。

- EMC Healthcare 社: JHeC で受賞した保育向け DX サービス「ベビモニ」をメインに展示し、さらに「ベビモニ」を発展させた介護向けサービスのパンフレット等も併せて紹介
- MentaRest 社: JHeC で受賞したメタバースを活用したメンタルケアサービス「MentaRest」を展示
- InnoHub 事務局: 事業紹介を行い、ヘルスケアスタートアップとサポーター団体・アドバイザーとのマッチング支援について説明

また、JHVS SHOWCASE の 90 秒ピッチで InnoHub 事務局が確保した 2 枠により EMC Healthcare 社と MentaRest 社が自社 PR を実施した。

さらに、InnoHub 事務局はアカデミアの出展者とコンタクトを取り、サポーター団体への加入を打診。ヘルスケアスタートアップは、実証の場が欠けていることがボトルネックになりがちであり、アカデミアや医療機関へのリーチをこの機会に拡大することを模索しており、以下の機関に新たにサポーターとしてご参画いただいた。

- つくばデジタルバイオ国際拠点
- 東北大学病院 臨床研究推進センター
- 岡山大学病院 新医療研究開発センター
- 名古屋大学医学部附属病院 先端医療開発部

1.2.4.2 イベント企画・開催

イベント企画・開催は 4 件実施。具体的には、1) アカデミアとの接点拡大を目指した医療情報学連合大会でのセッション、2) ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点の周知を狙った一般社団法人ライフサイエンス・イノベーション・ネットワーク・ジャパン (LINK-J) 共催イベント、3) スタートアップや事業会社へのリーチ拡大を目指した一般社団法人 Japan Healthcare Innovation Hub (JHIH) とのイベント、及び 4) スタートアップの海外展開についての示唆を得るための独立行政法人日本貿易振興機構 (JETRO) ・ LINK-J とのセッション、の合計 4 件である。

- 1) 第44回医療情報学連合大会 大会企画: アカデミアとスタートアップの医療データ連携における課題とベストプラクティス



<https://healthcare-innohub.go.jp/7142/>

アカデミアとヘルスケアスタートアップ間の連携を促進する取組の一環として、第44回医療情報学連合大会の大会企画を実施した。具体的には、医療データの共有と活用における課題を明らかにし、アカデミアとスタートアップが協力するためのベストプラクティスを提示するセッションを開催した。イベントの概要は以下のとおり。

日程: 2024年11月24日(日) 10:10 - 11:40

会場: 福岡県福岡市博多区石城町2-1 福岡国際会議場 413+414 会議室 (D会場)

企画: 経済産業省 Healthcare Innovation Hub

参加者: 現地参加者 60名

図表1-11 タイムテーブル

時間	内容
10:10-11:00	<p>パネルディスカッション</p> <p>参加者:</p> <p>山本 浩平 氏 (東京科学大学・InnoHub アドバイザー / 座長)</p> <p>宋 龍平 氏 (株式会社 CureApp)</p> <p>松田 武継 氏 (株式会社 MICIN)</p> <p>原瀬 翔平 氏 (Ubie 株式会社)</p>
11:00-11:20	各社ピッチセッション

時間	内容
----	----

参加者:
 森谷 幸平 氏 (株式会社 WizWe)
 猪川 崇輝 氏 (株式会社 Buzzreach)
 村岡 和彦 氏 (株式会社 Yuimedi)
 渡辺 敏成 氏 (株式会社 Wellmira)

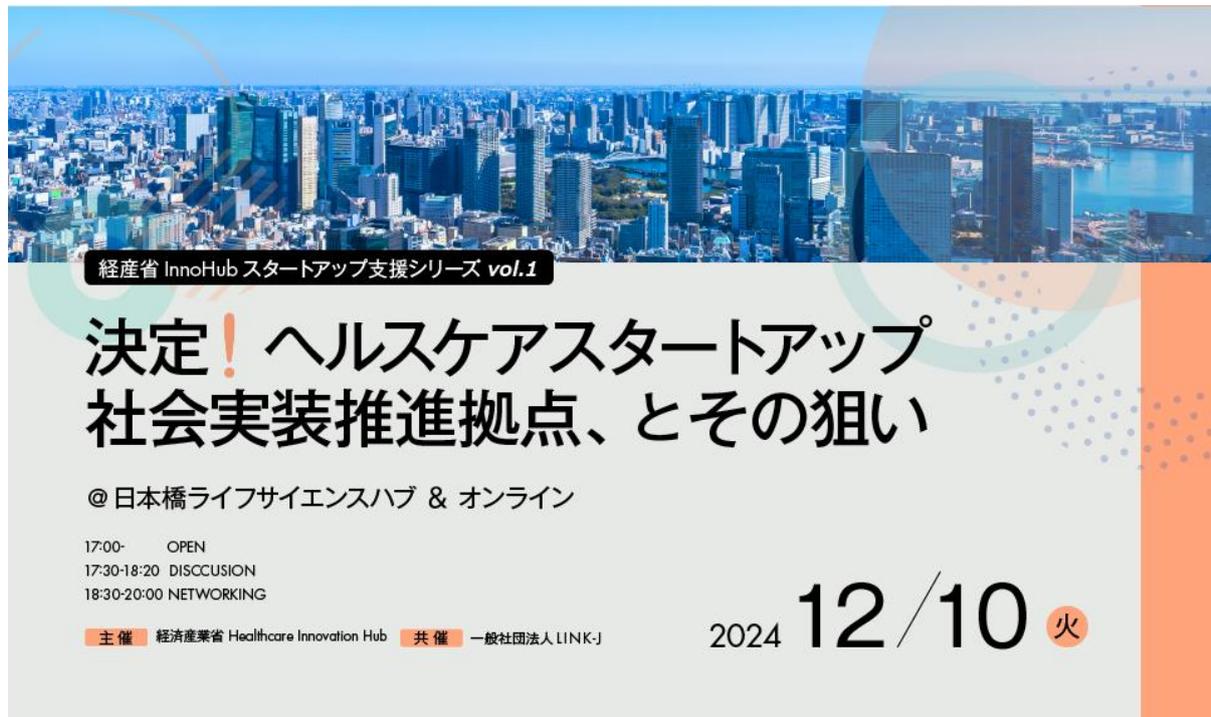
本企画では、アカデミアとスタートアップ間の医療データ連携をテーマとしてパネルディスカッションを開催した。具体的には、以下のポイントを中心としたディスカッションを行った。

- 医療データ連携における実例紹介: アカデミアとデジタルヘルス系スタートアップが医療データを活用した連携事例を紹介
- データ共有の課題とその解決方法: データ共有における課題を明らかにし、その解決策を議論
- 今後の連携促進のための方向性議論: アカデミア、スタートアップ、政府機関が果たすべき役割について議論

本企画では学会とのコラボレーションにより、通常のイベントではリーチしにくいアカデミアとヘルスケアスタートアップの交流の可能性を確認することができた。一方で、いくつかの課題も明らかになった。まず、集客が不足しており参加者数が予想よりも少なかった。次に、時間管理が徹底されておらず、発表時間が超過し、ディスカッションの時間がほとんど確保できなかった。さらに、会場での質問が不足しており、活発な議論を促進するための事前準備が不足していた点も課題として挙げられる。

今後の対応策として、広報を強化し、事前準備を早めに行い、学会ウェブサイトや SNS を活用した積極的な告知を実施することが考えられる。また、事前準備を徹底し、リハーサルを通じて発表時間を確認し、事前に質問を用意することで会場での議論を活性化させることも検討の必要がある。

- 2) 経産省 InnoHub スタートアップ支援シリーズ vol.1「決定！ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点、とその狙い」



<https://www.link-j.org/event/article-44661.html>

LINK-Jと共催で、「ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点」において選定した3拠点をパネラーとして、3拠点を選定ヘルスケアスタートアップが直面する課題、主要エコシステムの取り組み、今後の展望について議論を深めるパネルディスカッションを行うイベントを開催した。イベントの概要は以下のとおり。

日程: 2024年12月10日(火) 17:00 - 20:00

会場: 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 1-5-5 室町ちばぎん三井ビルディング 8階

主催: 経済産業省 Healthcare Innovation Hub、一般社団法人ライフサイエンス・イノベーション・ネットワーク・ジャパン (LINK-J) 共催

参加者: 現地参加者 100名、オンライン 200名

図表1-12 タイムテーブル

時間	内容
17:00-17:30	会場オープン、名刺交換タイム
17:30-17:40	開会挨拶・ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点の紹介 佐々木 稔 氏 (経済産業省商務・サービスグループヘルスケア産業課 総括課長補佐)
17:40-18:20	パネルディスカッション「ヘルスケアスタートアップの課題と未来への展望」

時間	内容
	<p>モデレーター 安部 聡 氏 (ボストン・コンサルティング・グループ Managing Director & Partner)</p> <p>パネラー 杉下 明隆 氏 (名古屋大学医学部附属病院 先端医療開発部 先端医療・臨床研究支援センター スタートアップ支援室長・病院助教)</p> <p>桶谷 建央 氏 (ReGACY Innovation Group 株式会社 取締役 兼 執行役員)</p> <p>藤永 直紀 氏 (一般財団法人九州オープンイノベーションセンター 九州ヘルスケア産業推進協議会 業務部部長)</p> <p>曾山明彦 (LINK-J 常務理事／東北大学特任教授)</p>

18:30-20:00 立食懇親会

主な成果としては、短期間の準備にもかかわらず、現地参加者 100 名、オンライン 200 名を集めることに成功した。また、「ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点」の周知に一定の成果を上げ、拠点とスタートアップの直接的な接続を実現できた。

一方で課題としては、会場内での懇談が盛り上がり、軽食スペースへの誘導が難しかった。パネルディスカッションでは、発表時間が短く、質問の受付ができなかったうえ、パネリスト同士の議論がほとんど生じなかった。発表者と参加者との間のネットワーキングが主となったこともあり、参加者同士のネットワーキングが十分に行われず、名刺交換の機会が限られていた。さらに、イベント開始時に機材トラブルが発生し、予定通りに進行できなかった。

今後の打ち手について共催の LINK-J と議論し、複数の施策を整理した。例えば、軽食スペースへの誘導を円滑にするため、司会進行の工夫を行い、Closing Remarks の場面で誘導を強化する。パネルディスカッションについては、発表時間を延長し、事前打ち合わせを実施することで、パネリスト同士のやり取りを促す。ネットワーキングの機会を増やすため、名刺交換をしやすい仕組みを導入し、参加者同士の交流を促進する。また、機材トラブルの再発を防ぐため、事前の動作確認を徹底し、トラブル発生時の対応フローを明確にする、等を議論した。これらの学びを今後のイベント企画に活かしていく必要がある。

- 3) 「イノベーションハブサミット 2025 ～ヘルスケアスタートアップとのパートナーシップについて考える～」



<https://healthcare-innohub.go.jp/7106/>

JHIHと共催で、ヘルスケア分野で活躍するスタートアップ、業界のエキスパートを招き、具体的なコラボレーションの実例やトレンド等ヘルスケアスタートアップと事業会社の協業の動向をディスカッションするイベントを開催した。イベントの概要は以下のとおり。

日程: 2025年1月10日(金) 14:30 - 18:00

会場: 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-8-3 Tokyo Innovation Base (Sushi Tech Square2 階) STAGE

主催: 経済産業、InnoHub、一般社団法人 Japan Healthcare Innovation Hub (JHIH) 共催

参加者: 現地参加者 150名

図表1-13 タイムテーブル

時間	内容	詳細
14:30-15:00	受付 & 名刺交換タイム	-
15:00-15:10	開会挨拶 & InnoHub および JHIH の紹介	主催者からの開会挨拶と活動紹介
15:10-15:30	基調講演: 東京科学大学から見た医療イノベーションの未来	飯田 香緒里 (イイダ カオリ) - 国立大学法人東京科学大学 副学長 教授・医療イノベーション機構長
15:30-15:50	パネル#1: 国内最大の臨床課題解決の Medii E コンサル PF と 22 万人超の医師が登録する日経メディカルの協業	山田 裕揮 (ヤマダ ヒロキ) - 株式会社 Medii 代表取締役医師 滝沢 貴士 (タキザワ タカシ) - 株式会社日経 BP 医療メディア広告部長

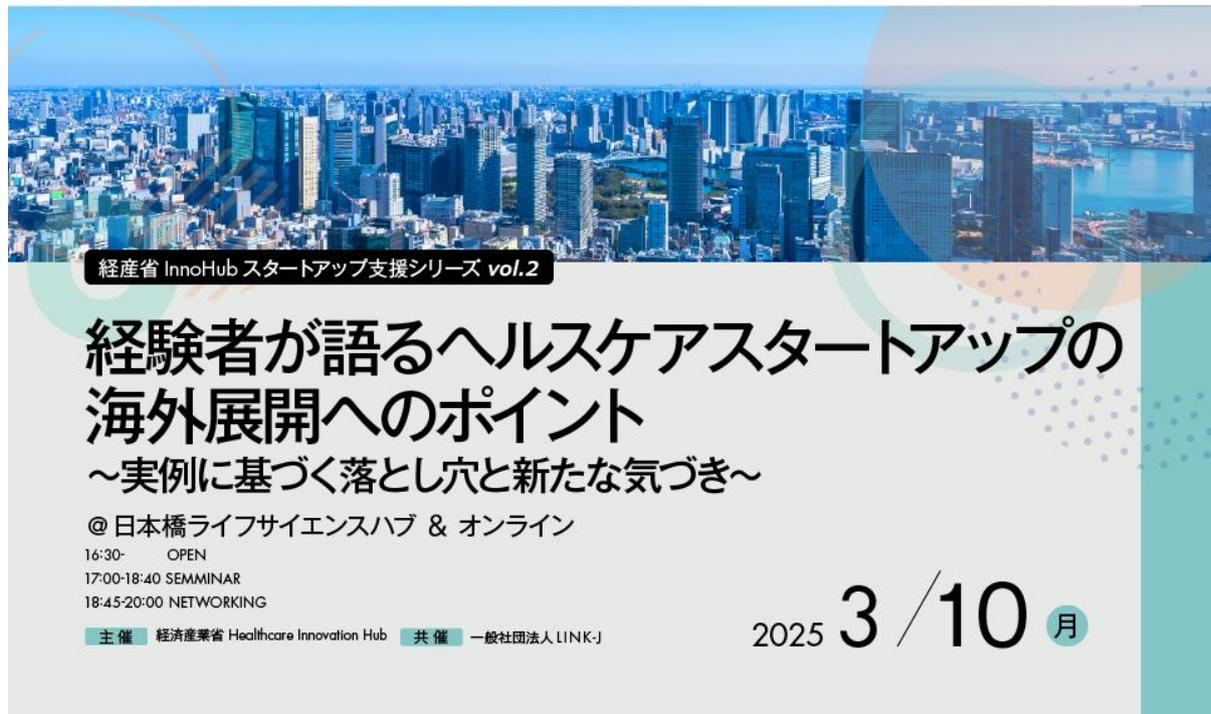
時間	内容	詳細
15:50-16:10	パネル#2: 小児弱視治療用 VR アプリの 3 社共同開発	山本 彰洋 (ヤマモト アキヒロ) - イマクリエイト株式会社 代表取締役 CEO 猪俣 武範 (イノマタ タケリ) - InnoJin 株式会社 代表取締役社長 順天堂大学医学部 准教授 九鬼 嵩典 (クキ タカリ) - 住友商事株式会社 国内ヘルスケアユニット長代理
16:10-16:30	パネル#3: ヘルスケアの新たな領域への共創チャレンジ	湊 和修 (ミナト カズミチ) - 株式会社テックドクター 代表取締役 CEO 中島 伸 (ナカジマ シン) - 第一三共株式会社 H a a S 企画部長
16:30-16:40	懇親タイムに向けての会場設営&Video Digest 投影	経産省 InnoHub スタートアップ支援シリーズ vol.1 「決定！ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点、とその狙い」を上映
16:40-17:45	ピッチ & 懇親タイム	参加者同士自由懇親しながら、希望者にはご自身の取り組みを数分で発表していただくピッチ時間を設定

主な成果としては、150 名程度の参加者にご来場いただき、イベントへの関心の高さが示された。TIB の施設や主催地の魅力が引き立ち、JHIH の運営によりスムーズな進行が実現した。無料イベントながら一定の参加者が積極的に関与し、経済産業省の InnoHub と JHIH 等の民間支援団体の連携を含め、異なるフォーマットの活用に見えた。

一方で課題としては、参加者同士の交流がピッチとの同時開催であったため、話したい相手にアクセスしづらい場面があった。また、無料イベントのため参加率にばらつきがあり、受け身の参加者も見られた。会場内の導線が分かりにくく、二次会への誘導がスムーズではなかった。運営チームの視認性が低く、受付での参加者把握や TIB との調整が不十分だった点も課題である。

今後の打ち手を共催者の JHIH と議論を行い、複数の改善案を整理した。例えば、交流促進のため、事前登録制や名札の工夫を取り入れる。参加率向上に向け、有料化や参加者の意欲を高める仕組みを検討する。会場の導線を事前確認し、二次会への誘導を強化する。運営チームの識別を明確にし、受付管理や TIB との調整を強化することで、より円滑な運営を実現する、等を議論した。これらの学びを今後のイベント企画に活かしていく必要がある。

- 4) 経産省 InnoHub スタートアップ支援シリーズ vol.2「経験者が語るヘルスケアスタートアップの海外展開へのポイント～実例に基づく落とし穴と新たな気づき～」



<https://www.link-j.org/event/article-45655.html>

LINK-Jと共催で、経済産業省及びJETROが主催する起業家育成・海外派遣プログラム「J-StarX」の紹介に加え、プロジェクトに参加したスタートアップ企業の体験談のディスカッション、すでに海外展開をしているスタートアップからの実体験に基づく海外展開の落とし穴と気づきを語るイベントを開催した。イベントの概要は以下のとおり。

日程: 2025年3月10日(月) 17:00 - 20:00

会場: 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 1-5-5 室町ちばぎん三井ビルディング 8階

主催: 経済産業省 Healthcare Innovation Hub、一般社団法人ライフサイエンス・イノベーション・ネットワーク・ジャパン (LINK-J) 共催

参加者: 現地参加者 60名、オンライン 110名

図表1-14 タイムテーブル

時間	内容
16:30-17:00	会場オープン・名刺交換会
17:00-17:10	開会挨拶 経済産業省ヘルスケア産業課 課長補佐 水口 怜斉

時間	内容
17:10-17:30	J-StarX「HealthTech Gateway “AI Medical in the US”」について JETRO ジェトロ本部 スタートアップ課 畑崎 春海氏 ジェトロ大阪本部 中西 葉奈氏
17:30-18:20	パネルディスカッション 「J-StarX 参加スタートアップによる体験談」 パネラー クアドリテックス株式会社 取締役 CTO 山川 俊貴 氏 株式会社 Gifts CEO&Founder 小笠原 淳 氏 ジェトロ本部 スタートアップ課 畑崎 春海氏 ジェトロ大阪本部 中西 葉奈氏 他調整中
18:20-18:25	閉会
18:30-20:00	立食懇親会

今回のイベントでは、前回のイベントでの課題を踏まえた改善が実を結び、全体的に円滑な進行を実現することができた。特に、パネルディスカッションでは、パネリストが成功談だけでなく、海外展開における困難や課題についても率直に語ったことで、よりリアルで実践的な議論が展開された。これにより、参加者の満足度は高く、充実した内容になった。

また、モデレーターを務めた JETRO の担当者が、多数のイベント運営経験を有していたこともあり、ディスカッションの流れがスムーズであり、適切な問いかけにより活発な意見交換を促すことができた。加えて、当日はオーストラリアの MedTech Actuator CEO である Buzz Palmer 氏が飛び入り参加し、グローバルなエコシステムの一翼を日本が担っていることを印象付ける機会となった。さらに、LINK-J の曾山 明彦 理事兼事務局長が各セッションの締めコメントを担当し、登壇者との掛け合いを演出することで、参加者が飽きることなく議論に引き込まれる構成とすることができた。

一方で、参加者数については、現地参加者 60 名、オンライン参加者 110 名と、前回イベントと比較してやや少なめであった。特に、スタートアップ企業の参加者が少なかった点は、今後の課題として検討すべきである。その要因の一つとして、プログラム内容が最終的に確定したのがイベントの数週間前と遅かったことが挙げられる。これにより、十分な周知ができず、ターゲットとなるスタートアップ層への訴求が不十分であった可能性がある。今後は、より多くのスタートアップが参加し、エコシステム構築に資するイベントとなるよう、プログラムの決定時期を前倒しし、十分な広報期間を確保することが重要である。また、スタートアップに対して直接的な案内を行い、参加を促す施策を強化する必要がある。これら今回のイベントで得られた知見を活かし、今後もより満足度の高い、実効性のあるイベントの企画・運営を目指していく。

1.3 課題と展望

1.3.1 課題

- **多様な事業フェーズへの対応と相談者の事前準備不足**

InnoHub には、顧客ターゲットや事業性を十分に検討した上で相談に来るケースと、コンセプト・アイデア段階で事業性やニーズがまだ不明瞭な状態で相談に来るケースが混在している。日本のヘルスケアスタートアップ創出を目的とした運営方針により、どのようなフェーズの相談でも無料で何度でも受け付けているが、相談者が目的や課題仮説を十分整理せずに来訪するケースが多い実態がある。

結果として、面談時間内で事務局と共に課題を整理・明確化できる場合もある一方、事前準備が乏しい分だけ検討を深める余地が残る。このことは、面談時間を有効に活用しきれない要因となり、相談対応の効果最大化にとって課題である。

- **マッチング効率の改善**

InnoHub への相談件数は平均で月 10 件以上に上り、各相談に対して 30 分程度の面談とアフターフォローを実施している。特に、相談終了後に関連アドバイザー・サポーター団体、あるいは支援機関 (MEDISO、MEDIC 等) とのマッチングを行うプロセスにおいて工数がかさみやすい。

実態として、相談内容の半数ほどがネットワーキングの希望である一方、相談者が「具体的にどのアドバイザー・サポーター団体と繋がりたいか」を明確に把握していないケースが多い。その結果、事務局側で最適な紹介先を選定するための追加作業が発生するだけでなく、相談者の意図と実際の面談先が合わずに効率を損ねるケースも散見される。

こうした状況は成功率*にも現れている。過去 3 年間 (2022 年度、2023 年度、2024 年度) の成功率について、InnoHub が実施した支援の成果を測定するアンケートを実施した。本アンケートでは、InnoHub の支援によりアドバイザー又はサポーター団体の紹介を受けた約 80 のスタートアップ・起業家に対し、その支援が事業成長 (契約締結・プロジェクト開始・補助金獲得・資金調達など) に寄与したかを尋ねた。その結果 29 件の回答が得られ、これらの支援のうち、「成功につながった」と回答した件数は 8 件であり、全体の成功率は 28%に留まる結果となった。

成功率が低かった要因としては、支援のタイミングや支援先との適合度が挙げられる。特に、シード～アーリーステージのスタートアップにおいては、事業計画やニーズが明確でない段階でのマッチングが多く、支援が十分に活用されなかった可能性がある。一方で、アンケート結果によると、ミドルステージ以上の企業では成功率が高い傾向がみられ、事業の解像度が高い企業ほどマッチングが有効に機能していたことが示唆された。

図表1-15 成功率のフェーズ別分析

フェーズ	成功率	成功/全体	ポイント
アイデア・PoC 段階	67%	2/3	拠点・イベント等との繋ぎで効果を得やすい
シード～アーリーステージ	20%	4/20	問い合わせが多いものの、難易度が高い
ミドルステージ	33%	1/3	事業内容が明確になりつつあり成功率も上昇
レイターステージ	50%	1/2	提携等が進んでおり、成功率が比較的高い
エグジツト M&A	0%	0/1	成功につながるケースが見られず

これらの成功率をアプローチ方法ごとに分析した結果、スタートアップの課題や成長フェーズを適切に把握し、最適な支援先を選定するアプローチが取られた案件では、成功率が 41%（7 回答/17 回答）と比較的高い水準を示した。一方で、このようなアプローチが十分に行われなかったとみられる案件では、成功率が 8%（1 回答/12 回答）に留まった。このことから、支援の効果を高めるためには、事前の課題分析や適切なマッチングが重要であることが示唆される。

さらに、マッチング相手の違いによる成功率にも差が見られた。例えば、自治体や大学・医療機関を通じた連携は成功率が高く、自治体と連携ができた案件では 75%、拠点の活用では 67%の成功率を示していた。これに対し、VC 経由のマッチングでは 14%と低く、事業会社経由のマッチングでも 25%にとどまるなど、単なる資金調達やネットワーキング支援だけでは成功率が低いことが示唆される。この結果から、InnoHub がスタートアップの事業フェーズに応じた適切な支援ネットワークを強化することで、より高い成功率が期待できる。

図表1-16 成功率のマッチング先別分析

マッチング先	成功率	成功/全体	ポイント
自治体	75%	3/4	数は少ないが、高い成功率を誇る
拠点	67%	2/3	新たに開始した拠点活用の効果が顕著
大学・医療・介護	38%	3/8	医療・学術機関等との連携が成功を後押し
専門家	33%	4/12	専門家ネットワークの活用がカギ
事業会社	25%	3/12	企業とのマッチングも一定の成功率あり
VC	14%	1/7	紹介を契機とした資金調達は難易度高い
全体	28%	8/29	

これらを踏まえると、限られたリソースを効果的に活用する観点から、例えば事業構想が一定明確化できているスタートアップを基本としてマッチング支援を実施する等、ヘルスケアスタートアップを育成するためのより効率的・効果的な InnoHub の運用を検討することが望ましい。特に、拠点活用や自治体連携といった成功率の高いマッチング手法を強化し、事業フェーズに応じた適切な支援策を講じることで、より成果の上がるエコシステムを構築することが可能となる。

* 本プロジェクトでは 1) 関係機関との連携件数、及び 2) 成功件数 (成功の定義は、支援したスタートアップの、支援による直接・間接的な成果と見込まれる契約締結やプロジェクトの開始、補助金獲得、資金調達等) が KPI として設定されている。

- **更なる InnoHub の認知拡大**

X やメルマガ、イベント等を通じた情報発信を継続しているが、広範囲にわたる認知拡大には時間がかかることが想定される。特に、ヘルスケアスタートアップや同領域での支援団体等のニッチなターゲットに対しては、マス向けの SNS 活用のみならず、対象を絞ったイベント企画や協働施策が効果的と考えられる。今後、より効果的にヘルスケアスタートアップにおける認知を拡大していく上では、マス向けの認知の裾野を広げる施策以上に、ピンポイントの接点づくりに注力し継続的に実施していく必要がある。

1.3.2 今後の展望

- **相談機能における効果的な運用スキームの構築**

①面談効果を最大化する仕組みの検討

相談者が事前準備をし、目的や課題を明確化することで面談の成果最大化に繋がることから、申込フローに再考の余地が存在している。事前準備が行われていない場合、面談の場で事務局が事業内容を確認し、相談者の考えを共に整理する時間が必要となり、建設的な議論に十分な時間が割けていない。

例えば相談者が目的や課題仮説を事前に整理し、申込時には明確化できている仕組みの導入等を検討することが望ましい。具体的には、簡易なチェックシートや事業概要の記入項目を設け、相談者自身に事業構想の内容や当該事業を進める上で想定される課題を可視化させる等の取り組みが考えられる。事前準備によって面談でのディスカッションが深まり、短時間でより具体的な成果・示唆を得られる可能性が高まる。

②最適なマッチングフローの検討

事業プランが明確で、すでに連絡を希望するアドバイザーやサポーター団体が明確化されている相談者に対しては、InnoHub を介在せず直接マッチングへ繋ぐフローを構築する等、最適なマッチングのあり方を改めて検討すべきである。InnoHub がワンクッション介在する価値が限定的な場合は、当事者同士が迅速にやり取りできるプロセスの方が相談者にとってもメリットが大きい。この点でも、申込時の情報取得と事前準備が重要な要素となる。

- **アドバイザー・サポーター団体、他機関との効果的な連携体制の構築**

InnoHub は上記相談機能を含め、各種イベント企画等をアドバイザー・サポーター団体や関連支援機関との連携を通じて実施してきた。例えば、今年度も厚生労働省所管の医療系ベンチャー・トータルサポートオフィス (MEDISO)、国立研究開発法人日本医療研究開発機構 (AMED) が所管する医療機器開発支援ネットワーク (MEDIC) 等をはじめとする関連支援機関とともに、相談内容に応じた相互紹介や MEDISO が事務局である「ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット JHVS 2024」への出展等を実施している。なお、

今年度の相談対応で MEDISO や MEDIC 等関連支援機関から紹介を受けた件数は 8 件 (全て MEDISO)、InnoHub から関連支援機関に紹介した件数は 2 件 (うち MEDISO 1 件、MEDIC 1 件) である(2025 年 3 月 11 日時点)。

しかしながら各機関が保有する知見やネットワークは分散しており、有機的な連携体制の構築には至っていない。支援を通じて獲得した知見、アドバイザーや大企業ネットワーク等のアセットも機関ごとに保有しているのが現状である。

日本全体としてヘルスケアスタートアップを効果的に育成するためには、複数の支援機関が保有するアセット (得られた知見・大企業ネットワーク・資金調達ルート等) を集積し、相互に活用できる仕組みづくりが欠かせない。今後は、各機関の持つ強みを効果的に引き出し、エコシステム全体の質向上を図る連携の在り方を検討する必要がある。

- **特定層へ注力した認知拡大施策と中長期的な方針策定**

- ① **ターゲットの明確化と着実な周知**

ヘルスケアスタートアップや関連支援団体に対する認知をさらに深めるためには、マス向け SNS (X 等) よりもターゲットを絞ったイベントやセミナーの開催に注力し継続することが有用である。対象を明確にし、興味・関心が高い層に直接情報を届けることで、相談や連携の質を高めることが期待される。

- ② **長期視点での「InnoHub」ブランド形成**

一般的に、短期間で大きく認知を拡大するのは難しく、認知拡大には一定の時間を要する。地道な情報発信やイベント開催を積み上げることで、InnoHub のブランド価値を高め、相談者や協力機関からの信頼獲得を図ることが望まれる。InnoHub が長期的に価値を高められるよう、中長期的な視点で InnoHub の在り方を検討していく必要がある。

2 社会実装推進拠点の選定業務及び育成支援

令和5年度補正予算「ヘルスケアスタートアップエコシステム強化事業」を推進するにあたり、ヘルスケアスタートアップが展開するビジネスの社会実装支援（エビデンス構築・実証フィールドの獲得支援等）を行い、必要に応じてグローバル展開も支援するための日本国内の拠点の選定および、各拠点に対する育成支援を行った。

2.1 事業の目的

公募要領で提示した事業目的は下記のとおり。

「ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点」の選定（以下、本事業）の目的は、我が国の高齢化に伴う健康・医療・介護課題に対処し、国民の健康増進を図る新たなヘルスケアサービスを社会実装するための諸課題を解消することである。それにより、ヘルスケアスタートアップ企業の成長を支援し、新産業の創出と活性化を支えるエコシステムを確立することを目指す。

推進拠点においては、地域ごとの特性を生かした実証フィールドを整備し、ヘルスケアスタートアップに対して提供することが必要であり、また、フィールドとなり得る複数の主体（大学、行政機関、医療機関、介護・福祉事業者、民間企業等）との連携を強化することで、社会実装までの一貫したサポート体制を構築していくことが求められる。こうした観点では、推進拠点は単にバーチャルに関係者を取りまとめるだけではなく、都市・地域を起点とし、いわゆる「顔の見える関係性」を構築していくことが重要である。また同時に、推進拠点は、日本において革新的製品・サービスを受け入れる土壌づくりにも貢献していくことが可能であり、実証フィールドとの継続的な関係構築や、新規の実証フィールドになり得るスタートアップとの連携に前向きな主体を育成することなど、実証フィールド側へのアプローチも行うことが求められる。

さらに、日本国内におけるヘルスケアスタートアップ・エコシステムを構築していく観点からも、推進拠点が設置される地域内のエコシステムと、日本全体のエコシステムとを有機的に連動させていくために、InnoHubをはじめとした経済産業省の関連施策と連携したスタートアップ支援を前提とする。

なお、ヘルスケア領域自体が幅広い主体が関与し得ることから、推進拠点は複数箇所存在することが望ましいが、リソースを戦略的かつ効率的に配分していく観点からも、当面は代表的な拠点を数か所選定し、集約的に支援していくことが重要である。

また、支援に際しては、拠点の構築は単年度で完了するものではなく、複数年度にわたる取組が必要である。したがって、以降に記載した推進拠点そのものの準備・実証フェーズ（本年度）で検証された内容に従って、来年度以降の活動を見直し・推進していくことを想定し、経済産業省による継続的な支援を予定している。

※令和6年度＝準備・実証フェーズ/令和7～9年度：本格構築フェーズ

2.2 実施事項

2.2.1 地域拠点の選定

2.2.1.1 公募の実施

地域拠点を募集するにあたり、応募方法、主な審査基準、審査の流れ等に関する事項を記載した「公募要項公募要領」及び「説明資料」を作成し、公募を行った。

2.2.1.1.1 公募期間

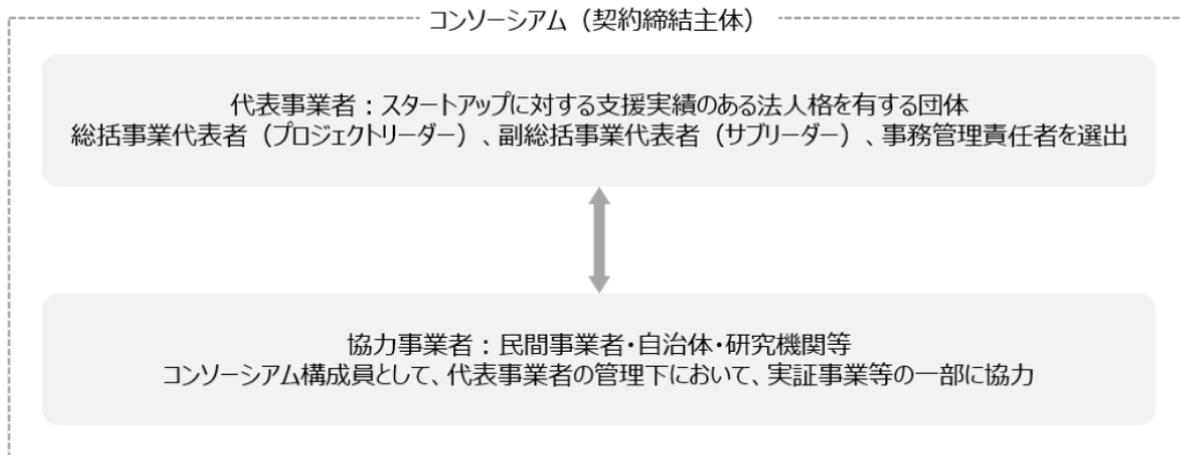
令和6年9月24日(火)から、令和6年10月18日(金)16:00までの約4週間

2.2.1.1.2 応募資格

応募に際しての資格要件は以下のとおりとした。

- 公募に応募できる事業者は、地域においてスタートアップ企業やアカデミアとの連携を促進し、エビデンス構築や実証フィールドの提供を円滑に進める役割を担う事業者とし、業種は問わない
- 本事業は、実証フィールドとの密な連携を前提にすることから、公募する主体は、複数の事業者・自治体・研究機関等がコンソーシアムとして応募することを要件とする
- 本事務局との契約締結主体になることができ、かつ、契約期間終了後の一括精算に耐え得ること

コンソーシアムの代表事業者・参加事業者、並びに協力団体の関係



図表2-1 コンソーシアムの代表事業者・参加事業者、並びに協力団体の関係

2.2.1.2 審査基準

審査は有識者等で構成される選考委員によって、以下の観点から審査を行った。

- 1 必須項目 (基礎点)
 - 1.1 コンセプトの明確化
 - 推進拠点がスタートアップに対して提供する価値や特徴を明確化し、提供価値のスタートアップの魅力度について仮説を構築
 - 当該拠点が対象とするヘルスケア領域におけるカテゴリーについても明文化
 - 1.2 目標設定
 - 事業実施期間 (令和 6 年度から令和 9 年度までの期間) において、推進拠点における具体的かつ達成可能な目標・KPI
 - 1.3 活動計画
 - 事業期間の具体的な取組内容と実現可能性を示し、全体の詳細な行動計画、タイムライン、ステークホルダー、リソース分配、期待成果物
 - 1.4 連携体制
 - 拠点を推進する主体及び当該主体と連携する医療機関、学術機関、民間企業等のステークホルダーからなる協力枠組み及び各ステークホルダーの既存の取組・実績
 - 1.5 資本計画
 - 継続的に推進拠点としての機能を果たしていくための資本計画
 - 1.6 支援実績
 - 推進拠点の中核を担う主体について、これまでのスタートアップに対する支援実績
- 2. 加点項目
 - 2.1 コンセプトの明確度合い
 - 必須項目 1.1 に加え、拠点が持つ独自のリソースやネットワークを活用してスタートアップの成長をどのように支援するか
 - 過去の支援実績に基づいた説得力のあるアプローチや、ベンチマーク事例から得られる示唆
 - 2.2 拠点広範的影響
 - 必須項目 1.2 で述べた提案目標が地域社会に持続的かつ広範な影響を与える可能性
 - 2.3 計画の独自性・実現性

- 必須項目 1.3 で述べた計画において、独自性や実現可能性が高い内容
- 2.4 連携体制
 - 必須項目 1.4 で述べた協力が持続可能なパートナーシップに繋がる可能性
 - 地域外のステークホルダーも含めたグローバル市場進出の考慮
- 2.5 資本計画
 - 必須項目 1.5 で述べた資本計画に納得性のある根拠
- 2.6 支援実績
 - 必須項目 1.6 で述べた実績に特に顕著な貢献の具体例
 - 例えば、拠点の支援を契機としたプロダクト・サービスの上市、アップラウンド、IPO・M&Aの事例等

2.2.1.3 審査員の選出及び事業者の選定

ヘルスケア業界について深い知見と実績を有する有識者より、審査員を選出した。

審査基準に基づく審査員による審査の結果、以下の3事業者を地域拠点として選出した。

- 東海国立大学機構 (愛知県)
- ReGACY Innovation Group (仙台市)
- 九州ヘルスケア産業推進協議会 (HAMIQ) (九州)

	愛知県	仙台市	九州
提案名	エビデンスに基づくヘルスケアスタートアップの社会実装推進拠点	仙台市デジタルヘルスケア拠点構築事業	九州ヘルスケアスタートアップラボ
提案主体	東海国立大学機構	ReGACY Innovation Group 株式会社	九州オープンイノベーションセンター
対象領域	高齢化・少子化対策	地域医療、デジタル・AI	医療・介護の機器
ステージ	シード期～社会実装	Seed～Series A	製品企画～海外展開
連携体制	愛知県、自治体、STATION Ai、企業（富士通、沢井製薬）等	仙台市、東北大学、仙台市産業振興事業団、仙台スタートアップスタジオ	九州全域の自治体、大学（九州大学、九州工業大学）、医療機関等
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ● 東海地域におけるビッグデータ活用とエビデンス創出 ● 全国70自治体が参加する医療・福祉統合ネットワーク「IJ電子@連絡帳」を活用 ● STATION Aiを拠点とした起業支援と地域連携 	<ul style="list-style-type: none"> ● 医師会および地域医療機関と連携したガイドライン作成と実証 ● 支援独自のネットワークでヘルスケアスタートアップをスカウト、支援 ● ヘルスケア領域での累計900件超のマッチングイベント実績 	<ul style="list-style-type: none"> ● 11年の経験と数十社の実績を持つ「HAMIQ」の支援体制 ● 200社以上の開発支援企業や実証施設ネットワーク ● VCや自治体を通じた資金調達サポート

図表2-2 選定した地域拠点概要

2.3 地域拠点の育成支援

選定した3拠点に対し、本年度は活動助成や事務局支援等の国内支援を中心に、JETRO との連携による海外支援体制の強化を図る取り組みを実施した。具体的な支援内容と取組状況は以下のとおり。

2.3.1 国内支援

2.3.1.1 活動助成

拠点の運営を円滑に進めるため、1,100万円を上限としてコーディネーター人件費の一部等を助成した。具体的には、スタートアップの課題や実証フィールドに関する調査、設計、実施、調整、プログラム運営費に係る費用を支援の対象とした。

2.3.1.2 事務局支援

推進拠点に関する事業を担う InnoHub 事務局と連携し、InnoHub 等が有するネットワークや広報・周知の機会、ヘルスケア領域のエキスパート等による助言を提供した。

今年度は、InnoHub に相談のあったスタートアップのうち、各拠点の支援内容・方針と親和性が高いと思われるスタートアップを紹介した。また、地域拠点と連携し、InnoHub の出張相談/支援対象スタートアップとの意見交換を実施した。概要は以下のとおり。

図表2-3 地域拠点と連携したInnoHubの出張相談/支援対象スタートアップとの意見交換

拠点	実施日	概要
ReGACY Innovation Group	2025年2月07日	「TGA (Tohoku Growth Accelerator) Festival 2025」を通じて、支援対象スタートアップとの意見交換を実施 (PictoCare 等)
九州ヘルスケア産業推進協議会 (HAMIQ)	2025年2月13日	「東九州メディカルバレー構想推進大会」における企業ブースにて InnoHub 相談会ブースを設置
東海国立大学機構	2025年2月28日	「始動、ヘルスケアスタートアップ社会実装推進拠点」において、スタートアップとのパネルディスカッション、InnoHub 相談会を開催

2.3.2 海外支援

推進拠点がスタートアップの海外活動展開を促進する際、JETRO を通じて必要な支援を提供した。今年度は来年度以降の取り組みに向けて、各拠点と JETRO の連携機会をコーディネートした。

2.4 各拠点の成果

今年度、各拠点は自身の提案内容に基づき活動を実施した。主な成果は以下のとおり。

- 東海国立大学機構 (愛知県)
 - 主な達成事項

- 支援体制を構築し、ワンストップ窓口と出会いの場の設置・稼働を開始
 - 骨折、慢性腎疾患、重度化率、低出生体重児に関する対象自治体を選定
 - エビデンス構築に向けて 36 の事業者と協力体制を構築、スタートアップの起業 2 社、事業化に向けた 3 件の大企業との連携体制構築を達成 など
- 課題
 - KPI がエビデンス構築に集中しており、臨床的なアウトカムをどう事業化に繋げるかの観点で戦略を更に深化させていく必要あり
 - 既存体制が整っているが、さらなるステップアップのための機能・体制拡充の方針を検討する必要あり
- ReGACY Innovation Group (仙台市)
 - 主な達成事項
 - 実証フィールド構築において、クリエイト (東北大学病院の臨床実験部門) とオープンメットラボ (病院の一部貸し出し施設) の双方と合意を形成
 - 7 件のスタートアップから引き合いがあり、うち 3 件で実証を開始 など
 - 課題
 - 実証支援の体制構築は進んでいるが、各支援機関のインセンティブが不明確な面があり、持続的な体制を構築する上でのインセンティブ設計を検討する必要あり
 - 実務的な連携体制のスキームが不明瞭であり、東北大学・仙台市のトップマネジメントも巻き込んで連携強化を推進する必要あり
- 九州ヘルスケア産業推進協議会 (HAMIQ) (九州)
 - 主な達成事項
 - 介護・リハビリ領域に特化した支援体制を構築し、実証施設として 11 施設を確保
 - スタートアップ 6 社との連携を開始 (介護リフト、予防支援、業務支援ロボット等)
 - スタートアップの試作・製造を支援する九州企業のリストを作成 (205 社) など
 - 課題
 - 従前の活動の延長に見えている面があり、スタートアップから選ばれる拠点として、何を訴求すべきかをもう一段検討する必要あり

2.5 課題と展望

2.5.1 課題

- **支援効果のばらつき**

各拠点におけるスタートアップ支援の成熟度や進捗、さらには抱える課題には個々に差がある。例えば「なぜこの拠点がスタートアップから選ばれる拠点となりうるのか」という点について、明確なコンセプトが十分に打ち出せていないといった指摘もあれば、スタートアップを引き付けるコンセプトは明確だがコンセプトの具現化に至る道筋が不透明、といったギャップを埋める打ち手に関する指摘など、一律の支援メニューだけでは各拠点の個別事情に対応しきれない状況が生まれている。

一方で、拠点ごとの異なる課題に対応するには、コンセプト策定やマッチング支援など多岐にわたる専門知識が必要となり、かつ一定の頻度で伴走する体制も求められる。しかし、限られたリソースで全ての拠点に満遍なくサポートを提供することは現実的には難しい。

- **拠点間連携の不足**

拠点同士でスタートアップ支援を包括的に連携して支援する仕組みが整備されておらず、現状では個々の拠点が独立して支援を実施している。スタートアップはフェーズや領域によって求めるサポートが多様であるが、拠点を跨いだ連携が十分機能していないため、複数拠点を横断的に活用することが難しい。

拠点ごとの取り組みが閉鎖的になっていると、スタートアップのニーズに合った最適な支援が行われにくだけでなく、エコシステム全体としての成果を最大化する機会を逃す可能性がある。

- **成果共有と知見の標準化の不十分さ**

上記に関連するが、現時点では、拠点同士で支援成果や取り組み事例を共有する仕組みがほとんど整っていない。審査員によるレビューセッションなども拠点内で完結してしまい、他拠点と連携してノウハウを交換する機会が少ない。結果として、成功事例や失敗の教訓が横展開されず、スタートアップ支援における知見が各拠点内にとどまってしまっている。

2.5.2 今後の展望

- **拠点に応じた支援提供と持続可能な体制構築**

支援効果にばらつきが生じる背景として、拠点それぞれの成熟度や課題の違いに加え、「拠点が選ばれる理由」が曖昧なケースがあることが挙げられる。まずは各拠点の強みや目的を明確化し、「なぜスタートアップに選ばれる拠点となり得るのか」というコンセプトを再定義することが肝要である。

その上で、画一的に支援を提供するのではなく、各拠点が抱える課題や到達目標に合わせてリソースを配分することが望ましい。具体的には、コンセプトが明確で進捗が見込める拠点や、独自の強みを活かして着実に成果を出しつつある拠点に対してリソースを優先的に配分し、成功モデルを確立させる。こうした拠

点が創出した成果やノウハウを横展開し、他の拠点の学習機会とすることで、限られたリソースを最大限に活用することが可能となる。

更に、拠点が自律的に成長できるよう、長期的にリソースを確保する仕組みを確立することも重要である。地域拠点の魅力を引き出すために、地元の企業・大学との連携や、地域特有の産業資源の活用等、他のエコシステムと差別化できる要素を中長期的な視点で積極的に発掘し、取り込んでいく仕組みの検討が求められる。

- **包括的なエコシステムとしての体制構築**

拠点同士の連携を強化し、一体的な支援体制を構築することで、スタートアップが様々な拠点の強みを横断的に活用しやすくなる。具体的には、拠点同士で専門領域や保有リソースを補完し合い、共同プログラムや相互紹介等の仕組みを構築することが考えられる。スタートアップのニーズに応じて複数の拠点が有機的に繋がることで、エコシステム全体の成果を最大化できる可能性が高まる。

例えば地域間連携の成果を可視化し、拠点同士のみならず自治体や投資家等のステークホルダーとも情報を共有する仕組みを整えることで、エコシステムとしての魅力を広くアピールし、更なるスタートアップの呼び込みやエコシステムの拡大に繋がる可能性がある。

- **成果共有及び知見の標準化**

各拠点の支援事例や支援プログラムの設計、審査員によるレビューの成果等を横断的に共有し、知見を集約・標準化することで、全体的な支援レベルを底上げできる。具体的には、拠点横断のレビューセッションや成果報告会を定期的を開催し、成功・失敗事例の学びを共有する場を設けることが想定される。

加えて、共通のナレッジベースを構築し、運営手法や評価指標等をまとめることで、新規拠点の立ち上げ時や既存拠点の改善に役立つ仕組みを整備することも想定される。これは、他の支援機関や民間企業、大学等との連携にも応用可能であり、日本のスタートアップエコシステム全体として知見・リソースを有効活用する基盤となり得る。

3 グローバルでのベストプラクティス及び示唆

3.1 調査の目的

諸外国のベストプラクティスと国内の現状を踏まえ、ヘルスケアスタートアップのエコシステム創出における課題と支援策のあり方を明らかにし、InnoHub や地域拠点の今後に向けた示唆を抽出することを目的としてグローバルのベストプラクティスに関する調査を実施した。

3.2 日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムの現状と課題

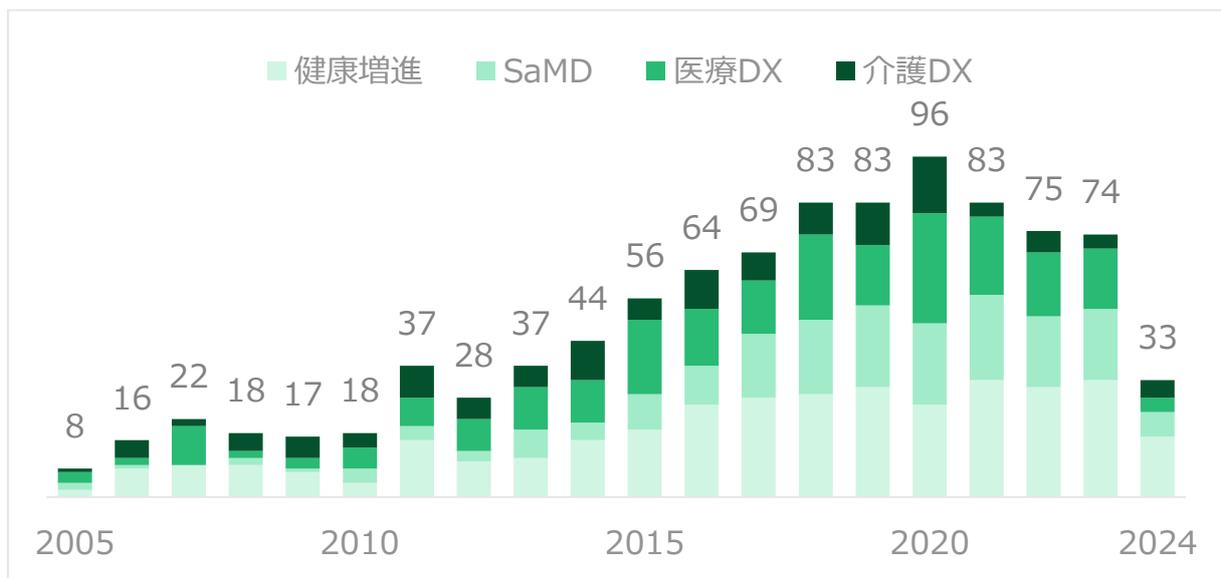
3.2.1 日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムの現状

日本のスタートアップ市場は、一定の成長を遂げているものの、国際的な比較では多くの課題を抱えている。その背景として、資金調達環境の未成熟やユニコーン企業/大型 IPO・M&A の少なさが挙げられる。また、スタートアップが地域的に都市部に集中している点も、エコシステム全体の発展を制限している可能性がある。

- **未成熟な資金調達環境**

日本のヘルスケアスタートアップ市場は 2010 年以降、多くの参入があり着実に発展している。医療 DX、介護 DX、健康増進・疾患予防といった領域で新たな企業が参入し、デジタル技術を活用したヘルスケアサービスが増加している。

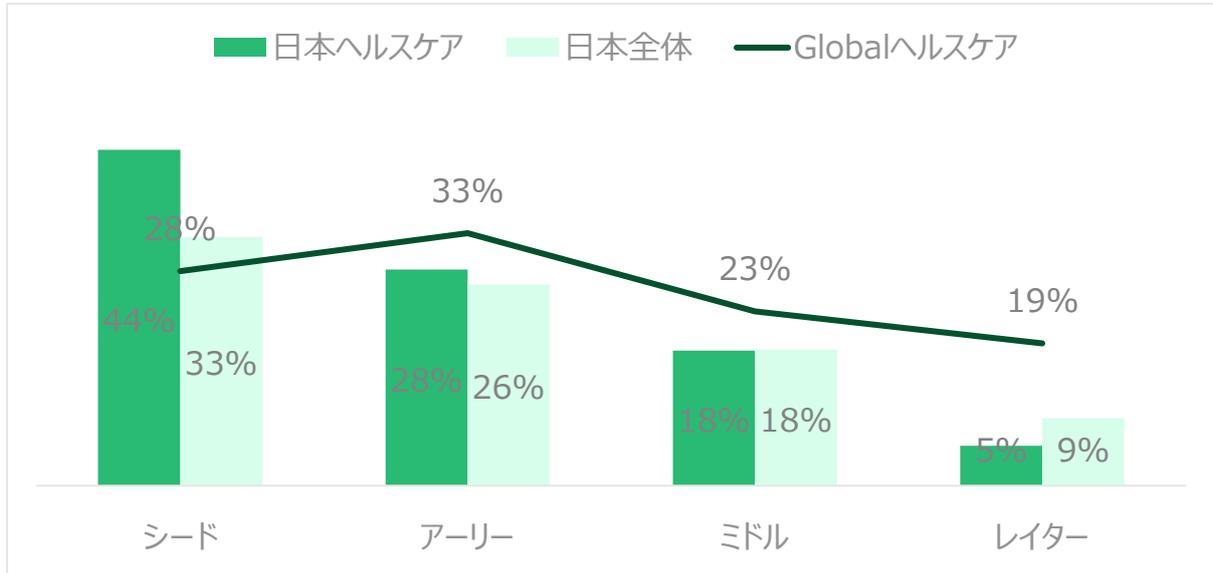
図表3-1 ヘルスケアスタートアップの設立数推移



Note: 2024年は2024年11月時点の数値 Source: スピーダ スタートアップ情報リサーチ

このように裾野は一定広がった状況にあるが、資金調達環境の課題もあって事業機会の拡大に苦慮するスタートアップが多い傾向にあり、近年の新規設立スタートアップ数は減少傾向にある。具体的には、シード段階での脱落率が高く、約45%の企業が資金確保に苦戦している。特に2020年以降は、スタートアップの評価基準が厳格化し、資金調達の難易度が増している。

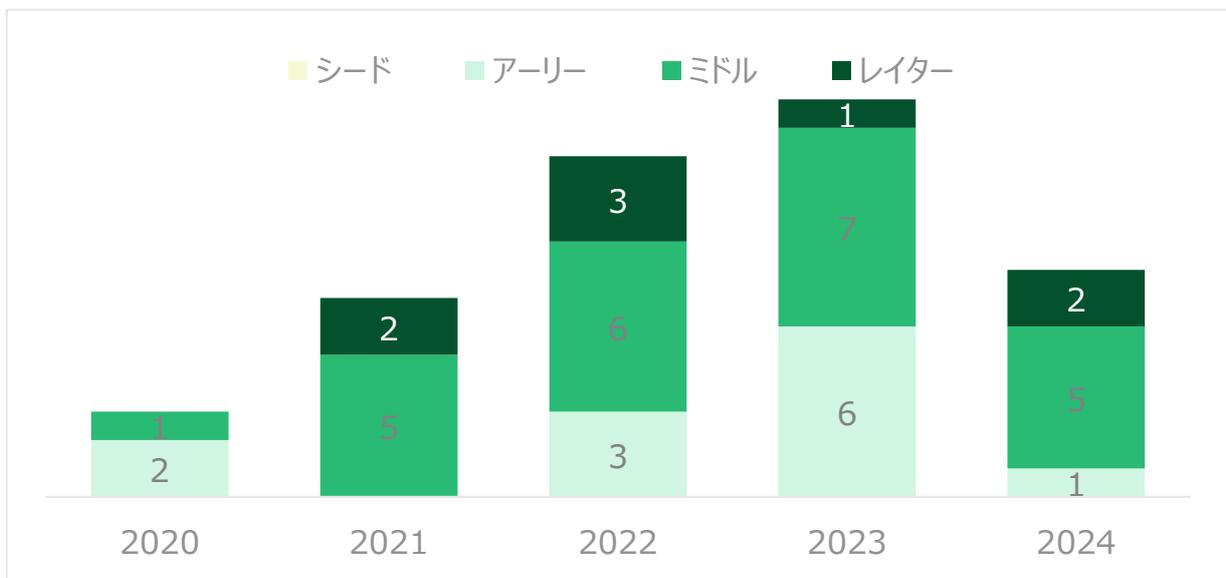
図表 3-2 スタートアップの脱落割合



Note: ミドルはシリーズB, C, レイトーはシリーズD以降と定義
Source: スピーダスタートアップ情報リサーチ, World Bank

また、ヘルスケアスタートアップの各ステージのダウンラウンド (前回の調達よりも低い評価額での資金調達) 数の推移は、ミドル～レイトーを中心として近年増加傾向にあり、スタートアップの成長戦略に影響を与えている。

図表 3-3 ヘルスケアスタートアップのダウンラウンド件数



Note: 2nd round又はSeries Aをアーリー、3rd roundから4th round又はSeries BからSeries Cをミドル、それ以降をレイトーと定義
Source: Pitchbook (2024年12月時点)

● **ユニコーン企業/大型 IPO・M&A の少なさ**

エグジット (IPO や M&A) の傾向として、日本では M&A よりも IPO が一般的である。しかし、日本のスタートアップは小規模な IPO が多く、上場後の成長が限定的であり、時価総額が横ばいで推移するケースが多い。加えて、M&A によるエグジットの事例は少なく、事業会社による買収の動きが活発でないことがスタートアップ市場の成長を阻害している。これらの点はヘルスケアスタートアップにも共通している。

図表 3-4 IPO 時の時価総額、IPO 後の時価総額の推移

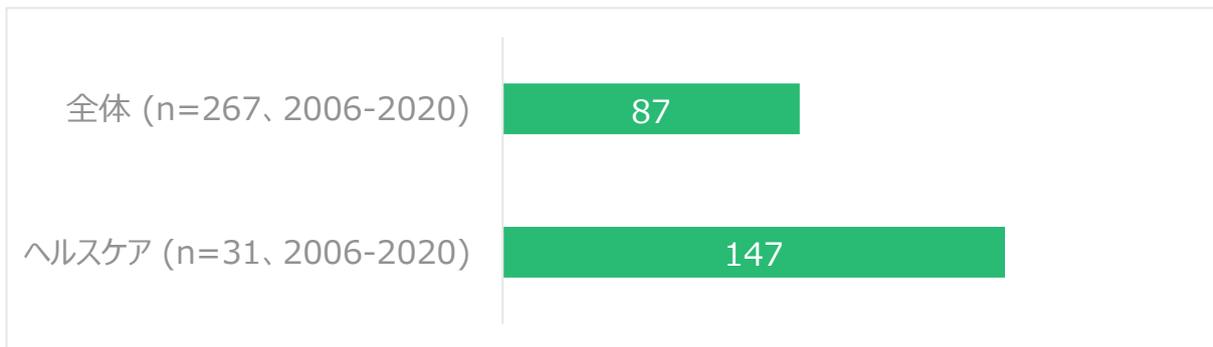


Note: 1ドル=150円で換算 Source: スピーダ

さらに、ヘルスケアスタートアップのエグジットまでの期間は平均 147 ヶ月 (約 12 年) と長くなる傾向があり、資金繰りや市場環境の変化に対応する必要性が高い。実態として、2019 年以降、日本のヘルスケア分野でのユニコーン企業 (企業価値が 10 億米ドル以上 ≒ 約 1,500 億円以上) は存在せず、100 億円以上の M&A は 3 件に留まっている*。

*厚生労働省 ヘルスケアスタートアップ等の振興・支援策検討プロジェクトチーム「中間提言」(令和 6 年 4 月 25 日)

図表 3-5 スタートアップの設立から IPO までに要する月数



Note: ステージ別の調達が掲載されている2006年以降のIPOを達成したスタートアップについて、設立からの各調達ステージまでの中央値を用いて計算。
Source: スタートアップ全体は特許庁 (2022)、ヘルスケアスタートアップはスピーダスタートアップ情報リサーチの2024年11月時点データ

● **スタートアップエコシステムの地域的偏在**

日本は、米国や中国と異なり、スタートアップエコシステムが東京に大きく集中している。これは資金・人材・アクセラレーターなど、様々なリソースが都市部に集まりやすい構造によるものであり、都市部のスタートアップ

環境は活況を呈している。このような一極集中はリソースが効率的に集積される側面がある一方、地方におけるスタートアップ創出の機会を奪い、地域特性を活かしたイノベーションの可能性を損ねかねない。日本の各地方において、年齢構成や居住環境等の地域特性を活かした実証フィールドの構築可能性は存在しており、地方でのエコシステムの発展余地が存在している。

図表3-6 スタートアップエコシステムバリュートップ40の企業分布 (日本、米国、中国)



Source: The Global Startup report 2024より、Ecosystem value top 40の日米中の都市を抜粋
 Note: エコシステムバリューは2021年7月-2023年12月の期間におけるエグジットとスタートアップの評価額によって算出。東京はエコシステムバリューは他地域より小さいが、特許活動なども含めた総合評価では10位にランクイン。ダラス、杭州はエコシステムバリュー不明。

3.2.2 日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムの課題

InnoHub に寄せられた相談内容及びスタートアップへのヒアリングから、日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムが直面する主要な課題を大きく4つに大別した。詳細を以下に記載する。

- 1) フェーズごとの課題に対応した支援の必要性

ヘルスケアスタートアップにはフェーズ毎に特有の課題やニーズがあり、フェーズに応じた支援が必要となる。一例としてヘルスケア領域はマネタイズの難しさが挙げられる。日本では公的保険制度が充実しており、健康リテラシーが低いままでも基本的な医療サービスを受けられる環境にあるため、消費者の健康管理に対する自己負担意識が低く、BtoC モデルでの収益化が困難な傾向にある。加えて、企業向けの BtoBtoC モデルも、ROI (投資対効果) の証明が求められるため、導入障壁が高い。その他、医療機関や介護施設向けに DX サービスを展開していく際には、施設ごとに異なるオペレーションへの対応が必要となり、単純な横展開が困難である等、フェーズによって様々な課題が存在する。こうした課題に対し、スタートアップの成長段階に応じた適確な支援が求められる。

	ビジネスモデル	ビジネス例	シード	アーリー	ミドル～レイト
医療従事者向け	BtoD	診断、治療、医療DX、介護DX	<ul style="list-style-type: none"> 医療関連の規制や認証の対応経験のある人材が不足 医療・介護従事者のマーケットニーズの検証フィールド 	<ul style="list-style-type: none"> 医療現場への導入、プロセス変容(有効性≠ニーズ) 新領域の規制が整っておらず、認証が一段と長期化 	<ul style="list-style-type: none"> 診療報酬の適用に苦戦 クリニックによりオペレーションが異なり、水平展開が困難 海外で異なる医療制度
	BtoDtoP 保険適用	治療促進ツール/アプリ	<ul style="list-style-type: none"> 医療関連の規制の理解 一定数の患者へのアクセス 高齢者向けのユーザビリティの向上 	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティガバナンス対応 ユーザーリテンションの向上 	<ul style="list-style-type: none"> 特定疾患でペインがあってもマーケットがニッチで拡大しない 疾患拡大にはエビデンスの再取得
BtoDtoP 保険外	患者コミュニケーション/デジタル薬歴	<ul style="list-style-type: none"> 効果効能が謳えず、顧客獲得に苦戦 医療現場、患者双方へのマーケ 			
一般向け	BtoC	個人向け健康管理アプリ等	<ul style="list-style-type: none"> バイタルデータ収集と科学的エビデンスの実証フィールド 医療機関との繋がり/お墨付き 正しい医療データや文献へのアクセス 	<ul style="list-style-type: none"> 生活者の健康への関心が低く、マネタイズしづらい 	<ul style="list-style-type: none"> 海外で異なる規制対応 他ヘルステック製品やサービス連携によるエコシステム構築
	BtoBtoC	SaaSモデル、法人向け健康増進アプリ		<ul style="list-style-type: none"> 開発コスト以上の収益を得にくい 他ヘルステック製品やサービス連携のためのパートナー構築 	

Note: BtoD = Business to Doctor, BtoDtoP = Business to Doctor to Patient, Source: 社内外エキスパートインタビュー、InnoHubへ寄せられた相談事項、他デスクトップ調査

図表3-7 ヘルスケアスタートアップの各事業領域におけるフェーズごとの課題

● 2) 限られた実証フィールド

次に、スタートアップによるエビデンス (サービスの有効性や安全性を裏付ける根拠) 構築の難しさがある。ヘルスケアサービスの導入には、医療従事者との協業を通じた科学的な証明が不可欠である。しかし、実証を行うに当たっては、同意取得などの負荷がかかるため、協力を得られる医療機関等は限られている。加えて、スタートアップが医療機関等と接点を構築する機会は限られており、初期的な実証フェーズにおいては、多くのスタートアップが実証フィールドの探索そのものを探りで行っているのが実情である。かつ、サービスの有効性や安全性を検証するプロセスには相応な時間とコストを要する。これらの背景から、エビデンス構築には多大な労力が必要となり、スタートアップの迅速な市場浸透を阻む要因となっている。

相談/ヒアリングで得られたコメント

- “医師のコネクションや内部に人材がいればよいが、活用できる接点がない場合、CRO (開発業務受託機関: Contract Research Organization) 等によるリクルーティング仲介料が高額となってしまう、スタートアップでの対応が困難”
- “サービスの機能改善のために医師からのフィードバックを得たいが、そもそもどこで実証を行えばよいか分からず悩んでいる”

● 3) スタートアップ単独での事業化・実装の難しさ

また、スタートアップが単独で事業化・実装を進める際には、開発リソースの不足や人材確保の困難等から、サービスの拡張や市場獲得に苦戦するケースが多い。特に介護領域では紙ベースの業務が中心でデジタル化が遅れており、業務効率化の余地は大きいものの、個々の施設に導入するためには多大な営業リソースや時間的コストを要する。

このような背景から、大企業との連携が有効となるケースがある。大企業の持つブランド力や既存の顧客基盤、営業・販売チャネル等を活用することで、ユーザー獲得のハードルが下がり、短期間で一定の収益を生み出しやすくなる。例えば健康増進や健康管理に関するサービスの場合、保険会社や福利厚生サービス提供企業と協業することで、保険商品とのセット販売や企業の福利厚生との連動等が可能になり、大きなユーザー母集団を確保しやすい利点がある。

但し、大企業と連携すれば常に収益性が高まるわけではない。大企業が有するネットワークやブランド力をどうサービスの価値向上やユーザー獲得に結びつけるか等、連携相手の選定や具体的な協業内容の設計が不十分な場合、期待した成果を得られずコストがかかり、有効な協業が見込めた大企業との連携機会が遠のくリスクがある。スタートアップが単独で事業を拡大していくには限界があることが多いため、連携の目的や成果目標を明確にした上で大企業との協業を活用することは、スケールする上で有力な選択肢となり得る。

相談/ヒアリングで得られたコメント

- “健康増進・管理プラットフォームを開発したが、ターゲットにペインがなく、単体でマネタイズするには相当数のユーザーが必要と判明。自社でのユーザー獲得は難しいので、製薬企業とのタイアップや出資も視野に入れている”
- “健康アプリは患者側にペインがないことが多く、薬事承認を目指すか他プラットフォームとの連携による収益化の検討が必要だった”

● 4) 海外展開の難しさ

更には、国内のニーズ・マーケット規模を踏まえるとスケールする上で海外展開は重要だが、ヘルスケア領域の性質として各国で規制環境が異なり、サービスを現地仕様に適合させるためのエビデンス再取得等の対応が必要となる。結果として相応のリソースを注力した上で一定の時間が必要となる。加えて、国際的に認知を広げるためのマーケティングやパートナーシップ構築にも時間がかかるため、海外でスケールアップすることは容易ではない。

相談/ヒアリングで得られたコメント

- “海外展開も考えたが、各国の規制環境の理解や、現地言語でのデータ収集に多大な工数が必要となるため、まずは国内に限定するしかない状態”
- “海外展開に向けて外国政府にアクセスしたいが、間に入ってもらえる適切なパートナーを見つけるのに苦労している。国の既得権益の問題もあり、なかなか進展しない”

日本国内でも研究機関や自治体など含め様々な支援機関が現状存在しており、成功事例は各地域で存在するが、実証フェーズのサポートが大半である。事業化、海外展開等フェーズを通じた支援体制の確立には至っていないのが実情である。

	エコシステム	スタートアップ	支援内容
研究機関・アクセラレーター	千葉大学	スマート119	千葉大学スタートアップ支援および亥鼻、AMEDから助成を受け、病院と救急隊の業務連携を円滑にする「Smart119 救急情報システム」を開発。千葉市消防局に導入される等、社会実装フェーズまで成長
	神戸アイセンター	株式会社ビジョングア	眼疾患の治療を目的とした細胞治療・遺伝子治療の研究開発に注力しているスタートアップに対して臨床試験などの実証フィールドを提供。資金調達を含め多方面にわたり支援を受け研究開発を進めている
	TRY!YAMANAS HI!実証実験サポート	株式会社ハッソホック・メドテック	ヘルステックに特化ではないが、各回ヘルスケア関連の事業を多く、採択しており企業や住民などの実証の場を提供。県下で協力いただける企業を本事業内で探していただき、数百人規模のデータを取得することができた
	HAMIQ	MedAI	HAMIQの支援でAIを活用した診断補助システムを開発し、複数の医療機関での試用を経て商業化に成功。現在、国内外での展開を進めている
	Fukuoka Smart Health City	CureApp	福岡市内の病院やクリニックでの実証実験を行った。結果、アプリの利用者数が増加し、治療効果が科学的に立証された
	KDDI主催ムゲンラボ	Dr.JOY	病院へのニーズと製薬企業のマネタイズについて、深いアドバイスをいただき事業展開を加速させた

図表3-8 国内エコシステムのヘルスケアスタートアップ支援事例 (研究機関・アクセラレーター)

	エコシステム	スタートアップ	支援内容
地方自治体	東京都三鷹市	株式会社mediVR	社会福祉対策コンテンツとしてイベント共催や機器展示、体験会や機器の複合施設への導入などを通じた協力を行う
	北海道余市町	メロディ・インターナショナル	町内の妊婦とその家族を対象に、IoT型胎児モニターによる遠隔妊婦健診サポートの実証実験を実施20km離れた小樽市内の病院と連携し、産科医不在の余市市内病院や在宅にて妊婦健診を提供
	新潟県加茂市	株式会社アイゼック	R3年度実証を行い、R4年度から委託事業として展開希死念慮の産婦に早期発見早期介入し、治療につなげた
	兵庫県神戸市	株式会社Vitaars	神戸市および神戸市立医療センター中央市民病院と連携して新型コロナウイルス感染症患者の入院受入れを行う市内の医療機関に「遠隔集中治療支援システム」(遠隔ICU)を導入
	大阪府吹田市	株式会社トータルブレインケア	フレイル予防事業において認知機能評価システムとして「脳体カトレーナー CogEvo」を採択市民が自発的に楽しめる健康測定会を実施

図表3-9 国内エコシステムのヘルスケアスタートアップ支援事例 (地方自治体)

3.2.3 海外事例の調査・分析

InnoHub および地域拠点の目指すべき姿をゼロベースで検討することを目的として、主要な海外のエコシステムの特徴を調査・分析した。具体的には、日本のヘルスケアスタートアップ/エコシステムの課題を踏まえ、エビデンス構築、大企業との連携、海外展開支援などの観点で主要な海外のエコシステムを調査・分析。得られた知見からエコシステム創出に向けた示唆を抽出し、日本国内への適用可能性を探った。

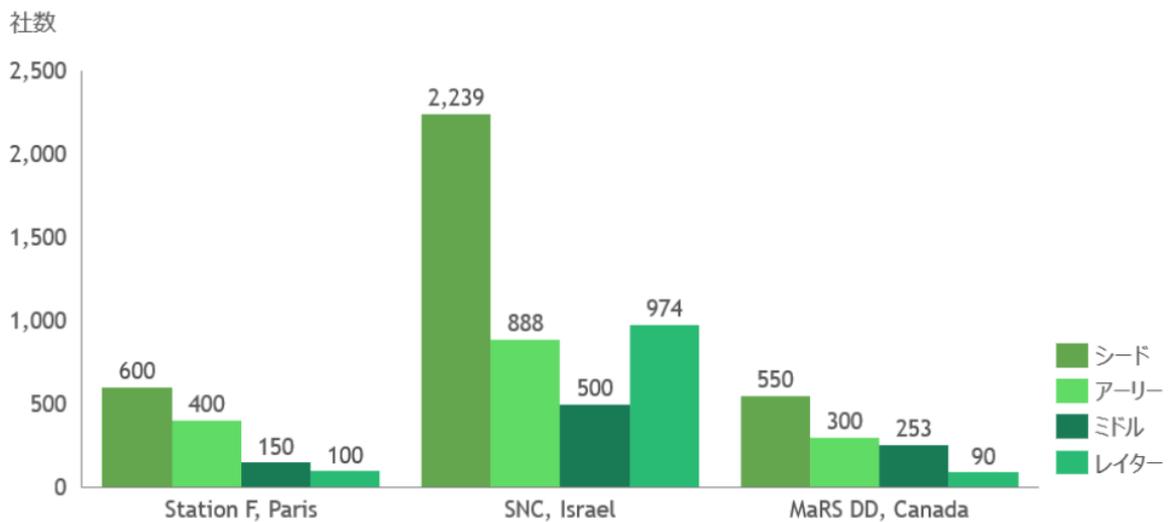
なお、調査・分析の対象としては、2000年以降に構築された海外の拠点から、ヘルステック領域を主領域とし実際の支援事例も複数存在する拠点として、1) Station F、2) Startup Nation Central、3) MaRS Discovery District の3拠点をベンチマーク先として抽出した。

グローバルにおけるエコシステム一覧

エコシステム	地域
Kendall Square	Cambridge, Massachusetts, USA
Texas Medical Center (TMC) Innovation	Houston, Texas, USA
Innovation Quarter	Winston-Salem, North Carolina, USA
MaRS Discovery District	Toronto, Canada
Station F	Paris, France
Cambridge Cluster (Silicon Fen)	Cambridge, UK
MedCity	London, UK
Digital Health	London, UK
BioMed X Innovation Center	Heidelberg, Germany
Adlershof Science Park	Berlin, Germany
Biomedical Research Park	Barcelona, Spain
Y-Park	Switzerland
Kista Science City	Stockholm, Sweden
Startup Nation Central	Tel Aviv, Israel
LaunchPad	Singapore
Biopolis	Singapore

図表3-10 グローバルにおけるエコシステム一覧

今回ベンチマーク先とした3拠点はそれぞれ支援フェーズに特色があり、Station F (フランス)、MaRS Discovery District (カナダ) はシードからアーリーを重点的に支援し後段フェーズになるほどスタートアップ数が減少している一方、Startup Nation Central (イスラエル) はシードに加え、レイトフェーズのスタートアップを数多く支援している。これは、イスラエル国内に閉じた市場規模は小さく、同国のスタートアップは事業化する上でグローバル展開に重点を置く必要があり、支援機関としてもレイトフェーズの支援に注力している特徴が見て取れる。各拠点の概要は以下に記載する。



Note: Station FとSNCは調達額\$1M未満をシード、\$1-5Mをアーリー、\$5-10Mをミドル、\$10M以上をレイトとする。SNCは未公開の社数は除く。MaRS DDはPitchBookにおいて、MaRS IAFの出資先のVC Roundの1st Roundをシード、2nd Roundをアーリー、3rd, 4th Roundをミドル、5th Round以降をレイトとし、社数1200社をその割合で按分し計算。
Source: Station F HP, Station Nation Central Finder, PitchBook, MaRS Discovery District HP

図表3-11 ベンチマーク拠点における支援スタートアップ社数分布 (フェーズ別)

● 1) Station F

フランスの Station F は、シード～アーリーのヘルスケアスタートアップを中心として、VC アクセスやコンサルティング機会、病院ネットワークとの実証フィールド連携等の支援を提供している。拠点は企業・人材誘致により 65 カ国の国籍の起業家、30 以上のグローバル大企業が在籍しており、海外展開に向けたパートナーシップも構築しやすい環境を整備している。

	シード	アーリー	ミドル・レイト
①フェーズに応じた支援計画	フェーズ向けに用意された約30のVCの窓口に直接アクセス可能、コンサルティングを受けられる		
②エビデンス構築・実証フィールド	年2回、軌道に乗りそうな企業を集めサポートを半年間行う	Fighters Program、1年間メンタリングを受け、実証スペースを使用	
③大企業コラボ事業化支援	Founders Program、初期段階のスタートアップ向けに、創業者に対する基礎的なビジネススキルの提供	EXPERT ZONEでは法務、会計、規制等の窓口でいつでも相談できる環境	
④海外展開支援	海外企業・人材の積極誘致を行っており、65カ国の国籍の起業家が在籍。30以上のグローバル大企業が在籍しており、海外のパートナーシップを提携しやすい		

Source: Station F エキスパートインタビュー、HP、BCGエキスパート

図表3-12 Station Fのヘルスケアスタートアップ支援内容

	シード	アーリー	ミドル・レイト
①フェーズに応じた支援計画			
②エビデンス構築・実証フィールド	Healthy Mind: 提携先のBrain and Spine Instituteの施設や、アクセラレーターAxeltimのサポートを受け、現在では30以上の医療機関に導入 Cardiologos: 心臓専門医や病院と連携する機会を提供し、AI心臓診断ツールをテストおよび改良。医師からフィードバックを受け、技術向上につながった		
③大企業コラボ事業化支援	Quantiq: 健康パラメータを測定する顔認証システムを開発。COVID中に空港での効率的なスクリーンに迅速に適応。Entrepreneur Firstで起業し、Founders ProgramでStation Fを拠点をおく Qaim: 資金調達や人材獲得のサポート	Posos: サポーターのMicrosoftと提携し、事業化、資金調達を受ける Scientia Lab: Station F内のアクセラレーターCentraleSupélecから支援を受け、研究パートナーのネットワークや、調達ラウンドの相談、業務オペレーションの支援等。€4Mn調達	
④海外展開支援	Qantev: 健康保険会社の意思決定支援AI技術の開発にあたり、エンジニア採用や、アジア進出の支援。€10Mn調達		

Note: フェーズは記載の支援を受けた当初のもの
Source: Station F HP、インタビュー記事、エキスパートインタビュー

図表3-13 Station Fのヘルスケアスタートアップ支援事例

【拠点の概要 (Station F)】

所在: パリ、フランス

設立: 2017 年

【スタートアップを惹きつける差別化要素】

地域の課題

- 2000 年代前半から製造業の多くが生産拠点を東欧に移したことで工業生産の空洞化が起こっていた中、雇用と新たな産業創出が必要であった

地域の課題を踏まえた注力領域と差別化要素

- 注力領域
 - 目指す姿: パリをグローバルのスタートアップエコシステムの中心地とし、コラボレーションやネットワークキングにより次世代の起業家を育てる
 - フェーズ: シード～アーリー
 - 分野: ユニバーサル (幅広い分野)
- 差別化要素
 - 多様な産業のコラボレーションを促進する拠点構造
 - フェーズ、領域毎の専門性のある約 30 の VC や、Microsoft 等の大企業アドバイザーにクイックに直接相談できる窓口を構築

● 2) Startup Nation Central

イスラエルの Startup Nation Central は、ミドル～レイターのスタートアップの海外展開支援を重視しており、特に、どの国からでも無料でアクセスできるスタートアップのデータベース「Finder」を活用した海外連携の促進、「Hospital2Hospital」による米国医療機関とのパートナーシップ構築等により国際展開を加速させている。また、1990年代から蓄積された電子健康記録 (EHR) を活用し、どの病院からも患者データにアクセス可能とする仕組みや、70 以上のアクセラレーター・インキュベーターによる成長支援、大企業とのコラボレーション促進等、多面的な支援を提供するエコシステムを構築している。

	シード	アーリー	ミドル～レイト
①フェーズに応じた支援計画	The POC Playbookを発行し、イスラエルのスタートアップとの実証実験を成功させるためのガイドを提供。 ヘルスケア領域だけでも 70以上のアクセラレーター、インキュベーター プログラム (例: Aion Labs)		
②エビデンス構築・実証フィールド	1990年代半ばから国民皆保険制度の下、医療データが電子健康情報システムに蓄積されており、 どの病院からでも患者の医療データにアクセス可能 AI研究用のBlood sample bankにアクセス可能で、震災やサイバー攻撃に対する特別な防衛策も講じられている		
③大企業コラボ事業化支援	国内のスタートアップ企業の包括的なデータベース、Finderを管理しており、コラボレーションの機会を探りやすい		⑤
④海外展開支援	RISE with USでは、コンテストで入賞した企業に対し、米国市場のマーケット調査のための連携やメンターシップ、資金を提供	Hospital2Hospitalではイスラエルの医療機関とフロリダのBaptist Health Innovationとのパートナーシップで、医療物品や人材不足を補うテックスタートアップを支援 ⑤	

Source: Station F エキスパートインタビュー、HP、BCGエキスパート

図表3-14 Startup Nation Centralのヘルスケアスタートアップ支援内容

	シード	アーリー	ミドル～レイト
①フェーズに応じた支援計画			
②エビデンス構築・実証フィールド	EyeKnow: Henry Ford Healthと共同でパイロットプロジェクト実施	CatAI: ARC Shebaのエキスパートや、アーリーステージファンドのTriventuresから専門的なコンサルティングを受け、Baptist Health South Floridaの協力を得て開発	Zebra Medical Vision:イスラエルの医療データや、放射線科医とのコネクションを通じて、世界中で50以上の医療機関への導入。2021年にNANO-Xへ\$110 Mnで売却し、現在はNanox.AI Tyto Care:イスラエルのトップ病院や医療センターと提携するのを支援し、信頼獲得につなげた
③大企業コラボ事業化支援			Viz.ai:アクセラレーターから資金調達全般の支援や、FDA承認のプロセスでサポートを受ける Hello Heart ★: 臨床データや医療の専門知識を活用してデジタルヘルスソリューションを開発する際に、専門家のアドバイスや技術サポートを提供
④海外展開支援	Acculine: RISE with USプログラムで支援を受け、心臓発作予防医療デバイスを開発 Epilog: RISE with USプロジェクトにて、米国マーケット理解が促進	K Health ★: 何十億もの医療データを統合した治療情報プラットフォームの構築に向け、データ活用と海外展開を提供 Healthy.io: 米国のNational Kidney Foundationと提携し臨床試験、2018年FDA承認	

Note: フェーズは記載の支援を受けられたもの
Source: SNC HP, インタビュー記事, エキスパートインタビュー

図表3-15 Startup Nation Centralのヘルスケアスタートアップ支援事例

【拠点の概要 (Startup Nation Central)】

所在: Tel Aviv、イスラエル

設立: 2013 年

【スタートアップを惹きつける差別化要素】

地域の課題

- イスラエルは国内市場が小さいため、起業家は海外マーケットへの展開を見据える必要があり、他国連携のプラットフォームが必要とされていた

地域の課題を踏まえた注力領域と差別化要素

- 注力領域
 - 目指す姿: 海外展開の積極支援や他国連携のプラットフォームとして活用し、イスラエルと他国の政府や国際組織との長期的な経済的繁栄・促進を目指す
 - フェーズ: ミドル～レイター
 - 分野: Climate Tech, Health Tech, Agrifood Tech
- 差別化要素
 - どの国からでも無料でアクセスできるスタートアップデータベース Finder を活用した海外連携の促進
 - 各フェーズに用意された米国との連携プログラム

● 3) MaRS Discovery District (カナダ、トロント)

カナダの MaRS Discovery District は、アーリースタートアップの支援に注力し、資金調達から実証支援、海外展開まで幅広くサポートを提供している。資金調達支援では、シード～シリーズ A ラウンド準備中の有望スタートアップを対象に「MaRS Capital Program」を実施し、資金調達戦略の策定から投資家紹介、契約交渉等を支援する。また、Embark Funding ではテックベンチャー企業が若手プロフェッショナル人材を採用する際に最大 2 万ドルの給与補助を行い、その人材と共に特定の目標達成 (プロダクトの実証・市場検証等) に取り組むことを支援するなど、マネタイズ前後のスタートアップの成長を後押ししている。



図表3-16 MaRS Discovery Districtのヘルスケアスタートアップ支援内容



図表3-17 MaRS Discovery Districtのヘルスケアスタートアップ支援事例

【拠点の概要 (MaRS Discovery District)】

所在: トロント、カナダ

設立: 2000 年

【スタートアップを惹きつける差別化要素】

地域の課題

- 研究開発分野では優れた成果を上げているものの、その成果を市場に結びつけるマネタイズの遅れで課題を抱える。また、米国と比較した際の資金調達の困難性も課題となっていた。

地域の課題を踏まえた注力領域と差別化要素

- 注力領域
 - 目指す姿: 研究開発シードの事業化とマネタイズ促進
 - フェーズ: アーリー期のマネタイズ化重視
 - 分野: Health Tech、Climate Tech、Applied AI
- 差別化要素
 - マネタイズ、ビジネス化に集中した支援とノウハウ

3.2.4 ベンチマークからの示唆

● 成功しているエコシステムの共通要件

グローバルで成功しているエコシステム拠点は、日本の4つの課題の解消に加えて、上述のとおり各拠点のペインを解決する明確な注力領域と差別化要素を保有している。具体的には、以下のような支援体制の整備が重要である。

- 1) フェーズごとの課題に対応する支援体制の整備
シードからレイターまでをカバーし、スタートアップが各ステージに応じた支援（資金・人的サポート・メンタリング等）を一貫して受けられる体制を整備する。
- 2) 実証フィールドの拡充によるエビデンス構築支援
実証実験や PoC を早期に実施できる環境を構築し、成果をエビデンスとして蓄積することで拠点としての信用力を高めつつ、実証フィールドを拡張していく。
- 3) 大企業や医療機関との連携による事業化・実装の推進
社会実装へのハードルが高い領域ほど、スタートアップ単独でのスケール化が困難となるため、海外を含めた大企業や医療機関との連携体制を構築する。
- 4) 海外展開を支えるネットワークと知見の構築
海外の資金調達ルートやグローバルマーケットへの進出支援、海外のシーズや知見を国内に呼び込むネットワークを構築する。
- 5) 地域ごとの注力領域を明確化し、差別化要素を確立
各地域の強み・得意分野を明確化し、その領域での優位性を確立することで国内外のスタートアップを呼び込む仕組みを構築する。

● 海外連携の重要性

日本はマーケットとして規模は一定存在するものの、保険制度等の関係から実質的にマーケットがほぼない（支払い意向のある層が重症者に限られ、収益化できるだけのニーズがない等）ケースがあり、現状の投資規模の観点や海外のトレンドからもエコシステムを日本国内に絞ることに限界がある。

- 投資規模の差
海外（特に米国など）との比較において、スタートアップへの国内の民間投資額や政府の支援枠には差があるため、海外からの投資獲得を視野に入れた取り組みが重要
- 海外のトレンド

– エコシステムのグローバル化

創薬分野のように市場が世界規模にわたる領域では、複数国が連携するエコシステムが主流となっているが、日本のエコシステムは海外との連携が限られ、閉鎖的になりがち

– 海外シーズの呼び込みと国内外の橋渡し

研究者や企業が海外拠点を活用し、資金調達や海外展開を初期段階から検討することがスタンダードになりつつある

マーケットを他に求める観点では、イスラエルの Startup Nation Central の例を見ても海外の活用方法が重要なテーマとなる。今回ベンチマークした 3 拠点においても、海外人材の呼び込みや海外拠点への派遣施策を実施している。

エコシステム拠点	海外人材の呼び込み施策	海外拠点への派遣
<p>Station F</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 海外企業・人材比率をKPIとし、65か国籍の起業家が在籍 French Tech Visa for Foundersはフランス国内のインキュベーターやアクセラレーターに受け入れられれば取得可能 魅力的な拠点、居住環境をアピールしたマーケティング Future 40に選定されたトップ企業は、海外含む提携VCにピッチ動画が送られ資金調達が加速 	<ul style="list-style-type: none"> ヨーロッパ最大の病院ネットワークであるAssistance Publique Hopitaux de Paris (AP-HP) との連携を活かし、スタートアップが実証実験を行うためのフィールドを提供 HECの留学プログラムとの連携で世界各地へ派遣
<p>Startup Nation Central</p> 	<ul style="list-style-type: none"> どの国からでも無料でアクセスできるスタートアップデータベース Finderを活用した海外投資家の呼び込み ヘルスケア、テック系のスタートアップ企業に対する税制優遇支援 	<ul style="list-style-type: none"> 各フェーズに用意された米国との連携プログラム <ul style="list-style-type: none"> Hospital2HospitalはフロリダのBaptist Health Innovationとのパートナーシップで、医療物品や人材不足を補うテックスタートアップを支援 RISE with USでは、シード企業向けに米国市場のマーケット調査のための連携やメンターシップ、資金を提供
<p>MaRS Discovery District</p> 	<ul style="list-style-type: none"> Global Incubator Programは海外スタートアップ（特にイギリス）のカナダマーケット調査や成長戦略の支援を行い、海外連携を促進 	<ul style="list-style-type: none"> シリコンバレーにテック企業を派遣し、現地で技術やビジネスモデルを磨きながら、VCなどのネットワークを構築し、拠点に戻った後もそのサイクルを継続している International Expansion Programではグローバル市場に進出する際のガイドラインやリソースを提供

Source: エキスパートインタビュー、各エコシステムHP

図表3-18ベンチマーク拠点における海外人材関連施策の事例

● 海外人材と国内拠点の相互活用

ベストプラクティスを踏まえると、国内においても「地域の特性を活かしながら海外シーズを取り込む」アプローチが有効となる可能性がある。海外での EXIT 経験を有するシリアルアントレプレナーや専門人材を短期間受け入れ、国内人材に対するメンタリングやノウハウ提供を行う等により国内拠点の差別化や強みの構築が期待できる可能性がある。

● 海外派遣プログラムの最適化

一方で、海外派遣を無計画に行くとアンマッチな人材派遣が発生し期待成果が得られない可能性がある。海外派遣には相応のコストが必要であり、注力する人材は一定限定しないと効果が分散するリスクがあるため、以下の点を考慮したプログラム設計が望ましい。

- 選抜と短期派遣の組み合わせ

数週間から最大でも数か月程度の短期派遣を、必要なタイミングで効率的に行う。例えば地域拠点内でのコンテストや審査を通じて、派遣対象を精査する仕組みを導入する

- 本気度の高い人材の複数年派遣

明確なビジネスプランと海外展開に強い意欲を持つ人材や企業に限り、複数年規模の海外派遣を実施する。海外拠点側の受け入れキャパシティも考慮し、質・意欲の高い人材のみに絞ることで成果の最大化を図る

3.3 示唆を踏まえた展望

- **日本のスタートアップ支援における地域拠点の役割**

日本のヘルスケアスタートアップの課題解決に寄与する上では、地域拠点や関連支援機関が連携し、総合的かつ持続的な支援体制・プロセスの構築が必要となる。

現在、多くのヘルスケアスタートアップはシードからレイターまで一貫した支援を受けられる環境が整っていない。特に、実証フィールドの不足や各拠点・機関の特徴が体系的に整理されていないことが課題となっている。これらの課題を解決するためには、各地域拠点の発展に加え、それらを統括し最適化する機能が求められる。上述の成功エコシステムの共通要件を踏まえると、特徴的な実証フィールドを有する、特定フェーズの支援が充実しているといった各地域拠点の特性を活かしつつ、以下のような取り組みが考えられる。

- 1) フェーズごとの課題に対応する支援体制の整備

統括機能を持つ組織のコーディネート等により、各地域拠点の注力フェーズを踏まえシードからレイターまで切れ目のない支援を提供する仕組みを構築する

- 2) 実証フィールドの拡充を通じたエビデンス構築の支援

各地域拠点が実証フィールドを充実させ、統括機能を持つ組織が情報を集約・活用できる形に整備する

- 3) 大企業や医療機関との連携による事業化・実装の推進

各拠点が医療機関や産業プレイヤーとの連携を強化しつつ、成功事例や知見を体系化し共有する

- 4) 海外展開を支えるネットワークと知見の構築

各拠点のグローバル展開支援を統括し、海外展開ノウハウの共有と支援ネットワークの強化を推進する

- 5) 地域ごとの注力領域の明確化と差別化要素の確立

各地域の特性を活かした支援分野を明確にし、統括機能が特性を踏まえて最適な支援を提供する

例えば InnoHub が国内の各地域拠点と連携し、地域特有の課題や強みを活かしながら総合的な支援体制を統括する役割を持つことを検討する余地がある。これらの取り組みによって地域の独自性を活かしたエコシステムが形成され、ヘルスケアスタートアップの成長が促進されると期待される。

● 支援機関同士の連携体制及びエコシステム全体を底上げする機能の確立

現在、支援機関ごとに特定フェーズや領域での連携が見られるものの、全体を統括し、各機関の知見を集約・共有する司令塔のような機能は存在していない。そのため、以下のような課題が生じている。

- 支援が特定領域・フェーズに偏りがち
- 過去の成功・失敗事例が体系化されず共有も限定的

例えば MEDISO や AMED は薬機法関連の支援を担当し、地域拠点の ReGACY Innovation Group はシード～アーリー期の支援に特化している。しかし、各支援機関の知見やアセットの活用は限定的であり、エコシステム全体の質向上には至っていない。

このような状況を改善するためには、アドバイザーや企業ネットワーク、過去の支援事例等の情報やアセットを体系的に蓄積し、共有する仕組みを構築することが望ましい。これまでの支援事例や成功・失敗事例を形式知化し、一元的に管理することで、エコシステム全体の活用を促進することが重要である。

さらに、支援機関の連携を促進するためには、横断的な支援体制の提供が不可欠である。上記 1) にも関連するが、各機関が個別に支援を行うのではなく、司令塔の役割を担う機関が全フェーズをカバーする連携体制を構築することが重要である。例えば InnoHub が司令塔の役割を担うことで、連携の欠如から生じる非効率性を解消し、スタートアップが最適な支援を受けられる仕組みを確立できる可能性がある。

その結果として、有望なスタートアップに対して必要な支援を適切にコーディネートでき、支援機関同士の連携を深め、エコシステム全体の質を向上させていくことが期待される。

● 持続的かつ効率的・効果的な運営

エコシステムの持続的な成長を実現するためには、リソースの配分を最適化し、特に成長の可能性が高い企業や領域に集中することが重要である。また、国際的な競争力を持つ分野においては、海外展開を視野に入れた支援の強化が求められる。

現在、InnoHub は幅広いスタートアップを支援しているが、予算などのリソースは限られており、裾野の拡大に寄与する一方、場当たりの支援にとどまってしまうケースがある。ヘルスケアスタートアップにおける成功事例（ユニコーン企業や、例えばエムスリーなど上場後も継続的に成長する企業）を創出し、国際的な競争力を高めていくためには、成長の見込まれる企業や領域にリソースを集中させる等の施策検討が必要で

ある。例えば、日本が国際的に競争力を持ち得る領域を特定し、同領域でサービスを展開するスタートアップに集中的な支援を行い、国際市場への展開を視野に入れた計画策定を支援するなどの取り組みの検討余地が存在する。

また、短期的な視点に基づく支援ではなく、中長期的な支援スキームやプロセスの構築が求められる。現在のように年単位で支援施策・規模が変更されうるスキームでは、スタートアップの持続的な成長を支えることは難しい。そのため、事務局の運営を安定させる仕組みを導入し、長期的な視点で計画を策定することが重要である。具体的には、以下の点を検討すべきである。

- 年単位での支援施策変更・支援規模のばらつきを抑え、長期的な支援プランを策定
 - 一定規模での支援が途切れず、拠点やスタートアップが安心して成長軌道に乗れる環境を整える
- 事務局運営を安定化させる仕組みの導入
 - 継続的にノウハウを蓄積する支援スキーム/プロセスを構築する

● 今後の実行ステップ

まずは、支援機関間のネットワークを構築し、各機関の役割を明確化するとともに、連携体制を整備することが必要である。特に、既存の支援アセットや知見を共有するプラットフォームを整備し、効果的な情報共有を促進する仕組みの導入が望ましい。中長期的には、各支援機関がスタートアップ支援を通じて獲得した知見を集約・標準化することで、全体的な支援レベルを底上げしていくことを目指す。

次に、エコシステム全体での競争力を強化するため、意図的に重点分野を指定し、リソースを最適配分する施策の推進を検討する。例えば、支援対象として日本が競争力を持ち得る領域を指定し、同領域で海外展開を視野に入れるスタートアップに集中的な支援を実施する等の取組み余地を検討する。

最後に、長期的な運営計画を策定し、事務局の安定運営を確立するための仕組みを設計することが求められる。これに加えて、成果指標に基づいた支援プログラムの定期的な見直しを実施し、支援施策の効果を最大化する取り組みが重要である。