

# インパクト起業家の育成 「Knot Program」最終発表会報告

# Report



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



40名以上の  
応募者から選抜

2月 募集開始

...

4月 オリエンテーション・メンター決定

...

5月 月1回の定例会

...

9月 事前発表会

...

約400名が  
来場・視聴

11月 投資家へのピッチ

## PROGRAM プログラム内容

## Mentor

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



## MONTHLY MEETING CONTENT

### 定例会のコンテンツ

#### 5月 東京都八王子にて1泊2日の合宿

### Day1

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



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



#### 課題解決型ビジネスとは

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

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

### Day2



大久保亮氏  
株式会社Rehab for JAPAN 代表取締役

#### 6月 テーマ「愛されるクリエイティブの要点」

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



石井洋介氏  
株式会社omniheal 代表取締役

#### 7月 テーマ「ヘルスケアサービスのアウトカム評価」

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



藤本修平氏  
静岡社会健康医学大学院大学(静岡SPH)准教授

#### 8月 テーマ「ヘルスケア業界のマーケティング」

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

#### 9月 テーマ「インパクト投資家向けのピッチの要点」

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

#### インパクト投資家が投資を検討する際に見たい18の要素

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

## 登壇したインパクト起業家とTheory of Change (ToC)



### 大平 智社緒

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

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



### 酒井 和也

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

**ToC** 高齢者の食体験が豊かになり健康な状態



### 鈴木 円香

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

**ToC** 発達障害を持つ子どもと親が自立し、尊厳を持って生きられる社会



### 高山 耕輔

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

**ToC** 働く人の健康が当たり前になった社会



### 鶴田 桂子

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

**ToC** メンタルヘルス不調を予防できている社会の実現



### 伴 大輔

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

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

## 審査結果

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



### 大平 智社緒 氏コメント

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

## 審査員



### 山中 礼二 氏

KIBOW社会投資ファンド  
代表パートナー/  
グロービス経営大学院 教員



### 中村 多伽 氏

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



### 堤 世良 氏

株式会社DGインキュベーション  
Senior Principal



### 中山 悠里 氏

アニマルスピリッツ合同会社  
ディレクター



### 中野 哲治 氏

SMBCベンチャーキャピタル  
投資営業第一部長

(所属・役職は2024年11月末時点)

## 審査員からのコメント

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

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

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

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

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

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



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

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

