がんばる Chubu
ビジネスづくり編

“新しいビジネスづくり”に成功している中部の中小企業を紹介する特集。今回は、愛知県名古屋市にある名古屋大学発ベンチャーの(株)ヘルスケアシステムズ。病気の手前の健康状態を調べるサービスで一人ひとりに合った生活習慣の提供を目指す同社の取り組みを追う。

(株)ヘルスケアシステムズ
代表取締役　瀧本 陽介 さん(44)

楽しみながら健康になれる社会を目指す！名古屋大学発ベンチャーの挑戦

生活習慣のミスマッチをゼロにするために郵送検査キットを開発

正しい生活習慣のモノサシが世の中になかった

世の中には健康やダイエットに関するさまざまな情報が溢れている。しかし、その情報は自分に合っているのだろうか。現在、国民医療費にも大きく影響している生活習慣病には、個人の間違った判断に起因するものも多いと言われている。そこには、生活習慣病を測るモノサシがないことから、自分に合った生活習慣が分からないというミスマッチが起こっている。

人々に、生活習慣に対する気づきと行動変容を促すきっかけを提供する。その当たり前のようで、これまでなかったことに挑戦している企業が愛知県名古屋市にある。2009年に名古屋大学発ベンチャーとして誕生したヘルスケアシステムズだ。

名古屋大学教授が確立した測定技術を社会に生かすため会社を設立

ヘルスケアシステムズが誕生するきっかけは、名古屋大学農学部の大澤俊彦教授(現：同大名誉教授、ヘルスケアシステムズ取締役)による抗体チップを用いた測定技術の確立に端を発する。従来の方法に比べて圧倒的な低価格で未病検査を可能にする

☆ 抗体チップ

この技術を社会に生かしたいという思いから、大澤教授は科学技術振興機構の大学発ベンチャー創出プログラム事業に応募。2005年に採択されると具体的な会社設立準備を開始した。そこで声を掛けたのが、瀧本陽介さんという個性的なプロフィールを持つ男性だった。

企業DATA

企業名：株式会社ヘルスケアシステムズ　代表者：代表取締役 瀧本陽介　設立：2009年　従業員数：約60名
所在地：愛知県名古屋市昭和区白金一丁目14番18号　URL：https://hc-sys.com/
事業内容：郵送検査事業、バイオマーカー・検体検査技術の研究開発・受託分析、機能性食品の臨床試験・研究開発、機能性表示食品の取得サポート

生物多様性をテーマにジャワ島で研究に励んでいたころの瀧本さん

三重県松阪市出身の瀧本さんは、幼少期からとにかく生き物が好きで、それが高じて大学に入ると熱帯の生態学を専攻。大学院時代にはインドネシアのジャワ島にわたり昆虫の研究に熱中した。その後、研究者を志したものの、博士課程の時に自身の研究テーマに限界を感じて中退。外国が好きだったこともあり旅行会社に勤めるも違和感を覚えて退職し、その後はとくにやりたいことも見つからず、実家でニートのような暮らしを送っていた。

27歳の時、偶然目にした三重大学発ベンチャーのパート募集チラシが、その後の人生を大きく変えることとなった。健康食品など臨床検査の補助スタッフとして採用されるも、人手不足のため営業や検査の運営、報告書の作成、さらには経理まで担当。あらゆる業務をこなしていたため経験値はどんどん上がっていった。

正社員となり事業の拡大を会社に提案したものの、方向性の違いから断念。そんな折、学会などでたびたび接する機会があり、人柄や研究内容に敬服していた大澤教授から声を掛けられ、ヘルスケアシステムズの設立メンバーに加わることを決意した。他のメンバーが誰も手を上げなかったこともあり、「私がやります」と代表取締役に就任した。

4年におよぶ苦難を乗り越え再スタートを切る

数名の従業員で立ち上げたヘルスケアシステムズは、大澤教授の技術をもとに、アイシン精機（現・アイシン）などトヨタ系企業の持つセンシング技術の提供を受け、機能性食品に含まれる成分の効果を測る検体分析から事業を開始した。設立前から話題となっており、周囲からの期待は高く、すぐに10数社の食品メーカーなどから分析依頼が舞い込んだ。しかし、分析結果の数値が明らかにおかしいことに瀧本さんは気づいた。血液がドロドロだったり、尿が少量や薄かったりと、検体は標準的ではなく、多様な条件を満たす検査精度には達していなかった。いきなり訪れた壁を越えようともがきはじめたが、すぐに答えは見つからなかった。

アイシン精機から譲り受けた検査機器

利益を得る手段を失い窮地に陥る瀧本さんだったが、会社を潰して大澤教授に恥をかかせたくないという一心で諦めなかった。まずは、経済産業省地域イノベーション創出研究開発事業に応募し、研究費を確保した。しかし、研究開発以外の運転資金も得る必要に迫られて、キノコやカシスなど健康や美容に効果の高い食品を販売しながらなんとか経営を続けていた。

「会社をはじめて4年間は本当にしんどい期間だった。それでも先が見えないニート時代の辛さに比べたらましな方で、その経験があったからこそ乗り越えられた」と瀧本さんは当時を振り返る。経産省事業の期間を経て技術を磨いたことにより、検査精度は各段に向上。企業や検査機関からの分析依頼も再びはじまり、ようやく再スタートを切ることができた。

一般人をターゲットに郵送検査事業をスタート

検査精度は向上したものの、ヘルスケアシステムズが取り扱う食品やヘルスケア領域は、企業や研究機関などが顧客対象で市場は大きくなかった。そこで瀧本さんは、一般消費者をターゲットとした事業展開を模索。尿を送るだけで簡単に自分の体を調べることができる郵送検査事業「カラダチェック」を2012年にスタートした。

カラダチェックの利用者から送られてきた尿を分析するスタッフ

カラダチェック第一弾は、エクオールという物質の量を測るもの。体内で大豆イソフラボンをもとにつくられるエクオールは、更年期症状の緩和、骨密度の維持、シワの軽減など女性の味方として注目を集めていたが、産生量には個人差があった。エクオールの産生量検査は、研究用かつ3万円以上と高価格で一般人が簡単に検査できるものではなかったが、ヘルスケアシステムズではそれを覆すべく研究を重ね、世界初の技術を開発。さらに、徹底した内製化で経費を抑え、税込4,180円という価格破壊に成功した。

日本人の約50%しかエクオールをつくれていないことに関心を寄せる来場者

2012年に瀧本さん自らホームページを作成し、インターネット通販を開始した。しかし、売れ行きは思わしくなく、豆乳など大豆製品の展示会にブース出展するなど地道に知名度アップを図っていった。転機は2015年に訪れた。NHKの「あさイチ」や日本テレビの「世界一受けたい授業」でエクオールが紹介され、産生量には個人差があることが世間に広まった。毎日、納豆や豆乳などから大豆イソフラボンの摂取に励んでいた女性たちに衝撃が走った。この放送効果で、番組視聴者からの問い合わせが殺到し、検査キットの利用者は一気に拡大。2017年には累計10万人、2021年には累計40万人を超え、3,000施設を超える医療機関、検査施設、調剤薬局で採用されるほど人気を博している。

世の中のニーズに合わせた検査キットを圧倒的なスピードで開発

健康や美容に対する一般人の関心はうつろいやすい。ヘルスケアシステムズでは、それに応えるために世の中のニーズに合った検査キットを圧倒的なスピードで開発している。塩分摂取量を測定する検査キットは、発想からわずか3カ月で発売に至ったほどだ。

現在、エクオールや塩分をはじめ、腸内環境、活性酸素による酸化ストレス、タンパク質摂取量を測定する検査が好評を得ている。タンパク質については、高齢者のフレイル（虚弱）予防に役立てるために開発したが、最近のプロテインブームから、幅広い年齢層に注目されヒットするなど、予想外の反響も生まれている。どれも2,000～4,000円代と気軽に試してみたくなる価格帯だが、瀧本さんは、さらなる改善を重ね三桁まで下げることを今後の目標に掲げている。

検査結果はスマートフォンやパソコンからも確認が可能

検査結果には、測定した数値の報告だけでなく、利用者の気持ちに寄り添い、生活習慣の改善にやる気を起こさせる解説やアドバイスが記載されている。ヘルスケアシステムズでは、検査結果を踏まえた食生活や運動習慣の改善をきっかけに、人々の健康に対する意識を高めていきたいと考えている。その一つの策として、自治体や企業と協力したプロモーションに力を入れている。ある健康保険組合でエクオールの検査を提供したところ、女性ホルモンや更年期障害に対する理解が深まり、乳がん検診の受診率が2割も増加したと言う。

ヘルスケアシステムズでは今後、アレルギーに対する検査領域にも踏み込んでいく。今年の夏から秋ごろには、家庭内のホコリからダニの量を測る検査キットを発売する。コロナ禍で健康への関心が高まったこと、リモートワークで在宅時間が長くなったことから、ニーズは多いと考えている。さらに、細菌・ウイルス・花粉などに対する抗体の量を測る検査キットも開発中だ。

検査内容の詳細や購入方法はウェブサイト「karadacheck.com」をチェック

ヘルスケアシステムズの郵送検査の特徴

未病・予防のバイオマーカー	開発から流通まで豊富なノウハウと知見
食生活や生活習慣 美容など関心が高いテーマ	検査マーカーの開発から オリジナル商品の企画が可能
非侵襲自己採取型	**企業・自治体との臨床試験の実績**
尿や便で簡単で痛くない 方法を採用	信頼できる科学的根拠に もとづいた測定

中部圏にはベンチャーやスタートアップが育つ多くの可能性がある

人材確保とネットワークが魅力で名古屋を拠点に

ヘルスケアシステムズでは、取引先の多くが関東圏に集中しているため、営業と事務拠点を東京に置いている。しかし、本社と研究拠点は依然として名古屋に置き続けている。

その理由として、中部圏はバイオや医療系の学部が充実しており、地元で就職を希望する優秀な学生も多く、従業員の採用に優位な環境にあることをあげている。ヘルスケアシステムズの約60名の従業員のうち、半数は地元出身者だ。

地元出身者のうち約10名は名古屋大学の卒業生

加えて、「関東圏は人が多すぎてネットワークが分断されやすいが、中部圏の規模は顔が見える大きさでありながら、大学や行政からのサポート、支援者となり得る大企業の存在といったベンチャーの成長に欠かせない機能が揃っている」と瀧本さんは名古屋に本社を置く魅力を語る。

大企業の眠っている資産には可能性がある

ヘルスケアシステムズは、これまで地域未来牽引企業やJ-Startup CENTRALなど、さまざまな選考基準における注目企業に選ばれている。選定されるメリットとして瀧本さんが考えているのは、競争資金獲得における信頼性担保に加え、アクセラレータープログラムやピッチイベントへの参加機会が増えること。中部圏の企業を対象とした選定もあり、ベンチャーやスタートアップの成長を促す環境が整いつつあると感じている。

「中部圏の魅力は他にもある」と瀧本さんは力強く続ける。それは、ものづくり企業の存在だ。「設立当時だけでなく、継続的に中部圏のものづくり企業から大小さまざまな支援があった」と感謝の言葉を口にする。一方で、さらなる期待も口にする。「例えば、自動車関連企業が持つ特許が仮に自動車に使えなくても、当社が関わるようなバイオ分野で活用できる可能性が必ずある。大企業の眠っている資産を活用することもオープンイノベーションの形であり、資産をベンチャー企業によって活用するために、より門戸を開いてほしい。中経連のような経済団体には、大企業や先輩企業などの経営者と交流を深められる場づくりを期待している」と語る。

自分に合った生活習慣が見つけられる時代へ

これまで多くのベンチャーやスタートアップが起業し、同時にいくつもの企業が夢を諦めてきた。瀧本さんは、「どの企業も夢は大きく、実現可能性を秘めた技術を持っている。しかし、投資や研究資金を得られても、技術を磨くだけでなく、自ら稼ぐ能力を身につけ自走できなければ将来性はない」と断言する。設立から4年間の薄氷を踏むような苦難の時代を過ごしたからこそ言える言葉ではないだろうか。

そのような経験があるからこそ、事業を加速度的かつ多方面に拡大している。一つは中国上海市への進出。2018年に現地法人となる上海楽検生物科技有限公司を設立し、郵送検査サービスを事業化している。もう一つは、子会社による、尿以外を利用した検査事業の展開だ。2017年に広島大学発ベンチャーのダンテを設立し、男性の精液を検査し不妊治療に役立てるための検査キットを発売。また、2019年には静岡県立大学発ベンチャーのアデノプリベントを設立し、大腸がんリスクの検査キットも発売している。新型コロナウイルスの事業への直接的な影響もなく、むしろ健康への関心の高まりや、インターネット通販の広がりなど、追い風の面もある。

検査によって自分の体を知ることで、未病状態での受診が広がる。また、生活習慣の改善や一人ひとりに合った栄養摂取を促し、病気になる人を減らすことができれば、医療費の削減や健康寿命の延伸に寄与することにもなる。ヘルスケアシステムズのサービスが当たり前になればなるほど、人々は自分に合った生活習慣を見つけやすくなる。ヘルスケアシステムズのさらなる成長に、多くの人々の健康が託されている。

文：(株)広瀬企画　広瀬 達也
写真：無印／岩瀬 有奈 撮影
☆印／(株)ヘルスケアシステムズ提供

がんばる Chubu ビジネスづくり編