

クロスメッド株式会社

アドバイザーと議論を重ねてビジネスモデル変革や資金調達を実現 成長ステージを着実にステップアップ

クロスメッド株式会社は“最後まで自分の足で歩くライフの実現”をビジョンに掲げ、下半身のリハビリテーションに特化したヘルスケアアプリ「くるあ®」と医療機関向け「くるあ®ワークステーション」を提供。生涯にわたって自分の足で歩けるように支援を行い、Quality of Life (QOL) の向上に貢献しています。

同社は、開発したサービスの市場展開を模索する過程で、(公財)東京都中小企業振興公社が提供する「ポストコロナに向けた企業変革推進事業」に参加しました。

代表取締役である藤井眞澄様に、本事業に参加して得た学びや成果について伺いました。

企業名：クロスメッド株式会社
住所：東京都板橋区坂下2-22-16-101
企業HP：<http://www.crossmed.jp>

関節の健康増進アプリ



日常活動量のモニタリング

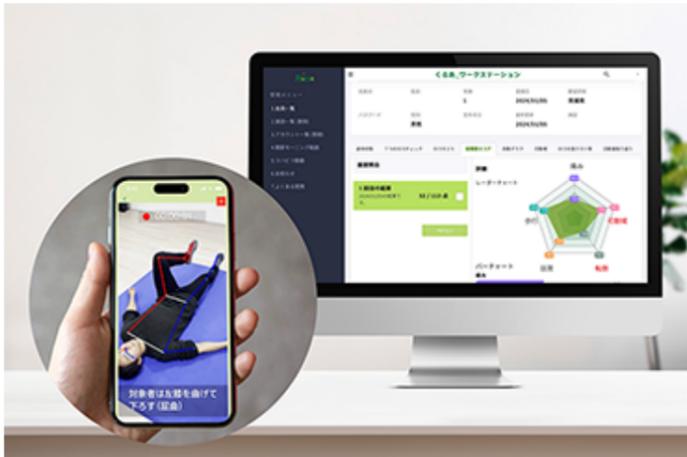


活動量の確認

運動機能の確認

自宅でのリハビリをサポート

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



A. 私たちはこれまでの経験や医療従事者とのネットワークを活かし「業界を変革する」ことを信念としています。起業した当初から変化する世界に合わせて事業を変革していくことの重要性を感じていたため、変革を実践するための学びや気づきを得ることを期待し参加しました。そのため、参加期間中は間違いを恐れずに発言し、恥をかきながらひとつでも多く吸収することを意識していました。

また、第三者の視点で物事を捉えるようになることも目的のひとつでした。自分たちだけでは、どうしても自社や業界の視点に偏ってしまうのですが、アドバイザーが併走し客観的にアドバイスをくれたため、事業理解を深めることができたと思います。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。



A. 資金調達やサービス展開などにおいて、様々なサポートをアドバイザーがしてくれました。

資金調達にあたり、第三者に事業を理解し納得してもらうための事業計画書の作成が必要でしたが、アドバイザーからの客観的かつ的確な助言により、無事に資金調達を達成することができました。投資家と意見の相違が発生した際も、アドバイザーが上手く舵取りをしてくれたため、投資家とスムーズにコミュニケーションを取ることができました。

また、サービス展開においては、ビジネスモデルの変革やキャンペーン・販売戦略など様々なことを学び着実に実行することができました。

分からないことや困ったことがあるたびに頼れるアドバイザーがいたのは心強かったですね。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. 経営者としての考え方や弱みへの対処方法など、実践に役立つ多くの知識を学びました。また、ビジネスやサービスについても、以前よりはるかに客観的な視点から分析することができるようになりました。従来は自社や業界内の視点に固執しがちでしたが、一歩引いて広い視野で物事を捉えられるようになり、これは大きな変化です。

さらに、本事業に参加することで、従来は医療機器販売の経験しかなかった私たちが、新しいビジネスモデルへ変革を遂げることができました。当初は患者さんから直接料金を徴収するBtoCサービスでありましたが、アドバイザーの助言を受け、投資家の意向も踏まえながら、ビジネスモデルをBtoBにシフトし、サブスクリプションモデル（SaaS）に移行することにしました。この転換は、私たちの事業にとって大きな成果になりました。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. 医療機器の承認と保険適用を目指し、サービス改善を進めています。そのためには、更なる資金調達や関係企業との協業強化を図っていく必要があります。アプリ使用者（患者）へ最適なりハビリを提供するだけでなく、業務効率化のシステムを提供し医療従事者の働き方改革にも貢献していきます。

先進国を含め世界中で高齢化社会へ移行しつつあります。整形外科は直接命に影響するわけではないものの、高齢者の方の苦勞を軽減し豊かな人生を送るために重要な役割を果たしています。

我々は、アントレプレナー精神で医療に貢献することが使命です。その使命を果たすには多くの方々との交流を通じイノベーションを起こしていければと考えています。既成概念や狭い視野にとらわれずに、新たな事業展開に向け本事業で得たことを活かし、着実に顧客を増やしてビジョンである”最後まで自分の足で歩けるライフの実現”を具現化したいと思えます。

アドバイザーからのコメント

日本には予備軍を含め4,700万人のロコモ（ロコモティブシンドローム：移動する機能が衰えた状態にある人）が存在します。ロコモは、適切なリハビリテーションによりV字回復が可能ですが、これを実現するために当社が開発したのが、患者と医療者を繋ぐ、「くるあ」アプリとワークステーションです。

支援開始当初は、まだシステム開発段階であり、ビジネスモデルを始めとして詰めるべき点は多々ありました。また、企業としても、企画段階から営業開始に向けた変革タイミングにあり、重要な経営判断を行うべき局面もありました。アドバイザーとしてできることは、社長が判断を固めるために、状況を整理し課題を特定し、議論の相手となって最適解を導くお手伝いをするところと考えて、伴走支援をさせていただきました。

当社事業は、整形外科の業界を変えるポテンシャルを持っています。社長の熱意と医療業界におけるネットワークで、今後の事業発展に繋がることと信じています。