

## 株式会社 徳

**好調の秘訣は「特化」と「客観視」。**  
**毛細血管研究で独自性を確立する企業が、専門家支援で商品開発を加速。**  
**ニッチトップ企業としての更なる発展に繋げる。**

株式会社徳は、「毛細血管を科学する会社」をコンセプトとし、機器の製造・販売から臨床試験、学術研究まで幅広く手掛け、大学や研究所を中心に導入実績を重ねています。毛細血管血流解析評価を受託するNPO法人「毛細血管・研究会」の事務局としても過去200以上の臨床試験に携わっています。

また、血流スコープの製造販売を軸とした事業展開を行っています。血流スコープとは、肌・頭皮・手足指先など、体の各部位の毛細血管血流状態を非侵襲的（生体を傷つけないよう）に観察できるマイクロスコープです。解析ソフトと組み合わせて数値化し分析することができ、近年では医療・美容・健康分野で血流に関する指標として注目を集めています。

毛細血管のスペシャリストとして、医療機関向けの診断支援、美容分野でのカウンセリングツール、健康保険組合向けの健康イベントなど、多岐にわたるニーズに応えています。ニッチな領域に特化し、着実に事業を拡大している同社が、本事業をどのように活用したのか、

代表取締役 河越 景史 様にお話を伺いました。

企業名：株式会社 徳

住所：東京都千代田区神田神保町2-7山本ビル2F

代表者：河越 景史

企業HP：<https://toku-inc.co.jp/>

### Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。

A. 座学に加え伴走支援もある2年間の長期的なプロジェクトの本事業を通して、自社の強みと弱みを客観的に把握したいと考えていました。

また、今後の戦略を立案するうえで、まだ漠然としていることを専門家のサポートを受けながら整理し、自社の強みの更なる強化と、

そこから生まれる具体的な活動を計画に落とし込んでいきたいと考えていました。

そのきっかけとして、本事業を知り、参加を決意しました。

### 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. 本事業では、まず自社の創業当初からの歩みを振り返ることから始めました。これまでどのような経緯で事業を始め、どのように展開してきたのか、社会的な背景もふまえて、その過程を詳細に可視化することで、自社のポジションや強みと弱みを明確に認識しました。

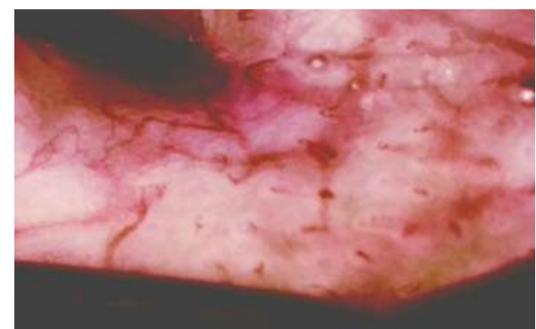
その内容をアドバイザーと共有し、より自社を理解したうえで共通認識を持って支援していただきました。改めて立ち止まって将来の方向性を整理できたので、とても重要な取り組みとなりました。

戦略を整理する中で、新商品の開発ロードマップを複線化して進めることが必要であるとの結論に至りました。既存製品である毛細血管観察装置の高機能化のための開発を前倒しして、早期に上市する方向で開発を加速化しています。

また、当社の重要な顧客接点である展示会営業戦略の見直しも行っています。さらに、インターネット営業を強化するために、SEO対策の見直しやHPの更新にも着手しています。



最新型血流スコープ TOKU Capillaro



観察画像 頭皮血流モード460倍

## Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. まずは自社の強みと弱みを明確化できたことです。創業当初からの歩みを客観的に振り返り、自社の強みの再認識により、弱みを克服するための具体的な対策を立てることができました。

営業戦略においては、展示会出展は当社の重要な集客手段ですが、アドバイザーがブースを視察した際の助言を契機に、具体的に訴求力を高めるための新たなコンテンツを作成し社内でブラッシュアップし、営業効果を高めることに繋がりました。SEO対策でも同じく、アドバイスを受けてHPの改良に着手し、データに基づいたアクセス解析を行うことで、今まで自社内では気付かなかった対策に取り組むことが出来ました。



最新型血流スコープ TOKU Capillaro 顔観察中

新製品開発にあたっては、助成金等の支援制度を有効に活用したいと考えていましたが、助成金類は多岐にわたり、また募集時期を先読みする必要もあり、対応に苦慮していました。

その中で、アドバイザーの助言により、取組みの趣旨と開発スケジュールに合致する助成金を選択して、タイムリーに採択を受けることができました。これにより理想的なタイミングで新商品開発を開始することができました。展示会出展についても、出展タイミングに合わせて最適な助成制度を活用しながら、資金面での負担を抑えつつ、計画的に出展できるようになりました。

助成金申請にあたっては、本事業のスクールで学んだ事業計画書の策定方法をもとに、アドバイザーの助言を受けながら計画書を作成し、スムーズに採択を受けることができました。なかなか自社だけでは細かくスケジュール管理をするのは難しく、また事業計画書も専門性が強くなりがちなので、当社の状況を良く理解いただいているアドバイザーに伴走支援していただき、適切なタイミングで客観的なアドバイスをいただけることは、当事業に参加した大きなメリットでした。

## Q. 今後の展開について教えてください。

A. 今後も「毛細血管を科学する」のコンセプトは変わらず、事業をさらに深化させていく計画です。

顧客から得たニーズやこれまで培った知見を活かし、既存製品の用途開発や改良に加え、毛細血管というテーマの中で更に革新的な新商品の開発も手掛けていきたいです。臨床試験を重ね、血流評価のエビデンス機器として血流スコープの利用シーンを拡大させていきます。

また、現在NPO法人の理事として開講しているセミナーでは、様々な方に向けて毛細血管に関する情報を発信しています。今後は一般の方にも毛細血管について広く知っていただくとともに、社会の発展に貢献できるような会社にしていきたいです。



観察画像 肌血流モード460倍

### アドバイザーからのコメント

河越社長にご参加いただいた企業変革スクールでは、まず創業前から現在に至るまでの事業の歴史を振り返り、自社の強みの源泉を改めて確認する機会が設けられました。このプロセスを通じて、当社の進むべき方向性と課題を再認識できたことは、その後の事業計画の策定と実行を進める上で非常に有意義だったと思います。また、アドバイザーとしても、この振り返りを初期段階から共有できたことで、伴走支援をより効果的に進めることができました。

インタビューでもお話があったとおり、当社は事業領域を「毛細血管血流解析」というニッチ分野に特化し、経営リソースを集中的に投下しています。この明確な方針により、全ての事業活動に一貫性が保たれています。また、当社やNPO法人の活動を通じて、血流解析の活用範囲が広がり、様々な社会課題の解決に貢献する機会が増えることが期待されます。その意味でも、当社事業の社会的な意義は大きいと言えます。

今後もこの揺るぎない方針を貫き、グローバル・ニッチトップ企業を目指してさらなる飛躍を遂げられることを期待しております。