

第 263 回 MINERVA 经营规划发表会

【 令和 6 年 12 月 10 日（周二）举行 会场：YOXO BOX 】

1. Physiologas Technologies株式会社 法人代表 宫脇 一嘉

【地址】 神奈川県相模原市南区北里 1-15-1 北里大学内 【设立】 2020 年 3 月

【资本金】 1,000,000 日元

【经营概要】 本公司是起步于北里大学的初创企业，开发的产品为不需要供水的居家血液透析装置。该装置采用可让透析液在系统中再循环的技术，不需要供排水设施就能进行透析治疗。这样，与传统的装置相比，这套装置的安装和维护简单方便，可以帮助患者在自己家中放心进行治疗。现在处于开发阶段，争取早日投入非临床试验。产品上市后，主要市场定为日本、美国和欧洲等，也准备在新兴国家和供排水设施尚不完备的地区开拓市场。

【感想】 全世界有晚期肾功能不全的患者人数已超过 1,000 万。血液透析有镇痛设施血液透析和慈善事业居家透析。有 34 万人接受设施血液透析，相比之下，接受居家血液透析的患者只有 830 人。预测今后居家血液透析的市场规模在美国将高达 4 亿万日元，日本为 5,000 亿日元。他们介绍说，将来还要开发更加小型、且可以搬运的便携式透析装置，不断提升患者的 QOL（生活质量）。



2. 株式会社 Refcore 法人代表 木月 浩平、董事 山田 真太郎

【地址】 神奈川県横浜市港北区綱島西 1 丁目 11-10 【设立】 2016 年 2 月

【资本金】 3,000 千日元

【经营概要】 开发料理时，在制作菜谱的同时，还要考虑成本计算、烹调方法、装盘形式以及味觉特点等等，但当前的现状是，现场工作人员的时间基本上都花在了接待客人、烹调、采购等准备工作上，无法抽出时间来学习和更新用于料理菜谱管理的 PC 技术，让这类工作搁置在一边，这是许多餐饮店经营者感到苦恼的原因之一。“将菜谱作为知识产权”是餐饮店运营的核心，公司开发的“RECIPRO”是一款能将菜谱更简单地进行管理的业务系统软件，使用它能够自动地掌握住正确的价格和成本率，而且无论谁都能直觉地进行操作。

公司期待该产品成为帮手，减轻现场员工的工作负担，打造更轻松的工作环境，不断在现场创造出更多的价值，有助于餐饮行业的兴旺发展。近些年来，餐饮业界面对原材料价格暴涨，下不了决心提价。“RECIPRO”今后将成为餐饮的基础设备，在现场将利润可视化，提供大家一个能够安心运营的环境。

【感想】 该公司的理念是《去除在餐饮店工作的所有人员多花的功夫》。引进该公司的服务后，就能调整每份菜单的详细成本率，使其改善了 3%。现在，因受世界形势变化的影响，原材料价格暴涨，收益率减少，成本管理的重要性日益突出。预测面向餐饮业的 DX 市场规模将高达 5 亿万日元左右，公司的目标是今后争取在 3000 家店铺投放该产品。



3. Genial Light 株式会社 法人代表 下北 良

【地址】 静岡県浜松市中央区常盤町 145 番地 1 【设立】 2006 年 11 月 【资本金】 10,000 千日元

【经营概要】

① 主营业务：公司业务以小型血液计测装置“Hct 监测器”为主轴展开，该监测器用于透析市场，目的是使肾功能不全疾患的治疗和工作两不误，提高患者的 QOL。公司业务是向透析装置厂家销售这一产品，利用它可以实时计测管内流经的血液，实时向透析设备反馈血液的相关信息，这样能对血液治疗所必需的血液治疗设备提供设定和判断信息。

② 其他业务：现在开展的其他业务有血液计测装置、利用诊断药物的计测装置、计测·控制装置产品的销售及受托开发。

【特色】 具有以下技术和品质特色：

① 技术：以模拟设计为基础，具有光学设计、电气回路设计的丰富经验，擅长制作计测“血液”“药物”状态的小型、高精度装置。

② 品质：体制完善，已取得医疗设备和化学设备所必需的认证和规格。因此，就能够从开发阶段开始，结合临床试验，进行计测装置的设计，被认为是血液计测的医学根据，得到了血液计测市场上各家透析装置制造厂商的极高评价。

③ 获取的许可·规格：ISO13485、医疗设备制造销售业许可、高度管理医疗装置销售业许可、医疗装置制造业许可

【今后的展开】

<中期> 力争在日本国内外销售小型血液计测装置“Hct 监测器”，取得 50% 以上的市场份额，成为利基顶尖企业。

<中后期> 在血液治疗这一难度很高的市场上，以能作出贡献的血液计测中获得的知见和经验为武器，争取成为能对全程呵护整体作出贡献的企业。

【感想】 该公司为起步于光产业创成大学院大学的高新技术企业。据说公司取名 Genial Light，就蕴含了《希望用温暖之光照亮社会》的思想。公司成立之初，以光学传感器为主开展业务，现在参与透析市场。作为一家照护监测平台公司，为患者的全程照护作出贡献，今后几年内逐步扩大市场份额。



【吴副理事长的致词】

我们的活动明年就将迎来 25 周年。有人说“25 年就是四分之一世纪呀。”多年来开展这项活动，我在想，也一直相信社会会改变，不过，我感到社会还没有我以前设想的那样改变。但是，回顾这些年来，虽然是一点点地在变，世间还是一直在进步吧。从学生时代开始，我就有志于创业，社会上越来越有人在短时间内就取得了成功。与以前一样，也有不少人经过长期不断磨炼技术，而后迈进了成功的殿堂。我深深感到取得成功的模式已开始多样化。

从明年开始，我们的经营规划发表会按照横滨市的请求，会场将改到位于横滨港湾未来 21 的《TECH HUB YOKOHAMA》。并且，2 月份因第二个周二正值节假日，故就这场发表会定于周三举办。日后，有详细说明发给大家，敬请确认。另外，今年我们除了在日本的活动，还为了进一步扩大海外的网络，深化了与中国的科学技术大学科大硅谷的深度合作关系。安徽省合肥市以中国科学技术大学为中心，掀起了包括电动汽车在内的各种创新活动，这是一个在中国取得极大成功的地区。我想技术和创意要通过与各个地方的合作，才能有广度，并与社会现实相连接。我希望今后也要不断与各种网络连接起来。《网络的连锁》将成为重要的关键词。今年又承蒙多方人士莅临本会会场，谢谢各位了。明年还请大家继续给予大力支持！



《感想》

这次是今年最后一次发表会，线上参加和会场参加的人数加起来多达 40 多位。这次碰巧有同一领域的两家公司一起发表，但他们有各自的创业目标，所以也许会形成相互之间良性的刺激。

祝愿明年也能有更多富有魅力的企业前来我们会场进行发表。

祝各位年末年初生活快乐，平安健康！

☆☆☆☆ 联络人信息 ☆☆☆☆

联络窗口：TNP Partners Corporation
联络人：罗智
联络邮箱：ra@tnp-g.jp