

スタートアップ深層 ～ 世界が注目する理由に迫る ～



インスリンの投与量を自動で
決定し提案



経済活動における二酸化炭素排出
量を自動で計測

毎年多くのスタートアップ企業が誕生するイスラエル。革新的な技術やプロダクトを生み出し、世界から注目を集めているスタートアップの中から、今回、Hygieia と EcoLeaf の 2 社に彼らの創業過程や事業戦略、今後の展望、さらには日本市場への思いや本音を聞いた。

1.

Hygieia

Dr. Eran Bashan

Co-founder

インスリンの投与量を自動で決定し提案

Hygieia 社（以下：同社）は、従来のインスリン療法を見直し、改革することを使命としている。このために、患者数の多い 2 型糖尿病患者に対してインスリン注射の投与量を自動で決定する技術「d-Nav テクノロジー」と、管理プログラムを提案するアプリ「d-Nav」を開発した。

今回は、Co-founder の Eran Bashan 氏に取材を行なった。



インスリン自動投与「d-Nav テクノロジー」と管理プログラムアプリ「d-Nav」

これまで糖尿病患者にとってインスリンの投与量を正しく設定し、血糖値を望ましい値に保つことは困難であった。同社のインスリン自動投与技術「d-Nav テクノロジー」と管理プログラムアプリ「d-Nav」は、インスリン投与量を血糖値の変化に合わせて自動でより適切に調整するため、これまでの課題を解決し、インスリン治療の成功に大きく貢献することが期待されている。

患者が最新の血糖値などの情報をアプリから入力すると、その情報がクラウドにアップロードされ、解析される。人工知能と独自のアルゴリズムにより、現在の測定値と患者の過去のデータを基に、1日および1週間のインスリン投与量が提案される。これにより、インスリンを正しく使用することができ、目標とする血糖値を維持することが可能になる。同社の革新的なインスリン管理プログラムアプリ「d-Nav」はFDA認証済みで、特許技術、人工知能、仮想臨床サポートを組み合わせ、患者それぞれのニーズに基づいたインスリン治療を自動化、最適化する。

より良い治療を糖尿病患者のために

2008年にミシガン大学の研究者たちによって設立された同社は、現在セールス拠点をアメリカ、R&D拠点をイスラエルに置いている。同社は、医療システムの負担を増やすことなく、インスリン治療をより安全で効果的にすることを目標に、「d-Nav」を開発した。同ソリューションは、徹底的に実証実験がなされており、FDAによる認証と多くの特許を取得している。このソリューションを通して、医師と患者の時間とリソースを削減し、より満足度と効果の高い治療を行うことができる。

同社は、糖尿病の治療成果を向上させるために、他企業とも協力していきたいと考えている。



Eran Bashan 氏

Co-founder から日本企業に向けたメッセージ

糖尿病治療の領域でチャレンジする際は、ご連絡ください。私たちのソリューションがきっと役に立つと信じています。日本企業と協業し、1人でも多くの糖尿病患者の治療に貢献できることを期待しています。

<https://d-nav.com/>

経済活動が環境に与える影響を計測するプラットフォームを提供

EcoLeaf社（以下：同社）は、消費者がサステナビリティを意識し、日常生活に継続的な変革をもたらす為のシステムを構築している。独自のAI技術を活用したプラットフォーム「Leaf」では、ユーザーが決済した際にその経済活動が環境に与える影響を解析し、発生する二酸化炭素排出量を自動で計算することができる。



近年、特に若い世代は、二酸化炭素排出量等が環境へもたらす影響についての情報をより多く求めしており、「Leaf」を通じてその需要を満たすことを目指している。

今回は、CEOのAssaf Petronio氏に取材を行なった。

環境サステナビリティ・ソリューション「Leaf」

同社が開発する「Leaf」は、消費者に環境サステナビリティへ貢献することを促す為のソリューションである。まずユーザーに対して、決済毎にその活動が起因して発生する二酸化炭素排出量を示すことで、一個人が環境に与える影響を意識させる。次に環境保全活動への参加を勧める事で、ユーザーに対してカーボン・オフセット（二酸化炭素排出量の埋め合わせ）を数値的に示し、環境サステナビリティへの貢献度を認識させる。

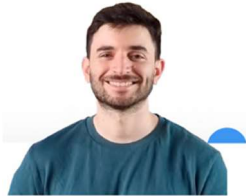
このソリューションのユニークな機能は、ユーザーが選択した興味のあるSDGs要素、食習慣、購買習慣などの基本情報と決済取引データを組み合わせることでスマートプロフィールを作成できることである。これを元に独自のAIはユーザー行動を学習し続け、環境サステナビリティへの貢献をより加速させる為の洞察やヒントを提供する。またユーザー行動をスコアリングしたものをランキングにすることでエンタメ性を高め、多くの若年層ユーザー取り込んでいる。

「Leaf」のビジネスモデルと今後の展望

同社のビジネスモデルはB2Bであり、一般的なSaaS製品と同じく、利用に応じた価格モデルをベースとしている。主要ターゲットは、世界中のクレジットカード会社や、昨今急増しているオープンバンキングプラットフォーム事業者である。金融サービス会社Tinkの調査¹によると、調査対象だった英国の若年層（18-34歳）の43%が、購入した商品が環境に与える影響を確認できる金融サービスに乗り換えると回答している。若年層市場は、同社のビジネスモデルのターゲットであると同時に、環境サステナビリティを促進する点でも重要なプレイヤーであると考えている。

¹ <https://tink.com/blog/open-banking/young-people-want-sustainable-banks/>

今後の展望として、現在のソリューションをより幅広い層に提供することと、独自 AI をさらに学習させ、ユーザーエクスペリエンスを向上することを上げている。実直にサービスを磨き続けることで、競合との差別化を図ることに重点を置いている。



Assaf Petronio 氏

CEO から日本企業に向けたメッセージ

日本の皆さんには、是非「Leaf」を通じてより積極的に環境保全を推進する為の意識を高めて頂きたいと考えています。

<https://www.ecoleaf.io>