

## スタートアップ深層 ～ 世界が注目する理由に迫る ～



AI を活用したパーキンソン病の  
治療プラットフォーム



日常食に漢方薬を配合する  
独自のインテグレーション技術

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、ActualSignal 社と Solveat Functional Nutrition Solutions 社の 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.

ActualSignal

Mr. Hanan Iserovich

CEO

### AI を活用したパーキンソン病の治療プラットフォーム

ActualSignal 社（以下：同社）はパーキンソン病の治療を根本から革新するデジタルプラットフォームを開発している。同社のソリューションは、病状の正確なモニタリングを可能にし、患者や介護者主導の治療を行うためのものである。これにより、医療機関はより多くの患者にパーソナライズした治療を提供し、医療請求の削減や治療プランの効率を高めることが可能になる。

今回は、CEO の Hanan Iserovich 氏に取材を行った。



## ペイシエント・ジャーニーの在り方を再構築

現行のパーキンソン病の治療モデルは、患者自身が治療に関与する機会の不足や専門家の不足、AIをはじめとした技術を活用した事例の少なさ、救急搬送や入院による医療機関側の支出の大きさといった課題が存在する。

同社 CEO の Hanan Iserovich 氏は、長年にわたりイスラエル国防軍でサイバーセキュリティに従事した経験があり、退役後にイスラエル各地の医療機関を訪れた際に AI を活用したパーキンソン病の治療ソリューションの将来性を感じた。そこで、多種多様なパーキンソン病の症状を捉える複数のセンサーを統合したプラットフォームを開発し、現状の課題に対応するために同社を創業するに至った。

## AI 技術によるパーキンソン病治療の最適化

同社の提供するプラットフォームは、AI や画像・動画処理技術を駆使したセンサーを患者に取り付け、パーキンソン病の多岐にわたる症状を探知するものである。これは、神経学上の臨床ワークフローに統合されるように設計されており、正確な治療評価とデータ収集を行い、患者が治療へ能動的に参加することで、連続的な治療を実現する。



また、ウェアラブル端末やスマートフォンのアプリケーションを活用することで、収集したデータを視覚化し、患者に対して自身の健康を管理することを支援するなど、医療機関はより多くの患者に対して高品質なケアを提供することが可能になる。



Hanan Iserovich 氏

### CEO から日本企業に向けたメッセージ

日本は高齢者の数が多く、今後も増えていくと予想されています。世界中のパーキンソン病の患者に寄り添った治療を行いたいという弊社のビジョンに共感してくださる方々と、パートナーシップを結ぶことができることを楽しみにしております。

<https://www.actualsignal.com/>

2.

Solveat Functional Nutrition  
Solutions Ltd.

Dr. Zakhar Nudelman

CBO &amp; Co-Founder

## 日常食に漢方薬を配合する独自のインテグレーション技術

Solveat Functional Nutrition Solutions 社（以下：同社）は、独自に開発したインテグレーション技術を使い、血糖値を下げる効果がある漢方薬をチョコレート等の日常食に配合するソリューションの研究開発を行っている。独自に開発した技術プラットフォームを用いることで、漢方薬に含まれる組成物の検出および抽出、また、食品への効果的な配合を行うことで、臨床的な効果が期待されるプロダクトを生産することに成功している。また、異なる漢方薬や食品に応用することで、さまざまな症状にあった理想的な日常食を生産することを目指している。



今回は、CBO 兼 Co-Founder の Zakhar Nudelman 氏に取材を行った。

## CEO が自身の疾患に向き合う中で出会った漢方薬が元となり創業

同社のプロジェクトは、CEO 兼 Co-Founder の Udi Peretz 氏（以下：同氏）が自身の疾患である境界型糖尿病を治療するべく、当時同氏が住んでいた中国で漢方薬と出会ったことが発端となっている。同氏は、この経験を通じて知り合った漢方薬の専門家や科学に精通するメンバーと共に同社を創業した。

同社の注力領域は、近年成長を続けている栄養補助を目的とした食品や飲料の市場であり、米国では 300 億ドルを超える売り上げに到達するほど、この市場における需要は高まっている。同社は、栄養補助食品とダイエット関連サプリメントの 2 つの市場に対して、消費財メーカーや食品流通業者などの販売チャネルとの協業を通じて B2B2C モデルでの展開を目指している。

## 糖尿病予備軍や健康志向の消費者をターゲットとするプロダクト

現在、糖尿病予備軍や健康志向の消費者をターゲットとした初のプロダクト販売を進めている。同社が独自に調合した「L6 myotubes model」と呼ばれる組成物は、糖尿病に対する有効性を実証しており、これらをさまざまな食品に配合することを計画している。



同社のソリューションは、販売パートナーが迅速に事業化を行うことができるように設計されていることを特徴とする。具体的には、既に有効性がある組成物を販売パートナーに対して提供することで、汎用性の高い製品開発を実現させる。また、組成物の生産についても既にスケールアップの目処が立っており、成長が著しい市場の販売速度に対応するための準備を整えている。同社は、将来的にパートナーとなる可能性の高い潜在的な顧客からの資金調達を実施しつつ、2024年中の販売を目指し準備を進めている。



Zakhar Nudelman 氏

### CBO から日本企業に向けたメッセージ

弊社は、日本を米国に次いで参入の優先順位が高い市場と捉えています。特に漢方薬の研究が進むアジア圏での展開を非常に期待しており、欧米圏とは異なるマーケティングを検討する必要があると考えています。弊社の活動に賛同して頂ける販売パートナーや投資家の皆様からのご連絡を心よりお待ちしております。

<https://www.solveat-health.com/>