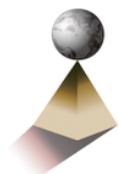


ディープレック・スタートアップ国際展開プログラム 事業化推進機関

会社名：株式会社デフタ・キャピタル



DEFTA PARTNERS

発表者：取締役 事業推進本部長 葛城 禎之

問い合わせ先 担当者：葛城 禎之（かつらぎ よしゆき）

E-mail：deftacapital@deftapartners.com

TEL：045-232-4280



1. 事業育成の方針・戦略

理念

人類にとって必要となる革新的技術を開発する企業に資金を投じ、新産業を創生する。

革新的医学の事業化を行い、天寿を全うする直前まで健康であることを実現する。

交通事故で車椅子の生活を余儀なくされている人が再び立って歩けるようになる。
心臓疾患で人工心臓や心臓移植を待ち望んでいる人が階段を上り、走れるようになる。
革新的な医学技術によって、そのような世界を創ることができる。

人間は皆固有の寿命があり、伸ばすことは難しいですが、革新的医学技術を使って天寿を全うする直前まで元気で活躍できるような社会はできるはずです。

技術・制度・エコシステムの創造によって、人類にとって必要となる革新的技術の事業化を行い、単なる事業創出ではない、天寿を全うする直前まで健康でいられる社会を実現できる基幹産業を創造していきたいと考えています。

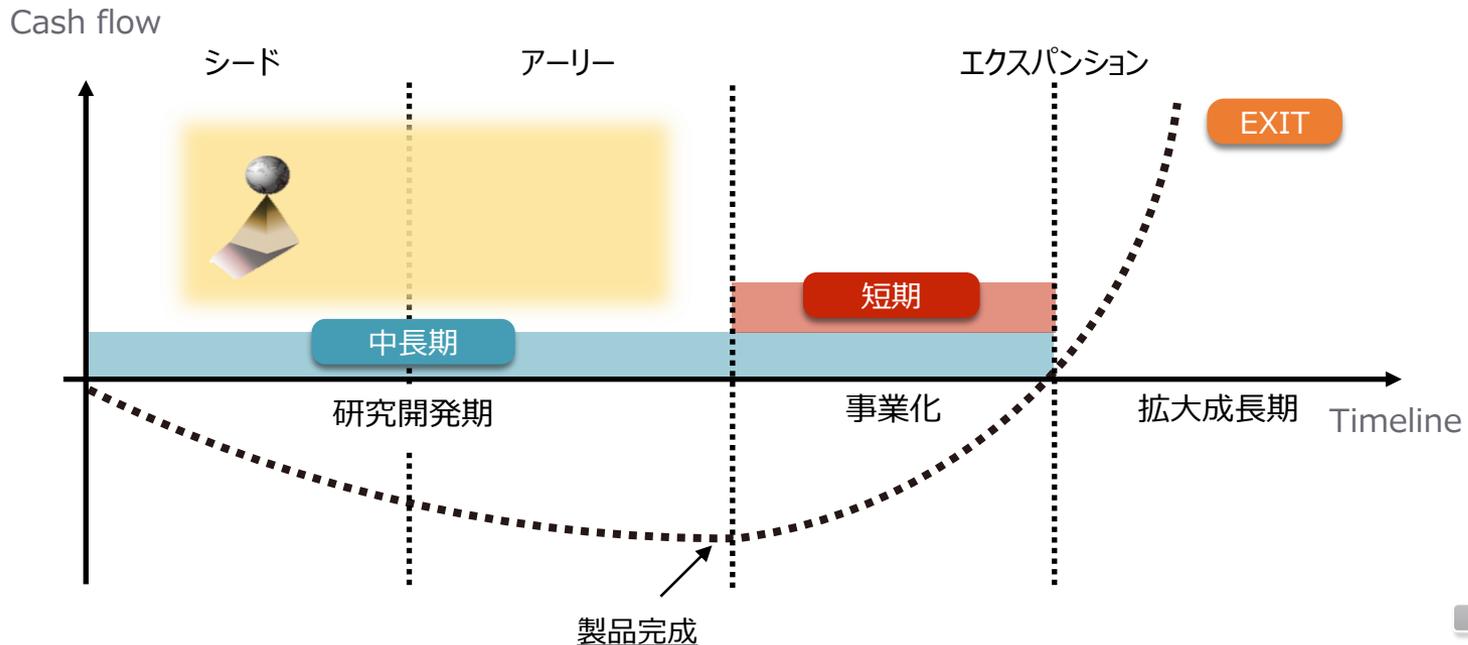


代表：原 丈人

1. 事業育成の方針・戦略

注力ステージ

DEFTAは、イノベーションは、長期間にわたる研究開発から生まれると確信。
次世代の産業を育てるためには、この研究開発期に積極的なリスク・キャピタルを投入することが必要不可欠。
DEFTAは、新産業を生み出すために先端技術をもつスタートアップに、シード・アーリーステージから積極的に事業開発支援（出資）を行う。
また、資金を提供するだけでなく、中長期に渡り経営に深く関与し、企業価値を創造する。



2. 事業化推進機関候補としての強み・アピールポイント

会社概要

社名：株式会社デフタ・キャピタル

本社所在地：〒220-0011 神奈川県横浜市西区高島1-1-2 横浜三井ビルディング15階

本社連絡先：TEL 045-232-4280、deftacapital@deftapartners.com

代表取締役：高池（熊地）叔子

取締役：神永 晋、原 丈人、葛城 禎之

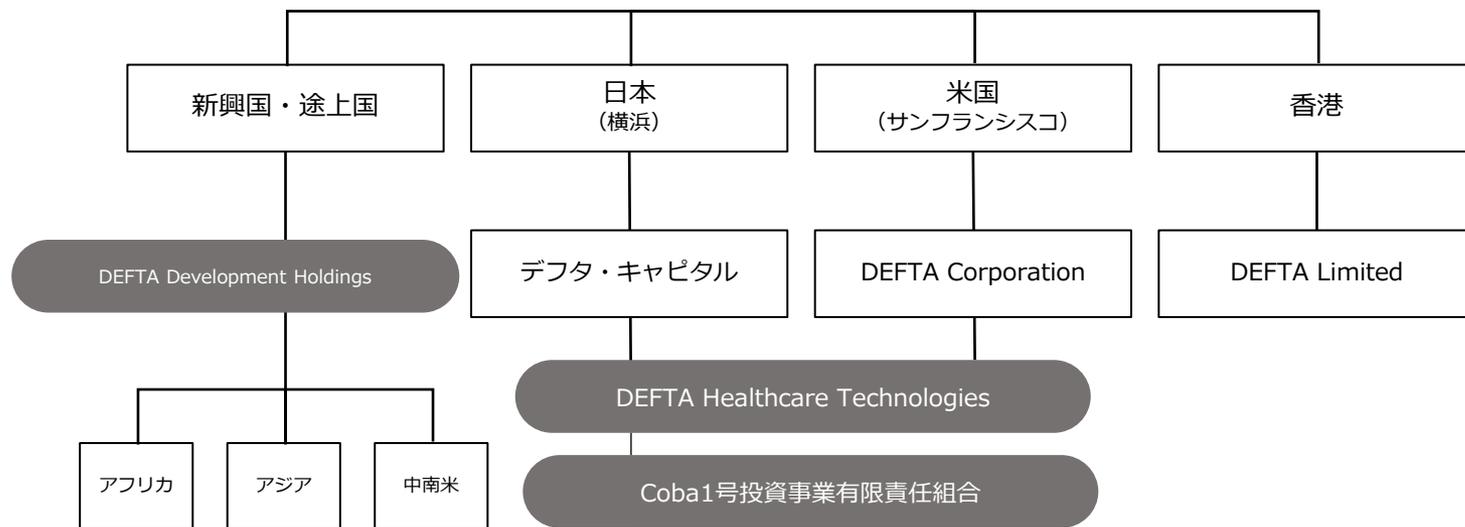
設立：2007年9月4日

運用ファンド

| | | |
|--------------|--|---|
| 名称 | DEFTA Healthcare Technologies, L.P. | Coba1号投資事業有限責任組合 |
| 法人形態 | ケイマン諸島2014年免税リミテッド・パートナーシップ法に基づく有限責任組合に基づく有限責任組合 | 投資事業有限責任組合契約に関する法律第3条第1項に規定される有限責任組合形式による投資事業組合 |
| 業務執行組合員 (GP) | 株式会社デフタ・キャピタル 及びDEFTA Healthcare Management | 株式会社デフタ・キャピタル |
| 出資約束金額 | 6,200万 USD | 9.3億円 |
| 設立時期 | 2017年6月 | 2021年9月30日 |
| 投資期間 | 当初締切日から7年間 | 2021年9月30日～2028年6月30日 |
| 存続期間 | 設立時期から10年間 | 2021年9月30日～2031年6月30日 |

2. 事業化推進機関候補としての強み・アピールポイント

国際展開支援体制



DEFTA Partnersとは、代表の原丈人が1980年代より世界において創設した理念を同じくするグループ各社の総称である。

グループとして、米国サンフランシスコ、香港にも拠点を有しており、国際展開のサポートが可能。

2. 事業化推進機関候補としての強み・アピールポイント

支援体制

1. 2020年度～24年度、事業プロモーターユニットとして採択
2. 支援メンバー



ハンズオンメンバー 高池（熊地） 叔子

- 株式会社デフタ・キャピタル 取締役・投資本部長
- 2001年以降、ベンチャーキャピタル業界に身を置き、2006年にデフタグループに入社後は原のもとで、投資活動を行う。現在、投資先のAIVICK社およびタッチエンス社の社外取締役につき、経営指導、事業運営に深くかかわり、LPの事業会社との事業・資本連携を支援している。長い業界経験からその業界内でのネットワークは広く、また、多くの上場事業会社のトップとも直接コンタクトできる。



ハンズオンメンバー 葛城 禎之

- 株式会社デフタ・キャピタル 事業推進本部長 日本証券アナリスト協会認定アナリスト
- 現在、投資先のアナムネ社のオブザーバーとして同社経営の監督にあたっているほか、アットドウス社、Raise the Flag.社では取締役として経営に参画。事業運営に強くかかわるほか、事業展開についても前職の経験を活かし、アドバイスしていく。



ハンズオンメンバー 坪谷 諭

- 株式会社デフタ・キャピタル 事業推進本部 部長
- 2023年8月入社。通信ベンチャーにおいてスタートアップ期からIPOまで経験。また、医療業界で病院向け経営改善コンサルティング、関連事業開発・運営等に携わってきた経験を活かしアドバイスを行っている。



ハンズオンメンバー 佐古 健生

- 株式会社デフタ・キャピタル 事業推進本部 副部長 博士（医学）
- 2024年1月入社。東北大学医学部卒業後、独立行政法人（現国立研究開発法人）に入社。基礎医学研究に携わり、分子イメージング及び神経科学領域で論文執筆・学会発表・特許出願を行う。その後、コンサル会社にてスタートアップ企業から大企業まで幅広いクライアントに対して、知的財産デューデリジェンスや新規事業創出支援、技術調査やレポート執筆などに携わる。



2. 事業化推進機関候補としての強み・アピールポイント

エコシステム



スタートアップを支える人材

年2回開催

World Healthcare Game Changers Forum (WHGC)

WHGCは、俯瞰的に物事をとらえ、深い思考力を発揮し、社会に新しい価値を生み出せる「ゲームチェンジャー人材」の創出を目指し活動しています。スタートアップを内外から支える人材を輩出し、技術の実証実験の場を提供します。（当社は、会員として本プロジェクトに参加。）



スタートアップが活躍するための環境づくり

年1開催

World Alliance Forum東京円卓会議（WAF東京）

WAF東京円卓会議は、産官学の識者が集い、マクロからミクロのテーマについて議論し、政府への提言を行う場として開催されます。新産業の創出、スタートアップへの支援など、スタートアップが活躍できる環境づくりを行います。（当社は、本会議に協賛として参画。）

3. これまでの実績

事業育成先

2025年3月末現在

EXIT

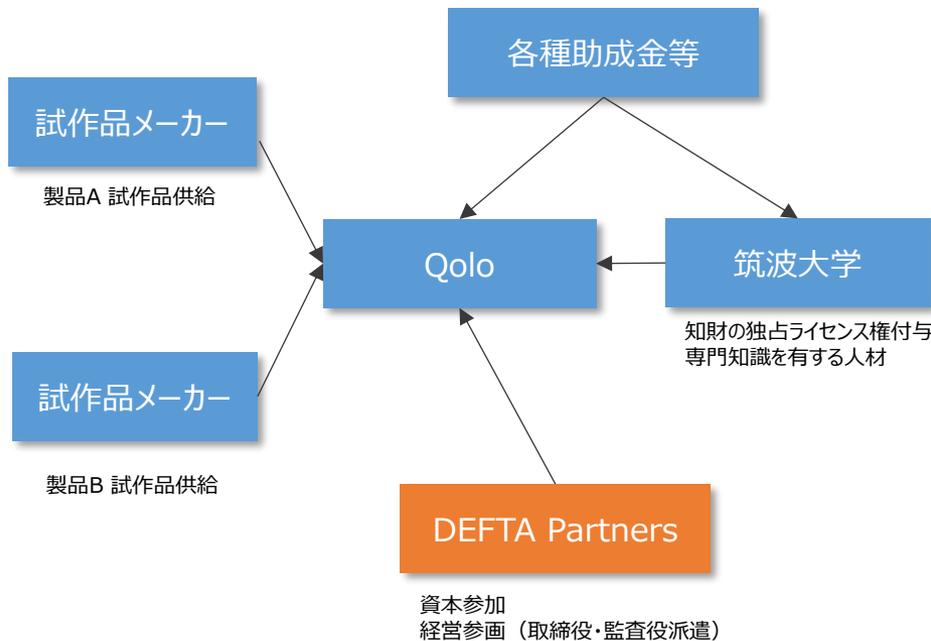


世界中に教育を受けた健康な中間層をつくり、天寿を全うする直前まで健康でいられる社会を実現する

3. これまでの実績

モデル事例

大学発技術の開発・事業化：Qolo株式会社



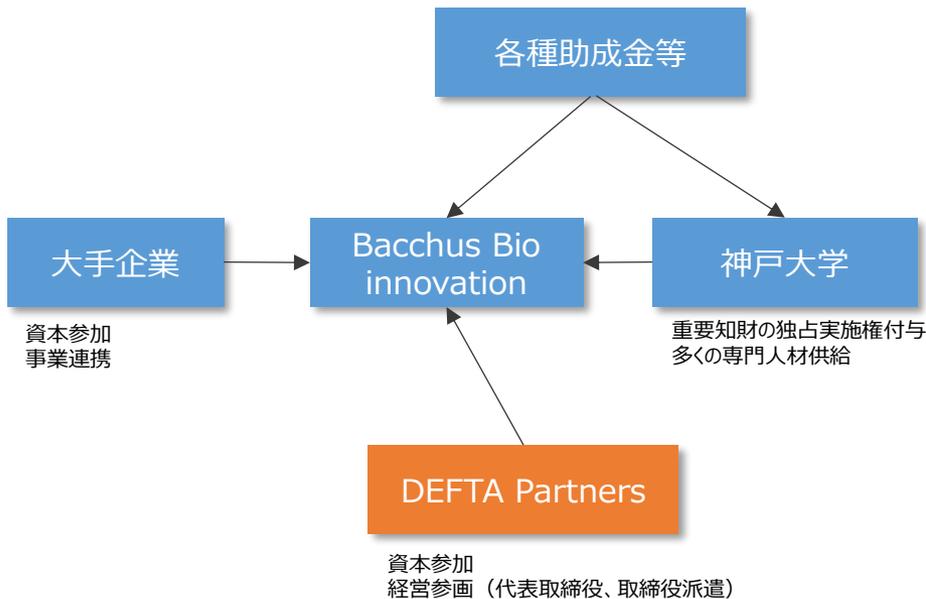
- ✓ 筑波大学【大学】にて各種助成を受けつつ*、コア技術の研究を行ったのち、研究成果の製品化を目的とし、2021年4月 Qolo【ベンチャー企業】を設立。コア技術である「胴体の傾きでバランスをとって思い通りの起立/着座動作を実現」する重心移動による姿勢変換技術の【有識者】を経営陣・アドバイザー陣に迎え入れる。また、大学より【知財】の独占ライセンス権の付与を得る。
- ✓ 2021年9月DEFTA Partnersより出資【シードラウンド】。同時に、取締役1名、監査役1名を派遣し経営陣を強化。出資資金は、既に概念実証フェーズを終えていた製品Aに関しては、顧客実証機的设计・改良フェーズを行い、上市を目指すことに、製品Bに関しては、POC実施、顧客実証機的设计・改良に充てる【試作品メーカー】。
- ✓ 2023年10月DEFTA Partnersよりつなぎファイナンスを実施し、製品開発を進めるとともに、現状、次期資金調達【シリーズA】に関する活動を実施中。
- ✓ さらに海外展開も視野にいたれた情報収集、人脈形成にも取り組んでいる。【国際展開】

* JST START 2020年度 大学・エコシステム推進型 大学推進型採択含む

3. これまでの実績

モデル事例

大学発技術の開発・事業化：株式会社バックス・バイオイノベーション



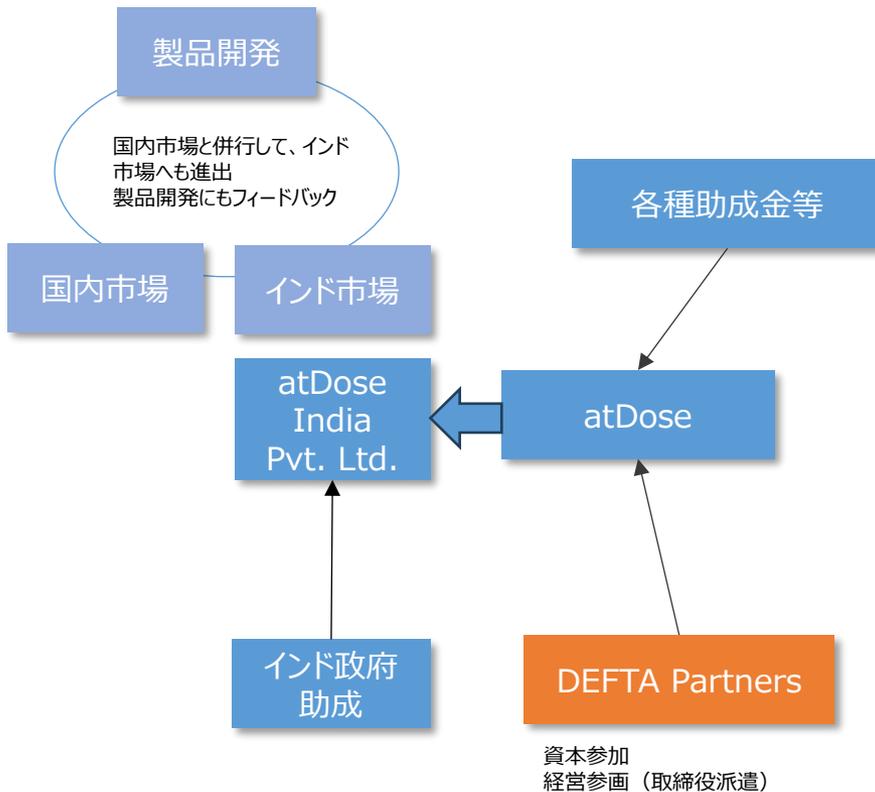
- ✓ 神戸大学【大学】における長年にわたる研究成果を包括的に技術移転して、我が国初の統合型バイオ・ファウンドリとなることを目指し、本格的に事業を開始（2020年3月バックス・バイオイノベーション【ベンチャー企業】を設立）。【有識者】を経営陣・アドバイザー陣に迎え入れる。また、大学より【知財】の独占実施権の付与を得る。大学からは新技術開発・ノウハウ・専門人材の移転を継続的に受けるとともに、有用知財を有する神戸大学発バイオベンチャーとの緊密な連携関係を維持【他ベンチャー企業との連携】。
- ✓ 2021年2月DEFTA Partnersより出資【シリーズA】。その後、代表取締役を含む取締役2名の派遣を行い事業推進の支援を行うとともに、【シリーズB、シリーズC】も支援。出資先企業には数多くの大手企業も含んでおり【大企業】、連携による事業立ち上げにも取り組んでいる。



3. これまでの実績

モデル事例

海外展開：アットドウス株式会社



- ✓ 超微量の薬剤を狙った場所に狙ったタイミングで投与できるウェアブルIoT投薬デバイス開発を目的に2017年9月atDoseを【ベンチャー企業】を設立。
- ✓ 各種助成をうけつつ、コア技術の研究を行ったのち、製品開発を本格化させるべく、2020年8月DEFTA Partnersより出資【シードラウンド】。同時に、取締役1名を派遣し経営陣を強化。2022年8月DEFTA Partnersより追加出資【シリーズA】し、支援を継続。
- ✓ 日本での許認可取得、製品化について注力すると併行して、インドにおいても現地法人設立、拠点を設置し、事業展開に取り組んでいる。【国際展開】



4. 事業化を支援したい分野

注力領域



1. 次世代医療機器・装置・ツール

例：難病治療や高精度の
予防治療を可能とする装置



2. ヘルスケアIoT・ICT

例：各種センサーから収集した
ビッグデータを蓄積・解析する
革新的ICTを活用するシステム



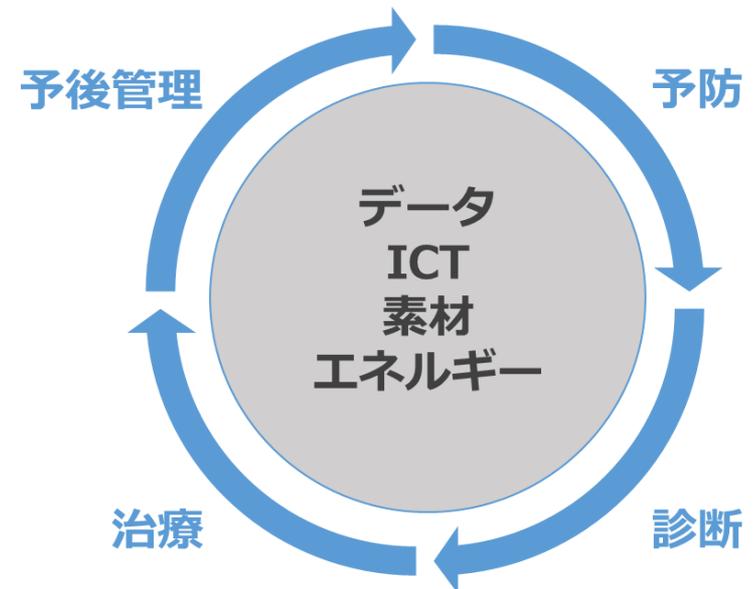
3. 先端医療・再生医療

例：細胞治療、遺伝子治療、
再生医療分野における技術



4. 合成生物学

例：微生物による有用物質生産、
医薬品開発



4. 事業化を支援したい分野



事業を共に進めたいと
判断するポイント

- 技術が社会に与えるインパクト
- 研究者の熱意
- 理念の親和性
- 技術の優位性
- 当社による支援の必要性

事業を進めることは
難しいと判断するポイント



- 研究者の専門以外の分野も理解・判断しようとする意欲が著しく欠如（経営者としての資質が低い）

