

第 278 次 MINERVA 经营规划发表会

【 令和 8 年 6 月 9 日（星期二）举行 / 会场：Tech Hub Yokohama 】

1. Pharstoma株式会社 法人代表 久保田 雅彦

【地址】 東京都港区虎ノ門 1-17-1 虎の門 Hills Business Tower15 階 【设立】 2023 年 10 月

【资本金】 40,500 千日元

【经营概要】 公司是一家深科技初创（DEEPTech STARTUP）企业，目标是利用自己独有的高浓度超微气泡（UFB）水生成技术，构筑“以液体方式处理气体”的新产业基盘。大量生成高浓度 UFB 水是以往颇为困难的工程，公司的此项技术使其成为可能，正在向医疗、环保、化学和农业各个领域推广其应用。

在医疗领域，作为提高 GLP-1 制剂（司美格鲁肽等）的经口吸收率的技术，已在进行研究开发，并在推进与群馬大学医学部生体调节研究所白川纯教授的共同研究工作。该项研究要解决原有的经口药存在的问题，如吸收率低、成本高、药物颗粒过大等，开发出针对肥胖症、糖尿病的新一代治疗药物。在环保领域，我们在开发“CO₂紧闭式回收利用系统”，将食品工厂等排出的 CO₂加以回收，并作为高浓度 CO₂-UFB 水，在低压和常温下加以保存、运输和供应。现在和龟甲万食品佐料公司等在进行共同开发。还在向农业用途（设施园艺、高糖度果实栽培）以及化工用途（蚁酸等的 CO₂资源化）拓展。本公司的特色是，①世界顶级的高浓度 UFB 生成技术、②向医疗和 GX（脱碳）两个市场拓展的企业稀少，公司脱颖而出、③利用专利和技术经验，突破市场进入障碍、④具有装置销售+持续收益模式（专利收益和运用服务）的收益结构。今后的努力方向是在日本、美国、欧洲推进专利战略，加快与大型企业之间的共同研究、专利合同、装置销售的步伐，拓展全球市场。

【感想】 久保田社长出身于佳能公司，一直从事 UFB 的研究开发和应用研究。该公司利用发源于日本的 UFB 技术，将 CO₂气体以液体方式加以处理，开发出可将其搬运的技术。据估测，全球的 CCUS 市场规模在 2035 年将扩大至 11 万亿日元左右，他们公司也有在将来上市的规划。



2. BS Code 株式会社 法人代表 中内 奈々、発表者 取締役 歌川 英之

【地址】 東京都港区赤坂 2 丁目 11-3 福田 Building West7 階 【设立】 2024 年 10 月

【资本金】 30,000 千日元

【经营概要】 公司利用自己开发的系统和智能 AI 眼镜，提供“技术承继平台”。由 AI 对熟练者的判断基准和作业经验进行学习，形成体系，利用这一技术使任何人都能进行与内行人同等水平的判断和作业。通过智能眼镜连续收集现场数据，积蓄竞争对手难以取得的自己独有的数据资产，这是对进入市场最大障碍的一种突破。收益模式由初期引进费+月額 SaaS+AI 知识模式构筑费三者构成。这是一种自律方式的成长模式，即现场所记录的数据被还原成 AI 的学习，作为机制不断运转。这个商务模式已在日本厚生劳动省主办的“第一届 CARISO Caretech Startup Awards”上荣获特别审查员奖。

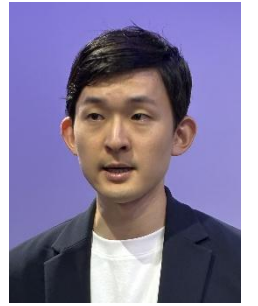
（1）介护 DX | NASRECO: TAM 11.5 万亿日元 / SOM 350 亿日元。通过外语应对和熟练护理的 AI 知识模式化，培养特定技能、技能实习生和新员工的即战力。公司虽然是后发参入企业，亦已取得引进实绩，并确立了与其他企业有差别的市场位置。

（2）智能 AI 眼镜 | NASGlass: 只需戴上该眼镜，即可进行免持方式的声音记录，利用 AI 帮助“人思考再记录”的业务，实现自动化，从根本上进行变革。通过与 NASRECO 连动，无缝完成记录、信息共享和业务支援。

（3）农业 DX | Vegetania WORKS: TAM 10.7 万亿日元 / SOM 270 亿日元。与长野县规模最大的农业法人在进行提携 PoC。由 AI 对熟练农家的收获判断进行学习和再现，达到收获品质的均一化，同时实现对年轻农家的技术传承。

（4）营业 DX | BDock / SimNote: 这是利用 AI 的营业支援和顾客管理平台。自动生成商谈记录，抽取顾客洞察（customer insight），从而有助于提高营业组织的整体生产性。

【感想】 该公司的强项是，已取得介护和农业领域的现场实证，并且具有大规模 SI 和 AI 开发的技术力量以及业务开发力量。据他们介绍，将来要在日本确立“日本式介护”模式，并开拓海外市场。



3. 株式会社 STEAM Sports Laboratory 法人代表 山羽 教文

【地址】 東京都港区芝 4-3-5 Fast 岡田 Building4F 【设立】 2018 年 11 月 【资本金】 74,400 千円

【经营概要】 学力测试的普及产生了偏差值这一共通指标，打造了补习班、预备校、模拟考试、应试产业组成的 3 万亿日元规模的“学力经济圈”。另一方面，在社会上最需要的非认知能力，即把事情做彻底的能力，找出要解决的问题的能力、与他人合作的能力这些方面，不存在共通指标，尚未形成经济圈。

公司在与东京大学 USSI 共同研究的基础上，开发出教育 DX “CoachQuest / GrowthMap”平台，从与 AI 教练的对话日志(log)将非认知能力用科学手段加以可视化。已通过 50 所学校的 1 万 2 千人进行了实证。

公司通过非认知能力上生成共同指标，争取打造一个横跨教育、应试、录用和人材培养的新经济圈。

【感想】 据介绍，山羽社长读大学时曾在橄榄球部担任队长，那时的经验成了他日后创业的出发点。

该公司利用 AI，将非认知能力加以可视化，他们说将来要通过这项工作构筑起一个从中学到大学、再到社会，贯通全过程的“人生的生活 log”。



【感想】 这次发表会在临近举办前还有不少企业提出参会申请，我们深感大家对发表会给予了极大关心。交流会上进行了广泛热烈的意见交换。各家发表企业都在自己的领域内进行改革创新，努力构建起新的市场，我们乐见他们今后取得发展。

☆☆☆☆ 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