七十七ニュービジネス助成金受賞
第 28 回（2025年度）
企業インタビュー
Interview

Blue Practice株式会社

代表取締役社長　鈴木 宏治 氏



会社概要

住　　所：東京都港区南青山１-１-１新青山ビル東館７階
（研究開発センター）宮城県仙台市青葉区荒巻字青葉６-６-40　T-Biz406
設　　立：2019年
資 本 金：68百万円
事業内容：医療シミュレータ製品の開発製造販売
従業員数：６名
電　　話：03（6271）1578
Ｕ Ｒ Ｌ：https://blue-practice.co.jp/

患者一人ひとりに合わせた安全性と精度の高い血管内治療に寄与

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、Blue Practice株式会社を訪ねました。同社は、カテーテル治療分野における個別化医療の推進を目的に、患者固有の血管構造や病変部位を高精度に再現できる「症例モデル」を用いた医療ハンズオンサービスを展開する。東北大学発スタートアップ企業であり、実臨床に直結した治療戦略の立案支援や術前の手技確認、使用するデバイスの事前検証を通じて患者・医療従事者双方の負担軽減に貢献することを目指しています。同社の鈴木社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

――七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

採択いただけて嬉しく思います。実は二度目の挑戦で、設立間もない時に一度応募しています。一度目の応募では書類選考で落選してしまったのですが、今回、二度目の挑戦で採択いただけて、我々自身が成長した１つの証だと受け止めておりますので非常に嬉しく思います。数年前は全くダメだったのが、このように素晴らしい企業さんの仲間に入れていただけて、頑張った甲斐がありました。

弊社は現在、自社製品やソリューションの認知度をさらに上げていかなければいけないフェーズにあります。頂戴した助成金は学会の企業展示の出展費用などに大切に使わせていただいております。ありがとうございます。

企業インタビュー

——起業に挑戦されたきっかけを教えてください。

理由は色々ありますが、30年以上働いてきた私のビジネス経験の中で、自分で新しい物を作って売るビジネスに挑戦したことがなく、やってみたかったからです。

起業をするまでは外資系のITビジネスに携わっており、働く環境として非常に楽しく仕事をしていました。外資系ですので、製品の開発は本社のあるアメリカやヨーロッパで作られ、完成したものを日本の市場に展開していくことが仕事の中心でした。市場に物を広めていくというスキルはしっかりと身に着けることができましたが、50代半ばまで働いてきて唯一、新しい物を生み出して売るというビジネスをしたことがないと思うと同時に、自分ができていない仕事に対して何故か、私自身に対する期待や熱望のようなものが残っていました。年齢的におそらく職歴として最後の仕事になると思いますが、仕上げとしてやってみたいと思い挑戦しています。

起業することは大きなステップではあったと思いますが、自分で何かを作り上げてみたいという気持ちと天秤にかけた時、挑戦したいと思ってしまったのですね。きっとそういう性格なのだと思います。

社名の由来は医療や安心感に直結するイメージのある青色（ブルー）、医療行為を英語ではプラクティスと言いますので２つ合わせてBlue Practiceにしました。本物の血管は赤色で偽物だから赤色の反対の青色と上手い解釈をしてくれる方もおりましたが、社名の中に色を入れたかったことと医療行為という意味で社名を決めました。

Blue Practice

未経験からの挑戦

——なぜ医療分野を選ばれたのでしょうか。

医療は人の命に係わる大きな仕事ですので、子どもの頃からいずれは医療の仕事に携わりたいと思っていたこと、会社員の傍ら大学のビジネススクールに通い直した時に勉強したテーマが医療システムで面白さを感じたことから選びました。医療は医師だけで成り立つものではありません。そういう意味では医療ビジネスに挑戦してみたいという気持ちもありました。

弊社が取り組んでいる血管内治療（カテーテル治療）をはじめとした血管に関わる医療は、特に高齢化に伴い何らかの形で関わることが多く、一命を取り留めたとしても後遺症が残りやすい病気でもあります。実は私の父も脳梗塞を患いまして、一命は取り留めましたが右半身に麻痺が残り、晩年不自由な思いをしていたのを傍目に見ていたことも、血管内治療の向上への想いに繋がっています。

医療という分野は本当に面白い分野で、オープンイノベーションの世界です。技術的な面白さも感じていますし、人間ができる仕事として非常に興味深く感じました。私のようにビジネスライクな生き方をしてきた人間であっても、医療に携わることで少しでもお役に立てれば良いなと、若干後付けなところもありますが、医療分野での起業に挑戦しました。



研究開発センターが入る東北大学T-Biz

――起業メンバーとの出会いを教えてください。

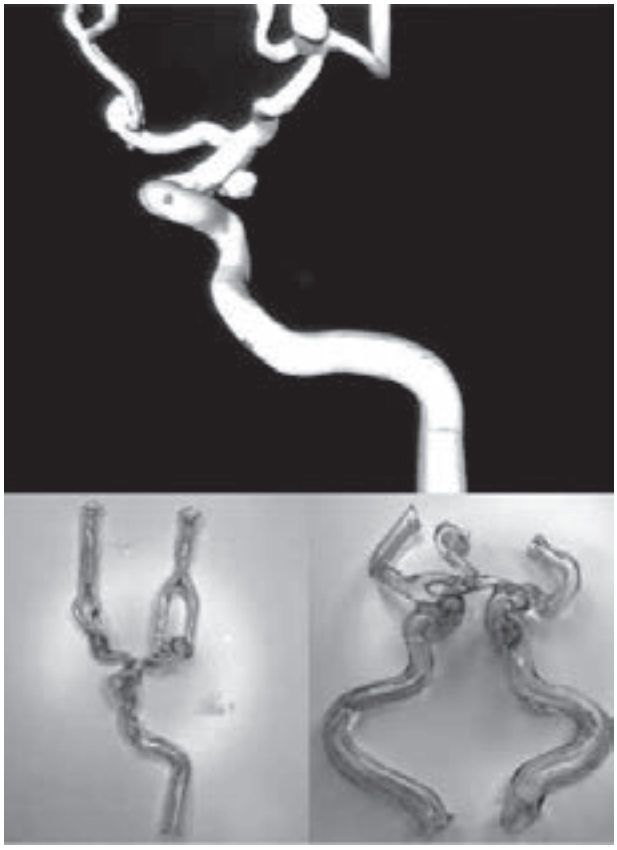
社会人になってから通った大学のビジネススクールで医療ビジネス・システムについて学び直した時のご縁です。弊社の事業のベースとなる研究は元々、内閣府主導で国立大学の先生方が集まり行っていた革新的研究開発推進プログラム（imPACT）で、バイオニックヒューマノイドを作る研究開発を事業化したものです。大学や先生ごとに担当部位があり、東北大学の先生方は血管の再現、人工的に血管を作るという取り組みをされていました。このバイオニックヒューマノイドのプロジェクトの中でも、血管は非常に具体的な成果が出た部位でしたので、東北大学でも事業化しようという動きがあり、経営者候補として私にお声が掛かりました。太田教授と芳賀教授から初めてお話を伺った時、私は宝の地図を見せてもらったような面白さを強く感じまして、一緒に事業を始めることにしました。



左から順に、芳賀教授、鈴木社長、太田教授

――御社の事業内容と製品の強みについて教えてください。

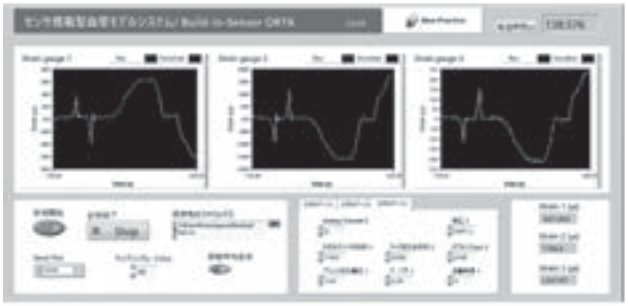
血管モデルの研究・開発・販売をしています。弊社の血管モデルの最大の特長は「感触」で、既存の血管モデルと比べて、はるかに人間の血管の感触に近いです。動的弾力性や摩擦係数といった血管の重要な力学特性まで忠実に再現できますので、センサを利用し、カテーテル治療の動きをリアルタイムで計測することができます。そのため、いわゆる神の手と言われる熟練医師の手技を数値化・言語化できるようになったことで、どのような力加減でカテーテルを通しているのか、何故早く治療できるのかといった、何を持って神の手であるのかを説明出来るようになりました。また、医師自身が治療を行う中で疑問に感じた血管への負荷などをもう一度センサ付きの血管モデルで確かめることにより、ベストプラクティスの確認をすることもできます。カテーテルメーカーにとっても、キーオピニオンリーダーと呼ばれる医師に実際に新しいカテーテルを使用していただき、血管への当たりのソフトさといった感覚の評価や、センサで計測した数値でも評価を受けられますので、新しさの説得力向上にも繋がります。



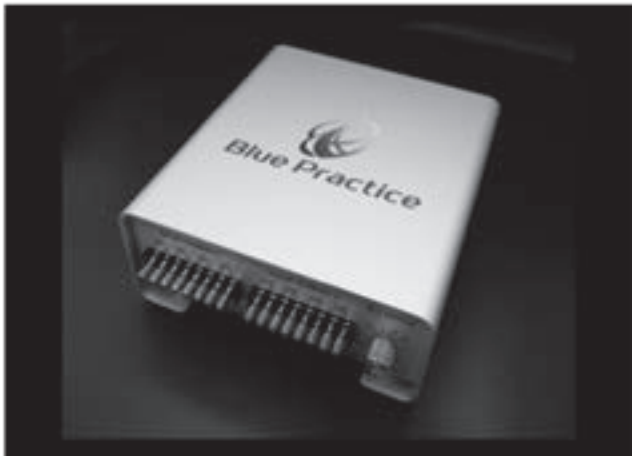
症例モデルサービス例

企業インタビュー





モニタリングの様子



センサ搭載血管モデルシステム「BIS-ORTA」

本物に忠実な感触

――どのようにして人間の血管の感触に近づけることができたのですか。

既存の血管モデルがシリコン製であるのに対し、弊社の血管モデルはPVA-H（ポリビニルアルコールハイドロゲル）という素材を活用しています。これまでの血管モデルはシリコン素材が主流であり、人間の血管よりも固く滑りが悪いため、血管の構造に合わせた細かい操作感覚の練習やセンサを使って血管への負荷を測ることができないといった課題がありました。一方、PVA-Hは、東北大学が20年以上にわたり研究を続けてきた素材で、血管モデルの製造方法は詳しくはお伝えできませんが、PVA-Hとゲル素材を組み合わせることで、曲がりくねった血管をそのまま再現できる製造技術を生み出せました。

PVA-Hは人体に近い分、水分を多く残しているナマモノに近く、基本的に水槽のような水の中や冷凍保存をする必要がある管理が非常に面倒で弱点の多い素材でもありましたが、弊社では保存性を向上させることにも成功しましたので、室温のまま机上に置いておくことができます。保存ができるということは、ビジネス的にも在庫を持てるという点で、大きなアドバンテージになっています。血管内治療は開腹・開頭をしない治療法であり、X線を通して画面上で血管を確認します。血管の弾力や滑りといった手元の感覚が直接的にカテーテルの動きに関わりますので、本物にかなり近しい感覚を再現できることは、非常に大きなメリットであると考えています。



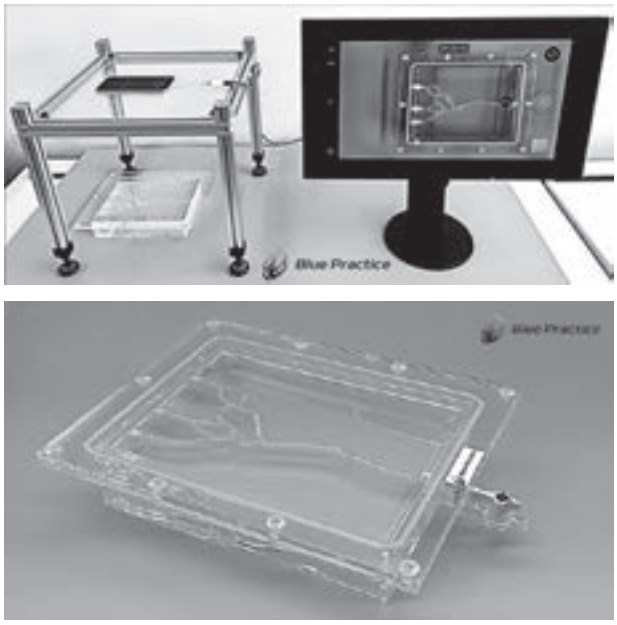
PVA-Hで作成した血管モデル

――御社のビジネスモデルについて教えてください。

弊社のビジネスモデルは医療メーカーへのBtoB課金モデルです。安全な治療をしたい医師と自社のカテーテルを使ってほしいメーカーをマッチングさせるプラットフォームを構築しました。

現在､血管モデルは医療保険の適用対象外であり、購入費用が高額になることから、医師が欲しくても病院として費用を捻出しにくい現状があります。購入するためには、病院の研究費や医局費を使用することになりますので、前年度から予算に組み込んでおく必要があり、スピード感も持てなくなってしまいます。一方、カテーテルメーカーの視点で課題を考えると、高い物で１本180万円程度になるカテーテルの初期フェーズコストが挙げられます。もちろん症例の画像データなどからある程度予測したカテーテルを使用しますが、新製品の初期フェーズコストはメーカー負担になりますので、実際に使ってみて患者さんの症例に合わずに廃棄されてしまった場合、他の患者さんに使い回しもできませんので、負担した180万円が一瞬でゴミになってしまうリスクがあります。

弊社が構築したプラットフォームは病院とカテーテルメーカーが登録しており、医師は、治療を予定している患者さんの症例をプラットフォームにアップし、カテーテルメーカーは治療の予定を知ることができます。医師は症例に合ったカテーテルを求めているため、カテーテルメーカーは症例ごとの血管モデルを弊社から購入し、治療に適したカテーテルを病院に提案します。カテーテルメーカーは一か八かのリスクとコストを削減し、医師は負担なくスピード感を持って患者さんに治療を提供できます。この販売方法はビジネスモデル特許として特許を申請しています。



症例モデルと使用イメージ

――今後の事業展開について教えてください。

センサから得たデータに付加価値を付けたいと考えています。センサには専門医の手技データが蓄積されますので、手技を可視化し記録させて終わりではなく得たデータの活用まで踏み込み、医療機関やメーカーにデータ活用アプリケーションとして販売したいと考えています。

臓器というと心臓や胃などの塊を想像されやすいと思いますが、実は血管も立派な臓器で、体の隅々まで通っている人間の中で最大の臓器と言われています。形状も曲がったり細かったりと様々ですので、このようなところに管を通して治療を行うとい

うことは非常に難しい手技です。実際に血管を突き抜けてしまう穿通事故も少なくない数で発生しており、医師自身が１年間で担当する症例のうち、１～２割は手術の前日に心配で眠れなくなるという話もあります。さらに血管は細いだけでなく、病変すると想定外の場所がくっついていたり瘤ができていたりすることもあるため、手術を始めてやり直しが必要になると計画が崩れてしまいます。一般的に２時間かかる手術が倍かかってしまうこともありますので、手術を短時間で成功させるためにも、事前に実寸サイズのモデルで起こりうる問題を予測しながら戦略を立てることが重要になってきます。練習や臨床という域に留まらず、医師の精神的不安の排除や患者さんへの身体的負担の軽減に貢献できれば幸いです。

はじめの一歩を踏み出してみる

――経営者として大切にされていることを教えてください。

私は「Move First」を心掛けています。「まず動け」という単純なことです。悩んでから動くよりも、動いてから悩むことを大事にしています。スタートアップは大企業のようにお金も人材も沢山ある訳ではありませんので、事実の確実性を比べるとやはり劣ってしまうところがあります。失敗の過程で得られる情報は、お金もない中で得られる唯一の資産だと思っています。良し悪しがある訳ではありませんが、例えば宝の地図を手に入れた時、私はすぐに宝を探しに行きます。探しに行かざるを得ないような感覚です。仮に地図が偽物であっても構わないと思っています。本当に大事な情報は成功と失敗の狭間で得られますので、踏み出していくしかないと思っています。

――これから起業を考えている方へ、メッセージをお願いします。

ビジネスを始める時、技術起点で事業を始めてしまいがちですが、本当のビジネスはお客様の課題や期待値にソリューションをデザインして実現できる技術をつくり出すことです。スタートアップに挑戦するタイミングは確かに限られていて、学生時代か20・30代前半で始めることが多いと思います。ですが、私のように子供も独立して夫婦２人になり、日々暮らすお金があれば良いかなというタイミングを迎えた時は、ある意味、気持ち的にも自由で余裕があり、もう一度チャレンジできる機会でもあると思います。私は今年で62歳になりますが、歳をとっている暇がありません。常にエネルギーが体中を巡っているような、夜にアイデアを１つ思い付くと早く朝が来ないかと思うような感覚を楽しめる人であれば、いくつになっても挑戦するべきではないかと思います。事業を始めて半年～１年間は正直後悔の連続だった私も、ようやく事業の先が見えてきて、挑戦してよかったと思っています。



鈴木社長

インタビューにご協力いただきありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

（2026.7.31取材）