



## STARTUP PROFILES: Health

Wellthy Therapeutics

Mumbai

<http://wellthytherapeutics.com/>

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ (30文字)</p>	<p>We are a digital therapeutics platform that assists healthcare stakeholders manage complex chronic conditions to unlock patient outcomes focused business models 当社は患者の転帰に焦点を当てたビジネスモデルを実現するために、医療関係者による慢性疾患管理を支援するデジタル治療プラットフォームを提供する。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p>A core proprietary clinical intelligence platform houses our data analytics and insights engine that is delivered through a patient facing app augmented by a human-AI hybrid coaching. コアとなる独自の臨床インテリジェンスプラットフォームにはデータ分析とインサイトエンジンが搭載されており、人間とAIのハイブリッドコーチングにより増強された患者対応アプリの形で提供される。 We equip the healthcare professionals with more patient data and decision support through coaching and physician dashboards and EMR integrate-able reports. コーチングや医師のダッシュボード、EMR 統合可能なレポートを通して、医療従事者により多くの患者データや意思決定支援を提供する。 As the last piece of the puzzle, we create population level dashboards for enterprise partners for aggregate analytics, pharmacovigilance, adverse event tracking and RWE for live and pipeline medical products 最後の鍵として、パイプライン医療製品の集計分析、市販後医薬品安全性監視、医薬品副作用追跡、リアルワールドエビデンス(RWE)の企業パートナー向け集団レベルダッシュボードを開発する。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<p>Our team comprises of clinicians, engineers, designers, behaviorists and care delivery experts who are all working towards the mission to improve the lives of 10 million patients by 2030, by powering personalized care. 当社のチームは、個別のケアにより、2030年までに1000万の患者の生活向上を使命として働く臨床医、エンジニア、デザイナー、心理学者、医療介護専門家により構成されている。 Our co-founders Abhishek Shah, Prayat Shah and Aradh Pillai have all faced the challenges of episodic care delivered today and are driven by the passion to define new care protocols with digital tools and interventions 共同創始者のアビシエク・シャー及びアラド・ピライは今日提供されている突発的に発生する一時ケアの課題に直面し、デジタルツールや介入による新しいケアプロトコルを定義するという情熱をもって事業に取り組んでいる。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業/収益モデル</p>	<p>We commercialize the therapy candidates of our platform through B2B2C channels where the patients/users of our partners (pharma/devices/hospitals/payors) use our digital therapy programs to manage their conditions パートナー機関（製薬/機器/病院/保険者）の患者/ユーザーが症状を管理するために当社のデジタル治療プログラムを使用する B2B2C チャンネルを通じて当社のプラットフォームの治療候補を商品化する。 We monetize through different revenue models but they all have a fixed fee component for the platform license, per patient fees and an outcomes focused bonus (example reduced HbA1c)</p>



	<p>当社には様々な収益モデルがあるが、すべてのモデルには、プラットフォームライセンスの固定料金要素、患者の料金、及び成果に焦点を当てたボーナス（例：HbA1cの減少）が含まれている。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要取引先</p>	<p>We are GDPR compliant, have published 24 clinical publications of our real world outcomes. Thus far we have 10+ pharma, medical devices and payor partnerships like Cipla, Roche, Ferrer, ICICI Lombard, Abbott across 3 countries. GDPR に順守しており、実質的な成果として 24 の臨床刊行物を出版している。Cipla、Roche、Ferrer、ICICI Lombard、Abbott など 3 か国に渡り 10 以上の製薬会社、医療機器会社と提携している。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> 事業/収益モデル</p>	<p>Pre Series A stage with \$8M raised till date プレシリーズ A - 800 万 US ドルの資金調達</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要支援-投資及びパートナーシップ</p>	<p>We are looking at geographic expansion to reimbursed markets in Asia and Japan is a critical part of our roadmap. We hope to be connected with investors and partners who can help us with the same. We are also planning to raise an extension to our Pre Series A round with an addition 5M inflow of capital. 当社はアジアにおける償還市場への地理的拡大を検討している。中でも日本を重要な国と位置づけており、支援をしてくれる投資家やパートナーとつながりたいと考えている。また、500 万の資金を追加調達し、プレシリーズ A ラウンドから次の段階へ進むことを計画している。</p>



Impact Guru Technology Ventures

Mumbai

[www.impactguru.com](http://www.impactguru.com)

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ (30文字)</p>	<p>We are building a financing solution for 850mm+ people from the middle class in India powered by Crowdfunding to take the dominant share of \$120bn+ critical illness care financing over next decade. 当社は、クラウドファンディングを活用してインドの 8.5 億人の中流階級層のための資金調達ソリューションを構築しており、今後 10 年間で 1200 億ドル以上の重篤な重病者ケアのための資金調達で圧倒的な市場シェア獲得を目指している。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p>Category creator &amp; Market Leader for Healthcare Crowdfunding in India. Disrupting how healthcare and hospital bills are financed by helping patients fund medical expenses via crowdfunding インドにおけるヘルスケアクラウドファンディングというカテゴリー創出者及びマーケットリーダー。クラウドファンディングでの医療費調達を支援することで、医療費や病院代の資金調達方法に革命を起こす。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Piyush Jain - Co-founder &amp; CEO</b> (ex-BCG, ex-JPMorgan; Edu - Harvard, Wharton; Fortune 40 under 40, BW Disrupt 40 under 40)</li> <li>• <b>ピユッシュ・ジャイン-共同創始者兼 CEO</b>(BCG、JP モルガン出身；ハーバード大学、ウォートン校卒。フォーチュン 40 アンダー 40、BW Disrupt 40 under 40)</li> <li>• <b>Khushboo Jain - Co-founder &amp; COO</b> (ex- Manish Malhotra, The Label Life; Edu - Parsons, Welinkar; Fortune 40 under 40, felicitated by Niti Aayog)</li> <li>• <b>クシュボ・ジャイン- 共同創始者兼 COO</b>(マニーシュ・マルホトラ、ザ・レーベルライフ出身；パーソンズ美術大学、ウェリンカー卒。フォーチュン 40 アンダー 40、Niti 委員会より祝賀)</li> <li>• <b>Vikas Kaul - Chief Product Officer</b> (ex- Deloitte, Quikr; Edu - IIM Kozhikode)</li> <li>• <b>ヴィカス・コール- 最高製品責任者</b>(デロイト、Quikr 出身；インド経営大学院コーリコード校卒。)</li> <li>• <b>Sandeep Tripathy - Senior VP, Sales &amp; BD</b> (ex- Portea, pstakecare; Edu - IIT Bombay)</li> <li>• <b>サンジープ・トリパシー- シニアバイスプレジデント兼 BD</b>(Portea、pstakecare 出身；インド工科大学ボンベイ校卒。)</li> <li>• <b>Ankita Kumari - Senior VP, Operations</b> (ex- Portea, pstakecare; Edu - Amity University)</li> <li>• <b>アンキータ・クマリ - シニアバイスプレジデント、オペレーション</b> (Portea、pstakecare 出身；アミティー大学卒。)</li> </ul>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業/収益モデル</p>	<p>For Self-driven campaigns <b>8% commission (5%Platform fees + 3% Payment gateway Charges) is charged</b> on total funds raised. Major private hospitals like Apollo, Aster, Max absorb this fee via a subvention arrangement. 自己主導のキャンペーンの場合、調達した資金の合計に対して 8%の手数料 (5%のプラットフォーム料+3%の入金処理手数料) がかかる。Apollo、Aster、Max といった主要な病院は補助金手配を通じてこの手数料を負担する。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要取引先</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ARR \$5.4mm &amp; Annual GMV Run Rate \$26mm</li> <li>• Raised \$25mm+ for 10k+ Patients</li> <li>• Contribution from 1mm+ donors</li> <li>• 1mm+ monthly user sessions</li> <li>• 200+ Hospital partnerships including Apollo, Fortis, Max and more</li> <li>• 年間経済収支(ARR)540 万ドル、流通取引総額 (GMV)2600 万ドル</li> <li>• 10000 以上の患者に 2500 万ドル資金調達</li> <li>• 100 万以上のドナーに貢献</li> <li>• 月間 100 万ユーザーセッション</li> </ul>



<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと資金調達</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apollo、Fortis、Max などを含む 200 以上の病院と提携</li> </ul> <p>Seed - 500k - April 2016 led RB Investments and Fundnel</p> <p>Series A - \$2mm - April 2018 led by Apollo Hospitals.</p> <p>シード - 500,000 - 2016 年 4 月に RB 投資と Fundnel が主導</p> <p>シリーズ A - 200 万ドル-2018 年 4 月 Apollo 病院が主導</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要支援-投資及びパートナーシップ</p>	<p>Impact Guru is looking to raise a Series B round of funding of \$12.5 - 15mm, the major component of which would be used towards Marketing expenses, Sales team costs and the Headquarter staff costs.</p> <p>Impact Guru は、シリーズ B の段階で 1250 万~1500 万ドルの資金調達を期待する。この資金は主にマーケティング、営業コスト、人材コストに使用される。</p>



NIRAMAI Analytix

Bangalore

<http://niramai.com>

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ (30文字)</p>	<p>NIRAMAI has developed a novel AI-based technique for detecting early stage breast cancer in a radiation-free and privacy-aware manner. The solution has screened over 35000 women and is commercially deployed India. NIRAMAI は放射線を使わず、プライバシーに配慮した方法で早期乳がんを発見する新しい AI 技術を開発した。このソリューションはこれまで 35,000 人以上を検査し、インドで商業的に展開されている。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p>NIRAMAI offers a radiation free, non-invasive, non-touch, affordable breast cancer screening solution. The solution is portable, accurate, privacy aware and can be used for women of all ages and breast densities. The solution is based on their patented Thermalytix™ Technology which has the ability to accurately detect breast abnormalities using a novel fusion of Artificial Intelligence and Advanced Thermography. NIRAMAI は、非侵襲、非接触式で放射線を使わない手頃な価格の乳がん検診を提供している。このソリューションは、ポータブルで正確、プライバシーを意識したもので、あらゆる年齢層や乳房密度の女性に対応しており、AI と高度なサーモグラフィーの融合により乳房の異常を正確に検出する能力を持つ同社の特許技術「Thermalytix™」をベースにしている。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<p><b>Dr. Geetha Manjunath</b> is the Founder, CEO and CTO of NIRAMAI. She has over 25 years of experience in IT research and has led many innovative projects in Healthcare and Transportation, especially catering to Emerging Markets. Until end of 2016, she was a Lab Director heading Data Analytics Research in Xerox India. Prior to that, she was a Principal Research Scientist at Hewlett Packard Laboratories for 17 years, and a member of the C-DAC team which built the first commercial supercomputer from India. ギータ・マンジュナート博士は NIRAMAI の創始者兼 CEO 及び CTO で、IT 研究において 25 年以上の経験を持つ。特に新興市場に応じたヘルスケアと輸送における多くの革新的なプロジェクトをけん引してきた。2016 年末まで、ゼロックスインド法人でデータ分析研究の研究所長を務めた。それ以前は、17 年間 HP 研究所で主任科学技師及びインドで最初の商業用超高速コンピュータを構築した C-DAC チームのメンバーだった。 <b>Surajit Mukherjee</b> is the Chief Business Officer of NIRAMAI driving the adoption of NIRAMAI solution in Hospitals and Diagnostic centres. Mr. Mukherjee comes with 20+ year's experience in sales and marketing across multiple geographies and diverse businesses in Healthcare. He has successfully managed profit-centers and SBUs across Medical Devices, Medical Equipment and Healthcare Services. In his most recent job role, Surajit served as the Chief Executive Officer and Joint-MD of Widex India Private Limited heading their retail hearing aid business. Prior to Widex, he was responsible for the Asia operations of Women Care Global and heading sales at Stryker, ZOLL Medical and Abbott Vascular. He holds an MBA (Marketing) from Pune University and a 1yr management course from IIM - Calcutta. スラジット・ムケルジー氏は NIRAMAI の最高経営責任者であり、病院や治療センターにおける NIRAMAI ソリューションの導入を推進している。ムケルジー氏は、20 年以上に渡り、ヘルスケア分野で複数の地域や多様な事業において営業・</p>





	<p>マーケティングの経験を有している。医療機器、医療サービスに渡りプロフィットセンターとSBUの管理に成功している。最近では、Widex India Private LimitedのCEO兼共同マネジングディレクターとして補聴器小売事業を推進していた。Widex以前は、Women Care Globalのアジア事業を担当し、Stryker、ZOLL Medical、Abbott Vascularで営業を率いた。プネ大学でMBA（マーケティング）を取得し、インド経営大学院コルカタ校で1年間にのマネジメントコースを修了。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業/収益モデル</p>	<p>Our business model is subscription based with revenue share per use for our diagnostic software. We have structured multiple pricing models with (1) unlimited screening for an upfront payment (2) purely revenue share (3) upfront + smaller revenue share. Our B2B target segment is hospitals and diagnostic centres 当社のビジネスモデルは、診断ソフトウェアの利用ごとの収益をシェアするサブスクリプションベースである。(1)前払による無制限検査(2)完全な収益分配(3)前払い+少額の収益分配など複数の料金モデルを構築している。B2Bのターゲットセグメントは、病院及び治療センターである。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要取引先</p>	<p>NIRAMAI Thermalytix has screened over 35000 women so far and is deployed in 70 centres across 15 cities of India. Major clients include HCG Hospital, Apollo Clinics, HealthSpring, etc NIRAMAI Thermalytixは、これまで35,000人以上診断しており、インドの15都市に70のセンターを展開している。主要な顧客は、HCG病院、Apollo Clinic、HeathSpringなどがある。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと資金調達</p>	<p>NIRAMAI has raised 2 rounds of funding. Seed round of 1 Million USD in April 2017 and Series A in 6 Million USD in Feb 2019.. The lead investors in Series A include Dream Incubator from Japan, BeeNext and Murata Electronics.. NIRAMAIは、2段階の資金調達を行った。2017年4月のシード期に100万USD、2019年2月のシリーズA期は600万USD調達した。シリーズA期における主要な投資家は、日本のドリームインキュベータ、BeeNext、村田製作所。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要支援-投資及びパートナーシップ</p>	<p>We would like to partner with Japan ecosystem to provide Breast Health test for Japanese women - 80% of whom have dense breasts. Look for partnerships with corporates, insurance vendors and medical ecosystem. We plan to raise the next round of funding later this year and are looking for investors for Series B funding round. 当社は80%がデンスブレストをもつと言われる日本の女性向けに乳がん検査を提供するために日本のエコシステムと提携したいと考えており、企業、保険業者、医療エコシステムとの提携を模索している。今年の終わりにシリーズBラウンドの資金調達を予定しており、投資家を探している。</p>

EzeRx Health Tech

Bhubaneswar

[www.ezerx.in](http://www.ezerx.in)

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ (30文字)</p>	<p>Delay detection of Diabetes, anaemia, liver, kidney and lungs problems resulting in loss of more than lacks lives in every year. 糖尿病、貧血、肝臓、腎臓、肺の問題の発見の遅れにより毎年多くの命が失われている。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス説明</p>	<p>EzeCheck is a non-invasive portable device which can measure temperature, detect blood sugar, anaemia, and predict kidney, liver and lungs problems within less than 5 seconds and without withdrawing a single drop of blood from human body. EzeCheck は、身体から 1 滴も採血することなく 5 秒以内に体温を測定し、血糖値、貧血を検出し、腎臓、肝臓、肺の問題を予測することができる非侵襲的なモバイル機器である。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチーム及び経験</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Partha Pratim Das Mahapatra, Founder &amp; CEO, 12 yrs Ex. パルタプラティムダス・マハパトラ、創始者兼 CEO、12 年の経験</li> <li>2. Chaitali Roy, Co-Founder &amp; CTO, 5 yrs Ex. チャイタリー・ロイ、共同創始者兼 CTO、5 年の経験</li> <li>3. Sudip Roy Chowdhury, Co-Founder &amp; CSO, 20 yrs Ex. スディップ・ロイ・チャウドゥリー、共同創始者兼 CSO、20 年の経験</li> <li>4. Dr. Sumedha Mitra, Medical Associate, 1 yrs Ex. スメダ・ミトラ博士、医師会、1 年の経験</li> <li>5. Joy Banerjee, AVP-Technology, 2 yrs Ex. ジョイ・バネルジー、AVP 技術、2 年の経験</li> <li>6. Piyali Das Mahapatra, Data Science Engineer, 4 yrs Ex. ピヤリ・ダス・マハパトラ、データサイエンスエンジニア、4 年の経験</li> <li>7. Akankshya Mishra, Biotech Engineer, 1 yrs Ex. アカンシャ・ミシュラ、バイオテックエンジニア、1 年間の経験</li> <li>8. Rakesh Kumar Mohanty, AVP-Sales, 8 yrs Ex. ラケシュ・クマール・モハンティ、AVP 販売、8 年の経験</li> </ol>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業/収益モデル</p>	<p>Our business model is pay per test model. We charge 25 rupees per test per person. 当社のビジネスモデルはテストモデルごとの支払い。1 人のテストにつき 25 ルピー。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要取引先</p>	<p>Tractions from various organisations like: Private hospitals, Chain clinics, Doctor's chamber, State governments, CSR, NGO, Last mile health service provider, Health Tech aggregators, School health program. 様々な機関からのトラクション：私立病院、大規模病院経営チェーン、医務室、州政府、CSR、NGO、ラストマイル医療供給者、ヘルステックアグリゲーター、学校健康プログラム。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと資金調達</p>	<p>Beta version launched. National product launch in progress. INR 1.2 Cr raised on Oct,2020 from angel and institutional investors ベータ版開始。国内商品展開が進行中。2020 年 10 月にエンジェル投資家及び機関投資家から 1200 万ルピーを調達。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要支援-投資及びパートナーシップ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Working capital support require to manufacture in large scale to reduce the device cost</li> <li>• デバイスコストを下げ量産するために運転資金の支援が必要</li> <li>• Partnership and connects for business expansions in India</li> <li>• インドにおける事業拡大のためのパートナーシップ及びコネクション</li> <li>• Partnership for International market</li> <li>• 国際市場のためのパートナーシップ</li> </ul>



Bonayu Lifesciences Pvt. Ltd

Bangalore

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

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ(30語)</p>	<p><b>Product/Technology developed</b> :The company's innovative and globally patented manufacturing platform has been successfully able to transform the delivery format for health supplements from the traditional tablets, capsules and syrups to oral dissolvable thin films, thereby improving effectiveness and ease of use. <b>These thin films are much more effective as they get directly absorbed in the blood and are more convenient and palatable than any other delivery format.</b>  <b>同社が開発した製品及び技術</b>： 同社の革新的かつ世界で特許を取得した製造業向けプラットフォームは、従来の錠剤、カプセル、シロップから経口用溶解性フィルムへと健康補助食品の形状を変えることに成功し、有効性と利便性を向上した。薄いフィルム形状は、血液へ直接吸収されるため、他の形状よりも効果・利便性が共にはるかに高くなる上、経口摂取がより容易である。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス詳細</p>	<p>BonAyu Lifesciences is a Bangalore based nutritional supplements company with a vision to revolutionize the way healthcare and lifestyle products are consumed. The company's novel, innovative and globally patented manufacturing platform has been successfully able to transform the delivery format for health supplements from the traditional tablets, capsules and syrups to oral dissolvable thin films, thereby improving effectiveness and ease of use.  <b>BonAyu Lifesciences</b>社は、バンガロール拠点の栄養補助食品製造会社で、ヘルスケア製品とライフスタイル製品の消費方法を改革するというビジョンを掲げている。同社の斬新かつ革新的な製造プラットフォームは世界で特許を取得。錠剤やカプセル、シロップ等、従来の健康補助食品の摂取方法を、経口摂取が可能な薄型フィルムに置き換えることに成功、健康補助食品の効果や利便性を向上させた。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチームと経験</p>	<p><b>Bhavna Basu</b>, Co-Founder and COO, has over 18 years of progressive experience in management, operations and human resources with leading pharmaceutical companies of India.  <b>Vishal Kataria</b>, Co-Founder and CEO, leads the research, product development and marketing functions of BonAyu.  <b>Dr. John D Balian</b> was the Chief Medical Officer and Chief R&amp;D Operations Officer at Johnson &amp; Johnson Family of Consumer Companies.  <b>Oliver S Hufer</b> is the Executive Vice President and General Manager of Novocare Incubator of Solvay, a global leader in specialty chemicals.  <b>バブナ・バス</b> - 共同創業者兼 COO。インドの医薬品大手で事業管理や運営、人事分野に 18 年以上従事。  <b>ヴィシャル・カタリア</b> - 共同創業者兼 CEO。BonAyu 社で研究、製品開発、マーケティングを担当。  <b>ジョン・D・バリアン博士</b> - 家庭向け消費財メーカーの Johnson &amp; Johnson 社でチーフ・メディカル・オフィサーとチーフ R&amp;D オフィサーを務めた。  <b>オリバー・S・ハフアー</b> - 特殊化学品の世界的リーダーである、Solvay 社の Novocare Incubator のエキゼクティブ・バイス・プレジデント兼ゼネラル・マネージャー。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業と収益モデル</p>	<p>Ecommerce B2C in India and B2B Technology transfer for Pharma products  B2B outside India  Revenue generated by direct sales to the consumers through various eCom platforms and own website in India.  インド国内における B2C 電子商取引及び国外への医薬品製造技術移転(B2B)。  インド国内の各種販売プラットフォームを経由した、製品の直接販売が主な収益源。</p>
<p><b>Traction &amp; Major</b></p>	<p>We have served close to 1500 customer in India since the Online Launch in May. Currently</p>





<p><b>Clients</b> 主力製品と主要顧客</p>	<p>clocking a revenue of 3 lakhs per month. Main products include Immunity boosters including B complex and folic acid. Got orders worth 7 crore yearly from Top 10 Derma company based in US.(B2b) Customer has approved the curcumin based oral strips to be shipped to Japan market. 同社は5月にオンラインサービスを開始して以来、1500人近くのインド国内顧客にサービスを提供してきた。現在の月間売上は、約30万ルピー。免疫力を強化するビタミンB群剤や葉酸製剤が主力製品である。 アメリカに本社を置くスキンケア会社上位10社から、年間7000万ルピー相当の注文を受注(B2B) インド人消費者から高い評価を受けているクルクミン配合経口薬を日本市場に出荷予定。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと調達額</p>	<p>Raised 200,000 USD from US Based Angel investors- One ex-Global CMO -J&amp; J Consumer Division and other Executive VP- Solvay Chemicals incubation centre Received grants 100,000 Govt Grants Proposal Reference No.: BIRAC/KIIT/0278/BIG-11/17 from BIRAC BIG grant. Status: Completed. Product launched at BIRAC innovation day Mar 2019 and Elevate Grant 2019 元ジョンソン&amp;ジョンソン社のグローバルCMOやSolvay Chemicals Incubation Centerの取締役社長を含む、アメリカのエンジェル投資家から、総額200万ドルを調達。また政府の、BIRAC BIG grant事業の下、100万ドルの助成金を獲得(照会番号：BIRAC/KIIT/0278/BIG-11/17)。2019年3月のBIRAC Innovation DayとElevate Grant2019で製品を発表した。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要とする支援 - 投資やパートナーシップ</p>	<p>Investment &amp; Partnership for expansion 事業拡大に向けた投資と事業提携。</p>



Azooka Labs

Bangalore

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ(30語)</p>	<p>Azooka is reinventing fluorophores with safety, performance, and price. Most of the fluorophores used by Scientists are biohazardous and expensive. Azooka fluors are patented in the USA and Korea, they are patent pending in Japan, Europe and India. Azooka fluors are affordably priced for global use.</p> <p>Azooka社は安全面、性能そして価格面における蛍光体の再発明に取り組んでいる。研究者が使用する従来の蛍光体は、人体に有害な上、高価。Azooka社が開発した蛍光体は、アメリカと韓国で特許を取得しており、日本、ヨーロッパ、インドでは特許出願中である。世界的な普及を目指し、手頃な価格が設定されている。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス詳細</p>	<p>Azooka Safe fluorophores for building blocks of molecular biology and related kits Azooka社の安全性の高い蛍光体は分子生物学で構成要素や下記の用途で使用される：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. tinto rang DNA Stains DNA 染色試薬</li> <li>2. tinto rang RNA Stains RNA 染色試薬</li> <li>3. ANO Live Cell Stains ANO 精細胞染色試薬</li> <li>4. Kalam Fluor Protein Stains and カラム蛍光プロテイン染色試薬</li> <li>5. Jeev Chromosomal Stains ジーブ染色体染色試薬</li> </ol>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチームと経験</p>	<p><b>Dr. Fathima Benazir : Cofounder and CSO</b> 18 years of experience in Molecular Biology <b>Alex D Paul Cofounder and CEO</b> 15 years of experience in Product Management and Worldwide Marketing ファティマ・ベナジール博士：共同創業者兼 CSO 分子生物学の分野で 18 年の経験を持つ。 アレックス・D・ポール：共同創業者兼 CEO 製品管理とグローバルマーケティングの分野で 15 年の経験を有す。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業と収益モデル</p>	<p>Azooka's Business is developing safe products that are alternative for biohazardous and expensive products built for high Income countries. Azooka社は、高所得国向けに危険かつ高コスト製品に代わる安全な製品を開発する事業に取り組んでいる。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. IP Portfolio Licensing : Library of fluorescent molecules for Licensing and tech transfer IPポートフォリオの許認可：許認可や技術移転の為に蛍光分子ライブラリの構築。</li> <li>2. Products Sales : Molecular Biology products and kits for RUO and Molecular Diagnostics 製品販売：RUOや分子診断用の分子生物学製品やキットの販売</li> </ol>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> 主力製品と主要顧客</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Research Use Products : Molecular Biology Labs (IISc, CFTRI, CCMB) 研究用製品：分子生物学研究施設(IIS や CFTRI、CCMB)</li> <li>2. Seed companies for Variant tracking, PCR and Gel Electrophoresis 変異種追跡やPCR検査、ゲル電気泳動関連研究に携わるシードカンパニー</li> <li>3. Diagnostic Labs and Hospitals : Molecular Transport Medium 臨床検査室や病院：分子輸送媒体</li> </ol>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと調達額</p>	<p>More that 5 years old, Raised capital from friends and family Other sources : Grants and Contest Prizes 創業から5年が経過。企業資本は友人や家族から提供を受けた。 その他の提供元：助成金やコンテストで獲得した賞金等</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b></p>	<p>Investment with long term Horizon to <b>develop products Molecular Biology and Diagnostics</b>. With a vision to take products globally across patented countries.</p>



Embassy of India  
Tokyo, Japan



Government of India  
Ministry of Commerce and Industry  
Department for Promotion of Industry and Internal Trade

#startupindia



INVEST INDIA  
NATIONAL INVESTMENT PROMOTION  
& FACILITATION AGENCY

必要とする支援 -  
投資やパートナー  
シップ

Partnership to collaborate with leading universities, Research Labs, and therapeutic partners.

分子生物学や臨床検査関連製品の開発のため、長期の投資を希望。海外で特許を取得し、製品の世界的な普及を目指す。

当該分野の有力大学や研究機関、治療学研究機関との連携を希望。



Cygenica Pvt Ltd

Pune

www.cygenica.com

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーターピッチ(30語)</p>	<p>Bottleneck for successful CRISPR based genome editing therapy is the SAFE and TARGETED delivery to the target sites. CyGenica's technology is FedEx for genome editing therapeutic molecules. We aim to build the 'world's safest molecular carrier' to deliver genome editing molecules to the precise cellular zip codes.</p> <p>CRISPR ゲノム編集治療法の実行上の課題は、目標領域に確実かつ安全に新しい遺伝子を送り込むことである。CyGenica 社の技術は、ゲノム編集治療における FedEx のような存在。同社は、目標遺伝子がある場所に正確にゲノム編集を行う分子を送り込む、『世界でもっとも安全な分子配達法』の確立を目指している。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービス詳細</p>	<p>CyGenica's CyVec platform is a proprietary engineered negatively charged molecule that works just like a molecular drill. It bores through the cell membrane by a novel piercing mechanism and delivers molecular cargoes to the nucleus without causing any harm to the cell, solving the most crucial issue of targeted intracellular delivery. CyVec readily carries fluorescent dyes and quantum dots into stem cells, neurons, blood cells and other cancer cells (up taken into 90% cells in 1-3h).</p> <p><b>Unique Investor and partnering opportunity</b></p> <p>CyGenica has developed world's first molecular nanomachine(non toxic and low immunogenicity so far) for CRISPR delivery and gene editing Our robust CyVec platform (patent pending) can be readily customized for different cell types, 20% editing is just a beginning</p> <p>CyGenica 社の CyVec プラットフォームは、分子ドリルのように動作するよう、独自設計の施された負電荷分子である。CyVec は、新型の穿孔機構を備え、細胞膜を貫通、細胞を傷つけることなく標的となる細胞核に分子を届けることができるため、細胞内送達の大きな課題を解決できる。この技術では、蛍光着色剤や量子ドットを幹細胞や神経細胞、血球やがん細胞などに送り込むことが出来る(1~3 時間程で 90%が細胞に取り込まれる)。</p> <p><b>特別な投資機会、事業提携のチャンスを提供</b></p> <p>CyGenica 社は、CRISPR 治療や遺伝子編集治療向けに、遺伝子編集用分子マシン(無毒性かつ低免疫原性)を世界で初めて開発した。同社の強力な CyVec プラットフォーム(特許申請中)は、異なる細胞に合わせて、20%程度の編集から容易に可能である。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチームと経験</p>	<p><b>Founder and CEO 創業者と CEO</b></p> <p>Dr Nusrat Sanghamitra is a decorated academic in the field of chemistry and nanotechnology with over 17 years of experience researching nanomolecular machines. ヌスラット・サンガミトラ博士： ナノ分子マシン研究において 17 年以上の経験を有し、多くの賞を受賞してきた化学とナノテクノロジーの研究者。</p> <p>Dr Fazlul H Krishnan (Head Operations) Physician with extensive experience in health management. ファズルル・H・クリシュナン(事業運営責任者)： 健康管理分野で多くの経験を持つ医者。</p> <p>Sir Prof. Fraser Stoddart, Nobel Laureate in molecular machines 2016(Scientific Advisor) フレイザー・ストッダート教授、2016 年に分子マシンの研究でノーベル賞を受賞。科学顧問を務める。</p> <p>Mr Bill Liao, Serial Entrepreneur, Partner SOSV (Chairman, Board)</p>



<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業と収益モデル</p>	<p>ビル・リアオ： 連続起業家、SOSV のパートナー(取締役会長)</p> <p><b>Commercialization strategy:</b> As a key enabling technology, CyVec can be marketed as a therapy adjuvant, a research tool for development, and a solution for various applications currently limited due to low delivery efficiency.</p> <p><b>Step 1:</b> Develop CyVec platform technology as CyFect CRISPRGUARD reagent for genome editing based research (faster market entry in less regulated research reagent market)</p> <p><b>Step 2:</b> Develop CyVec composite as a genome editing therapeutics for specific disease models (by strategic partnership)</p> <p><b>事業化戦略：</b> 治療薬アジュバントや医薬品開発の研究ツール、または治療効率が低く、使用が限定されている治療法のソリューションまたは主要な補助技術として CyVec を販売。</p> <p><b>Step 1:</b> CyVec プラットフォーム技術をゲノム編集研究用試薬、CyFect CRISPRGUARD として開発(規制の少ない研究用試薬市場への早期参入を目指す)</p> <p><b>Step 2:</b> 特定疾病用のゲノム編集治療として CyVec 複合体を開発する。(戦略的事業提携を通じて)</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> 主力製品と主要顧客</p>	<p>Discussions with top pharma companies is ongoing for strategic partnership (name can not be disclosed now)</p> <p>2nd Runners up, <b>She Loves Tech Global Startup</b> award, Beijing 2019 <b>National Award</b> for Technology Startup, from honorable President of India 2018</p> <p>Nominated as the <b>Most Innovative Businesswoman</b> of the year 2018 by Pharma Leaders, India</p> <p>RICH-Hyderabad Winner of <b>Cancer Innovation Challenge</b>, 2018</p> <p>Won <b>Most Innovative Product Award</b>, Enterprise Ireland, Ireland 2018</p> <p>複数のトップ医薬品会社と戦略的事業提携に向け協議中(企業名は非公表)</p> <p>2019 年に北京で開催された <b>She Loves Tech Global Startup</b> アワードで 2 位入賞。2018 年には、インド大統領から、<b>National Award for Technology Startup 賞</b> を授与された。</p> <p>インドの医薬品部門のリーダーが選ぶ、『<b>2018 年最も革新的なビジネスウーマン</b>』にノミネート。</p> <p>2018 年 RICH-ハイデラバードが開催した <b>Cancer Innovation Challenge</b> を受賞。</p> <p>2018 年アイルランドのエンタープライズ・アイルランドの <b>Most Innovative Product Award</b> を受賞。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと調達額</p>	<p>Seed, equity free: <b>USD 410,000</b> (including BIRAC and BPCL support)</p> <p>Prize money, equity free: <b>USD 100,000</b> (including the President of India's National Tech Startup Award)</p> <p>Investment: <b>USD 330K</b> (SOSV, through the Rebel Bio Accelerator)</p> <p>シードステージ企業、株主資本なし： <b>41 万ドル</b>(BIRAC や BPCL からの援助金を含む)</p> <p>賞金、株主資本なし： <b>10 万ドル</b>(National Tech Startup 賞の賞金を含む)</p> <p>投資額： <b>33 万ドル</b>(SOSV 社からアクセラレーターの Rebel Bio 社経由で)</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要とする支援 - 投資やパートナーシップ</p>	<p>Investment and strategic partnership with companies having focus in genome editing therapeutics (top 5 are Roche, Eli Lilly, CRISPR Therapeutics, BlueBird Bio, Intellia)</p> <p>ゲノム編集治療を主要事業に据える企業(特に Roche、Eli Lilly、CRISPR Therapeutics、BlueBird Bio、Intellia といった上位 5 位企業)との投資パートナー及び戦略的パートナーシップ構築を希望。</p>





Innaumation Medical Devices Pvt Ltd

Bangalore

www.innaumation.com

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーター・ピッチ (30 語)</p>	<p>Innaumation Medical Devices Private Limited is a medical startup specialising in voice restoration and rehabilitation of patients who have lost their voices to laryngectomy Innaumation Medical Devices Private Limited は、喉頭切除で声を失った患者の声の回復とリハビリテーションに特化した医療スタートアップです。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービスの説明</p>	<p>Our innovation is the <b>Aum Voice prosthesis</b>, a simple, cost effective, and non-invasive quality device implant priced at INR 8000 that allows the patient to speak even in the absence of a larynx. Through the Aum Foundation, we provide the Aum device available free of cost to poor patients. We firmly believe that 'Speech is a right and not a privilege'. Through our efforts, Laryngectomy is now recognised as a handicap under section 2 of the Rights of Persons with Disabilities Act. We also help patients secure disability certificates, and the underlying benefits. オームヴォイス(Aum Voice)は、喉頭を摘出した人でも発声を可能にする、シンプルで費用対効果の高い非侵襲性の高品質インプラントで、価格は 8000 ルピーです。私たちはオーム財団を通じて、貧しい患者さんにオームヴォイスを無料で提供しています。私たちは「話すことは権利であり、特権ではない」と固く信じています。私たちの努力により、現在、喉頭切除を受けた人は、障害者権利法第 2 条の下で、身体障害者として認められています。私たちはまた、患者さんが障害者手帳を取得し、補助金を受けられるよう支援しています。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチームと経験</p>	<p><b>Dr Vishal U S Rao</b>- Co-Founder and Chief Innovation Officer: world-renowned oncologist working on all innovations around the device. ヴィшал・U・S・ラオ博士- 共同設立者兼最高イノベーション責任者：世界的に有名な腫瘍学者であり、デバイスを中心としたあらゆるイノベーションに取り組んでいます。</p> <p><b>Shashank Mahesh</b>- Director &amp; Co- Founder – seasoned industrialist in-charge of manufacturing and allied processes such as mould making, raw materials mixing and production シャシャンク・マヘッシュ-ディレクター兼共同設立者 - 金型製作、原料混合、生産などの製造に関連するプロセスを担当する経験豊富な実業家。</p> <p><b>Madhukar S M</b>- Chief Executive Office veteran management professional in-charge of Grants, Funding, HR, Sales and Marketing <b>マドゥカル S M</b>- 最高経営責任者。助成金、資金調達、人事、営業、マーケティングを担当する、経験豊富な経営幹部</p> <p><b>Vishwas U S Rao</b>- Director Operations and Finance- experienced Finance professional managing overall business operations and financial management ヴィシュワス <b>U S</b> ラオ-オペレーション・ファイナンス担当ディレクター。経験豊富なファイナンスの専門家で、事業運営と財務管理を担当。</p> <p><b>Asif Ahamed Ali G</b>- Chief Operating Officer- veteran Production professional in-charge of Factory Operations, Prototyping, Moulds, Packaging, and Sterilization アシフ・アハメド・アリ <b>G</b>-最高執行責任者。工場運営、試作品、金型、包装、滅菌を担当する、経験豊富な生産の専門家。</p> <p><b>Dr Prasanna Hegde</b>- Chief Technology Officer/ Speech pathologist- Experienced Technologist handling patient Care and Customer Service プラサナ・ヘグデ博士-最高技術責任者/言語病理学者。患者のケアとカスタマーサービスを担当する経験豊富な技術者。</p>



<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業・収益モデル</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ayushman Bharath Model: for patients who fall under the Ayushman Bharat bracket and who cannot afford the device, the device is given free of cost through the government</li> <li>2. Aum Foundation: the device is given free of cost to patients who do not fall under the Ayushman Bharath scheme but who cannot afford the prosthesis</li> <li>3. Commercial model: the device will be sold at its selling price to the patients who can afford it.</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 「アユushman・バーラト」モデル：「アユushman・バーラト」政策に該当し、装具を購入する資金がない患者には、政府を通じてこのインプラントが無料で提供されます。</li> <li>2. オム財団：「アユushman・バーラト」政策のスキームに該当しないが、装具を購入する資金がない患者には、財団を通じてこのインプラントが無料で提供されます。</li> <li>3. 商用モデル：購入する資金のある患者さんには、販売価格で販売されます。</li> </ol>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクションと主要顧客</p>	<p>We have been successful in restoring the voices of more than 500 patients. 私たちは、500人以上の患者さんの声を回復させることに成功しています。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと資金調達額</p>	<p>We are currently at the early traction stage.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BIRAC BIG Grant - Rs. 50,00,000</li> <li>• DBS NUS SVC Asia Award - Rs. 16,00,000</li> <li>• C-Camp NBEC Award -Rs 5,00,000</li> <li>• Karnataka Elevate Grant - Rs. 30,00,000</li> <li>• Aarohan Social Innovation Award - Rs. 10,00,000</li> <li>• BIRAC- Social Alpha Assistive Technologies Grant - Rs. 20,00,000 (Yet to receive the grant amount)</li> <li>• BIRAC PCP Fund - Rs. 3,50,00,000 (Received Rs. 2,00,00,000)</li> <li>• Derbi- Nidhi Prayas- Rs. 7,73,000</li> <li>• National Start-up Awards- Rs. 5,00,000</li> </ul> <p>当社は現在、初期トラクションの段階にあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- バイオ技術産業研究支援審議会 (BIRAC) の BIRAC BIG 助成金 - 500 万ルピー</li> <li>- DBS NUS SVC アジア賞 - 160 万ルピー</li> <li>- C-Camp NBEC 賞 -50 万ルピー</li> <li>- カルナタカ州エレヴェート助成金 - 300 万ルピー</li> <li>- アーロハン・ソーシャル・イノベーション賞 - 100 万ルピー</li> <li>- BIRAC-ソーシャル・アルファ支援技術助成金 - 200 万ルピー (助成金の受領はまだ)</li> <li>- BIRAC PCP ファンド - 3500 万ルピー (2000 万ルピーを受領)</li> <li>- ダービ-ニディプラヤス- 77 万 3000 ルピー</li> <li>- ナショナル・スタートアップ・アワード- 50 万ルピー</li> </ul>
<p><b>Support sought - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資とパートナーシップ</p>	<p>Funding support required- Rs 5 Crore 必要な資金援助-5000 万ルピー</p>



<p>(30 words) エレベーター・ ピッチ (30 語)</p>	<p>heal different stages of acute and chronic wounds through our indigenously developed patented technology. 当社は、バイオテクノロジーをベースとした医療技術スタートアップです。急性および慢性のさまざまな段階の傷の治療に向けた、バイオマテリアルとしてのシルクプロテイン製品を提供しています。</p>
<p>Product/Service Description 製品/サービスの 説明</p>	<p>1. Silk protein acts as scaffolds for tissue regeneration, cell migration, cell attachment and proliferation, which aids in faster wound healing process and our product is called Fibroheal. 2. Our product offering is in different forms such as sheet, mesh, foam, powder, particle, ointments, gel etc. to treat all types and stages of wounds such as clean wounds, non-infected wounds, infected wounds, non-healing, slow healing or difficult to heal acute and chronic wounds. 1. シルクプロテインは組織再生、細胞移動、より速い創傷治癒プロセスを助ける細胞の付着および増殖のための足場材料として機能します。当社は、「ファイibroヒー ル (Fibroheal)」という製品名のシルクプロテインを提供しています。 2. 当社製品は、シート、メッシュ、フォーム、粉末、粒子、軟膏、ゲルなどの様々な形態で提供されており、清潔創、非感染創、感染創、非治癒性の傷、治癒が遅い傷、急性および慢性の傷など、あらゆる種類や段階の傷の治療に使用されています。</p>
<p>Core Team &amp; Experience コアチームと経 験</p>	<p>1. Dr. Tapan Kumar Dash: 4 Years 2. Ms. Kiran Kumar K: 20 Years 3. Bhagyalakshmi. H: 14 Years 4. Manjunatha K.N.: 2 Years 5. Dr. Abhishek Vijayakumar: 3 Years 6. Vivek Mishra: 11 Years  1. タパン・クマール・ダッシュ博士：4年 2. キラン・クマール・K：20年 3. バギヤラクシュミー・H：14年 4. マンジュナータ K.N.：2年 5. アビシェーク・ヴィジャヤクマール博士：3年 6. ヴィヴェーク・ミシュラ：11年</p>
<p>Business &amp; Revenue Model 事業・収益モデ ル</p>	<p><b>Government</b> : State and Central Government hospitals, Medical college hospitals, Defence hospitals, Autonomous Hospitals and Public sector undertaking hospitals. <b>Private</b> : Corporate Hospitals <b>Online</b> : Govt. e-market place and Online stores <b>SALES MODEL:</b> Distribution Channel Partners - Hospital Specific Distributors - Hospital Formulary - Used in respective departments. 政府：州および中央政府の病院、医科大学病院、防衛病院、自治病院、公営病院。 民間部門：企業の病院 オンライン：政府のeマーケットプレイスとオンラインストア 販売モデル： パートナー流通業者—病院指定流通業者—各病院が採用医薬品リストに採用—各診療科で使用</p>
<p>Traction &amp; Major Clients トラクション&amp; 主要顧客</p>	<p><b>More than 20000 Patients (Including trials) treated with Fibroheal product range and more than 35000 units are sold and consumed in various hospitals across the country.</b> Product sales to hospitals is over 4+ Crore since our inception (April 2017). 全国の様々な病院で2万人以上の患者（治験を含む）がFibroheal製品で治療され、35000個以上が販売され、消費されています。</p>



	<p>病院への製品売上額は、当社の創業（2017年4月）以来、4000万ルピーを超えています。</p> <p><b>Major Clients:</b></p> <p>1) JIPMER Pondicherry 2) BMCRI &amp; Victoria Hospital Bangalore 3) KR Hospital Mysore, 4) Manipal Hospital Bangalore 5) Command Hospital Airforce Bangalore 6) Safdarjung &amp; VMCC Hospital Delhi 7) Ram Manohar Lohia Hospital Delhi 8) Army Research &amp; Referral Delhi 9) AIIMS Delhi and many more.</p> <p>主要顧客：</p> <p>2) 1) ジャワハルラル大学院医学教育研究所付属病院（ボンディシェリー）2) バンガロール医科大学研究所付属病院、ヴィクトリア病院（バンガロール）4) マニパル病院（バンガロール）5) 空軍病院（バンガロール）6) バーダマン・マハバー・メディカル・カレッジ &amp; サフダージャング病院(デリー) 7) ラム・マノハール・ロヒア病院（デリー）8) 陸軍病院（デリー）9) 全インド医科大学病院（デリー）他多数。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと資金調達額</p>	<p>We are at TRL-8 i.e. Early commercialisation stage.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Initially, promoters have infused <b>1.5 crore</b></li> <li>Angel Investment (Telama Investments): <b>2 Crore</b></li> <li><b>25 lakhs</b> in the form of Grant from Elevate100 2019, for one of our conceptual, technological product</li> <li>C-Camp has invested <b>75 lakhs</b> through BIRAC, LEAP FUND scheme</li> </ul> <p>当社は現在、TRL-8（商業化初期）段階にあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 当初、プロモーターが 1500 万ルピーを投資</li> <li>- エンジェル投資（Telama Investments）：2000 万ルピー</li> <li>- カルナタカ州バイオテクノロジー局のイニシアチブ「Elevate100 2019」より、当社のコンセプト段階の技術的製品一品目に向けた 250 万ルピーの補助金を受領</li> <li>- C-Camp は BIRAC、LEAP FUND スキームを通じて 750 万ルピーを投資</li> </ul>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資とパートナーシップ</p>	<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership: 3 - 5 crore</b></p> <p>We are looking for investment of ~5 Crores for commercialisation and to obtain CE certification for exports.</p> <p><b>(Existing promoters has agreed to infuse 2.25 Crores)</b></p> <p>必要な支援：<b>3000 万 - 5000 万ルピー</b></p> <p>商業化、輸出用の CE マーク認証取得のため、5000 万ルピーまでの投資を求めています。</p> <p>（既存のプロモーターは <b>2250 万ルピー</b> を投資することに同意しています）</p>

NeoMotion Assistive Solutions Pvt Ltd

Chennai, India

[www.neomotion.in](http://www.neomotion.in)

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> エレベーター・ピッチ (30 語)</p>	<p>NeoMotion is involved in the Design and Manufacture of custom fit wheelchairs and accessories for locomotive disabled, resulting in independent mobility, confidence and style! NeoMotion は、運動機能に障害がある人のためのカスタムフィットの車いすなどや付属品の設計・製造を行っており、自立したモビリティ、自信とスタイルを実現しています！</p>
<p><b>Product/Service Description</b> 製品/サービスの説明</p>	<p><b>NEOFLY</b> is a personalized wheelchair designed to enhance health and lifestyle. <b>NEOBOLT</b> is a motor-powered clip-on which converts NeoFly into a safe, roadworthy vehicle. It enables wheelchair users to go out into the world, explore life, get employed and have fun! <b>NEOFIT</b> is NeoMotion's remote assessment platform. The 18 user customizations are arrived at by remotely assessing 6 user measurements and 30 data-points on health and lifestyle. <b>NEOCARE</b> is NeoMotion's remote after sales service platform. <b>NEOFLY</b> は、健康とライフスタイルを向上させるためにデザインされたパーソナル車椅子です。 <b>NEOBOLT</b> は、NEOFLY を安全な道での走行に適した電気車椅子に変換するクリップオンタイプのモーターです。車椅子ユーザーが外に出て、人生を探求し、就職し、楽しむことを可能にします。 <b>NEOFIT</b> は、NeoMotion 社の遠隔アセスメント・プラットフォームです。ユーザーから送られた 6 項目の測定結果と健康とライフスタイルに関する 30 のデータポイントを遠隔評価することで、18 項目からなるカスタマイズが実現されます。 <b>NEOCARE</b> は、NeoMotion 社の遠隔アフターサービスプラットフォームです。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> コアチームと経験</p>	<p>Directors - Dr Sujatha Srinivasan, Professor at IIT Madras, has been working in assistive device development since 1992, in industry and as an academic researcher. She heads the TTK Centre for Rehabilitation Research and Design Development at IIT Madras.</p> <p>Swostik Dash, alumnus of IIT Madras (B.Tech-Mechanical, M.Tech-Product Design) is a passionate product designer and is CEO. Prior to co-founding NeoMotion, Swostik worked as Project Manager at an FMCG firm and as Project Manager for ARISE Standing Wheelchair.</p> <p>ディレクター</p> <p>- スジャータ・スリニヴァサン博士 (インド工科大学マドラス校教授) は、1992 年から、産業界で、また学術研究者として、支援機器開発に携わってきました。インド工科大学マドラス校の TTK リハビリテーション研究・設計開発センターを率いています。</p> <p>インド工科大学マドラス校の卒業生であるスウォスティック・ダッシュ (機械工学で学位号、技術製品設計で修士号を取得) は、熱心なプロダクトデザイナーであり、CEO でもあります。NeoMotion を共同設立する前は、FMCG 社でプロジェクトマネージャー、アライズ・スタンディング・ウィールチェアー社でプロジェクトマネージャーを務めました。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> 事業・収益モデル</p>	<p>Business Model -</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2C - Direct to Customer (Wheelchair users - Spinal Cord Injury, Polio, Amputee etc)</li> <li>• B2B - Sale Partners - Dealers, Hospitals</li> </ul> <p>Revenue Model</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revenue from sale of product, spares and accessories</li> </ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Price of NeoFly wheelchair - Rs 49,000</li> <li>• Price of NeoBolt &amp; NeoFly combo - Rs 1,18,000</li> </ul> <p>ビジネスモデル</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- B2C - 顧客への直販 (車いす利用者 - 脊髄損傷、ポリオ、足切断など)</li> <li>- B2B - 販売パートナー - ディーラー、病院</li> </ul> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 製品・スペア部品・付属品の販売による収益</li> <li>- NeoFly 車椅子の価格 - 4万9000ルピー</li> <li>- NeoBolt &amp; NeoFly コンボの価格 - 11万8000ルピー</li> </ul>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション&amp;主要顧客</p>	<p>NeoFly - 350 Customers in India since November 2019 NeoBolt - 7 Customers in India since December 2020 NeoFly - 2019年11月からインドで350人のお客様にご利用いただいています。 NeoBolt - 2020年12月からインドの7人のお客様にご利用いただいています。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージと資金調達額</p>	<p>Stage - Growth (In Market) Funding Raised</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grants - Rs 1.2 Crores</li> <li>• Loan - 83 lakhs</li> </ul> <p>ステージ - 成長 (市場における) 資金調達 - 助成金 - 1200万ルピー - 借入 - 830万ルピー</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要な支援 - 投資とパートナーシップ</p>	<p>Partnerships</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• International Sale Partnerships - Bulk Export orders</li> <li>• Hospitals</li> <li>• Rehabilitation Centres</li> <li>• Distributors</li> </ul> <p>パートナーシップ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 国際的な販売パートナーシップ - 一括輸出注文</li> <li>- 病院</li> <li>- リハビリテーションセンター</li> <li>- 販売店</li> </ul>