

# 介護系スタートアップ支援 ガイドブック

---

 CARISO

CARe Innovation Support Office



介護系スタートアップ支援事業  
powered by CARISO



## 目次

---

01. 介護業界概論

02. 介護テクノロジー事業開発

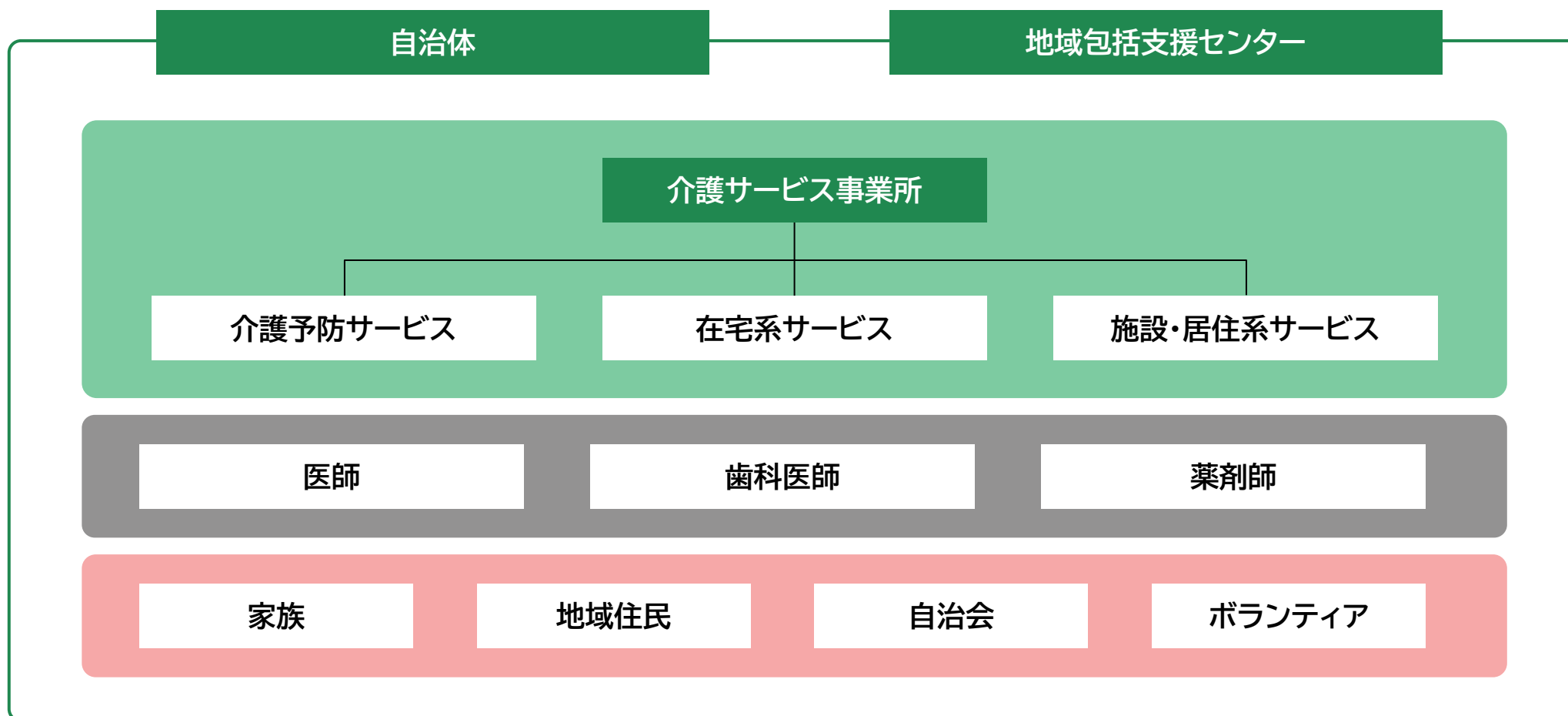
03. 資金調達

# 01

## 介護業界概論

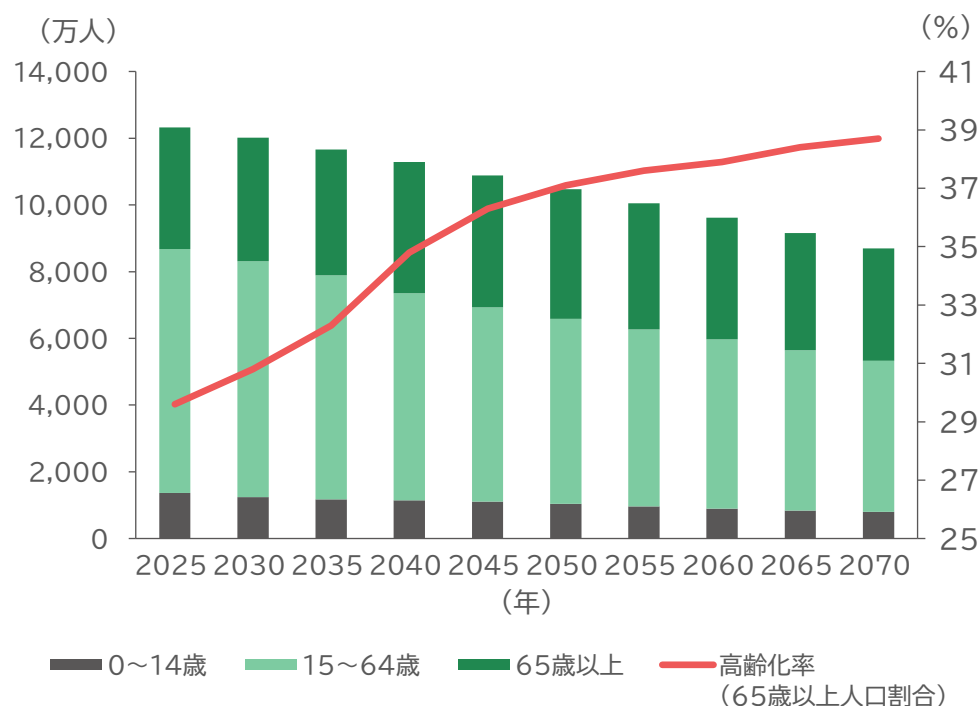
- ▶ 本章では、介護業界の全体像に加え、介護テクノロジーのビジネスモデルを紹介します。
- ▶ 介護業界は、高齢者社会において高齢者の生活を支える重要な役割を果たしており、そのサービス提供には、自治体、介護サービス事業所、医療機関、家族など、多岐にわたるステークホルダーが関わっています。これにより、様々なニーズが交錯する複雑な市場が形成されています。

## [ 高齢者の生活を支える多様なステークホルダー ]

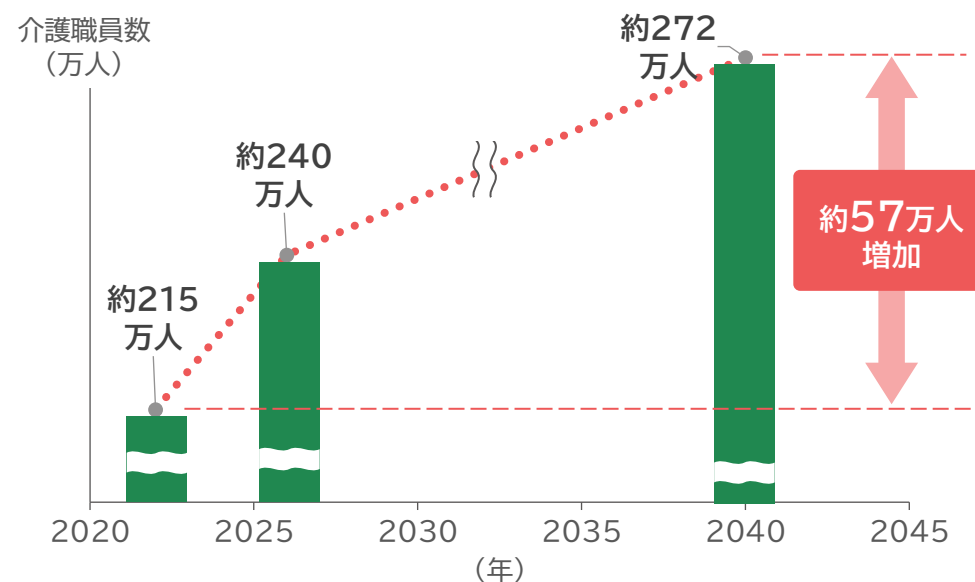


- ▶ 日本では少子高齢化が加速しており、高齢化率は2025年に30%、2040年に35%に達すると予想されています。これに伴い、介護サービスの需要がますます拡大し、医療や社会保障体制の見直しが急務となっています。
- ▶ なかでも、介護職員の必要数が大幅に不足しており、介護現場の労働環境改善や人材確保が介護現場における喫緊の課題とされています。

[ 高齢者数・高齢化率の増加 ]



[ 必要な介護職員数の増加 ]



2022年と比べて2040年には約57万人の介護職員が新たに必要と推計。  
介護関係職種の有効求人倍率は、全職業より高い水準で推移

65歳以上の人口および高齢化率は2025年には3653万人、30%、  
2040年には3928万人、35%に達する

出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果(閲覧日: 2026年2月20日)  
厚生労働省「第1回社会保障審議会福祉部会福祉人材確保専門委員会(資料5)介護人材確保の現状について」(閲覧日: 2026年2月20日)

- ▶ 介護現場の課題を解決する手段の一つとして、介護テクノロジーへの期待が高まっています。
- ▶ 介護テクノロジーは、少ない人員配置でも質の高い介護サービスの提供を可能とし、高齢者とその家族にとって安心して暮らしやすい生活環境を支える重要な役割を果たしています。
- ▶ 介護テクノロジーの各種製品は、「福祉用具情報システム(公益財産法人 テクノエイド協会)」から参照可能です。

### [ 介護テクノロジー・福祉用具の例 ]

#### 介護テクノロジー

高齢者や要介護者の生活支援、  
介護職員の業務効率化、  
生産性の向上などを目的として  
開発・活用される技術の総称

- 移乗支援(装着/非装着)
- 移動支援(屋外/屋内/装着)
- 排泄支援  
(排泄予測・検知/排泄物処理/動作支援)
- 入浴支援
- 見守り・コミュニケーション  
(見守り(施設)/見守り(在宅)/コミュニケーション)
- 介護業務支援
- 機能訓練支援
- 食事・栄養管理支援
- 認知症生活支援・  
認知症ケア支援

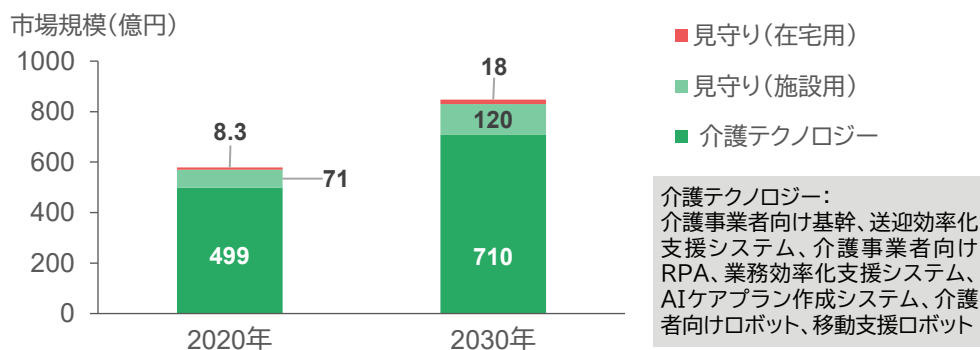
#### 福祉用具

介護テクノロジーのうち、  
要介護者本人が使うもので、  
購入やレンタルの際に介護保険の  
支援を受けられる製品

- 手すり
- 車いす
- 床ずれ防止用具
- 自動排泄処理装置
- スロープ
- 車いす付属品
- 体位変換器
- 腰掛便座
- 歩行器
- 特殊寝台
- 移動用リフト
- 排泄予測支援機器
- 歩行補助つえ
- 特殊寝台付属品
- 排泄感知機器
- 簡易浴槽

- ▶ 介護テクノロジーは、介護現場の課題解決に向けた重要な手段として期待が集まっていますが、市場の成長は現段階では限定的とされています。
- ▶ 介護テクノロジーは、後述する福祉用具のような保険による補助等がない代わりに、都道府県の導入補助金等を用いて介護事業所が購入します。介護テクノロジーの中には、導入することで、追加加算を取れるものもあります。

【介護テクノロジーの市場規模・普及率】

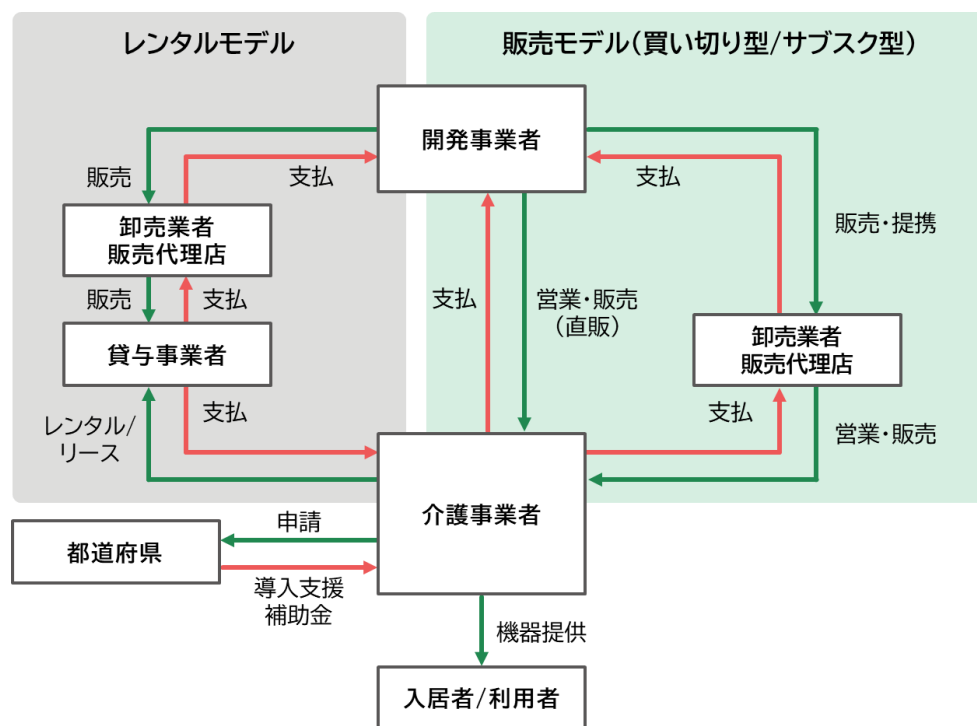


介護テクノロジーは2020年に市場規模が499億円に達し、2030年には710億円に拡大する見込みです。年平均成長率(CAGR)は4%とされています。

介護テクノロジー	普及率	介護テクノロジー	普及率
移乗支援	9.7%	見守り・コミュニケーション	30.0%
移動支援	1.2%		
排泄支援	0.5%	介護業務支援	10.2%
入浴支援	11.2%		

介護テクノロジーの市場成長は現状では限定的ですが、普及率がまだ低い状態であるため、今後大きな成長の可能性を秘めています

【介護テクノロジーのビジネスモデル】



介護事業者が顧客となる介護テクノロジーは、「入居者、テクノロジーを活用する介護従事者、介護事業所の経営者」の3者のニーズを踏まえた開発が求められます。

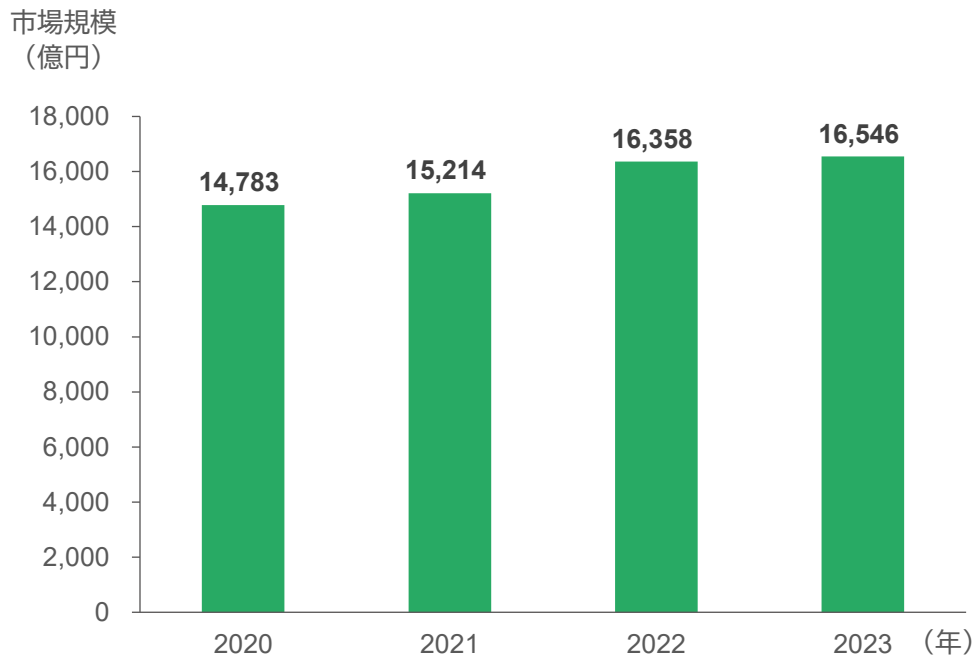
出所:富士経済グループ「10年間で3,000億円近く拡大 介護関連製品・サービス市場は1.1兆円(2030年予測)」(閲覧日:2026年2月20日)

厚生労働省「介護テクノロジー利用の重点分野の全体図と普及率」(閲覧日:2026年2月20日)

国立研究開発法人日本医療研究開発機構 ロボット介護機器開発等推進事業「介護テクノロジー機器の開発事例とビジネスモデルの工夫:普及する機器開発に向けて 事例集」(閲覧日:2026年2月20日)

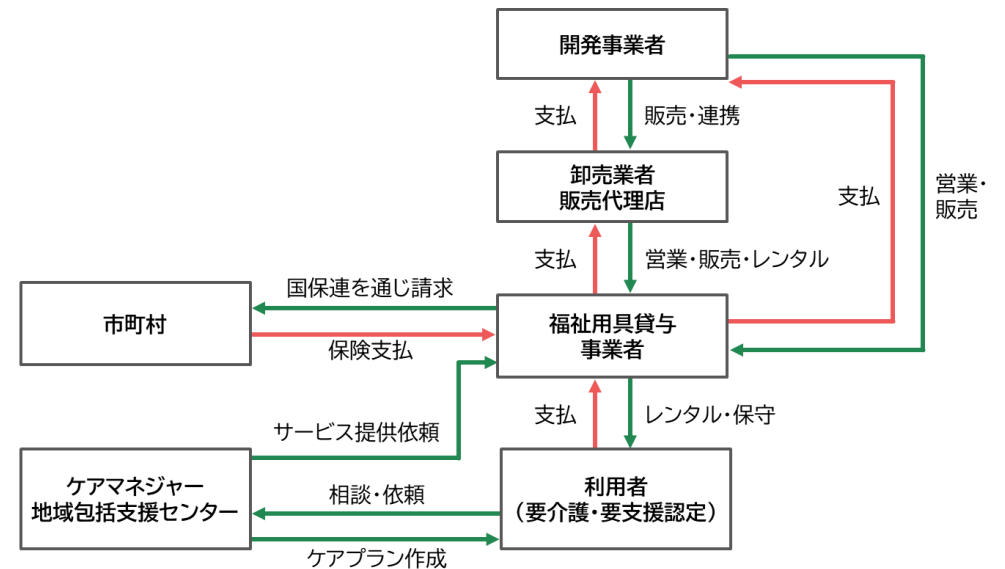
- ▶ 福祉用具市場は、緩やかな上昇傾向が見られるものの、頭打ち。
- ▶ 福祉用具は、介護保険法により指定されており、その中から要介護者がケアマネジャーを通じてマッチングした福祉用具専門相談員と活用を決め、利用者負担1～3割で貸与を受け使用します。そのため、市場規模は、要介護者数に応じて増減します。

[ 福祉用具の市場規模 ]



2023年に1兆6546億円に達し、年平均成長率(CAGR)は4%で成長とされています。

[ 福祉用具のビジネスモデル ]



利用者(利用者の家族)が顧客となる福祉用具は、「利用者、利用者の家族」のニーズを踏まえた開発が必要となります。

Q

▶ 介護サービス事業所にはどのような種類がありますか？

A

▶ 利用者の状態やニーズ、提供の形態に応じて分類されており、全部で大きく7つの分野に分けられます

■ 市町村が指定・監督を行うサービス

- ✓ 地域密着型サービス(介護給付): 夜間対応型訪問介護、認知症対応型通所介護、小規模多機能型居宅介護、認知症対応型共同生活介護(グループホーム)、地域密着型特定施設入居者生活介護、地域密着型介護老人福祉施設入居者生活介護
- ✓ 地域密着型介護予防サービス(予防給付): 介護予防を目的とした認知症対応型通所介護、小規模多機能型居宅介護、およびグループホーム
- ✓ 介護予防支援

■ 都道府県が指定・監督を行うサービス

- ✓ 居宅サービス(介護給付):
  - 訪問サービス: 訪問介護、訪問入浴介護、訪問看護、訪問リハビリテーション、居宅療養管理指導、特定施設入居者生活介護、特定福祉用具販売
  - 通所サービス: 通所介護(デイサービス)、通所リハビリテーション
  - 短期入所サービス: 短期入所生活介護(ショートステイ)、短期入所療養介護
  - その他: 福祉用具貸与
- ✓ 居宅介護支援
- ✓ 施設サービス(介護給付): 介護老人福祉施設、介護老人保健施設、介護療養型医療施設
- ✓ 介護予防サービス(予防給付): 訪問、通所、短期入所、福祉用具貸与など

介護系スタートアップが開発製品の市場規模を検討する際には、どの介護サービス事業所のどのようなニーズに応えるものか、また該当する介護サービス事業所が日本に何件あるのかを整理する必要があります。

<参考>

厚生労働省「介護保険制度をめぐる最近の動向について」([URL](#))、厚生労働省「介護事業所・生活関連情報検索」([URL](#))

Q

▶ 介護報酬改定は、介護系スタートアップにどのような影響を与えますか？

A

▶ 大きな影響を与えます。ピンチにもチャンスにもなり得ます

介護報酬改定とは、日本の公的介護保険制度(介護保険法)に基づき、介護サービス事業者に支払われる介護報酬(公定価格)を原則3年に1度見直す制度改定です。

■ ネガティブな影響

- ✓ 介護事業者の収益構造が変化し、設備投資や新規導入を抑制する可能性があります。
- ✓ 加算要件の変更により、製品仕様の改修やデータ提出対応が必要になる場合があります。
- ✓ 報酬単価の引き下げにより、価格交渉が厳しくなることがあります。

■ ポジティブな影響

- ✓ ICT活用加算や介護ロボット導入加算の拡充により、導入インセンティブが高まり市場が拡大する可能性があります。
- ✓ 国の政策的方向性(データ活用、アウトカム評価重視など)に合致した製品は追い風を受けます。

■ 介護系スタートアップが確認すべき点

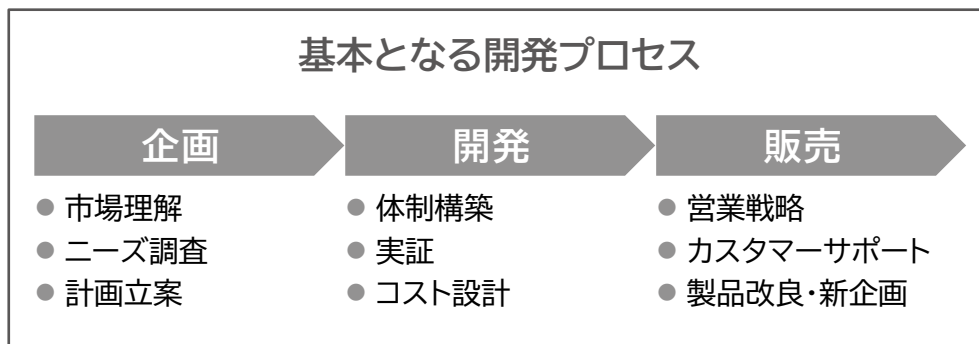
- ✓ 自社製品は加算対象となるか
- ✓ 要件変更による仕様改修の必要性
- ✓ 介護事業者のROI(投資回収)への影響
- ✓ 制度が示す中長期トレンドとの整合性

介護報酬改定は単なる価格変更ではなく、制度の方向性を示すシグナルでもあるため、改定内容を戦略的に分析することが重要です。

# 02

## 介護テクノロジー事業開発

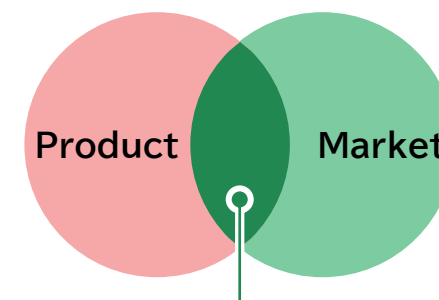
- ▶ 本章では、介護テクノロジーの事業開発の考えおよび流れについて紹介します。
- ▶ 介護業界は、利用者・家族・介護職員・経営者など多様なステークホルダーが関わる、きわめて複雑な構造となっています。
- ▶ ある立場からみれば「よい製品」であっても、別の立場にとっては十分な価値を感じられず、結果的に現場で使われなくなるリスクが少なくありません。
- ▶ 検討中のサービス／プロダクトが現場の課題解決に寄与し、関係者にとって真に価値あるものとなるかどうかを見極めるためには、PMF(Product Market Fit)の視点を持ち、継続的に検証を重ねることが不可欠です。



### PMF(Product Market Fit)型アプローチ

市場の声を取り入れながら製品を改善し、真に求められるサービスを構築する柔軟なアプローチ

- 新しいサービスや製品を提案したい企業、あるいは顧客ニーズが明確でない市場に挑戦する企業に適する
- 最小限のリソースやコストで、早期に顧客からフィードバックを得たい企業向き
- 事業開発経験が比較的少ない企業にとって、効率的に事業開発を進めるうえで重要な考え方



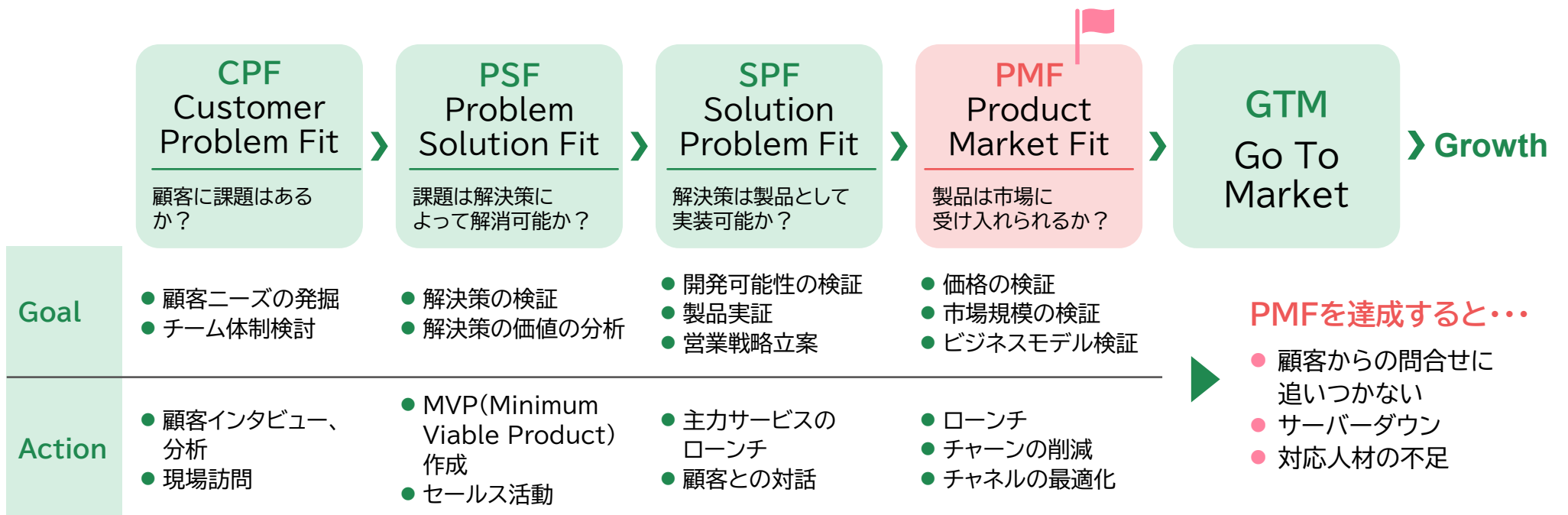
「自社が提供する製品やサービスが、適切な市場において受け入れられ、継続的に利用されている状態」を目指す

## Product Market Fit(PMF)とは？

PMF(Product Market Fit)とは、「製品が明確な市場ニーズに適合し、顧客が継続的に利用・購入している状態」と定義されます。多くのスタートアップが、PMFを目指して事業を創っており、介護テクノロジー分野においても重要な考え方です。

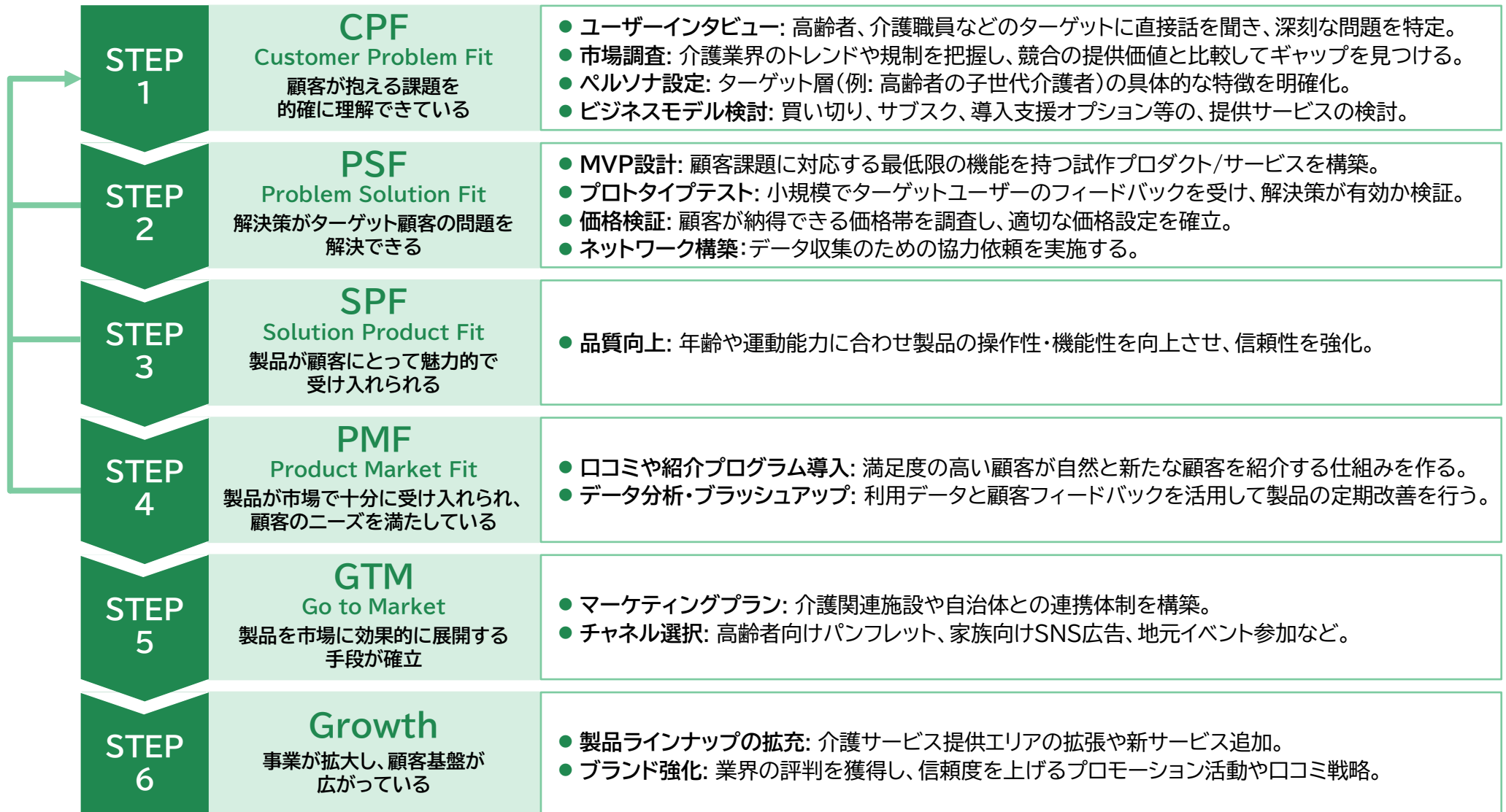
### 》フィットジャーニー

市場に適した製品を構築し、適切な方法で展開するプロセスを整理するフレームワークとしてフィットジャーニーがある。フィットジャーニーは、急成長を目指すために重要な仮説を立て、検証を進めていくための道筋である。



## 介護テクノロジー領域におけるフィットジャーニー

各ステップの検証を進めつつ、実際には行ったり来たりを繰り返してフィットを考え前に進めていきます。



## 先進的企業に学ぶ、介護テクノロジーの成長戦略



## 株式会社Rehab for JAPAN

代表取締役社長 CEO  
大久保 亮 様

## ■会社概要

介護・リハビリ分野に特化したデジタルソリューションを提供するヘルステック企業。デイサービス向け科学的介護ソフト「Rehab Cloud」を開発、現在全国3,870事業所にて導入。AIとデータを活用し、介護現場の負担軽減と質の高いリハビリ支援を実現。



## ワンポイントメモ

フィットジャーニーの各ステップにおいて、顧客との対話を重ねながらプロダクト／サービスを創りあげていくことの重要性が伺える内容です。SaaS(Software as a Service)ビジネスならではの営業・カスタマーサポート体制や、プロダクト改良のスピード感についてもご注目ください。

## 市場理解

介護業界は自由市場ではなく、国の方針や報酬改定が業界全体に影響を与えるため、柔軟な対応が必須となります。また、利益率が低いため、販売形態や価格設定の慎重な戦略の検討が求められます。

## ニーズ調査

「課題に取り組む意義」を明確にし、顧客に「一緒に頑張れる仲間」として信頼される関係を築くことが重要です。特に初期は、創業者の想いや顧客の課題理解が、顧客からの支持獲得につながります。

## 計画立案

試作段階でも、テストセールスを実施し、顧客の反応を確認することが重要です。アンケートだけでなく、実際に販売活動を通じてコンセプトの検証を行うことが有効です。

## 体制構築

資金は、人材確保と開発継続の観点から最重要です。さらに、業界知識に強い営業人材や、CTOを中心とした技術体制を構築し、開発力を底上げできるとよいと思います。

## 実証

解決する課題が顧客にとって対価を払う価値があるかを重視する必要があります。高めの価格設定で価値受容性を確認するのも有効です。経営層と現場の課題を分けてアプローチし、意思決定を円滑にすることもポイントになります。

## コスト設計

VC・エクイティ・融資を組み合わせた段階的調達が可能でした。公庫融資により事業を大きく進めることができました。

## 営業戦略

オンライン(Web/SNS)×オフライン法人営業で獲得コストを最適化できるとよく、フェーズ別の戦術設計とパイプライン管理の徹底が鍵となります。

## カスタマーサポート

導入初期は手厚く支援し、数ヶ月後には顧客が自走できる状態を目指したいです。チャーンリスクをスコア化し、重点対応で離脱を防止できるとよいと思います。

## 製品改良・新企画

CSで得た情報はプロダクト改善へのフィードバックループとして活用します。小規模改善は素早く対応する等、優先順位を明確にすることで、顧客満足度の向上につながれるとよいです。

## 先進的企業に学ぶ、介護テクノロジーの成長戦略



## 株式会社aba

代表取締役 CEO  
宇井 吉美 様

## ■会社概要

医療・介護現場の課題解決に取り組むケアテック企業。宇井氏自身が大学時代に起業し、におい感知型の排泄検知センサー「ヘルプパッド」を開発。現在、二世世代のヘルプパッドは、全国の介護施設や病院に導入。ロボティクスと現場知見を融合し、質の高い介護を支える仕組みづくりを推進。



## ワンポイントメモ

エンジニアとして起業されたご経験から、自ら現場に足を運び、様々なステークホルダーと関係を作りながら事業化を進めていくことの大切さを学べる内容です。ハードウェアビジネスとしてのコストと規模の考え方や営業・カスタマーエクスペリエンスの設計についてもご注目ください。

## 市場理解

介護領域はステークホルダーが多く、生活自体が複雑で、単なる人手の強化で解決しない市場であると考えています。また、エンジニアと現場の距離が大きいことも課題です。介護テクノロジー領域は、医療機器のような厳密なルールもない領域であるため、柔軟にプロトタイプを改善していくことが重要です。

## ニーズ調査

介護現場での経験で、介護士・利用者・家族のそれぞれの負担・葛藤があることを理解しました。研修という形で数週間でもユーザーの生活に入ることが有効だと思います。

## 体制構築

施設職員と密に連携する体制が理想的です。施設入居者からの合意取得から、施設の負担にならないことを意識して、現場に入りこんでいました。リビングラボ等との協働も有効だと思います。アカデミアから起業を目指す場合、大学の研究予算（JSTやNEDO等）を活用することもよいと思います。

## 実証

介護職員・利用者（家族）・施設経営者の”三方よし”となるよう、改善し、検証を実施しました。実証における排泄確認は社員も実施していました。

## コスト設計

ヘルプパッドはまとまった台数の導入でないと業務改善に繋がりません。導入・伴走支援体制を含めたコスト設計や、サブスク形式も検討し、領域全体のビジネスモデルを変革していく必要があると思います。

## 営業戦略

地上戦（代理店や施設訪問）と空中戦（マーケティング施策）を組み合わせる必要があります。ハードウェアの場合、実物の持ち込みが不可欠で、営業人材の確保も求められます。

## 製品改良・新企画

営業部隊とカスタマーサクセス部隊が顧客からの声を吸い上げていて、アイデアを持っています。最近では、それらを集約するための部署を新設しました。課題の優先順位付けをおこない、すぐ対応が必要な声と長期的に検討が必要な声を振り分けています。

# 03

## 資金調達

- ▶ 本章では、スタートアップの成長に欠かせない資金調達について紹介します。
- ▶ スタートアップにとって「資金」は、事業の成長を左右する最も重要なリソースの一つです。
- ▶ 「介護人材不足をどう解消するか」「高齢者の生活の質をどう改善するか」といった社会的インパクトは投資家や公的機関からの評価につながります。

	シード (初期段階)	シリーズA (成長期)	シリーズB (拡大期)	シリーズC～ (上場・M&A準備)
資金調達手段	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公的補助金・助成金</li> <li>● エンジェル投資</li> <li>● ヘルスケア特化VC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● デット(地域金融機関など)</li> <li>● エクイティ (介護事業者系CVC)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● デット</li> <li>● エクイティ(事業会社系)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● デット</li> <li>● エクイティ</li> <li>● 海外公的ファンド</li> </ul>
介護系SUの特徴	現場検証が不可欠であり、小規模PoCを繰り返す。規制や行政との調整が必要になる事業においては、シード期間が長期化する傾向がある。資金用途はプロダクト・サービス開発、検証先拡大に伴う費用など。	複数施設への展開が進む。売上よりも、導入施設数や導入施設からの評価、補助金対象の有無が評価される。資金用途はプロダクト・サービス強化、事業展開加速、地域展開など。	全国展開や複数拠点開設、人材・オペレーション強化など。資金の多くが営業・導入支援・問合せ等の顧客対応に充てられる。	大手事業者との連携・売却・上場検討。海外展開に向けた対象国におけるパートナー選定やPoCを実施。
SU一般	アイデア・プロトタイプ段階。	MVP(最小製品)をリリース。ユーザー数や成長率が評価される。	売上成長期。マーケティング・採用に資金投入する。	グローバル展開、M&A準備



## 補助金・助成金

補助金・助成金は、政府や関連機関が政策目的に基づき実施する支援制度であり、返済の必要がない資金です。一定の条件を満たしたスタートアップなどが申請し、提出された事業計画が審査を経て採択された場合に交付が決定されます。主に立ち上げ初期のスタートアップに活用されます。介護分野では、以下に示すような開発支援・助成制度のほか、介護事業所や個人・家族に対する購買助成制度もあり、介護現場へのテクノロジー導入が促進されています。

### ■ 官公庁による介護系スタートアップ向けの主な補助金・助成金(2025年11月時点)

支援主体	支援名	支援内容	補助金額・補助率
AMED	次世代型医療機器開発等促進事業 (介護テクノロジー社会実装のためのエビデンス構築事業)	研究開発資金の支援	金額は会社規模により変動、 補助率は1/2又は2/3
AMED	次世代ヘルステック・スタートアップ 育成支援事業	研究開発資金の支援	一律1000万円もしくは3000万円 補助率100%
中小企業庁	ものづくり補助金	新製品・サービス開発及び海外需要開拓 にかかる設備投資の支援	金額は会社規模により変動、 補助率は1/2又は2/3



#### 活用の ポイント

- 採択には介護現場の負担軽減や生産性向上が重視される。
- 補助金は後払いのものが多いため、キャッシュフロー管理が必須。
- 自治体独自の支援が多いため、都道府県・市区町村の制度を確認するとよい。



### デットファイナンス・エクイティファイナンス

成長期・拡大期のスタートアップでは、主にデットファイナンス(借入)と、エクイティファイナンス(株式発行資金)による資金調達が行われます。

デット・エクイティが併用されるケースもあり、リスク分散の観点からも推奨されます。

	デットファイナンス	エクイティファイナンス
概要	企業が銀行・金融機関・債券等から借入を行い、一定の返済スケジュール(元本+利息)で返済していく資金調達方法。	株式を発行して投資家(VC、CVC、個人投資家等)から資金を調達する方法。借入のように返済義務がなく、資本として企業に残るのが特徴。
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 所有権・経営権を希薄化せずに資金調達ができる。</li> <li>● エクイティ調達と比較し迅速に実行できる。</li> <li>● 返済スケジュールが定められており予算・資金繰りを立てやすい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大型の資金調達が可能。</li> <li>● 投資家のネットワーク、事業開発支援、提携先紹介など非金銭的メリットが大きい。</li> <li>● 返済不要。</li> </ul>
注意点	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 返済義務が必ず発生するため、キャッシュフローを圧迫する。</li> <li>● 成長投資に回しにくく、大型開発に不向き。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 持株比率が希薄化し、経営権を一部失うリスクがある。</li> <li>● 調達までに時間と資料作成コストがかかる。</li> </ul>



## エグジット

スタートアップのエグジットとは、創業者や投資家がスタートアップへの投資から資金を回収し、利益を確定するための出口戦略です。具体的には、企業が他社に買収されるM&A、株式を証券取引所に上場して一般投資家に売却するIPO、あるいは二次市場で株式を売却する方法などがあります。

### ■ M&Aの事例

企業名	主な製品・事業	創業年	M&A実施年	買収額	買収先
ロジック	介護記録サービス「Care-wing 介護の翼」	1995	2022	—	エムスリー
エコナビスタ	見守りシステム「ライフリズムナビ+Dr.」	2009	2025	160億	イーザイ
NDソフトウェア	介護・障がい福祉向け業務支援ソフト「ほのぼのNEXT」	1979	2023	—	SOMPOホールディングス

### ■ IPOの事例

企業名	主な製品・事業	創業年	IPO実施年
エコナビスタ	見守りシステム「ライフリズムナビ+Dr.」	2009	2023
NDソフトウェア	介護・障がい福祉向け業務支援ソフト「ほのぼのNEXT」	1979	2006(ジャスダック)、2013(東証第2部)
CYBERDYNE	ロボットスーツHAL®	2004	2014
カナミックネットワーク	介護事業所等向け業務支援ソフト	2000	2016(マザーズ)、2018(東証第1部)



# CARISO

CARe Innovation Support Office



介護系スタートアップ支援事業

powered by CARISO