

REKONNECT

Rekonnnect's B2B platform empowers MedTech companies to achieve and sustain post-market success



Location: Sweden

Revenue size: Pre-revenue

Year founded: 2021

Funding raised: EUR 400,000

Founders: Will Gray

Most relevant investors: Curus (Stockholm), Loop capital, FTC3

Team size: 1-9

Website: www.get-rekonnnect.com

PROBLEM

The success of MedTech companies proposing medical devices are dependent on the continued relevance and performance of their product - especially after they have hit the market. But gathering user-data, providing service or training and analyzing concrete feedback can be a time-consuming, costly affair, and further complicated by evolving regulation and the often sensitive nature of the data used in the medicinal industry.

SOLUTION

Rekonnnect has launched a B2B SaaS platform that unifies centralized product data, and digital asset and device management into one, streamlined solution. By offering customizable, holistic platforms, that connect MedTech companies and innovations directly with actual healthcare professionals and users, Rekonnnect is allowing the inventors of various MedTech-devices to gather concrete customer intelligence, stay updated on regulatory compliance, upskill and train device users and consistently implement optimizing measures based on evident, real-time feedback and post-market trends.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

As their B2B, customizable SaaS solution Rekonnnect caters to a wide range of MedTech companies, inventing and distributing all types of medical devices on an international level. As a globally oriented company, operating in a likewise globally connected industry, Rekonnnect has experience working with clients from all over the world, implementing multilingual training, opening support channels, and gathering feedback.

Rekonnnect is hoping to offer its services to MedTech companies, manufacturers, stakeholders and decision makers throughout the East Asian region, by facilitating the optimal connection between inventors and their users, even across regions and markets.

GET IN TOUCH WITH REKONNECT

will@get-rekonnnect.com



NORDIC ΔSIΔN
VENTURE ΔLLIΔNCE

REKONNECT

医療機器メーカーの市場進出後の成功を支援するB2Bプラットフォーム

所在地: Sweden

収益: Pre-revenue

設立年: 2021

累計調達金額: EUR 400,000

創業者: Will Gray

主要投資家: Curus (Stockholm), Loop capital, FTC3

チームサイズ: 1-9

ウェブサイト: www.get-reconnect.com

課題

医療機器を開発するメドテック企業の成功には、製品との関連性とその性能を保つことが大事で、とりわけそれは市場参入後に重要な要素である。しかし、ユーザーデータの収集、サービスやトレーニングの提供、具体的なフィードバックの分析には規制強化や医薬品業界で使われるデータは気密性が高いことから、時間も費用もかかり、さらに複雑化してしまうことが多い。

ソリューション

Reconnectが開発したのは製品データを一元化し、デジタル資産とデバイスの管理を合理的ソリューションに統合するB2B SaaSプラットフォーム。これは医療機器メーカーやイノベーションと現場の医療従事者やユーザーを直接つなぐ、カスタマイズ可能で全体的なプラットフォームだ。これを使用すれば、医療機器の開発者は具体的な顧客情報を収集し、規制遵守に関する最新情報を入手して機器ユーザーのスキルアップとトレーニングを行い、明瞭なリアルタイムフィードバックと市販後のトレンドに基づいて一貫した最適化が行えるようになる。

主要取引先、海外展開

カスタマイズ可能なB2BのSaaSソリューションの対象となる企業は、あらゆる種類の医療機器の発明や販売を手掛け、世界各国で展開する様々な医療技術企業。グローバルに繋がっている業界で事業を展開するグローバル志向の企業として、Reconnectは多言語トレーニングやサポートチャネルの導入など、世界中のクライアントと協力している。

地域やマーケットをまたいで発明者とユーザーを理想的に繋ぎ、東アジア地域のメドテック企業、メーカー、ステークホルダー、意思決定者にサービスを提供することを目指す。

REKONNECT に関するお問い合わせ

will@get-reconnect.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE



PARTISIA

Setting new standards for privacy-preserving software solutions



Location: Aarhus, Denmark

Revenue size: EUR 8 million

Year founded: 2018

Funding raised: N/A

Founders: Kurt Nielsen, Peter Frandsen, Jakob Pagter, Ivan Damgård, Jesper B. Nielsen, Claudio Orlandi, Emil B. Orloff

Most relevant investors: No external investors in Partisia Group Soft Funding only

Team size: 45

Website: www.partisia.com

PROBLEM

Companies working in heavily regulated fields such as healthcare, research or banking find themselves restrained by not having access to software that can handle the often multi-tier security measures needed to store and share confidential data while being compliant with international data protection laws such as GDPR and APPI. This means that many companies feel obliged to go through third parties such as consultancy houses or public organizations, costing them precious time and money.

SOLUTION

Partisia is pioneering the world of building, tailoring and offering high-security software by providing new standards for secure software solutions to process confidential, multi-participant information. Partisia is powered by broad sectoral experience and deep technical knowledge about various privacy-enhancing software solutions. This enables Partisia to accommodate a multitude of industries, companies and data-concerns in their innovative infrastructures, implementing e.g. Consent management, GDPR-compliance, cloud computing, blockchain-technology and secure multiparty computation.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

Thanks to Partisia's tailored approach, their solutions can be applied across a wide range of industries and sectors. Having worked on both private and public projects in international settings, Partisia's team is skilled in always facilitating a close collaboration with partners and customers to make sure every need and requirement is covered. Customers includes International Committee of the Red Cross, Data for Good Foundation and other international organizations.

With Japan constituting one of the most active markets with regards to development of new technology, Partisia is looking for new partners who could benefit from utilizing their platform. Further, Partisia is also looking at the possibility of designing new solutions in a differently regulated market, hopefully opening up to more global collaborations and partnerships.

GET IN TOUCH WITH PARTISIA

mark.medum.bundgaard@partisia.com



NORDIC ΔSIΔN
VENTURE ΔLLIΔNCE

PARTISIA

プライバシー保護ソフトウェアソリューションのための新たな基準の設定

所在地: Aarhus, Denmark

収益: EUR 8 million

設立年: 2018

累計調達金額: N/A

創業者: Kurt Nielsen, Peter Frandsen, Jakob Pagter, Ivan Damgård, Jesper B. Nielsen, Claudio Orlandi, Emil B. Orloff

主要投資家: No external investors in Partisia Group Soft Funding only

チームサイズ: 45

ウェブサイト: www.partisia.com

課題

医療、研究、銀行など、厳しい規制を強いられる分野の企業は、GDPRやAPPIなどの国際的なデータ保護法に準拠しながら機密データを保存・共有するために必要な、多層的なセキュリティ対策に対応できるソフトウェアを利用できないことに制約を感じている。多くの企業は、コンサルタント会社や公的機関などを介さなくてはならなくなり、貴重な時間とコストが費やされている。

ソリューション

Partisiaは、機密情報や複数参加者の情報処理に必要な、安全なソフトウェアソリューションの新しい基準を提供して、高セキュリティのソフトウェアを構築、調整、提供する世界を開拓している。プライバシーを強化する様々なソフトウェアソリューションに関する幅広い分野での経験と深い技術的知識により、同意管理、GDPRコンプライアンス、クラウドコンピューティング、ブロックチェーン技術、安全なマルチパーティ計算などを実装した革新的なインフラで、あらゆる業界、企業、データ問題に対処する。

主要取引先、海外展開

可能だ。グローバルな環境で民・官両方のプロジェクトに携わってきたチームは、パートナーや顧客との緊密なコラボレーションを常に促進し、あらゆるニーズや要件を満たすことを得意とする。顧客には、赤十字国際委員会、データ・フォー・グッド財団、その他の国際機関らがいる。

日本は新技術の開発が進んでおり、Partisiaのプラットフォームの活用が利益につながるような新しいパートナーを探している。さらに、規制の異なる市場で新しいソリューションを設計していくことも視野におき、よりグローバルな提携やパートナーシップの確立を目指している。

PARTISIA に関するお問い合わせ

mark.medum.bundgaard@partisia.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE



ACTIVATE HEALTH

Building an AI-powered digital therapeutics platform for predicting, preventing and treating cardiometabolic diseases



Location: Talinn, Estonia

Revenue size: Pre-revenue

Year founded: 2020

Funding raised: EUR 1.5 million

Founders: Siim Saare

Most relevant investors: Oxford University
NHS Trust

Team size: 15

Website: www.activate.ee

PROBLEM

According to WHO, 33% of adults globally are living with metabolic syndrome - a condition that greatly increases the risk of heart disease and type 2 diabetes. Due to growing prevalence, shortage of physicians and lack of evidence-based digital tools, there is a massive care gap resulting in hundreds of billions in preventable medical costs each year.

SOLUTION

We are building prescription digital therapeutics for treating metabolic syndrome related disorders (high blood pressure, cholesterol imbalance, elevated blood sugar, overweight and obesity). Our digital treatments help patients control or reverse their condition while helping healthcare providers and payers save cost and improve outcomes.

Our DTx programs can serve as standalone first-line therapy or adjunctive therapy to existing pharmaceutical treatments helping to improve patient adherence and outcomes.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

Our end users are patient with elevated cardiometabolic risk. Our customers are primary care practices, private clinics, pharmaceutical companies, private health insurance providers and corporate health plans. Activate Health's highly accessible solution is particularly relevant in the Asian market, which is seeing a growing prevalence of chronic lifestyle related diseases. With a number of established connections in Japan, Activate Health is looking forward to connecting with new partners, collaborators and investors, to join their mission of extending human healthspan globally.

GET IN TOUCH WITH COMPANY NAME

siim.saare@activate.ee



NORDIC ΔSIΔN
VENTURE ΔLLIΔNCE

ACTIVATE HEALTH



従業員の健康、生産性、ウェルビーイングを向上させるためのAIを活用した行動変容プラットフォーム

所在地: Tallinn, Estonia

収益: Pre-revenue

設立年: 2020

累計調達金額: EUR 1,5 million

創業者: Siim Saare

主要投資家: Oxford University NHS Trust

チームサイズ: 15

ウェブサイト: www.activate.ee

課題

Gallup社によると、全従業員の約半数が、慢性疲労、離職、モチベーションの低下、仕事のパフォーマンスの低下を特徴とする重度ないし時によって燃え尽き症候群の状態だという。燃え尽き症候群を経験した社員は、2.6倍も転職活動をする可能性が高く、実際に40%の社員が燃え尽き症候群を理由に退職、しかもその多くは転職先が決まっていない状態で退職している。燃え尽き症候群は、毎年1250億ドル以上の医療費に相当し、2型糖尿病、冠状動脈性心臓病、胃腸障害、高コレステロール、さらには45歳以下の早期死亡の一因とされている。

ソリューション

Activate Healthが開発したのは、独自の健康診断、科学的根拠に基づくライフスタイル・プログラム、オンデマンド・コーチング、ゲーム化された報酬システムなどを提供する包括的な従業員ウェルビーイング・プラットフォーム。有名大学や研究機関と協力し、慢性心代謝性疾患の予防と早期介入のための新しいデジタル治療薬の開発にも取り組む。

主要取引先、海外展開

従業員に個別の健康管理のための優れたツールを提供し、従業員の健康状態を競争力の源泉としたいと考える企業が対象。アクセスに優れる当ソリューションは、高齢化が進むアジア市場においてとりわけ関連性が高い。日本で多くの実績を上げており、世界全体の健康寿命の延伸という使命のために、新たな提携先、協力者、投資家とつながることを期待している。

Activate Health に関するお問い合わせ

siim.saare@activate.ee



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

CONURSE

Building digital health solutions for healthcare staff and patients with a focus on improving guidelines adherence, enhancing care quality, and patient safety across the care continuum



Location: Talinn, Estonia

Year founded: 2012

Founders: Andres Melik

Revenue size: EUR 100,000 - 499,999

Funding raised: EUR 700,000

Most relevant investors: Johns Hopkins University, EASME-EU, 500 Startups, Dreamit Ventures, Jumpstart Foundry, EIT Health

Team size: 10-19

Website: www.conurse.net

PROBLEM

Four out of 10 patients are harmed in care settings, often because healthcare workers fail to comply with clinical protocols. Hospitals attempt to solve the problem by developing guidelines but struggle to integrate them into clinical workflows. Most often the guidelines are inaccessible at the point of care, or hard to follow and understand due to complex workflows and information overload.

SOLUTION

CoNurse, is a voice-guided protocol adherence and deployment application that improves quality and standardization of healthcare. CoNurse supports staff by providing step-by-step, institution-specific guidelines for clinical protocols and workflows for non-routine procedures and emergency situations, significantly reducing preventable adverse events, the main non-reimbursable cost driver in healthcare.

CoNurse has the potential to significantly reduce the costs for healthcare systems e.g., it has shown to reduce nurses' induction time from 15 to 3 days and cost by 80%. CoNurse initiates guidance based on a number of continuously monitored parameters, such as care pathway complexity, staff experience, hospital complication rates, instead of manually choosing guidelines in a static environment as is the current standard in nursing

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

CoNurse's primary clients are medical centers and schools worldwide, looking to reduce medical errors and non-reimbursable costs, and make onboarding of junior staff more time and cost-effective. CoNurse is already present in 9 countries, and the mobile application is readily available on App Store and Google Play.

CoNurse is looking for funding, distribution partners, clients, and R&D capabilities. By entering the East Asian market, CoNurse would be able to widen their investment strategy and increase scaling opportunities.

GET IN TOUCH WITH CONURSE

andres@cognuse.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

CONURSE

一連の治療過程におけるガイドライン遵守の改善、医療の質の向上や患者の安全性に重点を置いた、医療従事者と患者のためのデジタルヘルスソリューションの構築



所在地: Talinn, Estonia

収益: EUR 100,000 - 499,999

設立年: 2012

累計調達金額: EUR 700,000

創業者: Andres Melik

主要投資家: Johns Hopkins University, EASME-EU, 500 Startups, Dreamit Ventures, Jumpstart Foundry, EIT Health

チームサイズ: 10-19

ウェブサイト: www.conurse.net

課題

医療従事者が臨床プロトコルを遵守していないことが原因で患者10人のうち4人が治療の場で被害を被っているという。病院側はガイドラインを定めて問題に対処しようとするが、実際それをクリニカルワークフローに統合していくのは容易ではない。得てして治療の間ではガイドラインにアクセスできないとか、複雑なワークフローや情報過多のせいでその遵守や理解が困難であることが多い。

ソリューション

Cognuseの主力製品「CoNurse」は、医療の質と標準化を改善する音声ガイドでプロトコル遵守とその利用を促すアプリケーション。

非定常的な処置や緊急事態での臨床プロトコルやワークフローについて、その施設専用のガイドラインを順番に提示しながらスタッフをサポートする。これは医療における償還不能な主要コスト要因である、予防可能な有害事象の著しい削減につながる。

CoNurseを利用した結果、看護師の必要日数を15日から3日に短縮してコストを80%削減できた例もあり、医療システムでの大幅なコスト削減が期待できる。従来の看護のガイドラインの定め方が人による静的な選定だとすれば、CoNurseは治療経路の複雑さ、スタッフの経験値、病院の合併症発生率など、動的な複数のパラメータをアプリが継続的にモニターした上でガイダンスを開始する。治療経路の複雑さ、スタッフの経験値、病院の合併症発生率など、複数のパラメータを継続的にモニターした上でガイダンスを開始する。

主要取引先、海外展開

主要な顧客は、世界中の医療機関と学校。医療ミスや非償却コストを減らし、若手スタッフの新人研修をより時間・費用対効果の高いものにしていくことを目指す。

現在すでに9カ国で利用されている。モバイルアプリケーションはApp StoreとGoogle Playから入手可能。現在、資金調達先、販売提携先、顧客、研究開発人材を募集中。東アジア市場参入によって投資戦略や規模拡大の機会を増やす。

CONURSE に関するお問い合わせ

andres@cognuse.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

Location: Espoo, Finland

Revenue size: EUR 1,8 million

Year founded: 2010

Funding raised: N/A

Founders: Matti Rätty

Most relevant investors: Hillstead Capital
Taranis

Team size: 40

Website: www.navigil.com

PROBLEM

Vulnerable individuals such as elderly or impaired people often feel stressed, trapped and limited by their inabilities to navigate freely in everyday life - resulting in nothing but frustration to themselves and their network of family, friends or caregivers.

SOLUTION

Navigil has created a series of smart wellness wristwatches, that combines safety, technology and style. The watches and their connected services, such as the Navigil Share and Care app, let the users track their own wellbeing and health data, and possibly share this information with chosen family, friends, caregivers or professional emergency services. With a variety of affordances such as an extensive wellness dashboard, location services with user-defined safe zones, long-term trend analysis and a one-button emergency call, the Navigil Services ensures a longer, active, independent life, with dignity and peace of mind for both the user, and everyone around them.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

Navigil's services cater to a range of different user profiles, tailored to e.g. dementia, elderly with long term conditions, impaired people and lone workers. This flexible and inclusive approach to the users' specific needs combined with the high quality and exclusive style, means that Navigil's products are currently being used in more than 30 countries, represented by established offices in Finland, Germany, UK, Italy, USA and Japan.

Founder Matti Rätty has extensive international experience from working with transnational companies such as Xerox and Ericsson. Navigil already has an established office in Yokohama, Japan, and is currently looking to explore more opportunities across the East Asian region.

GET IN TOUCH WITH NAVIGIL

motoo.toyama@navigil.com



NORDIC ΔSIΔN
VENTURE ΔLLIΔNCE

弱者の安全・自立を支援するスマートウォッチとサービス

所在地: Espoo, Finland

収益: N/A

設立年: 2010

累計調達金額: N/A

創業者: Matti Rätty

主要投資家: Hillstead Capital, Taranis

チームサイズ: 40

ウェブサイト: www.navigil.com

課題

高齢者や障がい者などの弱者は、日常生活で自由に身動きできないことにストレスや窮屈さを感じ、本人や家族、友人、介護者などの周囲に不満を持つことが少なくない。

ソリューション

Navigilが開発したのは、安全性、技術、スタイルを兼ね備えた、スマートウェルネス腕時計シリーズ。この腕時計とNavigil Share and Careアプリなどの接続サービスを使って、ユーザーは自分の健康状態や健康データを追跡し、必要に応じて家族、友人、介護者、緊急サービス業者などと情報を共有することができる。Navigil Servicesは、充実したウェルネス・ダッシュボード、ユーザー定義の安全ゾーンを備えたロケーションサービス、長期トレンド分析、ワンボタン緊急通報など、さまざまな機能を備えており、ユーザーもその周囲の人々も、尊厳を失うことなく安心して、長い間アクティブで自立した生活を送れるよう保証する。

主要取引先、海外展開

Navigilのサービスは、認知症、長期疾患のある高齢者、障害者、孤独な労働者など、さまざまなユーザーに対応する。フィンランド、ドイツ、英国、イタリア、米国、日本に拠点を置き、30カ国以上で使用されている。

創業者のMatti Rättyは、Xerox やEricssonといった多国籍企業での豊富な国際的な経験を持つ。すでに横浜に事務所を構えており、目下東アジア地域でのさらなるビジネスチャンスを探索中。

NAVIGIL に関するお問い合わせ

motoo.toyama@navigil.com

MEDBEAT

Measuring ECG signals anytime and anywhere



Location: Malmö, Sweden

Revenue size: EUR 44,000

Year founded: 2018

Funding raised: EUR 2.5 million

Founders: Erik Rask

Most relevant investors: Tais Clausen
Nikolaj Deichmann, 3Shape

Team size: 8

Website: www.medbeat.se

PROBLEM

One of the greatest challenges of modern medicine is cardiac arrhythmias. The most common arrhythmia is atrial fibrillation which exists in around 2% of the world's population, and causes 30% of all strokes worldwide. Correctly diagnosing arrhythmias is challenging as arrhythmias come and go during the week and you need to record an ECG exactly when the arrhythmia is happening.

SOLUTION

MedBeat has developed a modern, user-friendly and non-invasive device that measures ECG signals anytime and anywhere. Once attached to the user's chest, the device is able to monitor and record cardiac activity without interruptions for at least 7 days, which provides a comprehensive medical insight and superior clinical accuracy. After 7 days, the user simply mail the device back to MedBeat, who employ a set of advanced algorithms and artificial intelligence-based tools to accurately identify anomalies or diseases.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

MedBeat works with hospitals, primary healthcare centers and private customers. By shipping the small, user-friendly device directly to the user, MedBeat is able to offer its service to customers all over the world. As cardiac arrhythmia unfortunately is a prevalent problem across many demographic segments, MedBeat's solution caters to everyone - from elders, professional athletes, chronically ill and many more.

MedBeat's founder Erik Rask has first-hand experience from the Japanese healthcare system working on clinical rotation as a medical doctor within cardiology and heart surgery, in Japan. Today, MedBeat is convinced that their company and product can be of great interest in Asian markets, which is why they are looking for potential investors and partners to help explore this opportunity.

GET IN TOUCH WITH MEDBEAT

erik.rask@medbeat.se



NORDIC ΔSIΔN
VENTURE ΔLLIΔNCE

MEDBEAT

時間や場所を選ばずに正確な心電図信号を測定できる心臓病患者の強い味方

所在地: Malmö, Sweden

設立年: 2018

創業者: Erik Rask

収益: EUR 44,000

累計調達金額: EUR 2.5 million

主要投資家: Tais Clausen Nikolaj Deichmann, 3Shape

チームサイズ: 8

ウェブサイト: www.medbeat.se

課題

現代医学の最大の問題のひとつに挙げられる不整脈。最も一般的な不整脈は心房細動で、世界人口の約2%が苦しみ、世界の脳卒中の原因の30%を占めている。週に何度も発生してしまうため正確な診断がしにくく、不整脈が起きた際に正確に心電図を記録する必要性がある。

ソリューション

MedBeatが開発したのは、いつでもどこでも心電図信号を測定できる、最新式で操作も簡単な非侵襲的なデバイス。ユーザーの胸部に装着されたデバイスは少なくとも7日間連続で心臓の状態を監視・記録でき、患者は包括的な医学的見解と優れた臨床精度を得ることができる。この7日間が終了すると、ユーザーはデバイスを郵送するだけで、高度なアルゴリズムと人工知能ベースのツールを駆使して異常や病気が正確に特定される。

主要取引先、海外展開

病院、プライマリーヘルスケアセンター、患者個人が対象。小型で使い勝手の良いデバイスは直接ユーザーに届けられるので、世界中どこにいてもサービスが受けられる。不整脈は、残念ながら人種や年齢を問わず蔓延している疾患であり、このソリューションは、高齢者、プロのアスリート、慢性疾患など、あらゆる人々が対象となる。

創業者であるErik Raskは、日本の医療システムの循環器内科および心臓外科の医師として臨床ローテーションに携わってきた経験を持つ。会社や製品のアジア市場での成功を信じ、その実現に向けて可能性のある投資家やパートナーを探している。

MEDBEAT に関するお問い合わせ

erik.rask@medbeat.se



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE



CEREBRIU



脳画像診断のためのMRIの自動化、最適化したワークフローによる
放射線科医支援、画像診断時の臨床的なインテリジェンスの実現

所在地: Copenhagen, Denmark 収益: Pre-revenue

設立年: 2018 累計調達金額: EUR 5 million

創業者: Akshay Pai, Robert Lauritzen, Erik Dam, Mads Nielsen, Martin Lillholm 主要投資家: Vaekstfonden, Crista Galli Ventures, Innovation Fund Denmark, KMD Ventures

チームサイズ: 34 ウェブサイト: www.cerebriu.com

課題

MRIやCTスキャンの需要は毎年10%近く増加する一方、増え続ける画像を解析できる放射線科医は世界的に不足している。脳MRI検査では自動解析、スキャン時間の短縮、患者トリアージの改善など、効率化へのポテンシャルは大きい。

ソリューション

Cerebriuが開発したのは、脳MRIスキャン画像取得と患者管理を最適化するスマートプロトコル技術「Apollo」。MRIコンソールのプロトコルを最適化させるリアルタイムの意思決定をサポートし、適切な患者・タイミング・順序で画像が取得できるようにする。

Apolloのスマートプロトコルは、MRIの使用率を最適化し、不要な画像取得を減らし、MRIコンソールの検査技師の信頼性を向上させる。当ソリューションは、医療機器としてCEマークも取得し、医療機器指令93/42/EECに準拠している。

主要取引先、海外展開

現在、デンマーク、米国、ノルウェー、インド、イスラエル、ブラジルの主要医療機関と提携している。Cerebriuの価値提案は、アジア全域の多くの病院で実施している神経画像ワークフローに適している。脳MRI検査ワークフロープロセスの最適化を求める放射線科や医療機関との提携を望んでいる。

CEREBRIU に関するお問い合わせ

mgl@cerebriu.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

CEREBRIU

Automating MRI for brain diagnostic imaging, empowering radiologists with optimized workflows, and bringing clinical intelligence at the point of imaging



Location: Copenhagen, Denmark

Revenue size: Pre-revenue

Year founded: 2018

Funding raised: EUR 5 million

Founders: Akshay Pai, Robert Lauritzen, Erik Dam, Mads Nielsen, Martin Lillholm

Most relevant investors: Vaekstfonden, Crista Galli Ventures, Innovation Fund Denmark, KMD Ventures

Team size: 15

Website: www.cerebriu.com

PROBLEM

The demand for MRI and CT scanings is increasing by nearly 10% a year, and there is a global shortage of radiologists who are able to analyze the ever increasing volume of images. In addition, there is a large untapped potential for increased efficiency in brain MRI, both in terms of automated analysis, reduced scan time and improved patient prioritization.

SOLUTION

Cerebriu has developed Apollo, a smart protocol technology that optimizes brain MRI scan acquisition and patient management. It offers real-time decision support to optimize the protocol at the MRI console, ensuring the acquisition of the right sequence for the right patient at the right time.

Apollo's Smart Protocol enables the optimization of MRI utilization, reduces unnecessary image acquisition and improves the technologist's confidence at the MRI console. Cerebriu Apollo solution is regulated as a medical device (CE-marked). Cerebriu Apollo conforms to Medical Device Directive 93/42/EEC

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

Cerebriu has already partnered with leading hospitals in Denmark, USA, Norway, India, Israel and Brazil. Cerebriu's value proposition fits well to the neuroimaging workflow conducted in many hospitals across East Asia, and is looking for radiology and hospital partners seeking to optimize their brain MRI workflow process.

GET IN TOUCH WITH CEREBRIU

mgl@cerebriu.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

SPERMOSENS

Diagnosing male-factor infertility and directing to the most suitable infertility treatment



Location: Lund, Sweden

Revenue size: Pre-revenue

Year founded: 2018

Funding raised: EUR 7 million

Founders: Kush Punyani

Most relevant investors: Avanza Pension, Magnus Brandt, Kushagr Punyani, Nordnet Pensionsförsäkring, Andreas Ward, Sven Rasmusson

Team size: 1-9

Website: www.spermosens.com

PROBLEM

WHO reports that 50% of infertility worldwide is caused by male-oriented issues. Additionally, Japan has the highest number of in vitro fertilisation cases (IVF), yet the lowest rate of success. Current technology has not been possible to predict if sperm cells can actually fertilise the egg cell. Consequently, diagnostics have relied on sperms' physical properties and motility, thus directing the majority of treatments to the highly invasive and unnecessary, instead of the safer and more natural standard-IVF.

SOLUTION

Spermosens is revolutionising IVF treatment by commercialising the first functional male infertility diagnostic device, to accurately predict the fusion capacity of sperm cells. The company is developing the first of its kind automated sperm diagnostic device JUNO-Checked that relies on the sperm cells ability to bind to egg cell-proteins. Using recombinant proteins, nanotechnology and electrochemistry, Spermosens' novel diagnostic device helps patients and healthcare providers to probe the underlying cause of unexplained male infertility, and direct them to the most appropriate IVF treatment.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

Spermosens key customers are public and private IVF Clinics and Sperm banks who have shown a high level of interest for the technology. Spermosens products will improve the workflow at the IVF clinics and facilitate the choice of the appropriate IVF treatment for each individual case. Primary customers are 5000 IVF clinics globally where 3-4 million IVF treatments are performed annually. Spermosens is looking for strategic partners in East Asia who can assist them in taking full advantage of this opportunity to improve the quality of life for couples suffering from infertility. Spermosens is striving to create substantial value to all stakeholders involved in IVF treatment in East Asia for activities including Outlicensing, Codevelopment, and Investments for regional launch

GET IN TOUCH WITH SPERMOSENS

kp@spermosens.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

SPERMOSENS



男性因子の不妊症を診断し、最適な不妊治療への道を開く。

所在地: Lund, Sweden

収益: Pre-revenue

設立年: 2018

累計調達金額: EUR 7 million

創業者: Kush Punyani

主要投資家: Avanza Pension, Magnus Brandt, Kushagr Punyani, Nordnet Pensionsförsäkring, Andreas Ward, Sven Rasmusson

チームサイズ: 1-9

ウェブサイト: www.spermosens.com

課題

WHOの報告によると、世界的に見て不妊症の原因の50%は男性因子が関わっているという。また、日本は体外受精（IVF）の実施件数が最も多い国だが、成功率は最も低い。

現在の技術では、精子細胞が実際に卵細胞と受精できるかどうかを予測することは不可能だった。そのため、体外受精の診断は精子の物理的特性と運動性に依存することになり、治療の大半が安全性を重視した自然な標準体外受精というよりは、侵襲性の高い不必要なものとなっている。

ソリューション

Spermosensは、精子細胞の融合能力を正確に予測する初の男性不妊症診断装置を商品化し、IVF治療に革命を起こしている。精子細胞が卵細胞タンパク質と結合する能力を利用した、世界初の自動精子診断装置「JUNO-Checked」がその開発品だ。

Spermosensの画期的な診断装置は、組換えタンパク質、ナノテクノロジー、電気化学を駆使して、患者や医療従事者が原因不明の男性不妊症の原因を探り、最適なIVF治療を見極めるのに大いに役立つ。

主要取引先、海外展開

Spermosensの主要顧客は、この技術に高い関心を示している公的及び民間の体外受精クリニックと精子バンク。Spermosensの製品は、IVFクリニックのワークフローを改善し、個々のケースに適したIVF治療の選択に役立つ。IVF治療は年間300万から400万件ほど行われており、対象となる顧客は世界にある5,000の体外受精クリニックである。

SPERMOSENS に関するお問い合わせ

kp@spermosens.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

SPIROMANN

Developing a lung health monitoring device



SPIRO
MANN

Location: Copenhagen,
Denmark

Revenue size: Pre-revenue

Year founded: 2022

Funding raised: EUR 140,000

Founders: Neta Meitlis, Dan
Avrahamson, Jesper Ellegard

Most relevant investors: Private business
angel

Team size: 5

Website: www.spiromann.com

PROBLEM

Every day hundreds of millions people worldwide suffer from asthma, and the painful, persistent symptoms and side effects that follow this chronic condition. The uncertainty that comes with having reduced lung capacity immobilizes the patient, and further causes daily stress, worry and suffering, both for themselves and their network of family, friends and caretakers.

SOLUTION

Spiromann has developed a pocket sized, personal device called The Intelligent Personal Portable Inflammometer (IPPI), that gives asthma patients back their independence and peace of mind, and thus improves their general quality of life. The IPPI provides the patient with an easy, accessible and affordable method, to continuously track and analyze lung function, no matter where or when the need arises. Simply put, the IPPI measures the fractional exhaled Nitrogen Oxide from a single breath, analyzes the exhaled gasses and provides the user with direct, instant comprehension of the real-time status of their lung health, presented in a connected app. Through the app, the user will further be able to keep a personal record, and stay informed on potential parameters of influence such as temperature and other environmental factors.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

The IPPI is designed to meet US and EU regulatory compliance standards for diagnostic support, and thus cater to multiple markets.

Spiromann is interested in exploring the opportunities of both manufacturing-facilities and partnerships with local healthcare actors throughout the growing region of East Asia.

GET IN TOUCH WITH SPIROMANN

neta@spiromann.com



NORDIC ΔSIΔN
VENTURE ΔLLIΔNCE

SPIROMANN

肺の健康状態をモニタリングするデバイス



SPIRO
MANN

所在地: Copenhagen, Denmark 収益: Pre-revenue

設立年: 2022 累計調達金額: EUR 140,000

創業者: Neta Meitlis, Dan Avrahamson, Jesper Ellegard 主要投資家: Private business angel

チームサイズ: 5 ウェブサイト: www.spiromann.com

課題

世界には何億人もの喘息患者が存在し、長びく症状やその副作用に苦しんでいる。肺容量が減ることに不安を感じる患者は移動することを躊躇するようになり、本人だけでなくその家族、友人、介護者のネットワークすべてにストレスや心配、苦しみを引き起こしている。

ソリューション

Spiromannが開発したのは、喘息患者の自立と安心感を取り戻し、生活の質を向上させるポケットサイズの個人用機器「インテリジェント・パーソナル・ポータブル・インフラモメーター (IPPI)」。

IPPIは、患者がいつでもどこにいても肺機能を継続して追跡・分析できる上、シンプルでアクセスしやすく、価格も手頃。1回の呼吸で吐き出される一酸化窒素の割合の測定、吐き出されたガスの分析、リアルタイムの肺の健康状態の把握が可能だ。アプリを使って確認できるので、ユーザーは自分の記録を管理し、温度やその他の環境要因などの影響を受ける可能性のあるパラメータを常に把握できる。

主要取引先、海外展開

IPPIは、診断支援に関する米国およびEUの規制遵守基準を満たすように設計されており、複数の市場で対応できる。

成長著しい東アジア地域において、製造施設および現地の医療関係者との提携の可能性を求めている。

SPIROMANN に関するお問い合わせ

neta@spiromann.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

ANYO LABS

Through groundbreaking machine learning software, ANYO Labs is revolutionizing the drug discovery process.



Location: Gothenburg, Sweden

Revenue size: Pre-revenue

Year founded: 2022

Funding raised: N/A

Founders: Leif A. Eriksson, S. Jalil Mahdizadeh, André Stadelmann, Albin Boman, Marek Szczygiel

Most relevant investors: Chalmers Ventures

Team size: 5

Website: www.anyolabs.com

PROBLEM

The traditional methods for universal drug discovery are notoriously laborious, slowing down scientific progress and maximizing the amount of resources needed for every research phase.

SOLUTION

By employing a revolutionizing AI, machine learning framework ANYO Labs' technology has the capacity to reduce drug discovery timelines significantly; potentially cutting years from the normative period. Providing tools to screen vast databases of compounds, efficiently navigate large chemical libraries and generate de novo molecules, ANYO Labs is combining industry-leading accuracy with cost-efficiency and general optimization of the entire research process.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

ANYO Labs help pharmaceutical companies streamline research and lead optimization to prospectively benefit universal healthcare. This means that ANYO Labs is working with various stakeholders within the pharmaceutical industry such as full stack drug development actors, early biotech companies looking to technologically accelerate or established CRO companies, who are looking to integrate new cost- and time efficient initiatives. ANYO Labs is currently engaged with a number of companies throughout Europe, and is looking to expand their current client base to new markets.

Thanks to the East Asian region's rapidly evolving tech landscape, ANYO Labs is excited to explore potential partnerships with local companies, and co-create innovative, pharmaceutical solutions. With established contact to various actors active in the region, ANYO Labs is hoping to expand and discover more opportunities of collaboration and partnership.

GET IN TOUCH WITH ANYO LABS

andre.stadelmann@anyolabs.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

画期的な機械学習ソフトウェアで創薬プロセスに革命を

所在地: Gothenburg, Sweden

収益: Pre-revenue

設立年: 2022

累計調達金額: N/A

創業者: Leif A. Eriksson, S. Jalil
Mahdizadeh, André Stadelmann,
Albin Boman, Marek Szczygiel

主要投資家: Chalmers Ventures

チームサイズ: 5

ウェブサイト: www.anyolabs.com

課題

従来の創薬のプロセスは手間と時間がかかり、それが科学の進歩の遅れや研究のフェーズ毎の莫大な資金の支出を引き起こしている。

ソリューション

ANYO Labsの技術は、革新的なAI、機械学習のフレームワークを駆使して、創薬期間を大幅に短縮し、従来よりも数年単位での短縮が可能となる。膨大な化合物データベースのスクリーニング、大規模な化学ライブラリの効率的な移動、およびde novo分子の生成のためのツールを提供し、業界随一の精度・コスト効率と共に研究プロセス全体の適正化を図る。

主要取引先、海外展開

ANYO Labsは、製薬会社が研究とリード最適化を合理化し、将来的にユニバーサルヘルスケアに貢献できるように支援している。これは、ANYO Labsが、フルスタックの医薬品開発企業、技術革新の加速に取り組む初期のバイオテクノロジー企業、あるいは費用と時間の効率化に向けた新しい取り組みの統合を目指す既存のCRO企業など、医薬品業界におけるさまざまな関係者と連携していることを意味する。

当企業は欧州全域で複数の企業と取引しており、現在の顧客の基盤の新規市場への拡大を目指している。

技術環境が急速に発展している東アジア地域で、地元企業との提携の可能性を探り、革新的な医薬品ソリューションの共同開発を進めようとしている。地域で活躍する様々なアクターとの関係を元に、今後は提携事業やパートナーシップの可能性を見出して広げていきたい。

ANYO LABS に関するお問い合わせ

andre.stadelmann@anyolabs.com

FINNADVANCE

Developing in-vitro models, mimicking human biology for accurate, fast and accessible drug development and research purposes.



Location: Finland

Revenue size: Pre-revenue

Year founded: 2019

Funding raised: EUR 2 million

Founders: Prateek Singh

Most relevant investors: Athensmed, Voima Ventures, Icebreaker.vc, Business Finland

Team size: 17

Website: www.akita.bio

PROBLEM

Drugs and other types of medical therapy have different effects on conventional 2D cell cultures and on animals vs. human biology. 90% of the drugs validated in either pre-clinical models or on animals, will fail during the transition to actual human clinical trials.

SOLUTION

By providing the highest, standardized throughput organ-on-chip platform that enables safety, efficacy and toxicology testing in human models, Finnadvance's technology significantly reduces the number of failing drugs at the often costly trial phases.

Finnadvance's platform connects microtechnology and molecular biology to enable physiological model development, mimicking human biology reliably directly in the laboratory.

KEY CUSTOMERS AND INTERNATIONAL PRESENCE

Finnadvance is currently focusing on preclinical CROs and pharmaceuticals for early stage drug- and therapy screening. However, the groundbreaking technology has also stirred interest in academia, as it provides critical tools and new opportunities for researchers and biotechs in the development of novel therapy forms. As the Japanese and Korean pharmaceutical and biotechnology companies represent industry-leading progress in neurological- and oncology drug and therapy development, Finnadvance plans to set up a Japanese office and team by the end of 2022. Finnadvance is therefore seeking talent and investment opportunities in Japan.

GET IN TOUCH WITH FINNADVANCE

prateek@finnadvance.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE

FINNADVANCE



男性因子の不妊症を診断し、最適な不妊治療への道を開く。

所在地: Finland

収益: Pre-revenue

設立年: 2019

累計調達金額: EUR 2 million

創業者: Prateek Singh

主要投資家: Athensmed, Voima Ventures,
Icebreaker.vc, Business Finland

チームサイズ: 17

ウェブサイト: www.akita.bio

課題

医薬品やその他の医学療法は、従来の2次元細胞培養や動物に対してと人間生物学とは、その効果が異なる。前臨床モデルや動物で有効とされた医薬品の90%は、実際のヒト臨床試験へ移行した時に不適格となっている。

ソリューション

Finnadvance の技術は、ヒトモデルにおける安全性、有効性、毒性試験を可能にする最高水準の標準スループットの臓器オンチップ・プラットフォームを提供し、試験段階でコストがかさむ不適格医薬品となる数を大幅に削減する。

当製品のプラットフォームは、マイクロテクノロジーと分子生物学を結びつけ、実験室でそのまま信頼性の高いヒトの生物学を模倣した生理学的モデルの開発を可能にする。

主要取引先、海外展開

今のところは初期段階の薬剤や治療スクリーニングのための前臨床 CRO や医薬品が中心だ。しかし、この画期的な技術は、研究者やバイオテック企業にとって新しい治療法を開発していく上の重要なツールと新たなチャンスとなるため、学界でも注目されている。日本と韓国の製薬会社やバイオテック企業は、神経や腫瘍の薬剤や治療法の開発において他の国々に先立って実績を上げている。Finnadvanceは2022年末までに日本にオフィスとチームを立ち上げる予定で、日本での人材と投資の機会を必要としている。

FINNADVANCE に関するお問い合わせ

prateek@finnadvance.com



NORDIC ASIAN
VENTURE ALLIANCE