

# 東大医学部発の医療ベンチャー・MRT、過去最高売上更新 医師マッチング件数は累計100万件に

2017年11月20日に行われた、MRT株式会社2018年3月期第2四半期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

## 2018年3月期第2四半期決算説明会

馬場稔正氏：みなさまこんにちは。MRT株式会社代表取締役の馬場と申します。本日の目次です。企業価値、2018年3月期の第2四半期決算概要、2018年3月期通期業績の見通し、最後に市場環境の現状と医療の未来についてお話しいたします。

## 企業価値 MRTの特徴



**MRTの特徴**

- ① **東大医学部発**医療ベンチャー ※2014年東証マザーズ上場  
東大卒医師3人に1人がMRT会員
- ② 取締役の**70%**が医師  
徹底した医療現場主義・医師目線
- ③ 医師紹介件数  
**年間10万件／累計100万件** ※2017年11月15日時点

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

3

まず企業価値です。我々MRTの特徴は、東大医学部発の医療ベンチャーということです。東大卒医師3人に1人が我々MRTの会員です。また、取締役の7割が医師であり、徹底した医療現場主義・医師目線でのサービス提供を強みとしております。他社との差別化の要因の1つは、圧倒的な実績です。医師紹介件数は年間10万件で、つい先日累計100万件を突破しました。

医療は患者さまの命を預かっているのです。失敗は許されません。その状況の中、医師と医療機関をつなぐマッチングサービスの質がいかに重要であるかというところ

ですが、我々MRTでは、紹介件数100万件を突破しても、医療事故は一度も起こっていません。

## 東京大学医学部放射線科医局から誕生



我々MRTは、もともと東京大学医学部放射線科医局から誕生しています。最初は医師同士の小さなコミュニティでしたが、2000年1月に法人化をし、IT技術を活用してシステム化を始めたというのが誕生の経緯です。

## 取締役の70%が医師

### ■ 医療現場主義・医師目線のサービス提供が強み

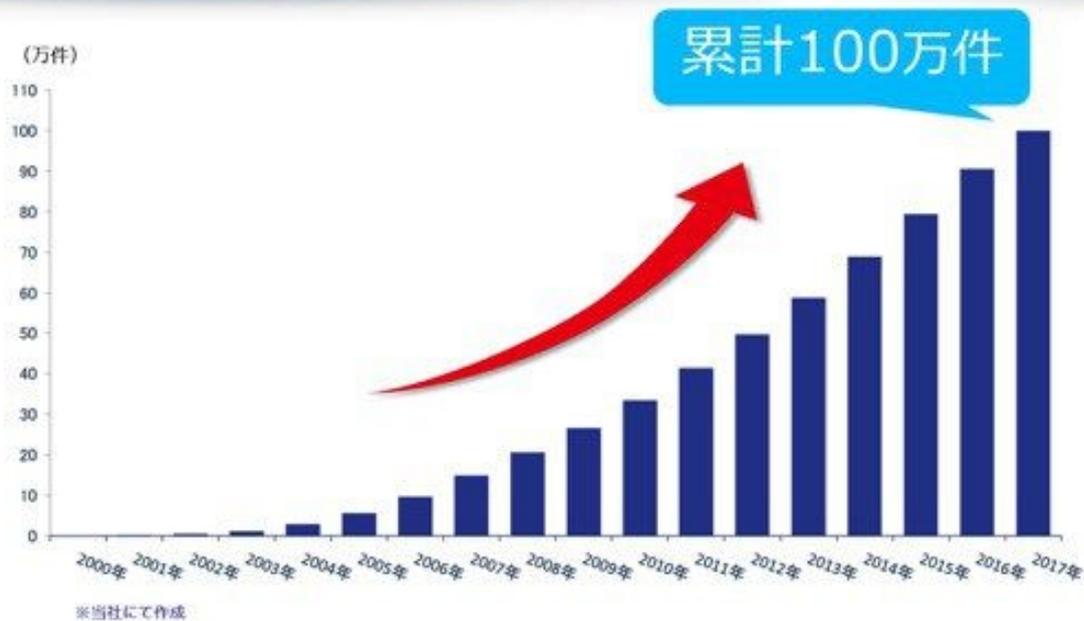
役職	氏名
代表取締役社長	馬場 稔正
取締役会長	富田 兵衛 (医師)
取締役副社長	小川 智也 (医師)
取締役	西岡 哲也
社外取締役	島田 栄治 (医師)
社外取締役	明星 智洋 (医師)
社外取締役	加藤 浩晃 (医師)
常勤監査役	加藤 博彦
監査役	村井 仁昭
監査役	原口 昌之
監査役	石塚 祐美
医学顧問	相川 直樹 (医師・元慶應義塾大学病院長)

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

5

役員一覧です。取締役の7割が医師で、医学顧問には元慶應義塾大学病院長の相川直樹先生に就任していただいています。

**医師紹介件数 年間10万件**



他社にはない、圧倒的なマッチング累計件数です。

### 3つのプラットフォーム



COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

7

サービスには3つのプラットフォームがあります。1つ目は、主力事業の医師と医療機関をつなぐプラットフォーム。

2つ目は、なかなか他社では取り組んでいない医師と医局をつなぐプラットフォームです。ひいては医師とさまざまな企業をつなぐプラットフォームにしていきたいと考えています。

3つ目は、昨年から本格的に進出した、医師と患者をダイレクトにつなぐ、遠隔診療や遠隔健康相談のプラットフォームとなっています。

## 2018年3月期第2四半期連結業績の概要

## 2018年3月期 第2四半期 連結業績の概要



	2017年3月期 2Q累計	2018年3月期 2Q累計	前年比	2018年3月期 通期	(対前期増減率)
	実績	実績		業績予想	
売上収益	549	748	136.1%	1,520	<b>■ 売上収益 36.1%</b> ・非常勤医師紹介件数の増加 ・連結子会社の増加
営業利益	143	119	82.9%	30	<b>■ 営業利益 △17.1%</b> ・営業強化による費用増加 ・IFRS導入費用
税引前四半期 (当期) 利益	137	106	77.6%	20	<b>■ 税引前四半期利益 △22.4%</b> ・微量採血検査サービス投資
四半期 (当期) 利益	93	65	70.2%	10	<b>■ 四半期利益 △29.8%</b>

※1 連結業績予想は、2017年8月10日に公表しました業績予想であります。  
 ※2 2017年3月期決算より、従来の日本基準に替えて国際会計基準 (IFRS) を適用しております。

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

9

2018年3月期第2四半期連結業績の概要です。

売上収益は前年比36.1パーセント増の7億4,800万円です。株主のみなさまにもお伝えしたとおり、今期は事業投資を行う予定としているため、営業利益等については前年を下回っていますけれども、投資状況は計画どおり進んでおります。

### 連結売上収益推移

■ 2018年3月期の1Q、2Q、上期において過去最高売上収益を更新



※1Qの売上収益は、医師の転職件数の季節変動要因により、他の四半期の売上収益に比して、大きくなる傾向にあります。  
2017年3月期・2018年3月期1Q、2Qの売上収益は、国際会計基準(IFRS)を記載しております。

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

当期については、2018年の第1四半期、第2四半期、上期においてそれぞれ過去最高売上収益を更新中です。

## 売上収益変動要因

## 売上収益変動要因

■ 医療人材 : 紹介件数増加、子会社増加により183百万円増加



COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

11

売上収益変動要因です。圧倒的に「Gaikin」事業等の医療人材サービス（の売上）が占めていますけれども、ネット医局については、いよいよマネタイズの目処が立ってきています。後ほどご説明いたしますが、今年、ネット医局内で生まれたアプリケーションをリリースしています。

遠隔診療「ポケットドクター」と、子会社で展開している医科および歯科の予約サービスのプラットフォームについては、今期に投資をして、来期以降に収益化を期待しています。

## 税引前四半期利益変動要因

## 税引前四半期利益変動要因

- 営業利益 : 新サービス拡大に向けて、人件費・販売活動費の増加
- 税引前四半期利益 : 持分法投資損失(微量採血サービス)の増加



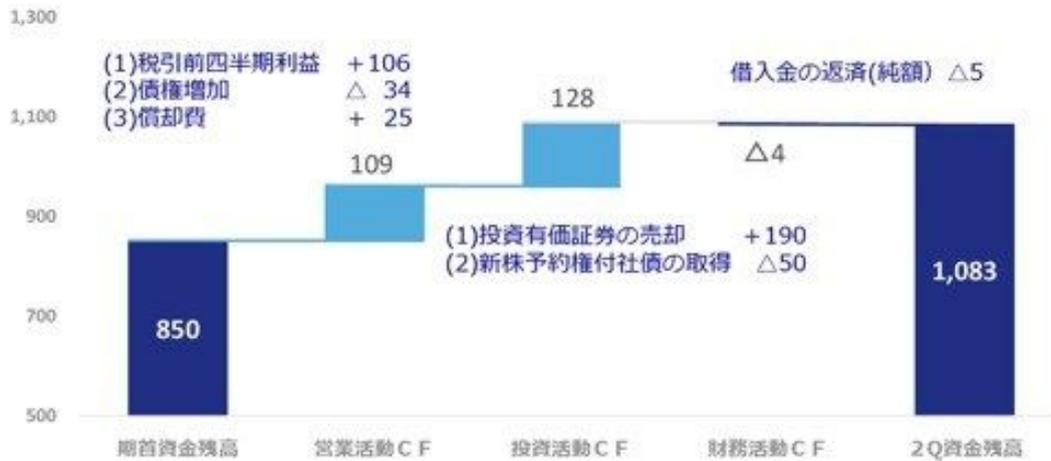
COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

こちらは税引前四半期利益変動要因です。  
主に、売上の増加および、それらに伴う人件費が増加しています。

## キャッシュ・フロー変動要因

## ■ 投資有価証券売却による資金獲得

(単位：百万円)



COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

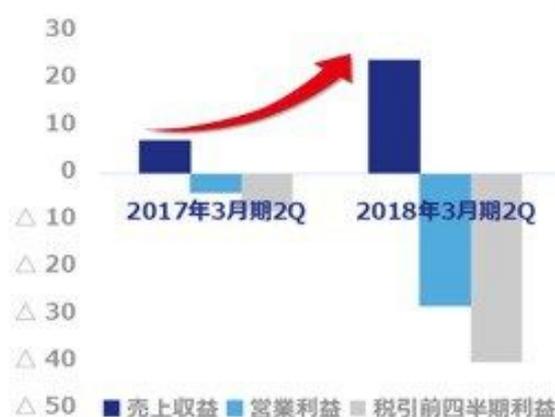
13

キャッシュ・フロー変動要因です。当期はキャッシュ・フローがプラスにはなっていますけれども、「Gaikin」等の医療人材サービスの売上増に伴うキャッシュ・フローの増加が要因です。一部、投資有価証券の売却にて資金の獲得も行っており、投資効果を出しております。

## 事業投資の状況

■ 売上収益 : 24百万円 ( 17百万円増加)  
 ■ 損益影響 : △40百万円 (△32百万円増加)

(単位:百万円)



Pocket Doctor

- (1)遠隔診療サービス刷新
- (2)成約件数の増加
- (3)営業強化のための人材採用

医科歯科.com

- (1)運営サイトのコンテンツ強化
- (2)運営サイトの機能追加

Lifee

- (微量採血検査サービス)
- (1)組合せ医療機器に係る製造販売  
認証の取得
- (2)海外特許等の取得準備

事業投資の状況です。3つの新しいseeds（サービス）に投資しています。遠隔診療のプラットフォームである「ポケットドクター」。

そして子会社になりますけれども、医科および歯科のクリニックと患者をダイレクトにつなぐ予約プラットフォーム「医科歯科.com」では、コンテンツ強化、運営サイトの機能追加等を行いました。

最後、こちらは関係会社となりますけれども、微量採血検査サービスを患者（一般ユーザー）にダイレクトに提供している「Lifee」です。

こちらもいよいよ（マネタイズの）目処が立ち、製造販売認可の取得と、今年は特許関係について足元を固めて、来期以降につなげていきたいと考えています。

サービスは主にコンシューマーである患者とサービスプロバイダである医師を直接マッチングさせているものです。サービスごとに記載しておりますが、各サービスは連携するものであり、実は一体のサービスと捉えていただければと思います。

## ポケットドクターの状況

- 予約相談サービス登録医師数 240名超
- 登録医療機関数 470院超
- 有償化版、遠隔診療ポケットドクターの提供開始 2017年4月
- IT導入支援事業者に認定 2017年6月
- 営業体制の強化
  - └ 販売アライアンスの強化
  - └ 営業担当の増員



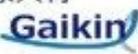
COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

ポケットドクターの数字です。予約相談サービス登録医師数は240名です。ユーザーよりも医師の方があまりに多くなりましたので、今、登録医師の募集を絞っている状況です。

登録医療機関数は470院超です。今年（2017年）3月までは無償で提供させていただいていましたが、4月以降に有償化版を発表、6月から正式導入し、営業させていただいています。

おかげさまで遠隔診療事業者初のIT導入支援業者にも認定されています。また、営業体制の強化として、販売アライアンスの強化、営業部員の増員等を図っています。

## 2018年3月期上期の実績①

サービス	主な展開
医療人材  	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業基盤の強化               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 福岡営業所の開設 <b>2017年6月</b></li> </ul> </li> <li>■ MRT会員数、紹介件数の増加               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 会員向け施策の刷新 <b>2017年6月</b></li> </ul> </li> </ul>
医局  ネット医局	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ FAST CALL（緊急安否確認アプリ）リリース <b>2017年7月</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 厚生労働省通達の事業継続計画（BCP）ガイドラインに準拠</li> <li>・ 救急科専門医、災害医療チーム、災害拠点病院の医師らと共同開発</li> </ul> </li> <li>■ 自治体などによる利用実績               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 関西圏の大規模広域災害訓練で活用 <b>2017年7月</b> (21ページ参照)</li> </ul> </li> </ul>

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

16

2018年3月期上期の実績です。

主力の「Gaikin」等の医療人材サービス事業では、まず営業基盤の強化として、新たに福岡の営業所を開設しています。また、常時取り組んでいることではありませんが、とにかく医師の会員数を集めるために、会員向け施策の刷新等、Webを中心に投資させていただいています。

続いて「ネット医局」です。こちらは他社が取り組んでいないユニークなマーケティングツールの1つのモデルではあり、医局との関係強化を行っています。この中に、先ほど「マネタイズの目処が立ちました」と申し上げた「FAST CALL」という災害時の緊急安否の確認アプリがあります。

大きな災害が起きたときの対策をする病院（災害拠点病院）が国内に700施設ほどあります。我々MRTは、そこに向けたBCP（厚生労働省通達の事業継続計画）のアイテムの1つとして、医療スタッフの緊急安否の確認ツールとして、大きな病院向けにクローズドでアプリを提供しています。

こちらは自治体や多くの医療機関よりお声をかけていただいております、今、導入が進んでいる状況です。こちらはアプリの販売というよりも、主力事業である医師の会員を増やすことにもつながっておりまして、我々MRTとしては医師のマーケティングツールの1つとして位置付けています。

自治体などによる利用実績として、関西圏の大規模広域災害訓練の際に、我々MRTの「FAST CALL」を使っていただきました。

## 2018年3月期上期の実績②

サービス	主な展開
その他サービス  	(医科歯科.com) ■ 医療機関からの情報投稿機能の追加 2017年9月 ・コンテンツ収集の強化  (微量採血検査 Lifee) ■ 組合せ医療機器の認可取得 2017年7月 ・採血用具の一般向け販売
その他	■ IFRS基準の導入(2017年3月期～) 2017年6月 ・グローバル展開に向けた経営強化 ・財務情報の国際的な比較可能性の向上  ■ グループ管理システムの統合 2017年6月

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

17

続いて、「医科歯科.com」です。繰り返しになりますが、コンテンツ収集の強化やサイトの内の投稿機能の追加等で投資させていただきました。

微量採血検査の「Lifee」です。こちらは昨年と今年にさまざまな血液検査結果のサンプリングを使い、やっと認可証を取得させていただきました。これから製造、販売につながっていくところです。

その他、事業とは直接関係のない話ではありますが、IFRS基準の導入です。こちらはM&Aやグローバル展開に向けた経営基盤の強化と位置づけています。こちらについても、例年よりコストがかかっています。

あとは、グループ子会社が増えてきましたため、今期はグループ管理システムの導入にも着手しております。

## 2018年3月期 連結業績の見通し

- 2017年8月10日付に公表しました通期連結業績予想から変更はありません
- 遠隔診療「ポケットドクター」サービス拡大に向けたコストを見込

(単位：百万円)

	2017年3月期		2018年3月期	
	通期実績	上半期実績 (通期進捗率)	通期予想	成長率
売上収益	1,154	748 (49.2%)	1,520	31.7%
営業利益	156	119 (397.7%)	30	▲80.9%
税引前利益	141	106 (534.1%)	20	▲85.9%
親会社の所有者に帰属 する当期利益	88	65 (655.7%)	10	▲88.7%

2018年3月期連結業績の見通しです。8月10日付で公表した通期予想から、現在まで変更はありません。

こちらは株主総会でもお伝えしたとおり、今年はとにかく遠隔診療の導入に最も注力し、市場の3パーセントの導入を目指します。、10万施設の3パーセントというと全国で3,000施設です。

地方にはまだまだITが進んでいないところがたくさんあり、遠隔診療に対する理解が東京よりも高くないと言われておりますので、現状は、とくに東京に集中して拡大していきたいと考えています。

売上は3割ぐらいの上乗せとなりますけれども、そこで得た利益のほとんどを新しい事業（ポケットドクター）に投入させていただきたいと考えています。

### 2018年3月期下期の取組①

サービス	主な展開
医療人材   コメディカル	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 医師ネットワークの拡大               <ul style="list-style-type: none"> <li>・「ポケットドクター」、「ネット医局」の営業活動を通じ、医師に対するサービス認知向上</li> <li>・MRT会員向け施策の拡大</li> </ul> </li> <li>■ MRT会員数、紹介件数の増加               <ul style="list-style-type: none"> <li>・アライアンス、M&amp;Aによる事業基盤強化、営業エリアの拡大</li> </ul> </li> <li>■ コメディカル人材サービスの強化               <ul style="list-style-type: none"> <li>・連結子会社「(株)NOSWEAT」のノウハウを活用した事業展開</li> </ul> </li> <li>■ 紹介事業に係るシステムの刷新               <ul style="list-style-type: none"> <li>・規模拡大に伴う、業務効率の向上     ~2019年3月度</li> </ul> </li> </ul>

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

20

2018年3月期下期の主な取組です。引き続き主力事業である「Gaikin」等の医療人材サービスについては、関東一極集中ではなく全国展開に向けてしっかりと基盤固めをしていきたいと考えています。

まずは関西に活動を広げておりましたが、新たに福岡営業所も開設しましたので、次は九州エリア、中国、四国まで施策範囲を広げていきたいと思えます。

Gaikin等の医療人材サービスについては、医療現場で働くみなさま、医師および看護師のみなさまにいかに認知していただき、実際に使っていただき、そして、（利用者に）広めていただくかが必要ですので、引き続き認知活動に注力してまいります。

## 2018年3月期下期の取組②

サービス	主な展開
<p>医局</p>  <p>ネット医局</p> 	<p>■ネット医局サービスの新展開 (FAST CALL) 医療機関専用、厚生労働省BCP<sup>(※)</sup>基準対応の安否サービス</p> <p>1. サービスの詳細</p> <p>(内容) 災害発生時に、医療従事者の安否確認の発信や返信、緊急掲示板を共有し、医療機関にて参集情報を管理するサービス</p> <p>(収益) 月額課金モデル</p> <p>(背景) 厚生労働省医政局長通知(2017年3月31日)「災害拠点病院指定要件の一部改正について」により、大学病院をはじめとする災害拠点病院は、BCP策定が必須</p> <p>(課題) 災害拠点病院は全国に約700施設存在、BCPの策定は全体の30%にも満たない <small>※参考文献：「特定分野における事業継続に関する実態調査」 内閣府</small></p> <p><small>(※) BCP：Business Continuity Planの略。 災害などリスクが発生したときに重要業務が中断しないための事業継続計画</small></p>

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

21

ネット医局については「FAST CALL」をリリースしています。こちらも他社が取り組んでいないサービスですので、いち早く浸透させることを進めて、医師会員集めに寄与していきたいと考えています。

## 2018年3月期下期の取組③

サービス	主な展開
医局 (続き)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ネット医局サービスの新展開 (FAST CALL)</li> <li>2. 取組予定               <ul style="list-style-type: none"> <li>関西圏の公的医療機関、関東圏の大学病院での災害訓練 2017年10月</li> <li>九州圏の国立大学病院での災害訓練 2017年11月</li> </ul> </li> </ul>
遠隔医療健康相談サービス 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 遠隔診療ポケットドクター               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 増員、アライアンス強化、代理店展開などの営業強化</li> <li>・ 新規機能追加など、サービス強化 2017年11月</li> </ul> </li> <li>■ 健康相談ポケットドクター               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アプリの刷新</li> <li>・ 「今すぐ相談」サービスの法人向けシステム開発 2018年3月度 4Q</li> </ul> </li> </ul>

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

22

医局サービス「FAST CALL」の具体的な取組ですが、2017年10月に災害訓練を実施いたしました。今月（2017年11月）については、九州エリアの国立大学病院での災害訓練に使っていただいています。

遠隔診療・健康相談ポケットドクターでは、引き続きアライアンスと営業強化、そして他社にない、医療現場の医師の声から生まれた機能を順次追加しているところです。

サービス、機能、システムについては、我々MRTが企画・アイデアを出して、パートナーシップを組んでいるオプティム社と両社で（企画・アイデアを）練り、一緒にシステムをつくっている状況であり、合わせてWebページの刷新やSEO対策等も行なっております。

子会社等の2社については、いよいよポケットドクターとの連携を来期以降に向けて、今は下地の段階で打ち合わせをしているところです。これにつきましても具体的に連携ができたあかつきには、またプレスリリースにて発表させていただければと考えています。

## 2018年3月期下期の取組④

サービス	主な展開
<p>その他</p> <p> 医科歯科.com</p> <p> Lifee</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ データ連携           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「ポケットドクター」 × 「医科歯科.com」</li> <li>・ 「ポケットドクター」 × 「微量採血検査サービス」の連携 2018年3月度 4Q</li> </ul> </li> <li>■ その他           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 医療情報プラットフォームの拡大を実現するため、アライアンス及びM&amp;Aの取組</li> <li>・ 事業規模拡大に向けた人材採用</li> </ul> </li> </ul>

その他について、既存の収益事業である「Gaikin」等のプラットフォームの全国展開、拡充に結び付くシステムの刷新等は引き続きやっていきたいと思っておりますが、今後は全国の医師とのアライアンス強化、あるいは事業者とのM&Aを含む連携等を積極的に考えていきたいとも思っています。

また、我々MRTは事業拡大に向けてとにかく社員（人材確保）が一番重要だと思っておりますので、今後も、日々採用活動に力を入れていく予定です。。

## 市場環境の現状と医療の未来 医師不足

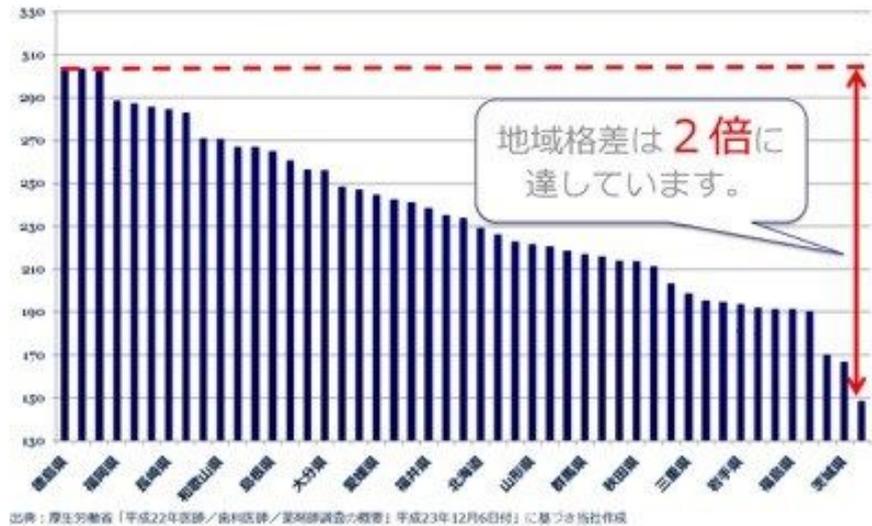


最後に、市場環境の現状と医療の未来についてお話しさせていただきます。  
 医師不足という点については、当然医師が急に増えるわけではありませんので、まだまだ需要（医療機関）に対し、供給側（医師）の力関係が強いというところで、我々MRTの優位は変わっていないと考えています。

## 地域偏在（地域格差2倍）

## 地域偏在（地域格差2倍）

■ 都道府県別10万人あたりの医師数 (医師数/人口10万人)



医師の地域格差も非常に前から言われておりますけれども、2倍以上に広がっています。つまり、その地域でのターゲティングをしっかりと行って、例えば、医師不足の地域に、医師の多い地域の先生をアサインするなど、そのような営業強化も引き続きやっていきたいと考えています。

## 高騰する医療費（国民医療費の伸び）

## 高騰する医療費（国民医療費の伸び）

■ 2025年、現在より15兆円増の**60兆円**に



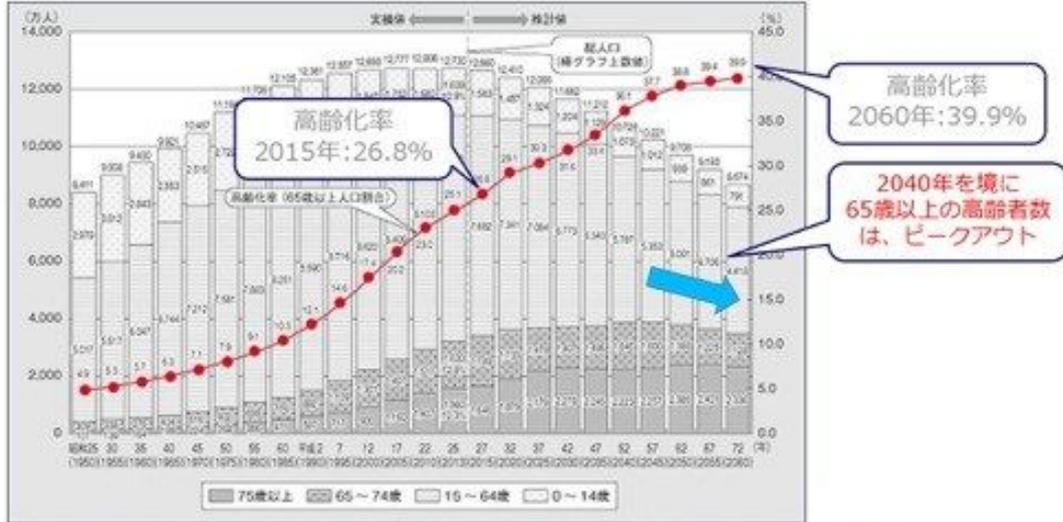
出典：経済産業省「次世代ヘルスケア産業協議会 中間とりまとめ」平成26年6月

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

医療の全体的な予算については、みなさまもご存じのとおり、医療費は非常に高騰しています。

## 高騰する医療費（高齢化率）

## ■ 高齢化率（65歳以上人口増加率）は右肩上がり



出典：厚生労働省「平成28年版高齢社会白書」

65歳以上人口増加率

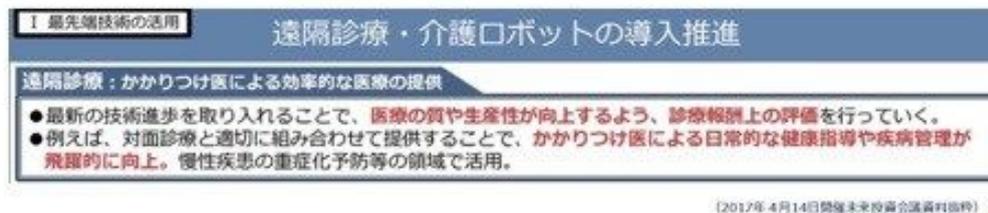
COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

また、2040年までは疾患が一番多い65歳以上の年齢層が増えていく予定とされています。つまり、今の医療制度の仕組みの中では医療費は増えていき、医師あるいは医療従事者のなり手は、引き続き2040年までは増えていくものだと考えています。

## 遠隔診療の動向①

■ 未来投資会議

遠隔診療報酬:2018年度改定に向けて、診療報酬上の評価



私たち（MRT,オプティム）が「民間初の遠隔診療」ということをテレビやマスコミを通じて発表させていただいたのは、今から2年前です。

公式の医療のビジネスコンテストが初めてありまして、我々MRTもエントリーして、そこで運よくグランプリを受賞し、（ポケットドクターが）広まったわけです。

当時私は遠隔診療の波が2020年頃から来るのではないかと考えていたので、その前に遠隔健康相談など、スマホやパソコン等のデバイスを使って、利用者・患者に慣れていただく施策・啓蒙活動を4年間ぐらい続けていきたいと考えていました。

まさか来年の2018年4月に遠隔診療の報酬の議論があり、導入があるとは2016年の時点では誰も想像していなかったわけです。

当時の私は「2020年頃は遠隔診療が当たり前時代の時代が来ていますよ」と語っておりました。医療費高騰という要因もあると思うのですが、それが政府あるいは国にも通じて、今、すごくいい流れになっています。我々MRT遠隔診療サービスのプロバイダーとしては、この千載一遇のチャンスを逃すことなく市場に浸透していきたいと思えます。

遠隔診療において、診療報酬は課題の1つです。今は（対面報酬と比較して）低い状態です。今後、今までの開業医の先生や病院の先生が対面で患者さんと接するのと同じぐらいの診療報酬がつけば、提供する医師側においても、時間の効率などで確実に生産性向上につながりますので、遠隔診療が増えていくと考えています。

遠隔診療の動向②

## ■ 構造改革徹底推進会合 遠隔診療に関するガイドライン作成

### 情報通信機器を用いた診療に関するルール整備に向けた研究

- 情報通信技術の進展に合わせ、情報通信機器を用いた診療が普及してきているが、更なる普及・推進のためには、**医療上の安全性・必要性・有効性が担保された適切な診療を普及させていく必要がある**、一定のルール整備が求められる。
- こうした状況を踏まえ、本年11月に研究班を立ち上げ、**年度末を目途に、情報通信機器を用いた診療に関するガイドラインを作成する。**

#### メンバー

主任研究者：武藤 真祐 (東京医科歯科大学 医歯学総合研究科 臨床教授)	加藤 浩晃 (日本医療ベンチャー協会理事/京都市立医科大学特任助教)
研究協力者：今村 聡 (日本医師会 副会長)	佐々江 健一郎 (N T T 東日本関東病院 医師)
群柳 達雄 (日本医師会 参与/ 弁護士)	豊田 剛一郎 (株式会社メドレー 代表取締役医師)
島田 潔 (板橋区役所前診療所 医師)	松山 征嗣 (株式会社トレンドマイクロ 薬種営業推進グループ)
馬場 稔正 (M R T 株式会社 代表取締役社長)	宮田 裕章 (慶應義塾大学医学部 医療政策・管理学教室 教授)
宮田 俊男 (日本医療政策機構 理事)	美代 賢吾 (国立国際医療研究センター 医療情報管理部門長)
オプザーバー：総務省、厚生労働省、経済産業省	

(2017年11月15日開催「健康・医療・介護」会合資料抜粋)

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

30

今月、「未来投資会議」ということで、遠隔診療を推進するいろいろなルールを今後決めていく研究会が発足しました。

本当にありがたいことに、非常に著名な先生方の中で私もメンバーに選んでいただき、光栄に思っております。民間企業として初めて遠隔診療を唱えたという責任もありますので、しっかりと議論を尽くして、遠隔診療の普及に向けていきたいと思っております。今月末から来年の3月ぐらいにかけていろいろな話が議論されていくところです。

## 未来① (ビッグデータ)



### EHR、PHRを利用したビッグデータの活用 患者自ら最適な医療を選べる時代に

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

31

こちらは釈迦に説法ではありますが、ビッグデータの活用により、患者が自ら医師や医療を選べる時代が間違いなくやってくると考えています。とくに我々MRTは医師と医療機関のデータを持っており、。100万件ものマッチング実績がありますので、そこから発生しているビッグデータが我々MRTにあるということです。

## 未来②（AIディープラーニング・機械学習）



AIによる自動診断  
医師が診療に専念できる環境へ

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

32

毎日のように「AI」という言葉を聞かない日はないと思います。ディープラーニングも、機械学習もそうですが、医師がAIにとって代わられるという話ではなく、AIの力を使って最終的に人間である医師の責任において診療を行うという意味で、（AIとの）組み合わせが間違いなくできる時代になってくると考えています。

未来③ (VR・AR→MR)



## クラウド上の患者情報を一括表示 8K技術でリアルに近い診療環境を構築

COPYRIGHT(C) 2017 MRT All Rights Reserved

33

最後は8Kの技術です。いよいよ医療現場ではいくつか出てきておりますけれども、本当に素晴らしい技術です。8Kで遠隔診療ができれば、本当にリアルな現実と変わらない環境ができます。

外に行く時は病気でもきちんとした格好でなければいけないという方がほとんどだと思います。格好を気にせず治療が受けられる（遠隔診療において）病院、病室、診察室と同じような環境がつかれないかという研究についても、我々が何かお手伝いできればと考えています。以上でご説明を終わらせていただきます。