



6

Health
Tech



Y's READING

企業名 株式会社ワイズ・リーディング
住 所 熊本県熊本市北区高平3丁目43番11号5F
代表者 代表取締役 中山 善晴

資本金 2,050万円
社員数 26名
事業内容 遠隔画像診断
H P <https://www.ysreading.co.jp/>

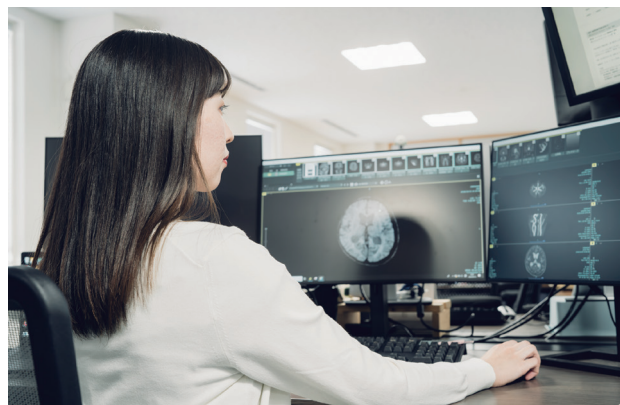
1. 創業の経緯、社会課題への挑戦

創業に至るきっかけは、私（中山代表取締役）自身の大学院生活まで遡ります。当時、田舎に住む患者さんには医療の選択肢が非常に少ないことを研修の中で感じていました。医師が不足する地域の問題として、例えば医師が誤った診断をしたり、診断が正しくてもそれが臨床医に伝わっていなかったりしてしまうようなことがあります。また、医師の立場が上位で患者は萎縮して診断に対して相談できる状況にないということもあります。

この問題を解決するためには、診断の8割以上を占めている画像診断の領域において、画像診断を正しく行い、その結果を医師不足の地域へ確実に届けるシステムが必要だと思い、放射線科専門医として業務を行いつつ、2007年7月、熊本市で株式会社ワイズ・リーディングを創業しました。

創業の翌年、富士フイルムメディカル株式会社、熊本大学と産学連携で開発を進め、お互いのノウハウと強みを提供し合うことで遠隔画像診断システムの開発が実現しました。

当時、連携先の熊本大学では読影医がいない施設へ画像診断を提供する事業を考えていましたが、運営自体が大きな負担となっていました。一方で富士フイルムメディカル株式会社では画像保存通信システムの業績が伸びていましたが、遠隔読影システムのノウハウが不足していた状況でした。そこに弊社が遠隔画像診断のノウハウを持ち込むことで、それぞれが人材の提供とシステム開発を分担し合い、連携が効率良く進みました。



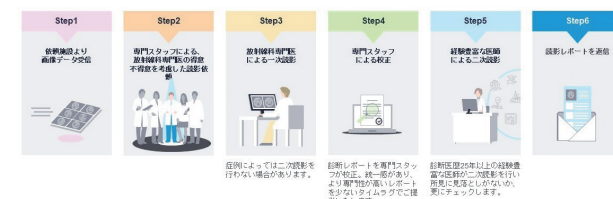
2. 製品・サービスの概要

医療機関が、遠隔画像診断のシステム「Y's Report」経由で画像データを送付いただき、弊社専属の放射線科医が一次読影を行います。さらに放射線科専門医歴25年以上の医師が二次読影を行うダブルチェック体制を整えています。

そして、弊社の専門スタッフが検査オーダーと所見の整合性をチェックし、依頼元の医療機関に読影結果のレポートをお届けしています。

この仕組みにより、放射線科専門医の確保が難しい医療機関にも質の高い診断結果を届けることができています。

ご依頼からレポートが完成するまで

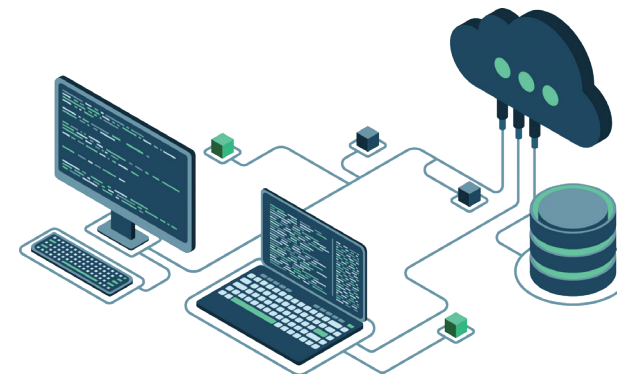


遠隔画像診断システムの概要

3. ビジネスモデルの特徴

遠隔画像診断システムは、端末装置を病院等医療施設に設置するものが多く、初期導入費用、月額利用料など追加コストが医療機関の負担となっていました。しかし、弊社はいち早くクラウドサービス化にも取り組み、クラウド上で画像診断の依頼を行えるサービスを開発しました。これにより院内のインターネット回線に繋がるパソコンさえあれば読影を依頼することができますし、初期導入費用、月額利用料やメンテナンス費用等ランニングコストが不要となり、小規模な病院でもサービスが利用可能となっています。

また、クラウドとなると情報セキュリティ面が懸念されますが、信頼性の高いAWSクラウドの使用、通信のSSL化による暗号化、限定登録されたIPアドレスからのみアクセス可能とするなど万全のセキュリティ対策を講じています。



クラウドサービス化により手軽に導入可能なサービスに

4. 知財面の取組

特許については、開発の構想段階から弁理士などに相談して特許の可能性を探り、早めに動くように意識しています。

弊社は中小企業であるため、できることは限られていますが、まずは他社の権利を侵害していないかという点をしっかりと調査しています。そして、出願時は特許請求の範囲についてはノウハウとして秘匿すべき領域も検討した上で、可能な限り広い権利範囲を取得できるように取り組んでいます。このほか、意匠、商標も併せて登録するようにし、模倣品や類似品の販売を防ぐように意識しています。

オープン・クローズの戦略も意識しています。例えば、AIによる文書作成支援ツールについては、技術の陳腐化が早いと予想し、独占するよりも市場そのものの拡大等を優先した方が良くと考えてオープン戦略をとっています。

知財戦略については重要と考えており、過去には独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）の支援策も利用させていただきました。1年近く専門家のご助言を受け、ブランディングの強化などを行うことができました。

5. 自社の強み

開発力を高め、イノベーションを生み出す点についてはいろんな取組を行っています。2015年4月には新たな投資として「人工知能研究所」を設置し開発体制を強化しまして、新しい製品を生み出しました。

また、2017年8月には、医療分野の課題・ニーズと、エンジニアが持つ様々な技術・シーズをつなぎ、イノベーションが生まれる場所として「SOCKET IoMT/AI Lab Kumamoto」を開設しました。イノベーションを生み出す仕組みを作りました。



6. 今後の展望

主軸は遠隔画像診断に置きながら、医療×開発の強みを生かして、さまざまな領域の課題解決するための開発をしていきたいと考えています。並行して、医療業界の未来を担う医学部生の育成や医療の品質向上にも力を入れていきたいと考えています。現在も放射線診断専門医による勉強会や画像診断塾を定期的に開催しており、希少な症例、画像の見方などをディスカッション形式で行っています。また海外に目を向けると、ASEAN諸国での医療発展に伴い、私たちが直面した問題に直面することが予想されます。遠隔画像診断サービスだけでなく、弊社の強みを生かした事業を輸出できれば面白いと思います。今後とも、多くの地域医療機関へ最高水準の品質をご提供できるように、高度な画像診断のパイオニアとして成長を続けていきたいと考えています。



専門医による画像判断塾。中山代表取締役自らが講師として定期的に開催することで若手の育成に取り組んでいる。