

「医療を提供する方」「医療を受ける方」の課題を解決し
医療現場のイノベーションに挑戦します



医療機器管理教育システム

- ・ 医療機器管理のDX化
- ・ 保有医療機器の有効活用
- ・ 医療機器データの活用



医療機器管理支援サービス

- ・ 臨床工学技士による保守管理
- ・ 保有医療機器の有効活用
- ・ 医療機器データの活用



医療機器の調査支援

- ・ 医療従事者へのヒアリング
- ・ ニーズ/シーズ調査
- ・ 医療機器開発伴走

第135回 かわさき起業家オーディション 「かわさき起業家賞」受賞

アジア・アフリカ向け医療機器 管理教育システムの開発／提供



株式会社Redge

CEO
稲垣 大輔

私はもともと病院に勤務する臨床工学技士でした。臨床工学技士は、人工呼吸器や人工透析装置、人工心肺など命を支える医療機器の専門家であり、国家資格の一つにもなっています。そんな臨床工学技士の大切な役割の一つに「医療機器の管理」があります。定期的に医療機器の保守点検やメンテナンスを行い、いつでも安定して稼働できるように準備しておく、命に直結する大切な仕事です。しかし開発途上国の医療現場では、安全な医療を提供するために欠かせない医療機器の管理が、おろそかにされている実情があります。

私は病院に勤務していたころから定期的に休みを取って、途上国の医療ボランティアに参加していました。そこで目の当たりにしたのが、医療機器のずさんな管理体制です。院内にどんな機器があるのかスタッフが把握していなかったり、新しく入ってきた機器の使い方が分からず放置されていたりという状況でした。中には10台中8台の高度医療機器が故障している病院もありました。こうした状況に衝撃を受けた私は、この課題を解決するために起業することを決意しました。世界中すべての人に、安全と質が保障された医療を届けることを目指し、事業を進めていきます。

■受賞したビジネスに至った経緯

はじめのうちは、アカデミアの世界からこの課題を解決する道を探ろうと考えていました。そこで臨床工学技士の仕事のかたわら大学院に通い、途上国の医療に関する研究に取り組み始めました。ただ、やってみると研究ベースでは課題解決までかなり時間がかかり、「このままでは課題解決にまでたどり着けない」と悩んだ私は、研究を続ける一方でビジネスとして解決していく方法も模索するようになりました。

起業の契機になったのは、大学院2年目のときに応募した助成金です。起業を支援する公的な研究費でもあり、私の初期の探索活動および初期検証にぴったりのものでした。大学の先生方にも協力していただきながら応募書類を作成し、無事に採択が決定。その資金で途上国に向けた医療機器管理のシステム開発に着手しました。そして、タイ・ラオス・ベトナム・日本にて実証実験を実施し、そこでの研究成果をもとに、大学発ベンチャーとして「Redge」を立ち上げるようになりました。

■サービスの特徴

日本では当たり前に行われている医療機器の保守点検ですが、途上国の医療現場ではあまり実施されていません。管理記録は紙にペンで書き込むという、昔ながらのやり方が一般的です。適切に管理がされないとう機器は故障しやすくなり、患者さんが治療機会を奪われてしまうようなケースも少なくありません。

当社はそういった途上国の医療機関に対し、医療機器管理システムと教育システムを提供しています。クラウド上に院内の医療機器のデータベースを構築し、各医療機器をPCやスマホ、タブレットで管理を行うことで、機器の稼働率や点検スケジュール、医療機器の使用方法などすべての情報を手に入れることができます。現場の業務は効率化されますし、記録の改ざんを防げるメリットもあります。臨床工学技士としての知見とノウハウを提供する教育コンテンツがあることも、当システムの特徴です。

医療機器管理のシステム開発・提供をしているためIT企業と見られることもありますが、私たちはあくまで臨床工学技士であり、そのバックボーンのもとで事業を展開していることが強みです。現場で培った知識や経験に基づいた医療機器の管理や使用方法を提供できることに、他の企業にはない独自性があると考えています。

■現状の課題

当社はVisionに共感したメンバーで構成されています。中には、自分の仕事を持ちながら参画しているメンバーもいます。少数精鋭で取り組んでいるものの、今後さらに事業を拡大していくためには、実績をつくり収益を上げていくことが必要不可欠です。そのための一つの手段として国内での事業展開に力を入れています。

国内事業では先述の医療機器管理と教育システムに加えて、人材不足の医療現場に対する医療機器管理支援サービス提供を行なっています。これまでベータ版の提供を行っていましたが、有償利用へ順次、移行しています。国内事業の安定化により、海外事業に特化した人材を増やし開発に一層注力することができます。

まずは国内事業も含めて足元を固めていくことが直近の目標です。

■今後の展開

海外事業を進めている中で、臨床工学技士の価値を再確認しています。様々な国から日本の臨床工学技士の仕組みは素晴らしいとお話を頂くようになりました。そのため、いずれは現地の大学などの教育現場で臨床工学技士を育成できるような体制構築をしたいと考えています。教育現場での育成基盤ができれば、その国の医療現場の土壌もしっかりとしたものになっていくでしょう。そうなれば私たちが実現したい世界にもっと近づくことができます。

また、EC事業への参入も視野に入れていきます。途上国では医療機器を修理するスペアパーツの入手も簡単ではありません。「注文したいけど、どこに頼んだらいいかわからない」という声もよく耳にしました。当社の管理システムから必要なパーツを注文し、現場に届くような流れをつくりたいと考えています。医療機器の管理からスペア用パーツの注文までできる一体的なシステムにすることで、クライアント先の病院の経営全体をバックアップすることを目指します。

そして最終的には、私たちの事業を日本の産業界にも貢献できるようなビジネスに展開していくことが目標です。そのために挑戦したいのは、オリジナル医療機器の開発です。管理システムから、各医療機器のデータ・稼働率・現場の意見などを吸い上げ、ネットワークを活用してアイデアの種を見つけ出し、アジア・アフリカなどの途上国のニーズに沿った医療機器を開発します。そして、それを協力して製造するのは日本の中小のものづくり企業です。日本の製造業が海外で勝負できる土壌をつくることで、日本の経済を活性化させていきます。

途上国の勢いは目覚ましいものがあります。いまだに昔のイメージで語る方もいますが、現地を訪れてみると人々は若く活気があり、エネルギーにあふれていて今後どんどん成長していくことが肌で感じられます。おそらく日本も高度経済成長期はこのような活力にあふれていたのでしょう。そのときの勢いを取り戻すためのきっかけを私たちが生み出せればいいなと思っています。

■エントリーを検討中の方へ一言

かわさき起業家オーディションへの挑戦だけに限りませんが「やりたいことがあるのに、やらないのはもったいない」ということはお伝えしたいです。挑戦する前はすごく高い壁に見えることも、後から振り返ってみるとたいしたことはなく「あれは小さな一歩だったな」と感じることに、けっこうありませんか？そういう小さな一歩をいかにして踏み出し、積み上げていくかがビジネスにおいて大切なことではないでしょうか。だからこそ少しでもやりたいことがあるなら、まずは一歩、踏み出してみることをおすすめします。

会社名：株式会社Redge

住所：〒210-0821

神奈川県川崎市川崎区殿町3-25-10

Research Gate Building TONOMACHI2 1C

ホームページ：https://redge.co.jp