



しまおか・じゅん
1979年三重県生まれ。98年和歌山県新宮市にあるマグロ卸・販売会社に入社。営業担当としてトップクラスの成績を上げる。2004年保険・金融コンサルティング会社のファアラウトを創業。21年イメージワン執行役員などを経て、同年12月より現職。

CTやMRIの画像のシステム構築・運用から「出向く医療」の提案など新事業創出へ

「病院の多い東京を除く医療資源の少ない

地域の人たちに「出向く医療」を届けていきたい」

「医療において最も大事なことは『待つ』ではなく『出向く』こと」。こう語るのは東証スタンダードに上場する医療関連システムの構築・運用などを手掛けるイメージワン社長の島岡潤氏だ。同社はCTなどの検査装置や医師を乗せたトラックがへき地や災害地に向いて医療を提供する。島岡氏は保険・金融サービスの会社を創業した起業家。自らイメージワンに出資して新たな事業の構築を図っている。自らの強みをどのように生かし、医療業界の課題を解決しようとしているのか直撃した。

イメージワン社長
島岡 潤
Shimaoka Jun

遠隔画像診断支援サービスで医療現場の負担を軽減

—— 衛星画像の販売を起点とし、今では自社開発の医療画像の保管や配信、表示システムが主力事業ですね。

島岡 1984年に画像処理関連機器と電子計測機器の輸入販売を開始し、89年に衛星画像事業に進出。96年から医療診断画像処理機器の輸入販売を開始し、医療画像事業に進出しました。40年近い歴史があります。

2000年には当時のナスタック・ジャパン市場（現東証スタンダード市場）に上場しています。

当社のメインとなる事業は、医療機関のCT（コンピュータ断層撮影）やMRI（磁気共鳴画像）から得られる医用画像を保管・管理するシステムの構築や保守を行う、メデイカルシステム事業になります。

CTやMRIなどによる画像診断は多くの疾患の診断に不可欠な方法です。全国各地の病院

やクリニックに導入されているのですが、これらの機器の機能向上によって高度な検査が行われ、画像診断に対する需要も増加し、精度の向上も求められる傾向にあります。

ところが一方で、検査機器の高度化により、1人の臨床医や放射線科医が全ての臓器や検査機器に精通し、最適な読影を行うことが難しくなってきたと言われているのです。

—— 上場当時は珍しい職種だったと言えますね。

照できる総合画像・文書管理システムなどを提供しています。

起業した会社で医療機関の未収医療費の保証サービスなど展開

—— そもそも島岡さんは生

え抜き社員ではありませんね。

島岡 ええ。当社への入社は去年の11月1日で、12月20日の株主総会で代表になりました。私は以前から起業して病院の仕事には携わってきました。私

が最初に立ち上げた会社が2004年創業の保険・金融サービスのファアラウト。そこで、患者様に支払っていただけない医療機関の未収医療費の保証制度を作りました。

—— 病院にとって頭の痛い課題に乗り出したわけですね。

島岡 はい。病院の抱える課題として最も頭を悩ませるものが未収医療費です。病院では患者様がお金を払ってくれるかどうかをチェックしてから入院させるわけではありません。まず患者様を受け入れて治療します。

しかし、その患者様からきちんと医療費を払ってもらえるかどうかは別の問題になります。特に急性期の病院では退院されたまま未払いになるケースが多かったのです。しかも、病院の事務員にとっては医療費の未回収が増えれば、それを回収するという作業負担が増えます。ファアラウトでは、そういった未回収分の医療費を保証するサービスを提供していました。

—— ファアラウトを創業したときは何歳でしたか。

島岡 23歳です。それまでは和歌山県の新宮市にあるマグロ専門の食品会社で働いていました。その後、ファアラウトを創業し、経営状況が良くなかったイメージワンに出資。経営再建を進めるといふ形で社長に就任したという経緯になります。

—— イメージワンを再建できると思った根拠は何ですか。

島岡 医療に特化した強みがあるからです。その強みを基盤にして事業領域を大きくすることができると考えています。実際に今も事業領域を大きくしている最中で、医療情報システム以外では、病院で使う検査・検診用ニトリルグローブやPCR検査機器、臨床検査用試薬といった消耗品の販売を手掛けるメデイカルサプライ事業を拡大しているところです。

このうち、コロナ禍ではニトリルグローブの「REIWAグロブ」がとて好調でした。当社が商品開発をしたのです



シーメンスヘルスケアが開発した移動型医療ソリューション「メディカル・コネクス」では、臨床検査などができる仕様になっている

したビジネスもあるのですか。
島岡 はい。新たに組み組んでいるのが『医療×Maas』事業です。新たな時代のヘルスケアモバイルティを活用したサービスの構築を目指しています。平時のへき地医療や発熱外来、健康診断などに加え、有事の災害医療など、幅広い医療サービスの提供が可能になります。

へき地医療や災害医療で活躍する新たな医療を提案

—— 具体的にどのようなサービスになるのですか。
島岡 「出向く医療」がテーマです。CT装置や発電機を搭載したCT検査車両と、超音波診断装置、免疫・生化学分析装置などの検体検査機器を搭載した臨床検査用車両の2台で、医療サービスが必要とされる場所

が、コロナ禍で医療用グローブの需要が高まった際、流通価格が急騰しました。しかし、当社ではいち早く海外の工場と提携し、早く値段を戻すことができたのです。
 ですから、価格優位性が大きかった。また、製品のクオリティも評価されましたね。
 —— 何が求められているのかを的確に判断していったのですね。医療関連システムを活か

具体的には、放射線技師と看護師がアウトリーチし、中核病院の医師が遠隔で読影して確定診断を早める事により早い治療に移ることも可能かと思えます。救急隊の方々が、自分たちがそれをやるのが一番早いのではないかと、いう現場としての意見を持っているわけですね。
 そうすると、誰がメディカル・コネクスを所有するのかという話になります。そこで都道府県が所有すれば、いち早く普及していくのではないかと思っています。
 —— 患者の下に早く駆け付けられれば治療も早くできま

それは違うのではないかと。むしろ病院が患者様のもとに出向くことが今後の医療サービスのテーマになるのではないかと思うのです。
 —— サービス提供の対象地域はどう考えていますか。
島岡 全国区です。ただその場合は各都道府県単位や各エリア単位で地区ごとに分けて取り組んでいかなければならないと考えています。要はメディカル・コネクスを使ってどの部分の社会課題を解決するかを定めることが一番大事なのです。

平時のへき地医療等の運用こそが、大災害発災時の訓練と同様であり、まずは平時運用のモデルを創っていくことが優先だと考えています。

全国の救急事情をみると、救急車の搬送件数はこの10年ずっと右肩上がりです。受け入れる病院が見つからず、たらい回しになってしまいうケースが後を絶ちません。そういう場合に、現場から提案されているのが、救急隊が医療従事者を乗せたメ

デ

に出向きます。大型トラック車両を改造したのになります。が、今年度の納車を予定しています。

この「メディカル・コネクス」という車両で行ったCTや超音波の検査や、検体検査の結果は、車内ですぐに分かるようになっていきます。また、電源も積んでいるため、災害などの有事が発生した場所にも駆けつけて医療を提供することができます。

東日本大震災のときも、沿岸部に近い場所にあった病院は津波で流され、その付近は医療崩壊をしまいました。しかし、メディカル・コネクスのような車両があれば、有事のときでも災害医療に対応することができます。これは全国でも当社が先駆けて行う取り組みになります。

やはり地方自治体のニーズが大きいのでしょうか。
島岡 自治体や自衛隊も興味を示してくれています。当社がメディカル・コネクスを所有して車両を使っていたらケース

の運用が定着していますが、確かに機動性や重症患者の早期対応はできると思います。災害は24時間365日発生いたします。天候不良でドクターヘリの要請ができなかった場合は当然陸上搬送になります。だからドクターヘリが飛べないその時こそ高度ドクター化システムの必要性を感じます。

国は病院の病床数を減らそうとしています。が、過疎地にある病院の病床数が減るとなると、地域住民の反対も当然出てくるでしょう。そういったところでも、このメディカル・コネクスを病床数の減少を補うために使えないかと考えています。

「事業多様化」で成長を

—— 「出向く医療」という言葉の通り、機動力のある医療だと可能性が広がりますね。

島岡 そうですね。そば屋の出前のような感覚でしょうか（笑）。ただ、医師の確保など課題はあります。そのあたりも含めて、どのような体制を構築し

と地方自治体などに所有いただくケースの両方が考えられます。おそらく後者がメインになると思います。都道府県が所有して、病院が搬送のために使うドクターヘリのような流れになるかもしれません。

—— メディカル・コネクスは国内で作っているのですか。
島岡 ええ。車両メーカー、架装工事は国内で全て担っています。メディカル・コネクスは、中身に搭載する機材なども含め、シーメンスヘルスケア社が日本の仕様で開発したのとなります。シーメンスと当社は業務提携しており、シーメンスのメディカル・コネクスを、当社が「へき地医療」と「災害医療」の2つのテーマで社会に役立つサービスに活用しようという事です。

やはり医療において最も大事なことは「待つ」ではなく「出向く」ことだと思っております。これまでの医療は患者様に病院まで来てもらい、患者様を待っていることが当たり前でしたが、

ていくか検討しています。メディカル・コネクスの中で医療行為をするので、医師はもちろん、看護師や技師など最低3人は入ることにしています。
 —— それでは今後のビジョンと方向性を聞かせてください。

島岡 今年の1月に中期経営計画を発表しました。この中計のポイントには「ステータスアップ」のための「事業多様化」です。多角化ではなく、あえて多様化と表現しています。特に医療業界においては病院などの医療機関も多様化しています。

そこで当社も従来からの事業を基軸とし、それに関連したり、派生する事業を新たに展開し、事業の多角化とは異なる知見や経験を有する事業の展開により、新規展開におけるリスクを軽減させられる利点を持つ企業グループを目指していきます。医療機関のサポーターとして、人々に豊かで健康的な生活をお届けすることが当社の使命です。