

日 ASEAN におけるアジア DX 促進事業（第一回）
ベトナムにおけるクリニック領域の DX 推進を目的とした
スマートクリニックチェーンの展開、および、医療ビッグデータプラットフォーム開発
メドリング株式会社

1. 本事業の背景及び目的

ベトナムは近年安定した経済成長を続けているが、医療に関しては人的供給が少なく、かつクリニック等の下級医療機関の質が低いとされている。結果として上級医療機関に患者が集中し、待機期間が生まれるなどの弊害が発生している。

この問題を解決するため、ベトナム政府は下級医療機関から受診させ、必要に応じて上級医療機関に紹介していく、いわゆるレファラルシステムを普及しようとしているが、下級医療機関たるクリニックはオペレーションをほぼ全て紙で実施しており、上級医療機関に紹介する際の医療データ連携に手間がかかっているのが現状である。

電子カルテについてはベトナム保健省の通達に基づき、2023 年までは上級医療機関が自発的に導入、2028 年までに全国の医療施設が導入する義務を負い、最終的に 2030 年末までに全国の医療施設で導入を完了するというスケジュールで導入が進められている。しかしながら、下級医療機関はもちろん、一部上級医療施設においても電子カルテは普及していない状況にある。さらにクリニックに特化して考えるとほとんどの施設で導入されておらず、電子化を求める医療機関のニーズ、スマートクリニックを求める患者のニーズは、双方とも強いものと考えた。

本実証事業の目的は、ベトナムにおける下級医療機関＝クリニックの質を向上・平準化することで、日本で行われている「重症化する前の受診」をベトナムで導入することを推進する。もって、上級医療機関への患者集中を防ぐことを目指す。

2. 本事業の概要

(1) 自社のスマートクリニック METiC の運営と実証

2020 年 12 月より自社施設を運営し、予約受付・問診・検査・診断・処方・決済などのオペレーションの詳細を理解しながら、自社クラウド型電子カルテシステム MEDi によるデジタル化を実施した。

(2) 外部クリニックでの MEDi の実証

自社施設での実証終了後、MEDi が外部の医療機関のオペレーションにも耐えうるものであるかどうかについて、3 か所の外部クリニックから協力を得てさらなる実証を実施した。

(3) 医療ビッグデータプラットフォーム開発

当社最高技術責任者（CTO）の統括のもと、ベトナム人エンジニアを自社採用し、データプラットフォームの基盤となるクラウド型電子カルテ MEDi を自社で開発した。前述の実証施設からのフィードバックを活用しながら医療現場での使い易さにこだわって改良を重ねた。

3. 成果および考察

自社クリニック METiC においては、デジタル化に関するオペレーションや自社クラウド型電子カルテ MEDi の実証を無事に完遂した。一方で、現在も新型コロナウイルスの影響が残り、今後の患者集めは引き続き課題となっている。患者に対する訴求力を高めることで黒字を安定的に達成することを目指すとともに、2022 年秋に予定している 2 施設目の開設を進めていく。

医療ビッグデータプラットフォーム事業については、外部クリニックでの実証（3 施設）および自社クラウド型電子カルテ MEDi の開発を無事に完遂した。今後はクライアントである利用クリニック施設をいかに迅速かつ多く獲得できるかが課題となる。クライアントに対する訴求力を高め、他社との差別化を意識しながら展開を行っていく。

また医療ビッグデータプラットフォーム上のデータを外部企業に提供するにあたっては、データフォーマットのグローバル基準への適合と自由記述の排除が不可欠であった。医療データをプラットフォーム化する際、部署ごと・施設ごと・地域ごと・国ごとに使用しているデータ収集用システムや基準がバラバラであることや、自由記述が多く機械的に取り扱えないことがプラットフォーム化を妨げているパターンが多い。

以上の課題を解決するため、ベトナムの法令への適合を確認しながら、MEDi において診断項目に国際基準である ICD10 を採用し、さらに入力データ項目を国際基準 HL7/FHIR に適合させるとともに、自由記述の箇所を徹底して減らした。この開発にあたっては、当社施設の医療従事者を中心に常に意見を求め、グローバル基準への適合や自由記述を減らすことと、医療従事者の UI/UX の良さを両立するよう図った。

今後は、医療ビッグデータプラットフォームの利用候補企業との交渉を加速していく。

4. 今後の活動

自社クリニック METiC については、2022 年 11 月頃の黒字化安定を目指し引き続き運営を行っていきつつ、2022 年秋の 2 施設目の開設を見据えて準備を進めている。

医療ビッグデータプラットフォーム事業については、2022 年 6 月より正式に自社クラウド型電子カルテ MEDi を外部に販売開始した。販売にあたっては、当社による直接営業・代理店営業・著名な医師を介した営業・デジタルマーケティングによるクライアント側からのアプローチに加えて、行政（各省・日本でいう都道府県に相当）をクライアントとした形にて展開中である。初期費用を約 23 万円とし、月額費用：約 1.2 万円～約 5 万円（患者数に応じて変動）として、2022 年中 20 施設以上の導入に近づきつつある。

また、データプラットフォーム利用企業の候補として、すでに日系ヘルスケア IT 企業・日系大手損害保険会社・日系 AI 企業ほかとの交渉を行っている。MEDi のユーザーへのアクセスを提供するビジネス（広告事業）、また、MEDi に蓄積されたデータを彼らに販売し商品・サービス開発に生かすビジネスなどの展開を想定している。

さらに、2 カ国目としてインドネシアへの展開を準備中である。