



## 事業実施内容

本事業は、ケニアの医療従事者を対象に、「VR医療教育」と「医療機器ファイナンス」を統合して提供し、医療技術の強化と医療機器へのアクセス向上を目指す取り組みです。

①VRを活用したPoint of Care超音波（POCUS）トレーニングを提供するためのコンテンツ制作と実施体制の強化。臨床に近い仮想環境での反復練習を可能にし、場所や指導者に依存せず、実践的な診断技術の効率的な習得を支援します。

②高額な医療機器の割賦販売（ファイナンス）を行います。トレーニングの受講履歴や決済データを組み合わせた独自スコアリングで与信を行い、中小規模の医療機関でも機器を導入しやすくします。

「技術の習得」と「機器導入の資金障壁」という2つの課題をワンストップで解決し、ケニアの医療水準の向上に貢献します。



## 事業成果

**1. POCUSトレーニングの実施と定量的な研修データの構築** 現地の医師、クリニカルオフィサー、および看護師を対象に、POCUS（Point of Care超音波）のハンズオントレーニングを実施しました。日本の専門医（東京科学大学等）を現地に招聘して実践的な技術指導を行ったほか、最終試験として画像読影のスキルチェックなどを実施しました。さらに、単なる研修の提供にとどまらず、受講者の参加情報や評価結果、所見、改善点などの研修データを詳細に整理・分析し、受講者のスキル到達度を定量的に確認できる仕組みを構築できたことが大きな成果です。

**2. 実践的なVR医療教育コンテンツの完成** 東京科学大学総合診療学研究室や株式会社キシブル等との緊密な連携により、実践的なPOCUS用VR教育コンテンツを完成させました。実際のハンズオントレーニングの現場においてVR用映像の撮影を行い、それを基にイメージポートフォリオのフォローアップ教材としての構成検討や編集作業を進めました。その後、専門家による内容のレビューと修正を重ねることで、現地の教育現場で即座に活用できる高品質なVR学習コンテンツを成果物として整備しました。

**3. 医療機器ファイナンス事業の運用基盤確立と初期顧客ニーズの実証** 医療機器の割賦販売事業の本格稼働に向け、強固な運用基盤を確立しました。現地の弁護士と連携して必要なライセンスの取得手続きを完了させるとともに、申し込みから審査、契約、回収に至るまでの一連の業務フロー、必要書類、管理台帳などの設計・整備を行いました。また、顧客を受け入れるためのWebサイトや管理用アプリケーションの開発も実施しました。期間内での実際の貸付は出資金調達のタイミングにより見送られましたが、すでに事業紹介を通じて複数の現地医師から実際の購入希望を獲得しており、資金動員後に即座に割賦販売事業を開始できる状態を構築しました。

## 今後の事業展開

今後の事業展開について、要点を絞ってさらに短く簡潔にまとめました。

**1. ケニア国内での商業運転開始（1年目）** 本実証事業の基盤を活用し、ケニア国内でVRトレーニング（初期300名対象）と、医療機器の割賦販売（20～50台規模）による商業運転を開始します。

**2. アフリカ周辺国への展開とサービス拡充（2～3年目）** ウガンダ、南アフリカ、ナイジェリアなどへ展開地域を広げます。また、VRコンテンツの種類を拡充し、医療機器の販売台数を最大500台規模まで拡大します。

**3. アフリカ全域での定着とグローバル展開（4～5年目）** アフリカ全域でトレーニング受講者1万人以上、機器販売1,000台規模を達成し、持続可能な運営体制を確立します。さらに、南アジアやラテンアメリカなど新たな市場への展開準備を進めます。