

雑務自動化AIで常識が変わる。新たな地域医療インフラが生まれる。



訪問診療の雑務は、医師ではなくAIで。

書類作成も



ルート作成も



24時間電話対応も



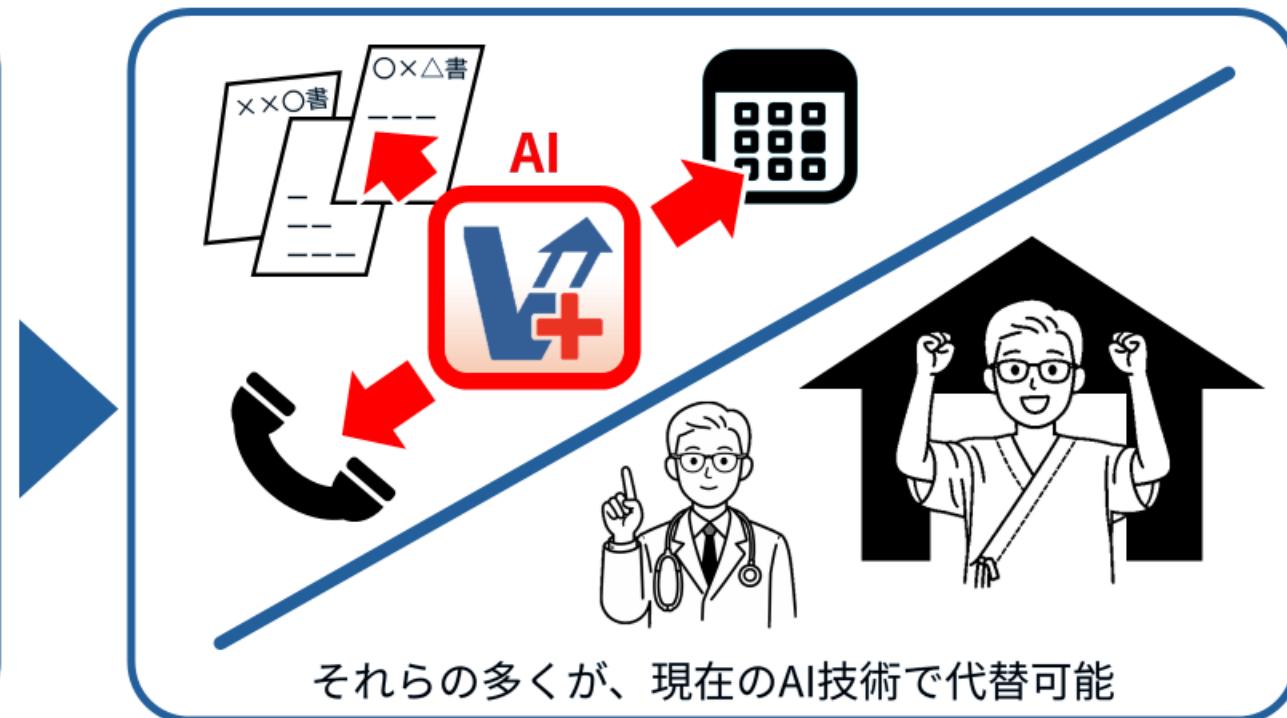
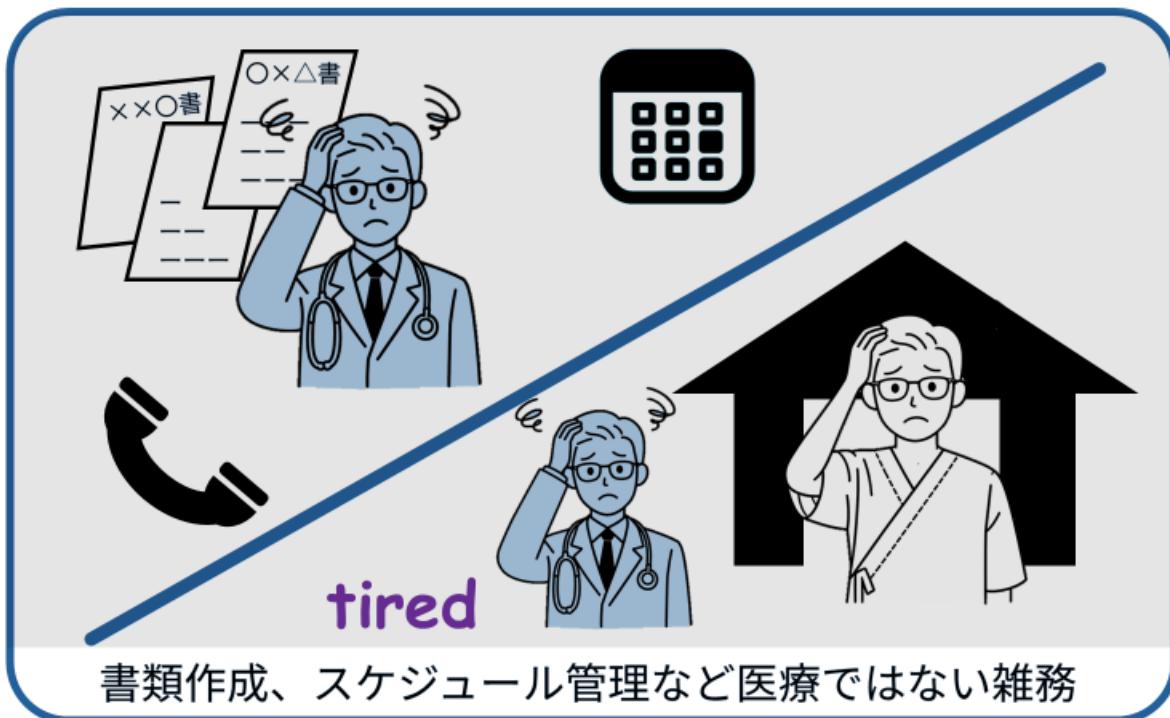
yukinribaba@icloud.com

柴田唯仁 津布久龍一 馬場幸成 山田仁之祐



訪問診療支援AI『Visitas』 医師を事務作業から解放する

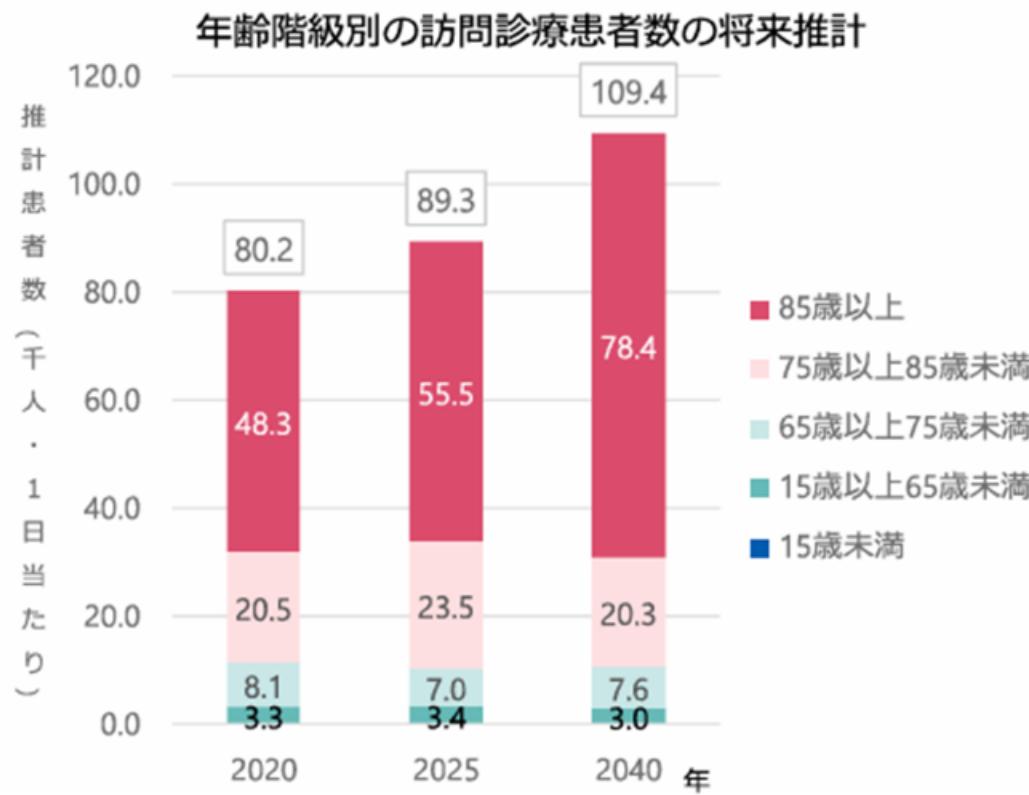
現在、医師が患者の住宅で診療する「訪問診療」では
1人の医師が雑務に拘束される時間は1日約2時間以上
我々はテクノロジーでそれを代替し、医師の負担を減らす



Visitas(ビジタス)は、医師の「ビジー(busy)」を「タス」け、患者の「visit us(ビジット アス)」を実現する

テクノロジーで 訪問診療の持続可能性を支える

2040年に向けて高齢者の訪問診療の需要は43%急増の予測
雑務を自動化し、1人あたりの診療効率を向上しなければ
いずれ訪問診療にアクセスできない患者が生じてしまう



- ・75歳以上の推計患者数は43%増加
- ・85歳以上の推計患者数は62%増加
- ・2025年から、総数では23%の患者数増加が見込まれている

1日2時間以上の雑務を自動化し、その時間を診療に使えば
現在の130%以上のリソースを駆使し需要増加に対応できる



Visitasの機能 書類作成・経営管理・電話対応

スマホ1つで、実際の訪問診療医が自動化を切望した3つの機械的な業務を全てAIが実施可能ほとんどの機能は既に実装済みで、実現可能性も非常に高い

①自動で書類作成

蓄積した患者情報から自動で書類作成
医師は確認してコピペするだけ

現在実装済みの機能は

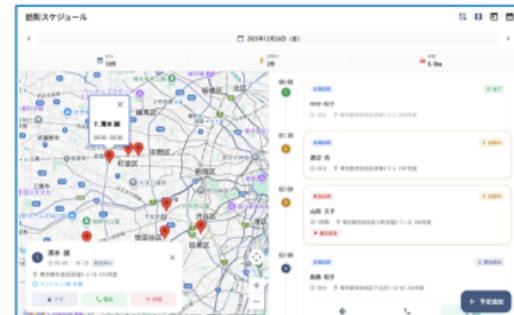
- 紹介状から作成する新規カルテ
- 訪問看護指示書
- 居宅療養管理指導書
- 特別訪問看護指示書
- 訪問薬剤管理指導
- 点滴指示書

今後は処方箋とレセプトチェックも
実装予定

②自動で経営業務を実施

患者数が多い場合、患者の予定から最適な訪問スケジュールを考えるのは難しい
VisitasのAIでは、それを自動で作成可能

それに伴い、その日の患者全員の住所から
訪問時の最適なルートも作成



③自動で一部の電話に応答

医師の対応が必要ない患者からの相談

- ・服薬指導
 - ・生活習慣指導
 - ・一般的な病気に関する質問
 - ・次の訪問診療の日程の相談
 - ・漠然とした不安の相談
 - ・既に伝えた事項の再確認
- などは自動で応答し、内容を記録

病気の急な変化などの医師が必要な相談を区別し、それらのみを医師につなげる

それにより医師の負担軽減を図る

現場の医師の負担軽減を追求した、自動化機能の動作

VisitasのUI 書類・スケジュール作成の例

訪問診療医のもと徹底した仮説検証を行い
実際の診療現場で使いやすいUIを追求
全ての機能を最小限の操作で使用し、患者に集中できる



患者一覧からすぐ書類作成機能にアクセス

ワンタッチで最適なスケジュール・その日のルートを作成

「訪問診療」を選ぶ理由 市場規模・成長性・収益性◎

市場は規模が大きく、今後成長し続ける

日本の在宅医療・介護市場は2033年に約**8.4兆円**へと到達
私たちはその中で「訪問診療利用者 100万人」を直接のターゲットとして従来の業務を代替するプロダクトを導入

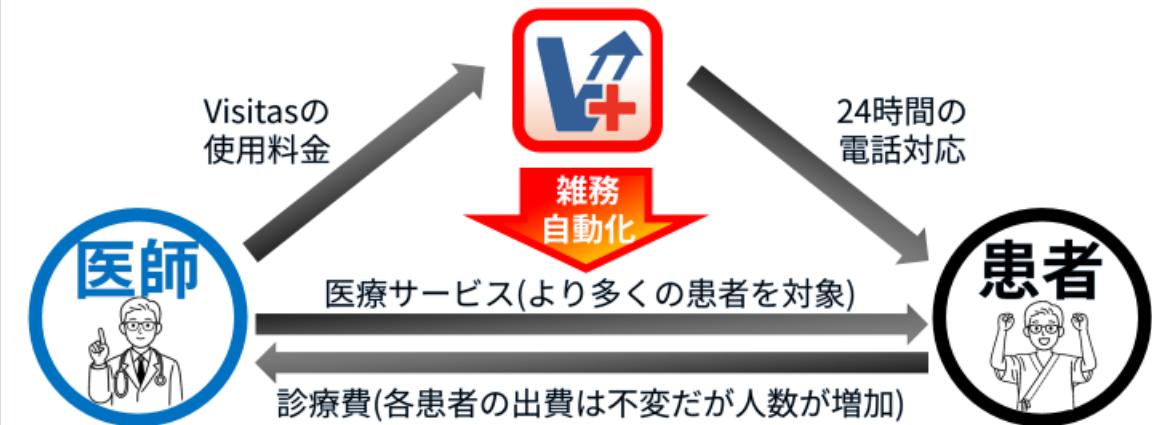
理論上の最大市場規模は年間で**1,200億円**となり
全国1.6万の在宅療養支援診療所のうちイノベーター層10%を獲得し、年商**120億円**の事業創出を目指す

2040年に向けた「85歳以上人口の**62%増**」と
「病院から在宅へ」という政府の方針が追い風

さらに Visitasは安価な労働力を提供する側面を持つため
高単価かつ持続的な成長が見込まれる

全国の訪問診療クリニック（特に小規模な場所）の医師が需要の急増に伴う深刻な人手不足に困った時に雑務を自動化し患者に割く時間を増やす目的でVisitasを買う

安定した収益性のビジネスモデル



Visitasが1日あたり2時間(患者2~4件分)の業務を代替する
低めに1件6000円と見積もっても
医師1人あたりに **¥240,000/月** の価値を創出できる

各訪問所につき、**¥100,000/月**(人数制限なし)で販売予定

Visitasの独創性：患者の全情報を蓄積、全業務を統合

従来の部分的自動化サービス（競合）

「medimo」など

- ・カルテ作成を支援するサービス
- ・診察を録音し、そこからカルテを作成する
- ・その場のカルテ作成以外の機能はなく、雑務の代替は不可

「CrossLog」など

- ・スケジュールやルートの最適化を支援するサービス
- ・Googleマップとの連携でナビ利用もスムーズ
- ・書類作成に関する機能はなく、雑務の代替は部分的

「CloudClinic」など

- ・人の手で書類作成業務を代行するサービス
- ・経営管理に関する雑務は関与できない上、外部の業者による代行なので情報量不足による質の低下が懸念される

既存のカルテや問診の会話、電話での相談など
患者に関する全ての情報をマスターデータとして一括蓄積
全ての雑務はそれに基づき、シームレスに自動化できる

Visitasによる統合型オペレーション

- ・紹介状
- ・カルテ
- ・問診
- ・電話



マスターデータ

患者のあらゆる情報を
AIが蓄積
ここを参照すれば
どんな業務も正確に可能

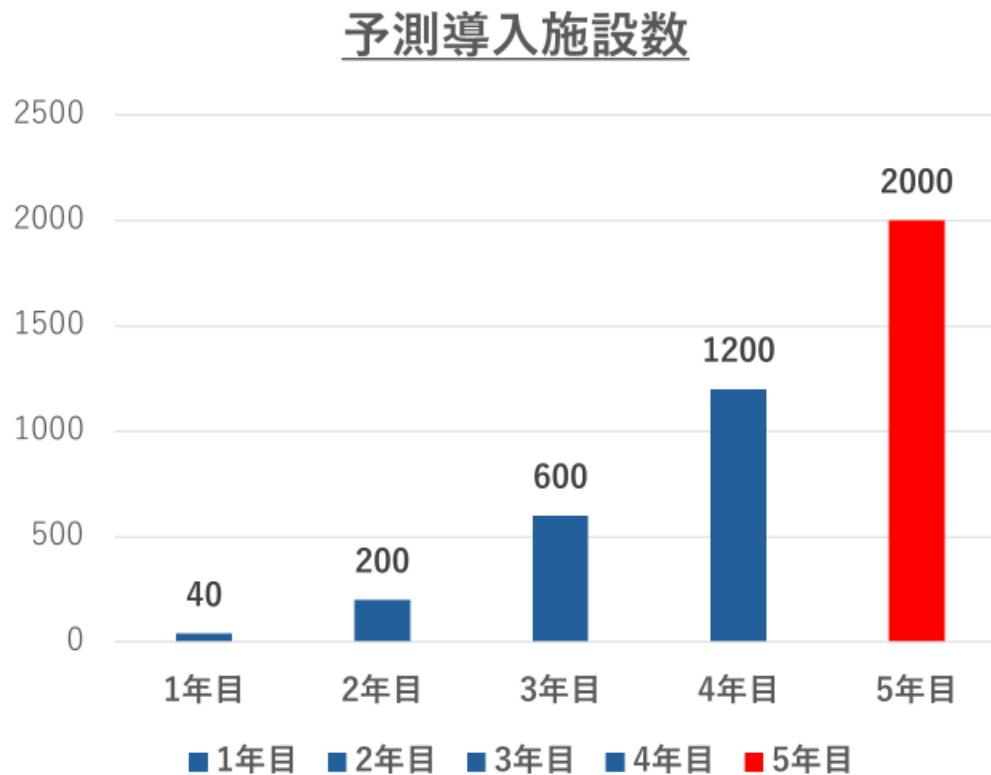
書類作成
電話相談
経営管理

各種書類の作成やスケジュール管理を統合的に行うには
その患者の情報(これまでの問診や個人情報)を全て1か所に
蓄積し、その同じデータベースから出力をする必要がある

それが可能にしたのが、Visitas最大の革新性である

Visitasの5カ年計画 導入施設数と売上高の成長予測

初期は小規模クリニックに重点的に導入
3年目以降は全国統一が進む電子カルテとの連携を狙う
5年後には2000施設(1施設10万円/月▷24億円/年)を目指す



日本で訪問診療を実施している施設は2023年時点で**18906施設**
5年でその約10%である**2000施設**への導入を狙い
地域の訪問診療のインフラとしての地位の確立を目指す

- ①年目 直接営業により、少数の施設で完璧な成功事例を作る
- ②年目 1年目の施設からの紹介で伸ばし、モデル地域を制覇
- ③年目 追加サービスを充実させつつ標準電子カルテとも連動
- ④年目 全国の自治体・医師会での認知度向上、連携も狙う
- ⑤年目 全国の拠点のシェア10%を達成

Visitasを想像する、医療×AI 筑波大医学部×42Tokyo

訪問診療の現場特有の複雑さや課題を熟知し
プロダクトの核となる仕様策定を統括。
将来は訪問診療医として現場に立つことを見据え
医師の負荷を極限まで下げる体験設計を行う。
社会精神保健学研究室で培った統計・倫理的知見
をプロダクト実装に活かしている。

馬場 幸成 / CEO

父の死から訪問診療に希望を見出した2人の創業者たち
しかし目にした現実は、診療以外の業務に忙殺される現場
この現状を打破すべく、さらに医療・AIの専門家を携え創業



山田 仁之祐 / CTO

訪問診療の現場に潜む課題を発見し
プロダクトへと昇華させる技術仕様の設計を統括。
公共政策とコンピュータサイエンスを学び
社会構造を俯瞰する視点とミクロの実装力をもつ。
SaaS企業での開発・セールス双方の知見を活かし
真に使い続けられるシステムの追求を牽引する。

～現場の医師が100%診療に集中できる環境を作り、その先にいる患者の「生きる」を支える～

それができるのは、原動力となる独自の原体験と
医療×AIのチームを持ち合わせた、我々「Visitas」のみ

Visitasは実際に始める計画あり 開発から実証フェーズへ

訪問診療の現場に深く密着し、分単位の仮説検証を実施
抽出された真の課題に基づき、現在はPoCによる
プロダクトの機能改善を実施しているフェーズにある

Phase①

Phase②

Phase③

Phase④

Phase⑤

課題抽出・仮説検証



現役訪問診療医への
ヒアリングと密着で
AIが代替すべき
事務負担を完全に特定

コアシステム開発



医療とAIの知見から
患者のマスターデータ
および付随する機能を
開発・実装

PoC・アップグレード



城西在宅クリニック
にて試験運用を実施
効果を定量的に測定し
UXを極限まで最大化

正式リリース



PoC終了後改善を経て
正式リリース予定
成功事例を積み上げ
特定地域で支持を獲得

標準インフラ化・全国展開



代理店網を活用し
5年で2000施設への
導入を達成する
全国規模のインフラへ