

価値創造プロセス

当社グループは、より良い未来を創造するITのプロフェッショナル集団として、常に新しい技術や新しいビジネスに挑戦し続けることで、社会課題を解決し、より良い未来の創造に貢献します。

企業理念「より良い未来を創造する ITのプロフェッショナル集団」



価値創造ストーリー対談



PSP株式会社 代表取締役社長

依田 佳久

東レ株式会社 臨床開発部門 部門長

宮本 庸平

価値の共創を通じて、患者と医療を支える、透析医療の未来を形作ります。

2025年6月、当社の連結子会社であるPSP株式会社は、東レ株式会社及び東レ・メディカル株式会社との協業を発表しました。本取り組みは、透析患者向けサービスの提供を通じて医療現場の負担軽減や患者QOLの向上を目指すものです。本対談では、今回の協業によって生み出されるサービスが患者や医療従事者にどのような価値を提供するのか、また、それぞれの強みを掛け合わせることで実現する未来像について語っていただきました。

— 今回の業務提携の概要や目的についてお聞かせください。

宮本 まず、東レが医療機関向けに販売している「Miracle DIMCS」とは何かについて説明します。人工透析の治療業務において、安全性向上や業務効率化を支援するコンピュータシステムであり、患者情報や透析指示、透析記録、透析スケジュールなどの管理に加え、安全管理機能や様々な院内システムとの連携、情

報の共有化など多岐にわたる機能を提供しています。今回の業務提携は、PSPさんが開発したPHRアプリ「NOBORI」との連携により、透析患者自身が自らの透析情報や検査結果を確認したり、体調を記録して医療機関と共有できる機能を開発し、透析医療の現場の負担軽減や患者サービスの充実を図ることが目的です。

依田 PSPが開発したPHRアプリ「NOBORI」については2022年8月から運用を開始し、医療機関やマイナポータルとの連携などにより現在の登録者数は41万人にまで拡大してきました。病院内に保存されている医療情報を個人に開放するとともに、自らの意志と選択で各医療従事者と情報を共有することができる機能を通

じて、一人ひとりの健康増進につなげるとともに、政府の掲げる医療DXの一端を担うべく、まずはいかに利用者を増やすかということに専念してきました。その一方で、特定の疾患をもつ利用者に寄り添う付加的な機能を拡充することも重要なテーマであり、今回の業務提携にはまさに運命的な出会いを感じています。

— 業務提携によりどのような効果が期待できますか。

宮本 透析医療現場では、患者の高齢化に伴う医療の複雑化や、生産年齢人口の減少による医療従事者の人材不足が進んでおり、業務効率化などによる現場の負担軽減が課題となっています。繰り返しになりますが、「Miracle DIMCS」と「NOBORI」アプリの連携により、透析患者への医療情報の提供及び透析患者からの日常の健康情報の聞き取りが可能となり、透析医療の現場の負担軽減や患者サービスの充実が図れます。

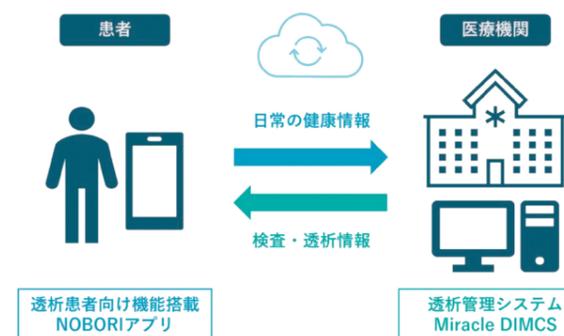
PHRを展開する提携候補先は何社ありましたが、アプリの使い勝手の良さはもちろん、すでに実績のある基幹アプリを有していることやセキュリティ面でしっかりしていること、ビジネスプランやコンセプトが合致したことなどが決め手となり、PSPさんをパートナーとさせていただきました。

いたいのか、当社の考えや事業構想を最初に聞いていただき、ある意味、共感していただいたと認識しています。特にPHRのベースの部分は「NOBORI」としてやらせていただき、透析患者向けに開発した追加機能部分を東レさんに帰属させるという協業スタイルに合意していただいたことが、「NOBORI」のさらなる発展につなげたい我々の想いと合致しました。

宮本さんのご説明と重なりますが、透析患者向け機能を搭載した「NOBORI」の提供を通して、透析患者が自分の健康を自分で管理する「医療のジブンゴト化」を推進するとともに、安全・安心な透析医療の実現や患者QOLの向上に貢献していきたいと考えています。また、災害時には個人の健康情報を医療機関に迅速に伝えることができるほか、どこの病院に行っ

依田 PSPの立場からは、単なる受託開発という形はとりたくありませんでした。PHRをどう活用してもら

Miracle DIMCSとNOBORIアプリの連携



価値創造ストーリー対談

も連続性のある医療を受けられるといったメリットもあります。実際には様々な課題はありますが、将来の夢として、東レさんのシステムと連携していることで、

— ビジネスプランや時間軸の考え方について教えてください。

宮本 「NOBORI」に「Miracle DIMCS」との連携を含む、透析患者向け機能（試用版）を開発し、一部の医療機関で正式リリース前の実証的利用を開始しました。使い勝手やメニューの妥当性など、患者や医療従事者が実際に使ってみて気がついたことをアンケートによりうかがう予定です。試用版の仕様を検討する際に気づいたことですが、例えば、高齢者向けの画面の色使いについては淡いパステルカラーよりも白地に赤のほうが見やすいとか、実際のユーザー層の方々に聞いてみないとわからないことが結構あります。実証的利用でも、そういった現場の声をしっかり収集して、よりよいサービスに改善したいと考えています。正式版のリリースは来年度ぐらいを予定しており、依田さんからはペースについてのご意見もいただいておりますが、BtoC（個人向けサービス）の知見があまりないことや取り扱う個人情報センシティブであることから、慎重に進めていきたいと考えています。

ビジネス的には、「Miracle DIMCS」に本機能をオプションとしてセットすることで、システム全体の付加価値を高め、「Miracle DIMCS」の販売拡大につなげていく戦略です。今後、透析患者の減少が予測されているため、製品の競争力強化によるシェア拡大でカバーしていく考えです。そもそも医療の発展に貢献することは事業の原点であり、東レブランドの向上にもつながる話です。また、将来的には個人から同意を得て集めたデータをいかに活用するかということがポイントになるでしょう。例えば、新たな価値を生み出す製品やサービスの開発に結び付けることにより、はるかに大きな利益を得ることが期待できます。

当面の目標（マイルストーン）としては試用版の利用者から「利便性を感じた」とか、「安心感があった」とか、ポジティブなフィードバックを得ること、そして正式版リリース後の利用件数を積み上げていくこと

日本中更には世界中のどこに旅行していても、共通の条件で透析が受けられる「透析のパスポート」みたいなものもイメージしています。

であり、その都度前向きな進捗報告ができるように尽力していきます。

NOBORIアプリで透析患者の健康情報を記録・共有



依田 当社においても、東レさんから本件に係る開発費用や運用費用の一部をご負担いただくものの、当面は収益化を考えていません。これまで同様、まずは「NOBORI」の利用者を増やすことを優先する方針です。いずれ登録者数が一定規模に達すれば、利用者からの少額の課金収入でもそれなりに収益が稼げるビジネスモデルが成り立つこととなります。もっとも、我々も宮本さんのおっしゃる通り、いかに集まったデータを活用するかに関心があります。「NOBORI」にはオプトイン（事前同意）を得る仕組みが組み込まれているため、大量のデータを効率的に集めて活用することが可能です。病院や研究機関、製薬会社、医療機器メーカーなど、様々な医療関係者との連携を広げることで、ビジネス的な拡大はもちろん、医療の発展にも大きく貢献していけるものと考えており、まさに社会課題に

向き合う志ビジネスと言えるでしょう。

データ活用ビジネスはデータをひとつひとつ積み上げていくプロセスが必要となりますので、誰がやっても時間がかかります。また、宮本さんからのフィードバックによると、医療機関の一部には、透析患者の多くを占める高齢者がスマホを使ってPHRを操作できるのかといった懐疑的な思い込みがあるようです。ただ、そこは明らかに時間で解決できる問題です。少なくとも現在の70代はスマホを使い慣れた世代だと思いますので、あと何年か経てば完全にリテラシーの問題は解消されるでしょう。したがって、他社に先駆けること、そして長い時間をかけられる体力と気力があることが最大のアドバンテージになるはずで、将来得られる経済的そして社会的利益が大きいだけに、長期的な目線が必要だと思っています。

— 今後、両社の関係をどのように発展させていきたいですか。

宮本 今回、このような形でテクマトリックスグループのPSPさんとお付き合いをさせていただくことになりました。アプリのような軽快に動くものを開発するにあたって、機動性とか柔軟性といった、我々とは違った企業文化に触れることができ、大変刺激を受けています。その一方で、ビジネスに対する目線や熱い想いには通ずるものがあり、これからも様々な困難にぶつかることが予想されますが、必ず力を合わせて乗り越えていけるものと確信しています。また、本件をきっかけとして、他の領域への展開や他の企業、機関等を巻き込んだ連携についても模索し、お互いのビジネスの拡大に結び付けていければと考えています。

依田 東レさんは炭素繊維に代表されるように長い時間をかけて揺るぎない事業を育て上げてきた尊敬すべき企業です。だからこそ、我々の事業構想にも共感していただいたと承知しており、名実ともに最高のパートナーに出会うことができたと心強く思っています。

当社では、主力の医用画像管理システム（PACS）事業を通じて、すでに6,000万人を超える膨大な画像データをお預かりしていますが、それを「NOBORI」



を使って個人一人ひとりにお返しし、ご自身の健康管理に役立っていただくとともに、オプトインの仕組みによりデータを医学の発展にも活用していただけるようにすることを目指しています。今後はデータ活用やAIの領域でも何らかの連携が図れるのではないかと期待しています。

一方、「NOBORI」の利用者拡大のためには、がん、糖尿病、認知症のような他の疾患領域へ広げ、いかに患者さんに具体的な疾患軸でも寄り添うサービスを作っていけるかが重要となります。したがって、東レさんとの協業の機会も必然的に増えていくことになるでしょう。価値共創に向けて、今後ともよろしく申し上げます。

協業に関する詳細はこちらをご覧ください。



ステークホルダーとの価値協創

テクマトリックスグループは、多岐にわたる事業活動を通じて、社会課題の解決に貢献します。今後もステークホルダーと価値を協創しながら、社会課題の解決と、企業としての持続的成長の両立を目指します。



| | 9 産業と技術革新の基盤をつくろう | 3 持続可能な健康と福祉を | 8 働きがいも 経済成長も | 10 人や国の不平等をなくそう | 4 質の高い教育をみんなに | 3 持続可能な健康と福祉を | 4 質の高い教育をみんなに | |
|---------|--|---|--|--|--|---|---|--|
| 課題 | サイバー攻撃の頻度の高まり、攻撃手法の高度化・巧妙化に伴い、サイバー攻撃による重要な情報の窃取や業務停止が社会の脅威となり、より高レベルの情報セキュリティ対策が求められている。 | 自動車の開発で必須とされている機能安全規格「ISO 26262」、デファクトスタンダードとなっているコーディング規約「MISRA」や「CERT」、「AUTOSAR」など、ソフトウェアの品質を担保するために多大な労力が必要とされている。 | コンタクトセンターは、電話、メール、チャットなど様々なチャネルで大量の問い合わせが寄せられ、対応に追われている。人材採用難で増員も難しい。限られた人材で対応し、顧客満足度を向上させることが課題となっている。 | 将来発生する金融取引の時価算定（公正価値算定）や金融ショック発生時のリスク推計など、不確実な未来を確率事象として合理的なモデルで管理する金融工学が求められる。 | ペーパーレス化など校務DXが進まない校内環境、教職員の業務負荷軽減、子どもの探求の学びのサポート、学習系・校務系のデータ活用による教育の高度化対応などが課題となっている。 | 自身の情報であるにもかかわらず、その詳細をなかなか見ることのできない医療情報に加え、病院ごとにバラバラの紙記録では管理できないという医療における情報の非対称性の課題がある。 | 従業員一人ひとりの継続的なスキルアップ、新たな知識の習得とそのアップデートは、企業の持続的成長と新たな価値創造に不可欠である。 | |
| ソリューション | <p>情報基盤事業 情報セキュリティ</p> | <p>アプリケーション・サービス事業 ソフトウェア品質保証</p> | <p>アプリケーション・サービス事業 CRM</p> | <p>アプリケーション・サービス事業 ビジネスソリューション</p> | <p>学びを 未来へ 紡ぐ EdTech（教育）</p> | <p>医療システム事業 医療</p> | <p>プラチナくるみん 子育てサポート</p> | |
| 解決 | 利用者端末・社内システム・ネットワーク環境の攻撃を網羅的に監視し、相関分析することでマルウェアを含むあらゆる強固なサイバー攻撃に対するセキュリティ基盤を強化する。 | 衝突回避や衝突軽減、歩行保護など、自動車事故の予防や軽減に非常に有効な技術である自動車の先進運転支援システム（ADAS）のソフトウェア開発に利用されているC++testにより、品質や生産性向上を実現する。 | 顧客情報や対応履歴の一元管理、オムニチャネル対応を可能とし、コンタクトセンターの生産性と品質向上で顧客満足度の向上を実現。同時に「顧客の声」等のCRMデータを蓄積し経営に活かすことで、企業価値向上に寄与する。 | 世界標準の金融商品評価モデルと、そのモデルを駆動する自社開発プラットフォームの組み合わせで、複雑化するストラクチャード取引を含めた統合リスク管理システムを実現する。 | 校内情報の一元管理及び校務処理の効率化、学内外との情報連携や子ども一人ひとりに最適化された探求の学びのサポートなどをワンストップで対応できる安心・安全なクラウドシステムを実現する。 | PHRサービス（NOBORI）は、診療や健康診断の結果を、画像や検査数値と合わせて時系列に管理し、自ら学び、家族や他病院と共有可能とすることで、新しい医療のカタチを実現する。 | 次世代リーダーや高度IT人材の育成を目的とした研修プログラムや女性活躍推進の取り組みが評価され「プラチナくるみん」認定を取得し、企業の持続的成長を目指す。 | |

| ステークホルダー | 取引先・お客様 | 株主・投資家 | 地域・社会 | 従業員 |
|----------|---|--|---|---|
| | 関連する経営資本 社会・関係資本 | 関連する経営資本 財務資本 社会・関係資本 | 関連する経営資本 社会・関係資本 自然資本 | 関連する経営資本 人的資本 知的資本 |
| | <p>ステークホルダーからの期待、価値協創</p> <ul style="list-style-type: none"> 技術革新への対応、環境適応型製品の提供 製品・サービスの品質向上による信頼関係の構築 顧客ニーズを反映した新しい価値の提案 | <p>ステークホルダーからの期待、価値協創</p> <ul style="list-style-type: none"> 持続可能な経営に基づく株主価値の向上 株主・投資家とのエンゲージメントの充実 経営方針や戦略に関する資本市場からの理解と信頼獲得 | <p>ステークホルダーからの期待、価値協創</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域医療・教育の格差是正 地域・社会との共存共栄 地球及び地域の環境保全、環境への負荷低減 | <p>ステークホルダーからの期待、価値協創</p> <ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメントの向上 多様な人材の活躍、ダイバーシティ＆インクルージョン 成長機会、自己実現の場の提供 |

社会課題の解決と 持続的な成長との両立を目指す