

DXPの「どうするDX」《概要版》

医療・福祉業界のDX

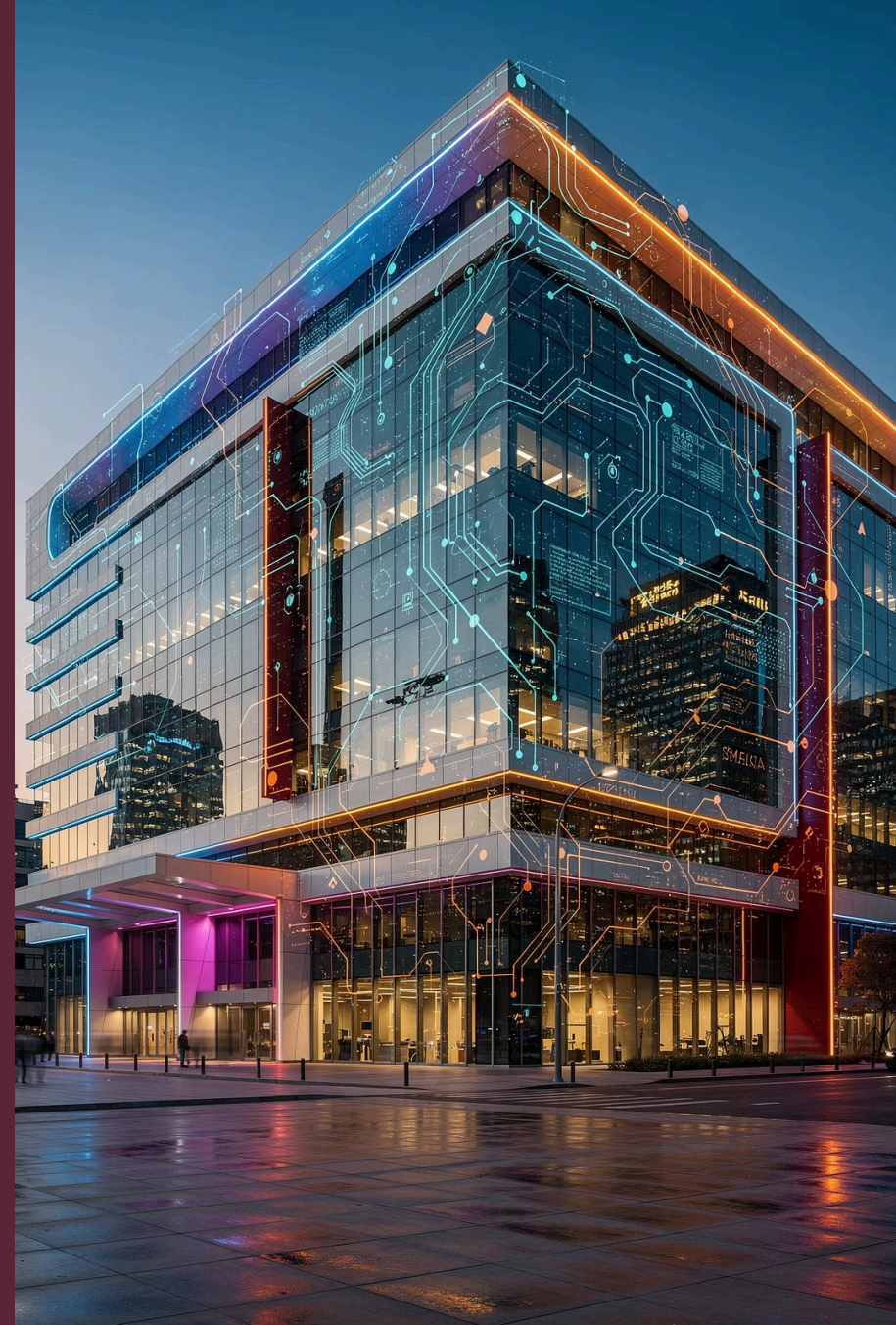
デジタル技術と生成AIが医療・福祉業界にもたらす不可逆的変容
と2026年以降の経営戦略

📅 2026年2月

DXパートナーズ

株式会社DXパートナーズ

2026年2月3日



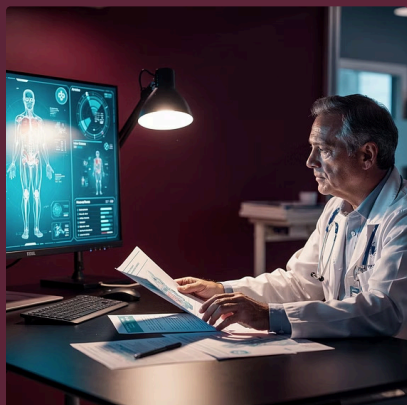
業界の構造的転換

デジタルを前提とした時代へ

単なる業務効率化を超え、業界の存立基盤そのものが「デジタルを前提」とした構造へ変化しています。

経営層は「アナログ時代の延長線上」にある改善ではなく、データが価値を自己増幅させる「ノンリニアな成長」を前提とした抜本的な戦略転換を断行すべき局面に立たされています。

リソースの置換:知的労働の再定義



医師の文書作成

東北大学病院では生成AIが退院時サマリーや紹介状の下書きを作成し、医師の文書作成時間を47%削減しました。



介護記録の自動化

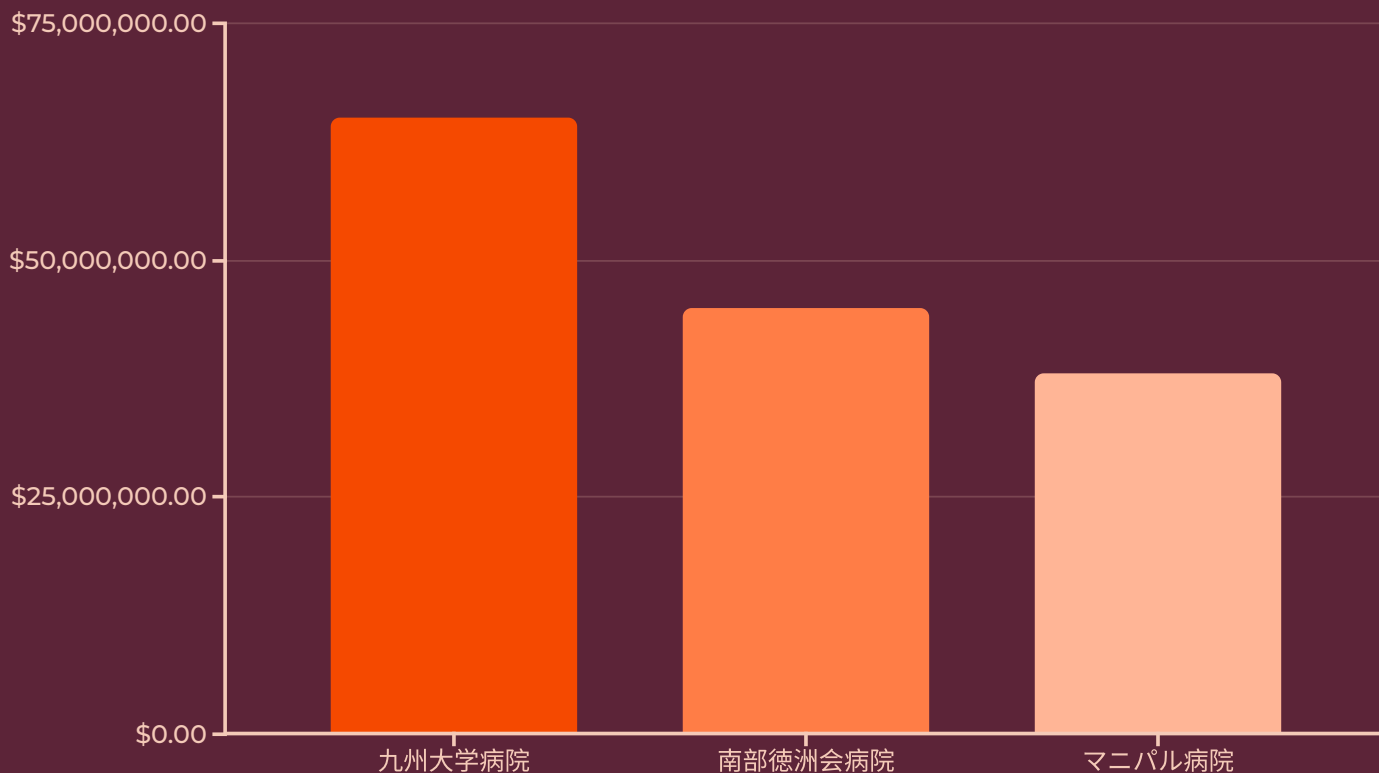
介護現場では生成AIが記録やケアプランの文章構成を代替し、月間200時間の業務時間を創出しています。



診断プロセスの高速化

英国NHSでは脳梗塞診断AIにより血管内治療の実施率が2倍に向上し、搬送時間が64分短縮されました。

収益構造の最適化



AIによる経営改善

Ubicの「DPCサポーター」や生成AIを活用することで、診療報酬の算定漏れ防止やIC記録作成の効率化を実現。年間数千万円規模の収益改善が報告されています。

これは単なる効率化ではなく、経営の安定化に直結する成果です。

最新技術動向:予測から予兆検知へ



SleepFM

スタンフォード大学が開発した多モーダル睡眠基盤モデル。58万時間のデータから130種類の疾患リスクを予測します。



音声診断AI

わずか15秒の発声データから潜在性肝性脳症を高精度に識別。スマホ一つで高度なスクリーニングが可能です。



NutriSight

ICU患者の栄養不足をリアルタイムで予測。Transformerアーキテクチャで動的に介入タイミングを提示します。



ロールモデル1: Amazon One Medical

1

24/7デジタル診察

ビデオ診察を基本とし、AIがトリアージを実施

2

全米200クリニック

必要不可欠な処置のみ対面に対応

3

垂直統合モデル

サブスクリプションと薬剤販売で生涯価値を最大化

医療を「Amazonプライムという生活基盤に組み込まれた機能」へと再定義。患者訪問あたりのコストを1年間で13%削減しました。

ロールモデル2: CVS Health



バリューベース・エコシステム

保険、薬局、診療を一つのエコシステムに統合し、「医療費の総額を抑制すること」を利益に変えるモデルを確立しました。

- AIによるリスク層別化と予防的介入
- 価格透明化モデル「CostVantage」
- データ一元化による自動介入指示

ロールモデル3: Ubie(ユビー)

AI問診

生活者がスマホで適切な診療科を推奨された状態で受診

1

収益最適化

DPCサポーターが算定漏れを防ぎ、年間6,500万円以上の収益改善

3

文書自動生成

カルテや紹介状の下書きを生成し、医師のタイピング時間を55%削減

2

将来予測:無選択型意思決定の時代

Traditional Choice

AI-Assisted

Autonomous Booking

AIエージェントが選ぶ医療

患者が所有するAIエージェントが最適な受診先や治療法を提示し、患者は「YES/NO」の承認のみを行うようになります。

従来の病院広告やマーケティングは無力化し、AIエージェントに選ばれるための「実績データ」が唯一の競争優位性となります。

経営層への戦略的提言

事業前提の転換

「病院」ではなく「高度な臨床知見を持つテック企業」と定義し直し、CTOやCDOを経営の中心に据える

リソースの再配置

定型知的労働をAIに完全に任せ、「看取り」「共感的カウンセリング」等の共感価値に集中投資する

データ開示戦略

患者のAIエージェントに選ばれるよう、治療実績や成功率のデータを透明性高く開示する

ツインターボ実装

常時接続型ケアを導入し、データ蓄積によるネットワーク効果でノンリニアな価値増幅を実現する

2026年という分岐点において、自律的に動くAIエージェントを「味方」に引き入れ、人間が「共感」という最後の聖域に注力できる組織を創り上げた企業こそが、次世代の医療・福祉のルールを支配します。