

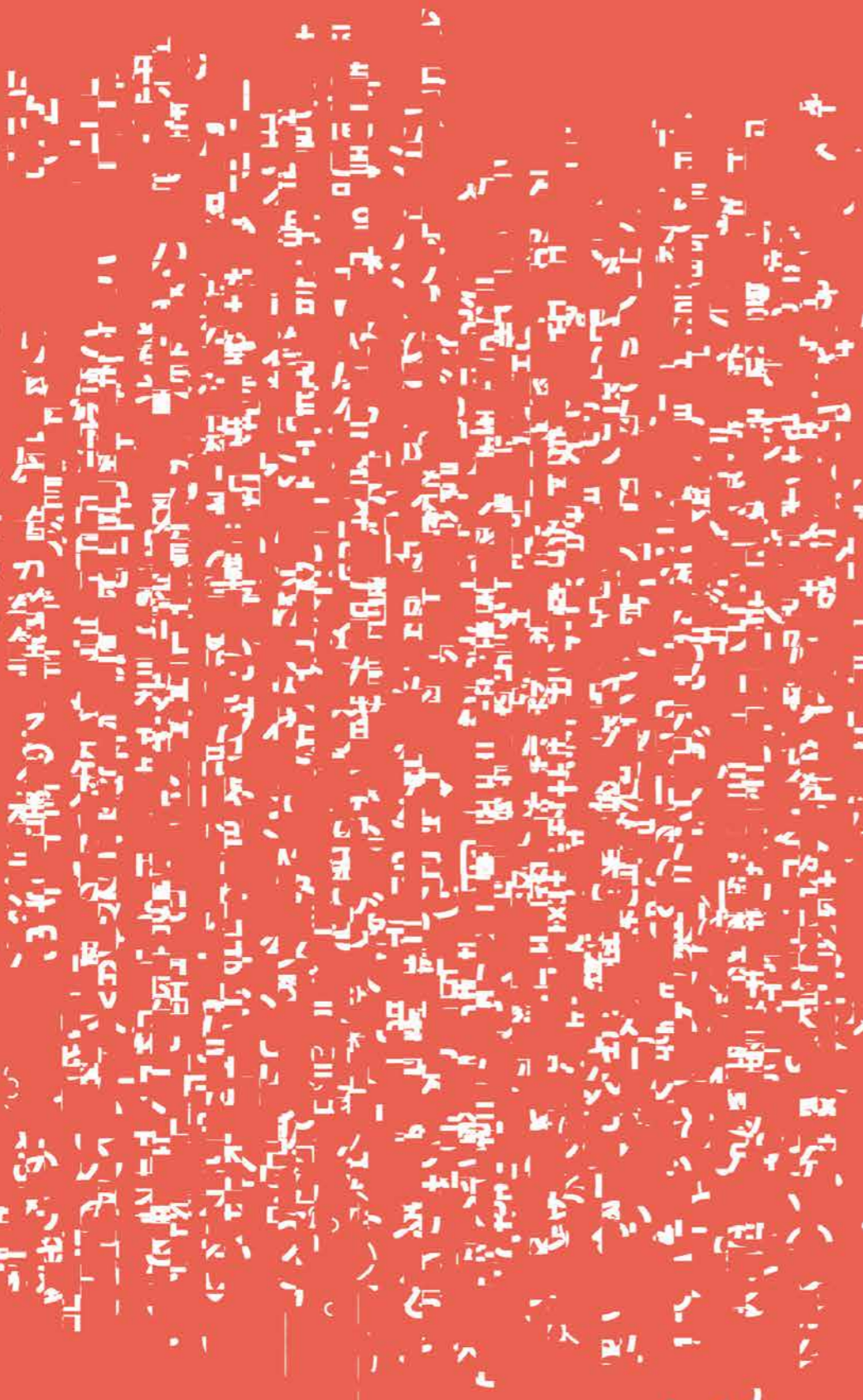
生産性向上

第一産業は、新動

る国策を

図

「基本法」



HOW TO ADVANCE IN COMPLEX MARKETS

社会の公器としての
医療スタートアップへ

2016年にいち早くオンライン診療サービス「CLINICS」をリリースしたメドレー。その飛躍の舞台裏には、新しい医療の仕組みをつくるためのルールメイキングに対する泥臭い努力が隠されていた。

2015年8月、厚生労働省が発表した「遠隔診療」の実質的な解禁となる通知を受け、オンライン診療サービスの設計に取り組むことになりました。当時は法のグレーゾーンが依然として多く残っていたため、規制当局の見解も踏まえたサービス設計のために一つひとつの論点について、厚生労働省の当時の医政局の方に丁寧に意見や見解を聞き続けました。そのプロセスを経て生まれたのがオンライン診療サービスの「CLINICS」です。ローンチした16年初頭から18年までは保険点数も整備されておらず、規制当局からのガイドラインの整備も進んでいない状態でした。この期間は、当社がオンライン診療を医療の現場で推進している事業者として、既存の法令や通達の解釈を全国の医師会やステークホルダーにきちんと説明し、浸透させていくことに取り組んだ2年間だったといえます。スタートアップの場合、事業スケールと適法性やコンプライアンスのバランスをどのように取るべきか？という話があります。医療ヘルスケアの領域では、医療の安全や質がテーマなこともあり、コンプライアンスをないがしろにする選択肢はそもそも存在しませんでした。「グレーなエリアでは泳がない」意思決定を尊重できたのも、規制当局からの信頼を得ていく過程では重要だったと思っています。規制産業に限れば、社内にリーガルマインドをもつ人がいるのは重要だと考えています。リーガルマインドとは、憲法、法律、規

則、ガイドラインの構造を理解し、守るべきものとまだ定まっていないものを切り分けながら、ロジカルに物事を整理する能力だと捉えています。そのマインドをもった経営者ならば、適切に外部専門家に訊きながら自ら規制当局との折衝に取り組んだほうがよいケースもあります。社内法務が外部専門家と比較して強みとなり得ると感じたのは、「事業者としてのビジョンや意志をもって当局と話ができる」点だと考えています。望ましい未来のためにオンライン診療の法的整理について講演したり、社内では営業やカスタマーサポートのメンバーから届く細かい問い合わせに対して回答したりするなかで、医療業界の法規制やルールメイキングに対する自分なりのイメージが醸成されるのです。

わたしの経験からいえば、規制産業でルールと向き合うためのコツは次の3つだと考えています。1つは情報発信を行なうこと。わたしが就任後にメドレーのブログで執筆した「遠隔診療の法的整理」もそうですが、その領域についてひとりでも知ってくれる人が増えるように発信を行ないます。CLINICSを利用して下さっている医療機関の方を招き、現場での活用事例を紹介する「CLINICSサミット」の取り組みも過去2回にわたり開催しています。2つ目は、官庁や学会などのステークホルダーと頻繁なコミュニケーションをとり、長期的な信頼関係を築くことです。全国各地にある医師会を行脚し、ディスラプティヴな事業ではなく患者の便益や医療のために取り組んでいることをしっかり説明すること。3つ目は、価値の高い事例を蓄積することです。例えば不安障害を抱えており家から出ると調子を崩してしまう方が、オンライン診療を利用することで、治療をより効果的に行なえたケースがありました。事例を蓄積し、オンライン診療は便益だけではなく、新しい価値をもたらすことを伝えていきます。

医療業界はステークホルダーが多いため、変えていくためには全方位的にコミュニケーションをとり、安全性や信頼性を訴求する必要があります。ソーシャルメディアのようにいきなりプロダクトがスケールするわけではないので、時間がかかります。事業成長とコンプライアンス、未来を描くことのバランスをとりながら、医療業界に山積している課題に取り組みたい。わたしたちがいなければ30年後まで変わらなかったかもしれない医療の未来を、いかに10年先にするかに取り組んでいきたいんです。📌

田丸雄太 | YUTA TAMARU

2007年東京大学法学部卒業。2008年の弁護士登録を経て、ポールヘイスティンクス法律事務所、ホワイト&ケース法律事務所においてM&A、事業提携などのクロスボーダー企業法務に従事。2016年5月、株式会社メドレーに入社し法務統括責任者としてオンライン診療事業開発に従事した後、2018年3月取締役就任。コーポレート本部を管掌。