



## 課題/問題点

- MRIは正確な診断を行うための最強ツールだが、スキャンに約30～40分と長い時間がかかるため、その利用は限られている。患者はMRI検査を受けるのに長く待たされたうえ、狭くてうるさい装置の中で長い検査時間を耐えなければならない。
- 病院はMRIの低い経済効率に直面している。MRIのスキャン時間が長いために1日のMRI件数が制限され、装置設置やメンテナンスにかかる高額な投資に対し、損益分岐点に達するまでに長い時間がかかるためである。

## 解決策

- 当社の製品SwiftMRは、AIベースのソフトウェアで、画質を向上させながら検査時間を最大50%短縮する。患者の不快感を解消し、ハードウェアや高額な設備投資をすることなく、患者のMRI撮影と収益を即座に改善する。
- SwiftMRにはMRIスキャナーの追加購入や既存のMRIスキャナーのアップグレードと同様の効果がある。

## 競争優位性

- SwiftMRは、検査時間を短縮しても優れたMRI画質を実現する。当社の技術は、2019年および2020年にFacebookとNYUが主催するグローバルfastMRI大会で優勝し、世界No.1であることが証明されている。
- SwiftMRは、すべてのMRIスキャナーに適用可能で、ベンダー、モデル、磁場強度に関係なく、また非常に年数の経ったMRIスキャナー等も含め、すべてのMRIスキャナーに適用可能。SwiftMRはすべての身体部分とシーケンスに100%対応する。
- 当社のビジネス形態はサブスクリプションまたは永久ライセンス制であるため、小規模病院から大規模病院まで手頃な価格で利用可能。

## 希望する協業先/提携先

- SwiftMRは、正式な事業開始から1年半で11カ国に進出し、250社以上の顧客に利用されている。日本市場にも大阪を中心に参入している。
- 日本国内でSwiftMRを販売するため、医療機器販売会社やディーラーとの提携を希望。
- SwiftMRを無料で試用し、早期試験導入した病院にメリットがある早期導入プログラムに参加してもらえる病院を積極的に探している。

## 今後の事業計画

- 当面は最高のサービス品質を維持するため、特定の地域に重点を置く予定。初年度は大阪と東京、またその周辺地域を中心に展開していく予定。大阪および東京で存在感を示し、高評価を得ることができれば、提携先とともに他の地域にも進出していく。
- 同時に、来年の早々を目処に日本法人を設立する予定。
- 大規模な大学病院と小規模な病院を同時に対象にしていく。すでに大規模大学病院のキーオピニオンリーダーであるドクターと関係を築き始めており、小規模病院にもアプローチを開始する予定。

