



SCB

ニュース&トピックス

No.2026-47

(2026.7.28)

信金中金総研

上席主任研究員 藁品 和寿

03-5202-7671

s1000790@FacetoFace.ne.jp

JICA Bizの活用で飛躍を図る中小企業④

—インフィニティメディカルソフト株式会社（東京都稲城市）の挑戦—

ポイント

- シリーズ・レポートにて、JICA Bizを活用してさらなる飛躍を図る中小企業の事例を紹介する。昨年度同様、個社の事例をニュース&トピックスにて紹介するとともに、順次、複数社の事例をとりまとめた産業企業情報を発刊していく予定である。
- 今回は、東京都稲城市に本社を置き、医療アクセスの改善で先導的な役割を果たしてきたインフィニティメディカルソフト株式会社の事例を紹介する。同社は、2025年5月から2026年5月まで、フィリピンにおいて、医療アクセス不均衡の是正を目的とした、医療連携サービス機能が付属したPACSシステムのニーズ確認調査事業に取り組んだ。

1. はじめに

2023年度に、産業企業情報 No. 2023-1¹（2023年4月4日発刊）において、中小企業がSDGsを経営戦略に取り込んで事業機会に活かす上で有効な施策の一つとして、独立行政法人国際協力機構（以下「JICA」という。）が取り組む「中小企業・SDGsビジネス支援事業²」（以下「JICA Biz」という。）を紹介したことを皮切りに、シリーズ・レポートにて、JICA Bizを活用してさらなる飛躍を図る中小企業の事例を紹介してきた。

引き続き、個社の事例をニュース&トピックスにて紹介するとともに、順次、複数社の事例をとりまとめた産業企業情報を発刊していく予定である。

なお、本稿作成に際して、インフィニティメディカルソフト株式会社代表取締役 岡崎誠様、業務管理部 井町美奈様に取材をさせていただいた。貴重なお時間を頂戴したことに、この場をお借りしてお礼申し上げたい。

2. 個別事例の紹介（インフィニティメディカルソフト株式会社）

（1）企業の概要

岡崎社長は、前職で、主に上海を拠点に中国事業のオフショア開発³でエンジニアとして中心的な役割を果たしていた。しかし、前職の会社が経営に行き詰ったことを受けて、事業の一部を買い受け、2002年8月、医療分野に特化する会社として「インフィニティメディカルソフト」を立ち上げた。2026年6月末現在の社員数は18名である（図表1）。

2022年10月には、フィリピンに、海外開発子会社として、Infinity MCI Solutions

¹ 信金中央金庫 総合研究所ホームページ(<https://www.scbri.jp/reports/industry/20230404-sdgsdgs1-jica.html>)を参照

² JICAホームページ(https://www.jica.go.jp/activities/schemes/priv_partner/activities/index.html)を参照

³ ソフトウェア開発を海外企業もしくは現地法人にアウトソーシングすること

(図表 1) 企業の概要

代表者	岡崎 誠
本社所在地	東京都稲城市
主力業務	ソフトウェアの開発・販売、クラウドサービスの開発・販売、医療系コンピュータシステムのコンサルティング業務
従業員数	18名
設立年月	2002年8月
資本金	1,300万円



(備考 1) 写真(中央)は代表取締役 岡崎誠様、写真(右)は同社および子会社の社員(一部)

(備考 2) 同社ホームページ等をもとに信金中金総研作成

Philippines Inc. (パシッグ市) を設立し、国内の受注案件も請け負っている⁴。なお、前職で上海市にある総合病院の仕事を請け負っていた経験が、その後のフィリピンでの事業展開にも活かされている。

医療分野に特化するとはいえ、臨床検査⁵にまで踏み込めないことから、自社の技術で対応できる範囲内で「医師の診断業務の辛い所に手が届くサービスの提供」をモットーに、ソリューションサービスの開発、提供に邁進している。岡崎社長は、「最近の通信技術やグラフィック技術の進展に感銘を受けた」と言い、これら技術を活かすため、ホームページにも「情報とネットワークを医療に役立てる」を掲げ⁶、医療分野特有の情報管理や、ネットワークを活かした医療系情報システムを常に提供できるソフトウェア資産の豊かな企業を目指している。

2020 年頃からは、クラウドサービス事業も本格化し、米国アマゾン社が提供するクラウドコンピューティングサービス「AWS (Amazon Web Services) ⁷」を活用し、取引先の要望に沿った医療系サービスプラットフォームを提供している⁸。また、わが国のCT稼働台数が事業の開始当時から大幅に増加したことが、遠隔画像診断サービスをはじめとする中核的な事業の拡大にとって“追い風”になっている。

自社のサービスをPRする場として、医療系学会での出展に積極的に取り組んでいる。日本獣医画像診断学会、日本人間ドック学会、日本超音波検査学会、日本在宅医療連合学会等数々の学術展示(図表 2)に参加することで⁹、自社の製品・サービスのブランド価値を高め、販路拡大に努めている。

(図表 2) 学術展示



(備考) 同社提供

⁴ 設立当初4名だったが、2026 年6月末現在で社員数 11 名である。パッケージシステムのほか、AWS (Amazon Web Services) を活用(オープンソースの活用)したクラウドシステムも開発している。

⁵ 検体検査(血液検査や尿検査等)や生理機能検査(心電図や超音波等)のこと

⁶ 同社ホームページ(<https://inf-medicalsoft.co.jp/>)を参照

⁷ <https://aws.amazon.com/jp/>を参照

⁸ 同社ホームページ(<https://inf-medicalsoft.co.jp/products-services/>)を参照

⁹ 同社ホームページ(<https://inf-medicalsoft.co.jp/news/>)を参照

そのほか、2024年2月25日に「パートナーシップ構築宣言」を公表する¹⁰等、対外的なPRに役立つことについては、意欲的に取り組んでいる。

(2) JICA Bizを活用した海外事業展開への挑戦

① 医療アクセスの改善に資する医療系クラウドサービス

競合が激しい医用画像の分野では、統合医用画像管理システム(PACS(製品名:Mity For One))を提供している¹¹。検査および画像診断業務の効率化や精度向上を目的に、病院等で発生する医用画像をデジタル形式でサーバー装置に集約して一元管理するものである。また、PACSにクラウド技術(製品名:Mity Cloud)をオプションで付帯し、利用できるようにしている(図表3上)。これにより、医療機関内で撮影された医用画像をクラウド環境へ安全に保存、共有できることから、遠隔地等の病院へ専門医による読影¹²支援や、医療機関間での迅速な画像連携を可能¹³にしている。

超音波診断装置を使用する循環器部門や内視鏡検査部門向けには、検査結果の所見入力に対応した「レポートシステム」¹⁴の開発、提供に特に力を入れ、同社の強みの一つになっている。岡崎社長が、前職での経験から、「患者にも共有されるレポートは“病院の顔(良い病院かどうかを判断する基準)”である」という信念を持つに至ったことが一つの理由である。このレポート機能を搭載した製品として「Mity For Report¹⁵」(図表3下)も提供している。



(備考) 同社提供

¹⁰ 同社ホームページ(<https://inf-medicalsoft.co.jp/2024-02-28/>)を参照。なお、宣言は、事業者がサプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、発注者側の立場から、代表権のある者の名前で宣言するものである(<https://www.biz-partnership.jp/>)。

¹¹ 病院向けソリューションサービスの詳細については、同社ホームページ(<https://inf-medicalsoft.co.jp/products-services/s-hospital/>)を参照

¹² 専門医が医用画像を読み解き、病気やケガの有無、進行度を診断する行為のこと

¹³ ネットワーク障害時においても院内での診療業務に支障がないよう運用設計している。また、医療従事者間のコミュニケーションを支援するチャット機能や、教育・研修を支援するeラーニング機能も搭載している。

¹⁴ レポートとは、患者に示す健康診断結果通知書等のこと

¹⁵ レポート機能ほか、動画管理・各種計測機能、DICOMゲートウェイ機能(ビデオ信号や汎用画像ファイルを医療用のDICOM形式に自動変換する機能)も追加している。

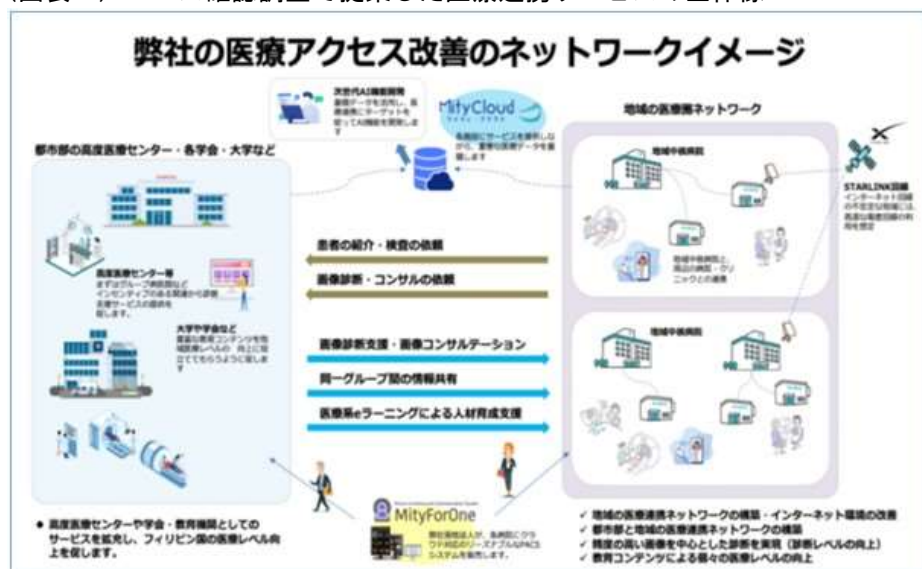
② JICA Bizの活用によるフィリピンでの事業展開への挑戦

岡崎社長は、前職での経験を踏まえ、東・東南アジアでの事業展開を模索し、モンゴル、ミャンマー、ベトナム、フィリピン等へ自らの足を運び、営業活動が続けてきた。コロナ禍でも海外とのオンラインミーティングを重ねた結果、英語で円滑にコミュニケーションができること等を主な理由として、フィリピンでの事業展開を英断した。

ニーズ確認調査に応募する前から、JICAフィリピン事務所（マカティ市）やJICA横浜の担当者に相談を持ちかけ、情報収集にも努めていた。その中で、JICAフィリピン事務所の担当者から、フィリピンでの事業展開に詳しい（株）きらぼし銀行（東京都港区）の担当者を紹介され、JICA Bizへの応募を勧奨されたことをきっかけに、地域金融機関連携案件として共同で応募し、現地調査に参画してもらうことになった。

岡崎社長は、“や（図表4）ニーズ確認調査で提案した医療連携サービスの全体像

りたいこと”と“できること”はイコールではないことから、企画書等の応募書類を作成する際、表現の工夫やニュアンスの調整をはじめ推敲を重ねるのに大変苦労した。こうした苦労の中で、JICA横浜の担当者からのアドバイスは大いに助



（備考）同社提供

かったという。なお、企画書で提案した医療連携サービスの概念は、図表4のとおりである。

調査活動では、フィリピン全土（ルソン地域、ビサヤ地域、ミンダナオ地域）の都市部（メトロマニラ、セブ市、ダバオ市）および周辺地域の医療機関を訪問することができた（図表5）。当初、手探り状態であったが、訪問した1施設から内視鏡部門での導入の意向を受けたことで、現地では競合の少ない製品・サービスであることを確認できたことは一つの成果であった。

医療機関の訪問にあたっては、フィリピン全土で知名度の高いJICAからの紹介レター等により、円滑に面談の機会を得ることができた。同社単独でアプローチするのは至難の業であったため、“つなぎ役”として大いに助かったという。また、訪問ごとに、JICAコンサルタント（合同会社デロイトトーマツ、（株）日本開発サービス）の担当者が現地調査に参加し、助言等を行ったため、円滑なコミュニケーションができ、心強く感じたともいう。

(図表 5) ニーズ確認調査

- ① 国立病院(マニラ) 放射線科医師とのディスカッション(2025年6月) ② 州立病院(ケソン州)でのディスカッション(2025年9月)



- ③ 市立病院(カビテ州)でのディスカッション(2026年1月)

- ④ ニーズ確認調査報告会のセミナー開催(マニラ)(2026年3月)



(備考) 同社提供

ニーズ確認調査では、「農村部や島嶼エリアにおける医療アクセスの改善」を目的にしていたものの、1年間という限られた期間だったため、こうしたエリアにまで訪問の範囲を広げることが叶わなかった。しかし、医療ネットワークの構築には、都市部の医療機関をハブとして連携することが肝要であるため、まずは都市部の医療機関の現状を把握できたことは大きな成果の一つであった。また、ニーズを掘り起こすための啓発活動を通じて、訪問先の医療機関においてデータプライバシー¹⁶への意識が変わりつつあるという確かな実感を得ることもできた。

事業の拡大に向けて「実績づくり」が鍵を握るため、今後、啓発活動にとどまらず、“実際に導入して試してもらおう”ことに軸足を移していきたいという。そのためにも、ニーズ確認調査の次のステップにあたるビジネス化実証事業の応募にもチャレンジしたいと意欲をうかがわせる。

フィリピンでは2019年にユニバーサル・ヘルスケア法が成立して以降、特に地域医療制度の改革に力を入れており、岡崎社長は、こうした改革の一翼を担いたいと意気込む。また、「マーケットを時系列でみる」ことを判断基準とし、国内での成功体験

¹⁶ 病状や投薬履歴といった要配慮個人情報情報を安全に管理・運用するための取組み全般のこと

をフィリピンに持ち込み、近い将来、さらにフィリピンでの成功をその他の東南アジア各国にも広げていきたいという。

3. おわりに

岡崎社長は、自社の事業について大学等で紹介する機会を得たことをきっかけに、海外での現地活動に学生を同行させる等、今後、積極的に若者を巻き込んでいきたいという。こうした取組みを通じて、学生に、「中小企業でも海外で活躍できる」という実感を得てもらうとともに、就職先として自社、ひいては中小企業に関心を持ってほしいと期待する。

また、岡崎社長は、前職での経験から、リスクが比較的高い海外事業を中小企業で推進すると社内で懐疑的な見方を生み、その担当者は“アウェイ感”を覚えることがあると話す。そのため、海外事業に関与する社員に“アウェイ感”を生まないよう、ニーズ確認調査では、社員を代わる代わる関与させるよう配慮した。この配慮が、社員の視野を広げるきっかけになったといい、JICA Bizが社員教育にも一役買ったという、一つの好事例になっている。（株）山本製作所（山形県天童市）を紹介したニュース&トピックス No. 2025-34¹⁷（2025 年 7 月 2 日発刊）でも、「JICA Bizに採択されたことにより、未知のアフリカでの事業展開について経営陣に安心感を与えることができ、社内での懐疑的な見方も影を潜め、社内的な評価を高めることができた」と記したが、JICA Bizに採択されたことは、中小企業が海外事業に関わることについて、社外にとどまらず社内へのPRにもつながっているといえるのではないだろうか。

以 上

<参考文献>

- ・ インフィニティメディカルソフト株式会社(2026年5月)「フィリピン国 医療アクセス不均衡の是正を目的とした、医療連携サービス機能が付属したPACSシステムのニーズ確認調査 調査完了報告書」

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断をお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。

¹⁷ 当研究所ホームページ(<https://www.scbri.jp/reports/newstoppers/20250702-jicasdgs2-1.html>)を参照