

MONOHO PROJECT



医療機関初診の際に誰もが記載する問診票。これまで「病院の待合室で紙に手書き」が当たり前だった問診票に、クラウド経由でどこからでもスマートフォンやタブレットで簡単に入力できる仕組みを開発。受診までの待ち時間を減らし、ほかの患者さんとの接触時間を短縮するとともに、自社展開の別システムとの連動も図り医療サービスの向上に貢献する。

問診票をスマホ、タブレットで簡単入力！ 病院の待ち時間減らし医療サービスの向上へ

待ち時間を減らしたい！ 社員のアイデアから挑戦

医療機関向けシステムの販売を事業の主軸とする同社では、医療サービスに貢献できる新たな自社製品の開発を目指していた。「病院の待ち時間って長いよね」という声が社員からあがり、問診票を書く時間を短縮させたい、とアイデアが発展していく。待合室には様々な症状の患者さんがいる。妊婦さんの隣に風邪の患者さんがいるかもしれない。できるだけ待合室の滞在時間を短くしたいというのは誰もが願うニーズだと考えた。そこで、病院に行く前に問診票を記載できるクラウドサービスの開発に取り組んだ。

問診票入力画面▶

多様な OS に対応で差別化 既存システムと連動機能も

他社製品との差別化のポイントは、多様な OS に対応すること。どんな OS にも対応できれば、患者さんが個人で使用するスマートフォンやタブレットで問診票の入力が可能になる。病院に予約を入れた後、病院の公式サイトにアクセスして問診票の入力を自宅で済ます事ができるというわけだ。高齢者が使いやすいよう見やすさや簡単な操作方法にもこだわった。病院はそのデータを事前に取得するため、患者さんが来院する前に診察の準備が出来る。結果、待ち時間の短縮だけでなく医療サービスの向上につながる。同社ではこれまでも、電子カルテや医療会計システムなど様々な医療用システムを全国の400以上の医療機関に提供しており、それらのシステムと連動させる機能も開発済みだ。

わかりやすい商品で 新規開拓の扉を叩く

商品名は「I-mon(アイモン=アイ・ティ・エス+問診票)」と決定。道内の医療機関にモニターを依頼し、特に高齢患者の使いやすさや他システムとの連動などを検証し改善を重ねてきた。新規顧客開拓に「わかりやすく導入しやすい商品」は必須。同社にとってこの商品は大切な「ドアノック商材」となった。単体で導入でき価格的にも検討しやすいこの商品をきっかけに、新規顧客を開拓し信頼関係を築き、同社の主力製品である電子カルテや医療会計システムの販促にもつなげていく。今後は、診療予約やお薬手帳のクラウド化も視野に入れており、総合的なクラウドサービス提供を目指す。社員たちの思いから始まった開発は、医療現場の質の向上に貢献するとともに、企業の新たなステージの一步となりそうだ。

MONOHO PROJECT



医療機関初診の際に誰もが記載する問診票。これまで「病院の待合室で紙に手書き」が当たり前だった問診票に、クラウド経由でどこからでもスマートフォンやタブレットで簡単に入力できる仕組みを開発。受診までの待ち時間を減らし、ほかの患者さんとの接触時間を短縮するとともに、自社展開の別システムとの連動も図り医療サービスの向上に貢献する。

問診票をスマホ、タブレットで簡単入力！ 病院の待ち時間減らし医療サービスの向上へ

待ち時間を減らしたい！ 社員のアイデアから挑戦

医療機関向けシステムの販売を事業の主軸とする同社では、医療サービスに貢献できる新たな自社製品の開発を目指していた。「病院の待ち時間って長いよね」という声が社員からあがり、問診票を書く時間を短縮させたい、とアイデアが発展していく。待合室には様々な症状の患者さんがいる。妊婦さんの隣に風邪の患者さんがいるかもしれない。できるだけ待合室の滞在時間を短くしたいというのは誰もが願うニーズだと考えた。そこで、病院に行く前に問診票を記載できるクラウドサービスの開発に取り組んだ。

問診票入力画面▶

多様な OS に対応で差別化 既存システムと連動機能も

他社製品との差別化のポイントは、多様な OS に対応すること。どんな OS にも対応できれば、患者さんが個人で使用するスマートフォンやタブレットで問診票の入力が可能になる。病院に予約を入れた後、病院の公式サイトにアクセスして問診票の入力を自宅で済ます事ができるというわけだ。高齢者が使いやすいよう見やすさや簡単な操作方法にもこだわった。病院はそのデータを事前に取得するため、患者さんが来院する前に診察の準備が出来る。結果、待ち時間の短縮だけでなく医療サービスの向上につながる。同社ではこれまでも、電子カルテや医療会計システムなど様々な医療用システムを全国の400以上の医療機関に提供しており、それらのシステムと連動させる機能も開発済みだ。

わかりやすい商品で 新規開拓の扉を叩く

商品名は「I-mon(アイモン=アイ・ティ・エス+問診票)」と決定。道内の医療機関にモニターを依頼し、特に高齢患者の使いやすさや他システムとの連動などを検証し改善を重ねてきた。新規顧客開拓に「わかりやすく導入しやすい商品」は必須。同社にとってこの商品は大切な「ドアノック商材」となった。単体で導入でき価格的にも検討しやすいこの商品をきっかけに、新規顧客を開拓し信頼関係を築き、同社の主力製品である電子カルテや医療会計システムの販促にもつなげていく。今後は、診療予約やお薬手帳のクラウド化も視野に入れており、総合的なクラウドサービス提供を目指す。社員たちの思いから始まった開発は、医療現場の質の向上に貢献するとともに、企業の新たなステージの一步となりそうだ。

Interview

我が社の強み

「困りごと」の中に
ニーズは眠る！



執行役員 営業部部长 高橋 彰 氏

お客様との対話が仕事の基盤

弊社の得意分野は「医療」です。病院や診療所、介護施設や調剤薬局などにIT技術を提供しています。電子カルテや医療会計システムなどが主力商品ですね。大手メーカーの販社としてパッケージシステムを販売していますが、パッケージといっても簡単に納入できるわけではありません。例えば電子カルテの導入では、設定項目だけでも何千何万とありますので、医療機関のニーズを聞き取りどのような内容のカルテを導入するのが現場の皆さんにとって使いやすいのか、どのように業務を効率化できるのかを半年ぐらいかけて打ち合わせます。これまでたくさんの医療機関に多様なシステムを導入させていただきましたが、同じ仕様で通じるお客様はいません。私たちの経験から、そのお客様にとって最も良いと考える提案をしますが、それはあくまでもスタートです。最終的に医療の現場の皆さんが「これなら使いたい」と思いをつにしてくれる仕様と一緒に創り上げていくことが大切な仕事です。

潜在的なニーズと可能性を「見える化」

打ち合わせの中で、お客様が困っていることや望んでいることが明確になります。それを解決する仕組みを考え、システムを導入し運用すると、もっと深いところにある課題が見えてくるんです。数値化や分析が簡単にできますので、これまで見えてこなかった無駄なコストや非効率な仕組みなどが浮き彫りになることもあります。我々が提案するシステムは、すぐにお金を生み出すものではないかもしれませんが、安定

した病院経営にじわじわと効いてくるのではないかと思います。また、電子カルテの導入は、病院内のデータ共有はもちろん、病院と患者さんをつなぎ、医療機関をつなぎ、地域医療の向上に大きく貢献する可能性があります。

多様なニーズに向き合う自社開発商品

医療機関の形態は多様です。規模や専門性はもちろんですが、急性期、慢性期、回復期と患者さんの状態も病院によって違う。そうした時に、メーカーのパッケージにある機能だけではどうしても対応しきれない部分が出てくるんです。メーカーに機能の追加を頼むと多額のコストがかかってしまう場合があります。そこで、足りない機能を外付けで補完できるよう自社でシステムを開発するようになりました。こうした自社パッケージは、必要な機能だけに特化してコンパクトに導入できるものが多いのでお客様からの問い合わせも多く、事業の一つの柱になっています。今回ものづくり補助金で開発した問診票の仕組みも、きっと全国の医療機関のお客様に喜んでいただけるものと考えています。



▲システム導入で医療サービス向上を支援

Vision

若い人たちとともに新たなステージへ

今後は、北海道で蓄積させていただいた実績をベースに、全国への展開をさらに積極的に進めていきます。そのためにも、若い方たちの採用に一層力を注ぎます。大企業や名の知れた企業を目指す学生さんも多いと思いますが、我が社のような規模の会社は面白いですよ。入社して3～4年たつと、自分に与えられた裁量やお客様との関係性など自分の役割が非常に大きくなっている。自分もわりと大きい会社において転職したのですが、今は本当に面白い！ぜひ若い方たちにこの面白さを伝えて、ともに新たなステージに進んでいきたいと思っています。

Company Data

アイ・ティ・エス株式会社

☎ 011-261-1451

🌐 <http://www.its-sap.co.jp>

●所在地／〒060-0005 札幌市中央区北5条西 12 丁目 2 番 ヘルックス北5ビル（東京事務所：東京都品川区西五反田1丁目17番1号 第二東栄ビル） ●FAX./ 011-261-1372 ●設立／1987年7月31日 ●代表者／代表取締役 河瀬 恭弘 ●資本金／7,000万円 ●事業内容／システムコンサルティング、ソフトウェア開発、IT 機器販売、システム設計、システム開発技術者派遣、コンピュータサプライ販売