

デジタル化で
次世代のヘルスケア事業へ

佐藤 嘉晃

(株式会社アルファシステム 代表取締役)



1 フェイスツーフェイスからリモートへ

コロナ禍は、働き方を大きく変えました。

とくにオンラインの活用は、当社にとって大きな課題であり、変革への一歩でもありました。

当社のお客様は、病院・診療所や介護施設などの医療・介護業界です。感染予防にとりわけ厳しく、社員の訪問ができなくなりました。そのため、お客様との打ち合わせは、Zoom等のオンライン会議システム(以下、「オンライン」)を活用しています。むしろ距離・時間的な制約がなくなったことで、お客様がいらっしゃる場所にかかわらず、対応できる内容やスピードを標準化できたことは思わぬ収穫です。

加えて、訪問ができなくなると、システムの納品や操作指導のスケジュールが後ろにずれ込みます。オンラインの活用は、販売後のサポートを含めて、その補完の役割を果たしました。

緊急事態宣言の発令に対応し、一部の拠点でテレワークを導入しました。昨年4月～9月頃まで、東京・茨城・埼玉の社員全員に取り組んでもらいました。現在地情報をとらえる最新の勤怠管理システムも導入し、平時の業務体制を極力維持しました。

ただ、業務によってはテレワークの導入に至れない事情もあります。たとえば当社の開発部門に在籍するプログラマーは、医療情報のセキュ

リティを保全する観点から、どこからでもオンラインでアクセス権を持てるようにすることはできません。また、ご注文をいただく大事な場面では、従来どおりに対面が必要なケースもあります。ここは、テレワークの利点をふまえて、段階的な導入を考えなければなりません。

コロナ禍で、営業活動のあり方も変わりました。ご注文に至るまでのプロセスは、対面に限らずオンラインの併用が求められます。

当社は、オンラインによる営業を強化していくうえで、社員の「プレゼン能力」を高めています。プレゼンには情熱も大事ですが、オンラインでお客様への訴求力を高めるのは、ご提案の「根拠」です。そのため提案資料は、これまで以上に工夫を凝らしています。データによる裏付けや、ヒアリングした要望の反映など、お客様の業務がどう良くなるのか、具体的にイメージをしていただけるよう制作してもらっています。

本年1月に、当社として初めてオンラインセミナーを開催しました。秋田を発信拠点に、東京の大手メーカー担当者をオンラインでつなぎ、講演とディスカッションを行いました。想定を超える数の医療機関・薬局様にご視聴いただき、密度の高い双方向の商品提案を行えたことに手ごたえを感じています。

2 当社の事業内容

当社の事業は、一つ目に中小病院やクリニックへの電子カルテの導入を中心とした「医療情報システム事業」、二つ目にフレイル(注1)健診やウェアラブル端末(注2)を用いて健康状態を数値化する「ヘルスケア事業」を展開しています。

医療情報システムの分野は、コロナ禍の影響で、トレンドが大きく変わってきています。

とりわけ、オンライン診療の普及は顕著です。発熱があった患者は、家にいながら、スマホアプリで体温を入力し、問診も行うことができます。今後は、患者がウェアラブル端末で血圧などを毎日計測・情報蓄積することで、医師がより効果的な診察を行えるようになるでしょう。当社も変化のスピードに乗り遅れず、十分対応していきたいと考えています。

ヘルスケア事業では、高齢者の健康維持と介護予防のため、フレイル健診システム「FROW」を開発し、市町村向けの実証実験を行ってきました。通常、健診の結果通知までに1週間以上かかるものですが、このシステムでは即日結果をお渡しできます。参加人数20人程度であれば、計測から結果レポートをお渡しするまで約2時間です。県の目標である「健康寿命日本一」の達成に、このシステムなどを通じて貢献していきたいと考えています。

(注) 1 高齢者が健常と要介護の間にある状態

2 手首等に装着して生体情報を取得する機器

3 県内業界の課題

県内の情報システム業界では人材不足が課題となっていますが、「数」だけでなく「質」の面でも課題があります。



(フレイル健診システム FROW)



(フレイル健診のイメージ)

スマートフォンなどの普及にともない、アプリ開発やAI技術のスキルが求められていますが、そうした人材は簡単には見つかりません。

県もIT技術者を東京から秋田へ呼び込もうとしていますが、そのような人材は年取も高く、採用には壁があります。IT市場が急速に規模を拡大するいま、当社もプロフェッショナル人材を採用できるよう、事業の収益を上げていきます。

先ほど、オンラインセミナーの開催に触れましたが、これからの営業活動は地域的なハンデが無くなっていきます。SNSや動画を活用すれば、日本全国、世界に向けても情報を発信できます。オンラインは、商談の場所を問いません。

「秋田だから」できない、「秋田だから」そこそこでいい。そうした言い訳は、古いものになっていくでしょう。お客様のニーズを満たす高い水準のソリューションを提案すれば、必ず評価される時代です。まさにオンラインによって、誰もが同じ土俵に立ったといえます。

4 今後の目標

今後は、「デジタル・ヘルスケア・イノベーション」をテーマに、医療と介護のIT化をリードしていきます。

お客様のニーズに対し、一つのメーカーのシステムで「これです」というのではなく、色々と組み合わせながら、最適なものを提案していく。それが私たちの目指す「マルチベンダー」の強みです。

この強みを生かしつつ、これからもお客様が、地域で選ばれる医療機関として役割を担えるように、サポートしてまいります。



(当社の社員たち)

会社概要

| | | | |
|---------|---|-----------|---|
| 1 会社名 | 株式会社アルファシステム | 9 売上高 | 9億9,000万円(2020年9月期) |
| 2 代表者 | 代表取締役 佐藤 嘉晃 | 10 従業員数 | 50名(2020年9月現在) |
| 3 所在地 | 〒010-0802 秋田市外旭川字四百刈2-6 | 11 事業内容 | システム販売・開発業 |
| 4 電話番号 | 018-853-1120 | 12 営業所・支店 | 秋田支店、青森支店、仙台支店、茨城支店、埼玉支店、新潟オフィス、東京オフィス |
| 5 F A X | 018-853-1102 | 13 経営理念 | ITで地域医療に貢献する 「Digital Healthcare Innovation」 |
| 6 U R L | http://www.alpha-sy.jp/ | | |
| 7 設立 | 1993(平成5)年10月13日 | | |
| 8 資本金 | 1,000万円 | | |