

2022年10月24日

メディア各位

中央ビジコム株式会社

医療 IT システム販売の中央ビジコム、全国のクリニックを対象に、IT システムのマッチング・導入支援サービス『目利き医ノ助』を開始

クリニック・薬局向けに電子カルテ等医療 IT システムの販売とサポートを行う中央ビジコム株式会社（代表取締役社長：岩田徹也／以下、当社）は10月17日（月）、**院内の IT 化を進める全国のクリニックを対象に、IT システムの紹介、最適な製品選定、デモ実施支援、メーカー紹介連絡までをワンストップで支援するサービス『目利き医ノ助』を開始しました。**IT システムを比較紹介するサイトは他にもありますが、

『目利き医ノ助』は同名 Web サイトをマッチングプラットフォームとして、経験豊富でメーカーから中立な担当者が、クリニックのドクターから個別に課題や要望をうかがったうえで、最適な IT システムの紹介、メーカー連絡まで行います。すべてのサービスは、クリニックからお金をいただくず、無料です。

（ウェブサイト URL：<https://www.mekiki-inosuke.com/>）



1. サービスの概要

『目利き医ノ助』は、IT システムの選び方がわからないドクターの悩み解決を Web 上でサポートするサービスです。

(1) Web サイト『目利き医ノ助』で提供するサービス・コンテンツの主な内容

- ① 無料 Web 相談（⇒Zoom で課題のおうかがい・製品紹介・デモ調整・メーカー紹介が可能です。）
- ② クリニックにぴったりの IT システムが見つかる「10 秒診断」コンテンツ
- ③ 導入事例クリニックインタビュー記事・お役立ちコラム記事
- ④ 製品説明・カタログ

(2) 取り扱う IT システム

- ① **電子カルテ**
- ② **Web 予約システム**
- ③ **Web 問診システム**
- ④ **精算機・POS レジ**
- ⑤ **オンライン診療システム**
- ⑥ **PACS**
- ⑦ **経営分析**

2. 背景と目的

医療ネットワークや医療機関の経営・運営の **IT 化・DX 化**が急務とされる中、国内に約 10 万軒強の施設がある **クリニック**は、院内の **IT 化の取り組みが遅れがち**でした。しかし、**コロナ禍**で経営をとりまく大きな環境変化を経験した結果、**経営・運営効率化・患者経験価値や患者満足度の向上**等を目的とした**電子カルテ、オンライン診療システム、Web 問診システム**など、さまざまな IT システムの導入への興味・期待感が高まっています（※）

一方で、メーカーの参入が相次ぎ、求める用途や機能によって製品を選べる幅が広がった結果、クリニックは多数の選択肢から自院で導入すべきベストな製品を選ぶことが難しくなりました。**製品がクリニックの診療内容や運営方針とマッチするかの見極め、患者やスタッフの IT リテラシーを踏まえた製品選択、費用対効果の判断がいずれも難しい**ことが理由です。また、開業医は多忙で**製品を検討するための時間や手間をかけることも難しい**状況です。近年、当社にはクリニックの電子カルテの導入相談と合わせ、その他 IT システムに関する相談・問合せも増えていました。

※ 参考データ (テキストにハイパーリンク)

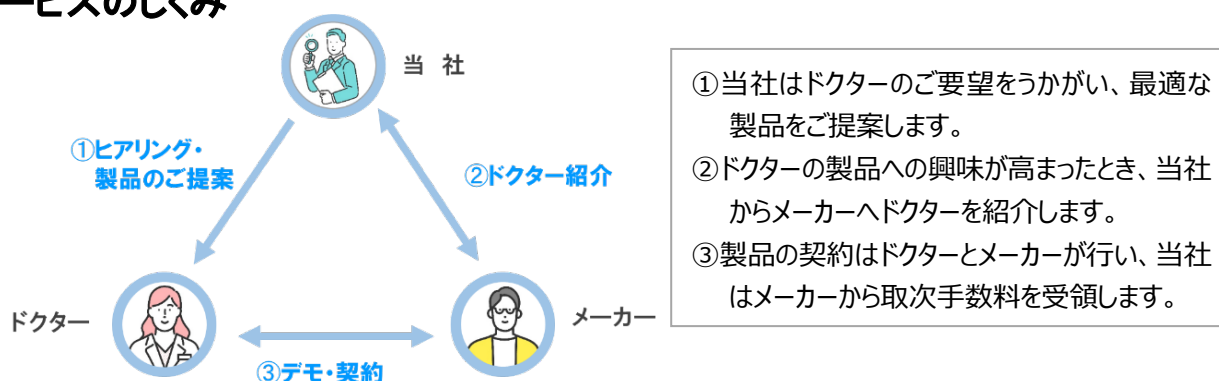
- ・Yahoo ニュース 【解説】第 6 波に備えたコロナ対策の骨格 4 つのポイントと現場の考えは？ (日テレ NEWS)
- ・アナログ規制撤廃でオンライン診療がようやく全面解禁へ、それでも残る課題とは (日経 XTECH)

※ 2017 年から始まった中小企業基盤整備機構の **IT 導入補助金制度** も IT システム導入の後押しになっています。

3. サービスの訴求点・長所

- (1) ドクターが自身でメーカーに接触して情報収集するより、手間と時間が大幅削減
- (2) 当社担当者が個別にドクターの要望をうかがって相談対応
- (3) 対応するチームはクリニックコンサルタントや医療資格保持者等、知見が豊富な社員で構成
- (4) サービスは無料で利用可能 (※IT システムの導入時には、メーカーと契約し所定の使用料を支払う必要あり)
- (5) 特定のメーカーにとらわれず中立な立場で、条件にマッチした最適な製品を提案

4. サービスのしくみ



5. クリニックが IT システムを導入するメリット

IT システムでは、製品によって異なりますが、下記のようなクリニックの運営上の課題を解決が期待できます。

- ・アナログ作業の削減 ・人件費低減 ・紙書類の減少 ・紙書類保管場所の削減 ・患者の待ち時間削減
- ・待合スペースの混雑緩和 ・院内感染リスクの低減 ・患者数の平準化 (診察効率の向上)
- ・事前トリアージ ・未収金管理 ・通院困難患者の治療継続 ・診療報酬加算の計上 ・クリニック経営分析
- ・医療ネットワークでのデータ活用

6. 今後の展望

今後、紹介する IT システムの幅や製品ラインの深みを順次拡大し、クリニックの経営課題の解決にさらに役立つサービスの提供を目指します。

7. 当社紹介

- ・ 代表取締役: 岩田 徹也
- ・ 設立: 1966 年 (昭和 41 年) 3 月 10 日
- ・ 所在地: 〒110-0005 東京都台東区上野 5-3-1 中央ビル 3 階
- ・ 事業内容: 病院・診療所・薬局向けシステムの販売・サポート
- ・ HP: <https://bijicom.co.jp/>

[本件に関するお問い合わせ先]

中央ビジコム株式会社 経営企画室 林裕幸

TEL 03-3836-4929 (代表)

E-Mail h.hayashi@bijicom.co.jp