



ライズ株式会社

代表取締役会長CEO 伊藤 正俊 氏



会社概要

住 所：仙台市宮城野区榴岡三丁目9番15号

設 立：昭和63年

資 本 金：45百万円

事業内容：ソフトウェア製作・販売

電 話：022 (295) 7321

U R L：http://www.risecorp.co.jp/

歯科医療用石膏模型を高精度3Dスキャナーにより解析、データとして保管・管理・利用する新しいシステムを独自開発

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、歯科医療用の石膏模型を高性能な3Dスキャナーにより読み取り、複数のサーバーを利用して安全にデータを保管・管理する新システムとして「DDS (Dental Data Service)」を開発したライズ株式会社の伊藤会長を訪ね、今日に至るまでの経緯や事業展開などについてお伺いしました。

新ビジネスモデルの創造と実現

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

これまでにない新規性のあるものづくりというのは、ビジネスモデルが明確でなければ理解を得ることは難しいものです。基本的なマーケティングからビジネスモデルの構想・組立てまで全てを手掛けてきた私にとって事業に対する思い入れは強く、第三者の方からこのような評価をいただいたことを非常に嬉しく思っています。

——創業当初の経緯をお聞かせください。

私の出身地は山形県で、高校生の時に宮城県へ移り住みました。創業以前は、光学医療機器メーカーに勤め東北地区の営業担当として様々な医療系大学や病院等を訪問していました。

当時のビジネスモデルは物販が主要目的でしたが、これからは付加価値サービスを提供するビジネスモデルへとシフトすると考え、この新しいビジネスモデルの実現を目指しました。ここで大きな支えとなったのが以前の会社で構築した大学病院の先生方との太いパイプでした。先生方から様々な助言やシステム開発の要望をいただいたり、専門外の分野であれば専門の先生を紹介していただいたりとネットワークのベースを作り上げました。こうした人とのつながり

りや、以前の会社で培った医療・研究開発に関するノウハウを活かして、昭和63年1月に当時は下請企業としての位置付けが強かったソフトウェア開発会社を独立企業として創業しました。

ユーザー第一主義の開発

——事業内容についてお聞かせください。

ユーザーシステムの設計コンサルティング、ユーザーシステム・弊社開発システムのパッケージ化、各種の特注プログラムの設計と作製・インストールなど医療分野を主要としたソフトウェアを製作・販売しています。販売先は開業医院を含めた中小規模の医療機関や大学の医師で、東京・大阪・福岡に営業所を設置し大都市圏への積極的なアプローチを行うと共に、地域に密着した外部の販売代理店からの販売活動も行っています。

当社の商品は医療分野に特化しているという特徴がありますが、受託開発も積極的に行っておりセキュリティ関連商品や文字作成ソフトなど多数の開発実績があります。当社の商品は中小企業ならではの小回りの良さにより様々なニーズに対応した開発商品です。

——ソフトウェアの開発理念についてお聞かせください。

当社は「やさしいこと」、「和のこころ」、「質のあるソフト」という3つのコンセプトの下でソフトウェア開発を行っています。

ソフトウェア開発で当社が最も大切にしているのがコンピュータはヒューマンな道具であるというマインドです。扱いやすく人の役に立つ、そんな「やさしさ」のある開発を通じてより豊かな人間社会の形成に貢献していきたいと考えています。

また我々は、ユーザーのビジョンと我々の技術にかけるロマンが調和するところに人間の価値あるソフトウェアが生れると考えます。この「和のこころ」を根幹とし、ユーザーの潜在的

ニーズを具体化しさらにより優れた未来につながる新技術の開発に挑戦し続けます。

そして新鮮で、進んだ、信用できるソフトウェア開発を目標とし当社が開発するシステムやソフトは、データベース・画像処理・ネットワーク・業務の4つのカテゴリーに分類し、いくつかのカテゴリーの重複によりあらゆる分野での処理機能を兼ね備えた強力なツールとなることを目指し、「質のあるソフト」づくりに努めていきたいと思えます。

歯科矯正治療の革新

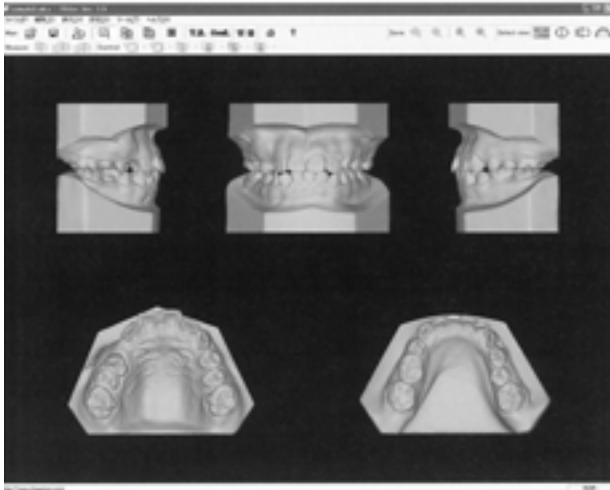
——D D S (Dental Data Service) の開発に成功されましたね。

Dental Data Service (以下、D D Sという。)とは、歯科医療用に最適化された高精度な3Dスキャナーにより石膏模型を読み取り、読み取った情報は複数のサーバーを利用して安全に保管・管理され、データはいつでもインターネットを通じた専用サーバーからの配信サービスが受信できるという新しいシステムです。

従来、石膏模型は患者の矯正経過や結果の資料かつ証拠物件として保存管理を行っていましたが、最近では訴訟リスクへの対応などのため容易に廃棄できない状況です。一方、近來の矯正治療患者の増加に伴い膨大な保管スペースの確保と保管リスクへの対応が大きな課題とされてきました。



3Dスキャナー



DDSソフト画像 (3Dxer)

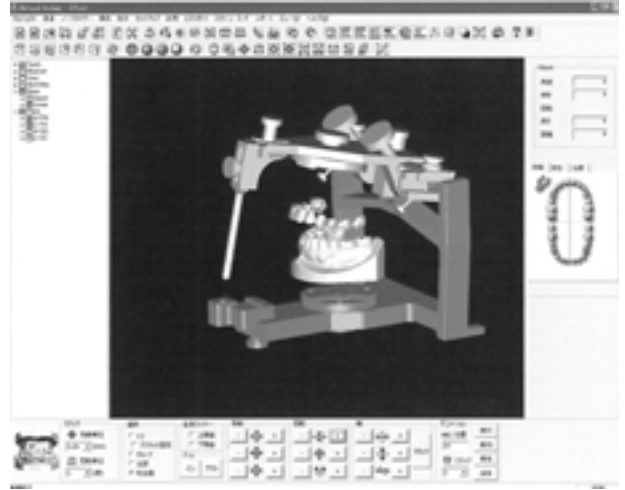
このような背景から先生方からプログラミングの要望があり何よりも日本で手掛けている企業がなかった為、松本歯科大学との3年間に亘る共同研究と各関連機関からの協力の下、開発に成功しました。

将来、日本以外では中国、台湾、北欧で販売したいと考えています。

——DDSの特徴を教えてください。

歯科矯正に関する骨格情報は全てデータ化されるため膨大な保管スペースは不要となり、地震発生などによる損壊、自然崩壊、湿度管理などの保管リスクは解消され、コンピュータトラブルによるデータ消失の危機も事前に回避することができます。コスト面では中国の上海に関連会社を設立し作業工程の一部を中国で行うことで、1つの石膏模型をスキャンし情報を保存するのに要するコストが大幅に削減されました。それにより、当システムで採用している会員制では1個あたりB会員6千円（年会費5千円）、A会員8千円（年会費1万円）とローコストで、維持管理費などトータルでも大幅な経費削減が可能となります。

最大の特徴は、韓国製のスキャナーを使用していることです。韓国ではプチ整形の習慣があるため、精度が高くスピードのある専用のスキャナーが製造されています。従来、多くの問題を抱えていた歯科矯正治療分野への画期的なソ



DDSソフト画像 (3Txer)

リューションの提供がなされたと思っています。

——会員システムについて教えてください。

DDSは会員制となっており登録された会員の方にはID番号を発行します。DDSには、三次元画像処理による高度な診断・分析ができるプログラムの3Dxerと、簡単な操作で正確な治療計画をシミュレーションできる3Txerの2種類のソフトがあり、A会員は両方のソフトをB会員は3Dxerのみ利用可能です。

また、データ配信サービスには専用ソフトを使用しデータ作成依頼が発生した患者のデータは全てID番号で管理するため、患者の情報を当社に伝える必要はなく個人情報外部へ流出することは一切ありません。会員システム導入で優れたシステムをより安全にご利用いただいています。

世界トップレベルの三次元技術

——DDS利用による医師と患者双方のメリットについて教えてください。

医師にとっては簡単なマウス操作で、一本単位での歯牙移動や治療器具の選択がスムーズに行えるなど治療精度向上、期間の短縮が期待できます。また、最終予測のセットアップもできるため治療の事前準備が可能になるなど、患者

本人の歯科模型データによるシュミレーションにより正確で迅速な治療計画が可能です。

患者にとっては、自分のデータに基づくシュミレーションにより視覚的に治療の説明を受けられる為、治療の安心・信頼が増すことが期待されインフォームドコンセントへとつながり、強いては、競争が激化するなかで医師・医院の差別化が図られます。

これらのメリットは我々の調査結果からも得られており、DDSは医師と患者双方に優位性があると自信を持ってお勧めします。

——DDSの作業工程について教えてください。

まず患者の石膏模型となる歯の印章を採っていただき、依頼を受けた石膏模型は東京の歯科データセンターで3Dスキャンニングします。次に、データ化された情報は上海のエディットセンターで医師が使用しやすいようデータを修正するなど精度化します。この作業に一人1時間を要し1日7個程度の処理が可能です。精度化されたデータは再び東京に戻されデータ作成が適正に行われているか最終チェックをします。問題がなければデータベース化しサーバーにアップロードされ、登録IDでアクセスすることによりいつでも必要なデータを取り出すことができます。つまり、ユーザーは患者の印章を採るだけで手間や時間をかけることなく配信サービスをご利用いただけます。



社内風景

バラエティに富む高性能ソフト

——その他の医療用システムについて教えてください。

医療画像データベース管理システム「Scope Reader DCR」は、内視鏡などのアナログ画像からCT・MRIなどの3規格画像、心電図や検体検査データ等あらゆる検査データの接続に対応可能です。特徴はとても簡単で使いやすく、検査予約・患者説明・報告書の作成など判り易いメニューとマウス中心の操作でスムーズに行えます。現在は全国900施設以上での利用実績があります。

歯科矯正計測ソフト「WinCeph」は、セファレントゲンを透過原稿イメージスキャナーで取り込み分析ポイントをマウスで配置することで容易に計測点の設定ができ、その場で患者への説明ができる患者とのコミュニケーションツールです。現在までに1800本以上を全国やアジア地域で販売し、国内シェア70%と実質国内No.1のシェアをほこります。海外では台湾・中国での販売が順調に伸びており、今年からは北欧バージョンの販売を開始し、海外でのシェアも着実に伸ばしていきたいと考えています。

——医療分野以外の商品について教えてください。

当社では、デジタルカメラで撮影した写真を手軽に見やすく管理するソフト「絵好見（えこのみー）」や、タイプ文字から絵文字を簡単に作成できる文字加工ソフト「絵文字屋（えもんじゃ）」など医療分野以外にも遊び心のある様々な高性能画像処理ソフトウェアを開発しています。

次世代の医療をサポート

——今後の事業展開についてお聞かせください。

大きなプロジェクトとしては、マイクロソフト株式会社が秋田県・北九州市・仙台市と協働で進めている「マイクロソフトITベンチャー支援プログラム」の選定企業として支援を受け、

乳がん検診用ソフトウェアを開発しました。今後は全国販売やさらなる研究などにより機能性・認知度の高い100%の商品として発展させたいです。

また、動脈硬化測定ソフトを開発中です。動脈硬化が進行すると脳卒中や心筋梗塞を起こしやすく、昨今問題とされているメタボリック症候群とも大きな関連性があります。このソフトでは血管の弾力性を測り柔軟性を調べることができます。現在は開発途中ですが、これからの生活習慣病など様々な病気への活用が期待されます。その他には、地域密着型の商品開発やセキュリティ分野の強化策としてのソフトウェア開発にも力を入れていきたいと考えています。

——中国マーケットでの事業活動に対する考えをお聞かせください。

まず、当社の中国での事業活動はマーケティングのみで、ものづくりは日本で行っているため商品の優位性の確保が図られています。

日本と中国の事業展開の違いは、日本はアナログ式からデジタル式へとプロセスを踏むのに対して、中国では最初からデジタル式を使用し利便性を重視するということです。その為、中国マーケットの動向はとても速いです。このスピードに瞬時に対応できる事業への決断力が必要です。また、中国ではブランドも大事ですが何よりも商品を売る人間力に重点が置かれます。大きなブランド名を持っていても、売り手や作り手の人間性の本質が低ければ信用を得ることは難しいです。

売り手としての本質を磨き、目まぐるしく変化する中国マーケットの動向を素早くキャッチすることが大切であると考えます。

商品の独自性と連携

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

他者と比較した場合の自分の特徴や独自性を

見極めることが大切です。特徴というのは、起業する上で新規性へとつながり多くの人の興味・関心に触れると共に無限の可能性を秘めています。ものを売るにあたって大切なのは売り方であり、商品に個性があればアピールポイントとして他社には真似できない売り方が可能となり、買い手側もその特徴に興味を持ち、さらには波及性へとつながると考えます。また現代は、単体ではなく様々な分野や機関と連携してものづくりを行う時代であるため、お互いの特性を認め成長し合うという考え方が大切です。自分本位に推し進める考え方では良いものづくりはできません。

私は、誰も真似できない独創的なビジネスモデルこそが命であると思っています。一言で独創的といっても見極めることは簡単ではなく、それをビジネスモデルとして構築することはより難しいことですが、それゆえに命でありベンチャー企業にとって不可欠なのです。時間をかけてでもビジネスモデルの構築に力を注いで欲しいです。そして、様々な出会いから生まれる良い発想や技術との連携により他社にはない新規性のあるものづくりを行ってください。



本社にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後のますますの発展をお祈り申し上げます。

(19. 7. 10取材)