

七十七ニュービジネス助成金受賞

第12回(平成21年度)

企業
インタビュー

Interview

東北オータス株式会社

代表取締役 木皿 正志 氏



会社概要

住 所：仙台市青葉区中央四丁目3-12

設 立：昭和59年

資 本 金：100百万円

事業内容：情報システム開発・販売

電 話：022 (712) 7570

U R L：http://www.tohokuotas.co.jp/

内視鏡治療・手術時の客観的判断を可能にし、医療紛争時証拠能力も有する「手術再現システム (Medical Forensic System)」の製造・販売

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から東北オータス株式会社を訪ねました。当社は、ソフトウェア開発会社として創業。以来、顧客のあらゆるニーズに対応する創造的なシステム提案により業容を拡大。現在は、「手術再現システム」により医療分野に参入、医療機関への販売促進を強力に推進しています。当社の木皿社長に、今日に至るまでの経緯や今後の事業展開などについて伺いました。

無から有をうむ

——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。

七十七ニュービジネス助成金を受賞することができ、大変光栄に思っています。受賞後は、周囲の方々からお問合せをいただく機会が増え、反響の大きさを改めて感じております。また、今回金融機関はじめ多方面から注目していただけたことで、今後のビジネスチャンスにも繋がるのではないかと非常に嬉しく思っています。

助成金については、販売活動費などに使わせていただきました。製品自体は既に完成しているのですが、今後は製品をより多くの方に利用していただけるように、カタログなどを活用した販路の拡大や製品の改良に専念していきたいと考えています。

——設立当初の経緯をお聞かせください。

昭和59年にソフトウェア開発会社として設立しました。私は外資系システム会社に勤務していましたが、その当時の仲間7人と共同で起業しました。外資系の会社に勤務していた当時から、日本人向けのシステム、地域に密着したシステムをお客様に提供し、東北に根ざした事業を行いたいという想いが強く、社名の頭に「東北」をつけました。オータス

とは、「Office Total Automation System」の頭文字からとったもので、総合的な見地でお客様に対して様々な提案をしていきたいという想いを込めています。

設立当初は、実績もなくゼロからのスタートだったため、無から有をうませることの難しさを日々感じていました。コンピュータは、約5～10年の長期間にわたり企業で使用される大切な道具と言えます。また、販売後のメンテナンスや保守サービスなども継続して行う必要があります。このため、当社のような全く実績のない企業と取引をしてもらうために信頼関係を構築するのが大変でした。

——経営理念について教えてください。

当社では、経営理念として「人材育成を通して社会に貢献する」を掲げ、人材育成こそ会社の存在意義であると考えています。この経営理念を、毎年経営計画書に記載し、社員に配布することで、社内の経営理念の徹底と共有化を図っています。

当社が求める人材像は、チャレンジャーです。「環境変化に対応するための自己革新に努め、高い創造力を持って、高い目標に挑戦する人」を輩出し、会社や社会に貢献できる人材の育成に努めています。そのために当社では、OJTや外部研修などを積極的に取り入れ、一人一人の適正に合った人材開発を行っています。



仕事風景

自ら創造できる企業へ

——事業内容について教えてください。

当社では、システム構築サービス事業と運用支援サービス事業の2つの事業を行っています。システム構築サービス事業とは、特定の業界をターゲットとし、当社で開発しパッケージ化したソフトウェアを販売する事業です。また、お客様が抱える問題点に対してアドバイスをを行い、環境変化にも対応できる新システムの構築も行っています。運営支援サービス事業は、メンテナンスや保守サービスを行う事業で、販売後に生じたソフトウェアの不具合などの対応を行います。

当社では、設立以来様々な業界のシステムを開発してきましたが、その過程の中で次第にガス事業に特化するようになりました。ガス事業は、システム化したときに格段に効率上がることに着目し、また市場ニーズも期待できると考えました。当初は、お客様のニーズをそのまま製品にすることが主でしたが、現在では当社自らが企画し、開発・販売を行い、お客様により良い製品を一貫して提案できるように努めています。

——どのような製品を取扱っているのですか。

当社の主な製品には、「ガス事業総合管理システム Gamcis II」、同じく「GamcisNT」、「水道事業モバイルシステム Wams」、「自動販売機オペレーター事業支援システム VENDINA」があり、時代の変化に合わせて改良を続けています。

「Gamcis II」は、ガス事業の中核をなす需要家情報の管理を中心とし、ハンディーターミナルによる検針や調定、料金収納、保安管理等を体系的にサポートするクライアント・サーバーシステムです。附帯事業としてのプロパン事業についても同様の管理を行うことができます。

「GamcisNT」は、お客様との接触情報をきめ細かく管理することができるシステムです。同システムは、一貫したサービス提供の実現、サービス品質の向上、付加価値営業力の向上をコンセプトとしており、積極的な営業戦略の強力なサポートを行っています。



自動販売機オペレーター事業支援システム

「水道事業モバイルシステムWams」は、ハンディターミナルを使用したモバイルシステムです。水道事業の通常検針業務向けの「検針システム」、無線で検針データをチェックする「無線検針システム」、引越しに便利な「移転精算システム」、料金の滞納徴収に活躍する「滞納精算システム」、メーター交換に便利な「メーター取替システム」などがあります。

「自動販売機オペレーター事業支援システムVENDINA」は、自動販売機のフルオペレーション事業者向けルート管理、販売統計システムです。過去の実績を基にした予測訪問計画シミュレーション及び訪問予定作成、ルートマンへの車両積込指示、ロケーションでの適正補充指示を行います。

「手術再現システム」の開発

——医療分野参入の経緯について教えてください。

現在、手術の半分以上が内視鏡を用いて行う時代になっています。内視鏡手術は、非切開であるため、早期退院や医療費抑制の効果があり、今後ますます普及すると予測されます。しかし、従来の手術箇所の映像記録のみでは、医療事故が起こった場合の手術の妥当性を証明できず、またモニタを見ながら手術を行うために手技習得が困難という課題がありました。当社では、そのような現状と市場ニーズを鑑

み、「医療安全」の確立と「高度医療技術」の普及に貢献したいという思いがありました。

当社が取扱っている「手術再現システムMFS (Medical Forensic System)」は、もともとは株式会社エクシオンが主に開発を行っていた製品で、以前より当社と友好的な関係にあった同社を子会社化することで、業容拡大を図りました。現在でも、同社が主に開発・販売を行っていますが、繁忙時には開発・技術者の流動的な人材配置を行うなど、協力して開発を行っています。

——MFSについて教えてください。

内視鏡手術の際には、医者はコンピュータ画面を見ながら行いますが、手術を行ったのが誰なのか、どのような状況で行われたのかなどをモニタで監視しながら行なっています。それらの情報をすべてまとめて記録することによって、密室で行われている手術を客観的に見ることができ、手術室に実際に立ち会わなくても様々な人が見ることができます。

MFSは、従来の手術記録システムとは異なり、内視鏡手術時の手術箇所の映像、俯瞰映像、患者の状態の時間同期を取って、記録・再生が可能です。このため、処置と患者状態の因果関係を明らかにし、手術中の処置の妥当性や異常時の原因を客観的に判断することができるため、医療事故が起こった際の客観的な証拠を立証できます。また、患者への説明や研修医への教育などにも役立ち、医学の発展に貢献することが期待できます。



木皿社長

チャレンジャーを求め

——営業活動についてお聞かせください。

当社では、内視鏡製造・販売で世界最大手のオリンパスグループとの資本・業務提携により、同グループの販売網・技術力をフルに活用し、医療機関への販売促進を推進しています。具体的には、国内の内視鏡シェア7～8割を占める同グループの内視鏡とのセット販売を行っています。同グループを通して、医療機販売会社へ製品の勉強会や情報の提供を行っています。MFSは、2007年4月に販売開始以来、大学病院などを中心とした約100の大規模医療機関への納入実績があります。MFSが大規模病院向けであるのに対し、診療所向けのMMR（Medical Move Recorder）の販売も今年の9月より開始しています。

MMRは、大規模医療機関向けMFSと異なり診療所向けです。このため、手術を再現するシステムは必要ありませんが、検査などの軽い手術を行う際に医者の負担を軽減するためにコンピュータ化し、簡単な記録機能を有したシステムです。MFSと比較すると低価格であり、MFSの普及版のようなイメージです。当社では、自らが創造し提案できることを強みとした営業活動を行っています。また、企業における課題に対して答えや解決策を調査し、新たな企画・開発に努めています。



仕事風景

ニーズは世界へ

——今後の事業展開について教えてください。

「手術再現システム」の販売対象は、病院や診療所を含めて約9万施設を見込んでおり、この事業においてトップシェアをとりたいと考えています。現在は、東北と関東を中心に事業展開していますが、今後中部や近畿などの西日本や北海道などにも進出し、全国規模での事業を考えています。

また当社は、手術室の記録システムがメインですが、実際に取組む中で、システムを導入している先生方の意見・要望なども数多く聞いております。そのような現場でのニーズを敏感に感じ取ることで、新たな製品開発にも取組み、積極的に提案していきたいと思えます。

——海外展開について教えてください。

当面は、国内での基盤固めに注力しますが、中長期的には日本のみならず海外へも進出していきたいと考えています。具体的には、訴訟の多いと言われるアメリカや今後の成長性からアジアなどを視野に入れています。現在でも「ホスピタルショー」での展示では、海外の方からも興味を持ってもらっており、今後数年間で海外進出に向けた足がかりを作っていきたいと思えます。

海外展開の際には、現在の日本語表示のものを多言語化すること、また販売ルートの開拓、保守サービスの拠点を作るなど新たな投資が必要になります。言語の違いや距離などを考えると、国内の事業と比較してやはりハードルは高いです。しかしながら、ニーズは世界にあり、医療の発展や安全性にもつながっていることから、長期的な目で進めていきたいと考えています。

打つ手は無限

——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。

起業とは、無から有を生むことであり決して容易なことではありません。起業してからも幾多の困難が待ち構えています。経営者として、困難を乗り越える方策は無限にあるということを信じることで

きるかが大切だと思います。経営者が諦めてしまった瞬間に企業は立ち行かなくなってしまう。打つ手は無限にあることを経営者が確信し、考えられるすべてのことをやれば乗り越えられない試練はないでしょう。

当社は、仙台で創業し、東北に根ざした事業を行ってきましたが、現在では仙台から東北、全国へと事業を展開しています。中長期的な企業の成長を考える上では、仙台に止まらず全国や海外を見据えたビジネスをする必要があります。しかし、全国や海外を相手にビジネスをすることになっても、本社を東京に移してしまうのではなく、仙台を拠点に仙台から発信していける企業でありたいと考えています。



木皿社長

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

(22. 8. 4取材)