

病院ネット生かし共通の課題にITで応える

イノベーター

医療・福祉関連のITサービスを手がけるエストコーポレーションは、病院での待ち時間ゼロを実現する日本初の病院予約サイト「エストドック（集客支援サービス）」の開設・運営により「革新ビジネスアワード2014」で大賞を受賞した。同サービスで培った病院ネットワークを生かし、人材紹介ソリューション、コスト（社会保険料）適正化サービスなど事業を拡大している。清水史浩社長は「病院が困っていることにITで応えていく。課題解決に貢献することで将来は全国16万8000病院をネットワーク化したい」と意気込む。

——起業から10年目を迎えた「上場を目指す。2018年3月に東京証券取引所マザーズに上場し（株式公開を記念した）カネを鳴らしたい。そのため資本金を厚くし、監査法人を入れて、社内体制を固めてきた。17年3月期は売上高10億円、営業



利益3億円を達成できるめどが立ったが、このままでは上場時の目標（18年3月期）である売上高19億円、営業利益8億円に届かない。このため私自身も営業の第一線で活動している。1日に4、5件回っており、毎日が忙しい」

——商談とは
「コスト（社保料）適正化サービスの売り込みだ。病院や介護施設に特化した経費削減サービスで、社保料削減を中心に販売管理費を抑えて顧客の利益を生み出す。コスト圧縮で出た利益の一部を、弊社の他のサービス導入に振り向けてもらう」

エストコーポレーション 清水 史浩社長

しみず・ふみひろ
2007年3月兵庫県立神戸商科大卒、同年7月エストコーポレーションを設立し社長。31歳。岡山県出身。

病院予約サイト「エストドック」。診療科目、エリア、日時を指定するだけで最短20分後の診療予約ができる



——受賞から2年強が経過した。規模も提供するサービスも増えた

「資本金は500万円からベンチャーキャピタルの出資を得て5億円超となった。煩雑な医療事務を代行するサービスの取引機関は受賞時の約6000から約8800に、集客支援サービス（病院予約サイト）は約2800から約7600に増えて合計1万6000を超える病院とネットワークを構築できた。病院が困っているのは集客と働く人材の確保。次の二点は人材紹介と判断し、今年5月から事業化、約2000施設と

取引を始めた。第4のサービスがコスト適正化だ。このように医療・福祉の「人」の問題解決にフォーカスした事業を展開していく」

——今後は
「ひとつは医療ツーリズム。日本最大級の病院予約サイトを生かし、まずは中国・台湾向けポータルサイトを今期中に開設する。すでに東京、大阪を中心に80病院と提携した。予約サイトはこれまで、「ちょっとおなか痛い、歯が痛い」に対応してきたが、これからは海外ユーザーと国内病院のマッチングビ

ジネスを展開する」

——病院IT化にも取り組む
「病院の入り口から出口までの課題をIT化で解決する。診察前の予約システムから、診察中の電子カルテや紹介システム、診察後の決済システムまで病院経営をサポートする。集客支援、人材不足、IT化、コスト削減、医療事務のアウトソーシングは全国の病院が抱える共通課題だ。将来は全国16万8000の病院をネットワーク化したい」

■会社概要

- ▷本社—東京都千代田区九段北4-1-28 九段ファーストプレイス6F
- ▷設立—2007年7月12日
- ▷資本金—5億498万円
- ▷従業員—90人
- ▷事業内容—特定検診、生活機能評価のデータ作成・電子化業務全般、病院予約サービス「エストドック」、診療予約管理システム「エストブック」などの運営