

一般社団法人 **医工協会**
医用画像分科会

**会員ネットワークによる
製品拡販活動**
(システム編)

 **bitstrong** www.bitstrong.com

サービス連携イメージ

◆ Partner会員の種類

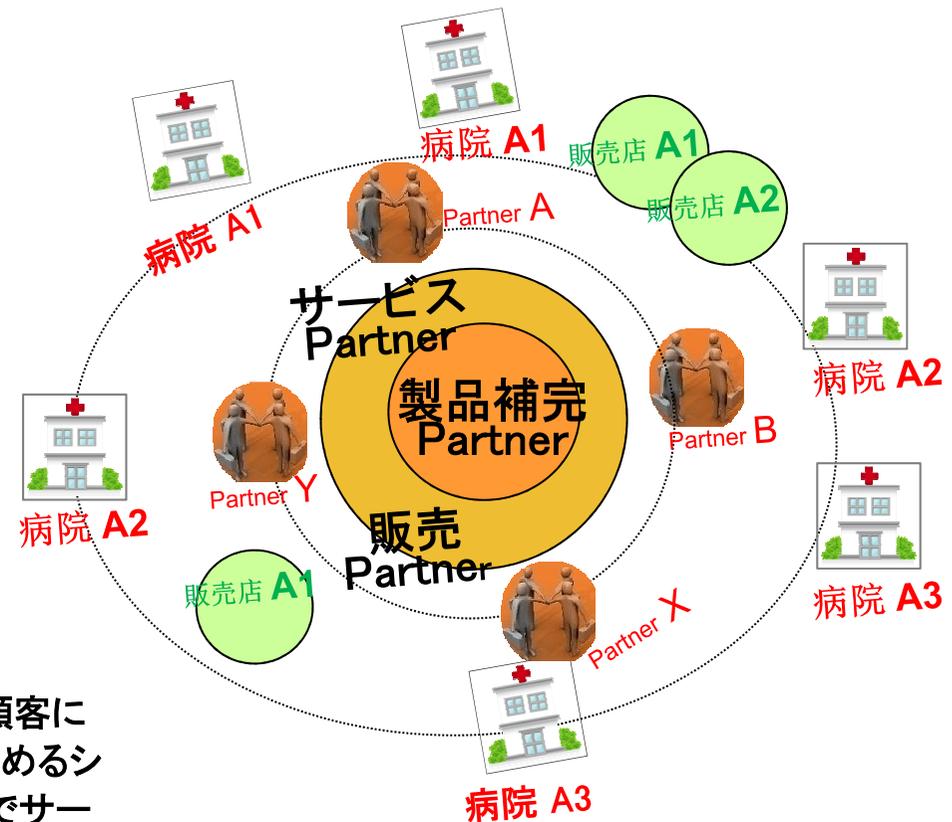
- 製品Partner会員
- 販売Partner会員
- サービスPartner会員

◆ コンセプト

• 病院が必要としているソフトウェア、周辺機器/装置を、総合的に提供できる仕組みのほうは営業&サービス効率が高い。

• 医療機関に特化したシステム商社機能、サービス会社機能を目標とし、全国各地に点在する顧客を、広域的なパートナーシップでサービス

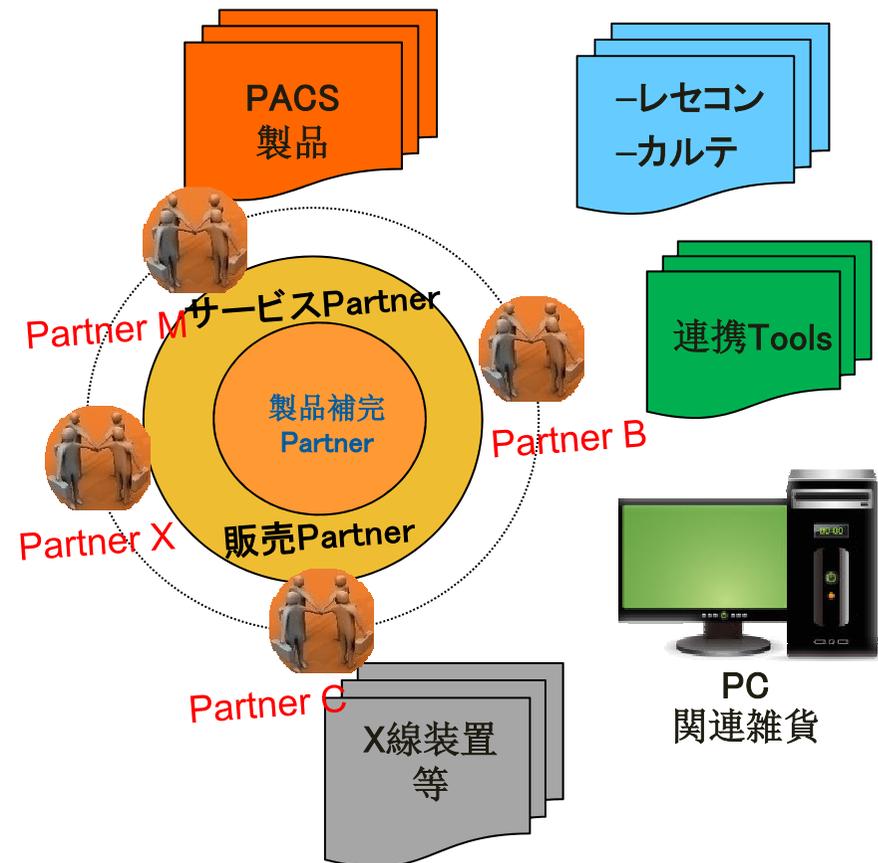
• 近場の会社による一次サポートが顧客に安心を与え、更に製品間の隙間を埋めるシステム作業を柔軟に引き受けることでサービスの質を向上



高い営業/サービス効率を目標に

◆コア製品のメーカー機能をベースに、 病院向け、“システムの商社&サービス” 機能で製品ラインアップ

- 医療装置系は商社が販売主力なのにシステムはメーカー直販が多く非効率
- 複数の仲間会社で質及び接続性の保障をした上で、関連性の高い製品をできるだけ多くラインアップすれば営業&サービス効率が格段に向上
- ソフトウェアのサポートは、メーカー従来のリモートサービスを地元のサービスPartner会員の活用で補完、出張を減らしサービス質も向上
- 病院向け、全国組織の医療システム商社のイメージで徹底的に営業&サービス



医療機関向けシステム会社

- ◆ システム(カルテ/医事システムを除く)を揃え、日本全国でサービス
- ◆ 中立を保つチャンネル
 - カルテ/医事システム会社
 - X線装置をはじめ、診断装置会社
- ◆ 日本全国の医療系システム会社をPartnerに！
- ◆ 日本全国の医療系OBをPartnerに！
- ◆ 日本全国の医療機器ディーラーをPartnerに！
- ◆ 医療系事務機/PC機器/ソフト販売会社をPartnerに！

(専門特化型)システム商社！
システムサービス&サポート会社
SE人材の派遣/社員紹介

病院及び各々のPartnerに対するメリット

◆ 病院に対するメリット

- 担当者様に対するOneStopサービス
- ベンダ間の長期協力でサポート料金の低減
- ベンダ間の長期協力で販売価格の低コスト

◆ 販売Partnerに対するメリット

- エンドユーザのニーズが多様化している中で取り扱う製品が揃えられ、OneStopサービスも受けられる
- 一次取次だけでも良いぐらいの営業に対するバックアップが受けられる

◆ 製品Partnerに対するメリット

- システムベンダは自社ツールに特化したほうが投資効率が高い
- 販売ルートが格段に拡大、その上営業及びサポートの一次取次をしてくれるNetworkある
- 対応力でも自社で足りないリソースは、Partnerがカバーしてくれる



カルテ/医事システム会社チャンネル

◆ 情報連携をキーワードとしたシステムサービス

- MWMをベースにした患者情報の一元管理
- PDIをベースにしたCD/DVD連携、クラウド連携

◆ PCセットアップ、インストールサービス引き受け

- 徐々に地位拠点もサービス可能に

◆ SE人材の派遣

- 徐々に地方へのサービスも可能に

◆ PCを始め、カードリーダー、表示板等デジタル系雑貨All提供

(カルテ/医事システム以外の) システムならお任せ
カルテ/医事システムでもITサービス引き受け

(カルテ/医事システム以外の)
システム会社ならPartnerに！

- ◆ ME管理システム、院内物流システム
- ◆ 地方に各種システム会社

(カルテ/医事システム以外の)
システム商社！
システムサービス&サポート会社

X線装置、診断装置会社チャンネル

◆ X線装置会社向け

- 接続性に力点

◆ 内視鏡

- Gatewayを目玉に

◆ 超音波、心電図、眼底、デンタル

- MWM/患者情報の連携を目玉に
- 眼底に読影サービス、心電図と超音波は？

◆ 中古系ディーラー

**確認できる拠点、実績
を示せるモデル病院に力点！**

PACSメーカーチャンネル

◆ Toshiba、Hitachi、GE、Siemens

- PDI、検像システム
- 読影もあり得る？

◆ 中堅

- 仲良くしていく

営業部隊、販売店に食い込め！
ツール、読影を武器に連携、
相手さえ良ければ積極的連携

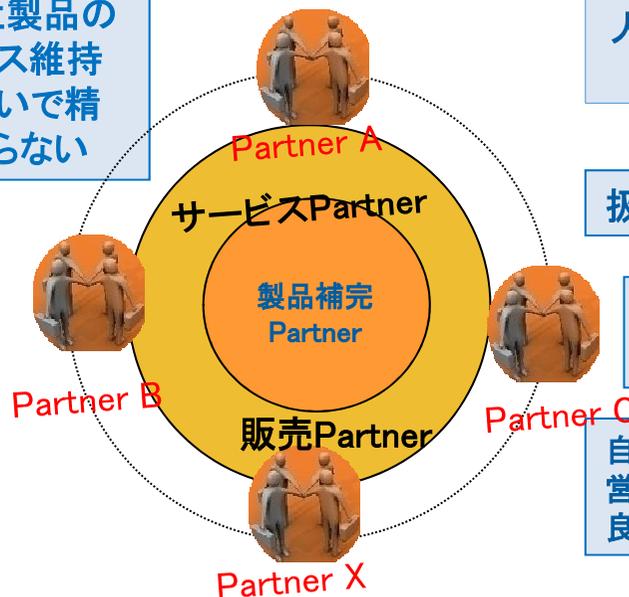
Partner網を力強く実現できなければ 話だけで終わる

◆ Partner網の実現は1社だけでできない

- 複数のPartnerが戦略的に力を入れてリードして行く必要
- 業界ベテランの方々は、力を貸してほしい。販売Partnerにとって製品の追加によって営業効率が上がり、社員を養いやすくなる。
- BitstrongはOpenの会社を自負しPartner網の実現にコア企業の1社になって尽力していく

将来の見通せない自社製品の更なる開発及びサービス維持に苦勞。給与のお支払いで精一杯で頑張っても儲からない

話があるのに出張を躊躇しないといけない。
呼ばれてもタイムリに行けずサービスが悪く思われ悪循環



人脈があるのにPACS等ソフトメーカーと良いコンビが組めずに勿体無い

扱っているソフトだけでは儲からない

もう年齢だし、若い世帯に徐々に引き継ぎたい

自社製品のみで頑張らなくても良いでしょう。営業、サービス及びノウハウの提供に注力しても良いでしょう



www.bitstrong.com

コアメンバ企業の行動指針

- ◆ “販売Partner、サービスPartnerの作業負担を最小限”が目標
医工協会員製品が連携動作するトータルシステム、“できるだけ多いデモ拠点”で実際見られ、動作確認できる
“できるだけ多い実績の医療機関”で実際見られ、利用実態が確認できる
販促資料が完全に整備され、追加作成なしで営業活動可能に。
- ◆ “一体化した企業活動の確実実現”が参加企業の絶対条件
“各地での営業/保守の仕組みとなるパートナー網を完全構築”を医工協の第一目的とし、
そのための活動レビューを月一回経営者同士の定期会合で行う
定期/不定期に、デモ製品を持ち寄せ、各地を巡回デモ。コアメンバ企業なら一緒に営業活動と同時に、
販売Partner、サービスPartnerに対しトレーニング
- ◆ “行動重視を目的”に医工協が機能することを第一優先にし、実態のある組織に徐々に転換していく
販売Partnerの数が順調に伸びる上、ほとんどの方が安心状態で積極的に動いてくれることをすべて
医工協活動の最終目的に。この目的がコアメンバ企業の取組スタンスと一致することが前提
医工協技術責任者が責任を持ってあらゆる問合せに販売Partner、サービスPartner等を全面サポート

最後までお読みいただき
ありがとうございます!

一般社団法人医工協会

門(モン) 洪涛

e-mail: menh@bitstrong.co.jp

Mobile: (日本)81-90-6102-1189 /

(中国) 86-153-5883-5815

WeiChat/15358835815

Line/090-6102-1189



www.bitstrong.com