

医療法人社団 ころとからだの元氣プラザ

医療法人社団 ころとからだの
元氣プラザ

医療法人社団

ころとからだの元氣プラザ

所在地：
東京都千代田区事業概要：
“ころとからだの健康づくり”と“予防医療”、“食と環境の安全・安心確保による健康危害の未然防止”を二大事業に、外来診療・健康診断・人間ドッグの運営URL：
<https://www.genkiplaza.or.jp/>

「mitoco」があれば、
社内コミュニケーションが活性化し、
テレワーク中でも問題解決スピードは落ちない



概要

医療法人社団ころとからだの元氣プラザは、日本初の民間検査所として1891年に開設した東京顕微鏡院の保健医療部門をルーツとする医療施設だ。「みなさまのころとからだの健康に貢献すること」を理念に、人間ドックや健康診断、外来診療など予防医療を中心とした医療サービスを提供している。

従来はオンプレミスのグループウェアを利用していたが、スケジュールやメールを社外から利用できないことや、システム管理者自身、保守やバージョンアップごとの作業負担を課題と感じていた。これらの課題を解決するために導入したのが「mitoco」だ。

mitoco導入の経緯や実際の効果について、同法人 ICT推進本部 ICT企画室長 佐藤 新氏と、同ICT企画室 兼 情報システム部 糸井 航大氏に話を聞いた。

強固なセキュリティ基盤であるSalesforceと
mitocoの導入によりサーバー管理業務から解放

ころとからだの元氣プラザは、飯田橋から神保町への施設移転を機に、インフラ・ネットワークシステムの最適化を計画。数拠点における全システムの統合を行った。加えて、企業や健康保険組合、官公庁等に向けてドック・健診の提案を行う営業部門からCRM導入の要望が出ていたこともあり、システム統合の一環で2019年9月にSalesforceを導入した。Salesforceを選択したのは、何よりも大切なお客様の情報を守る事を優先に考えたため。ユーザーコントロール、不正アクセスの排除、ログイン履

使用サービス

mitoco

歴イベントの監視、データ通信・保存時の暗号化他、様々なセキュリティ対策を実装し、営業部門が持つ顧客情報や提案内容などの情報を、社内でも共有できる仕組みを構築した。

同時に、別システムで管理していた巡回健診における車や資材などの管理、医師・スタッフのスケジュール調整などにまつわる各種情報も、Salesforceに統合。営業活動から巡回健診まで、一気通貫で情報共有できる体制を構築した。



一般財団法人 東京顕微鏡院
医療法人社団 こころとからだの元氣プラザ
ICT推進本部 ICT企画室長
佐藤 新氏

情報システム部門は、クラウド基盤のSalesforceに各システムを統一したことで、保守やバージョンアップの手間から解放されたという実感が持てたという。

これを機に保守切れが近づいているグループウェアも刷新し、Salesforce基盤に統一したいと考えた同法人が選んだのが、「mitoco」だった。社員が毎日利用するグループウェアもクラウドを選択したことで、業務負荷はあっという間に下がった。

「サーバールームの温度管理や定期的なソフトウェアアップデートへの対応、ビル停電の翌日にシステム復旧作業のために早朝出勤をする、といった管理業務から解放されました。情報システム部門のワーク・ライフ・バランス向上にもつながっています」(佐藤氏)

外出時の 社内情報参照も容易に

mitoco導入により快適になったのは、情報システム部門だけではない。従来使用していたグループウェアは、スケジュールや掲示板、メールシステムなどに社外からアクセスできなかった。営業活動や巡回健診など外出先で業務を行う職員が多い当法人の業務特性から、

この点は大きな課題だった。

折しも、社用携帯をスマートフォンに切り替えたタイミングであり、ハード面とソフト面ともに、場所にとらわれずにアクセスできる環境を整えたことで、職員の利便性は一気に高まった。

mitocoの利点はセキュリティと カスタマイズの幅広さ

mitoco導入の際に決め手となったのは、Salesforceの強固なセキュリティ上で動くアプリケーションであること、追加コストなく継続的な機能強化が可能であることだ。これに加えて、モバイル専用アプリだからそのスマホの操作性を佐藤氏は高く評価する。

mitocoを導入し実際に利用を進めていく中で、システム管理者の目線で利点に感じた部分は、カスタマイズの幅が広いということだ。これまで複数のグループウェアを扱ってきた糸井氏は、「管理者がここまで細かく設定できるグループウェアは珍しい」と語る。

「たとえば経費申請などワークフローの設定において、所定のステップに到達したら申請者にメールが送信されるようにする、といった設定は社内でも対応しました。サービス自体のアップデートを待たずとも、管理者側の設定で問題を回避し、ユーザーの利便性を高められるケースは非常に多く、カスタマイズ性・拡張性が高いと感じます」(糸井氏)

また、グループウェアとCRMとのデータ連動により、営業活動の強化につながる効果も期待される。

「mitocoではスケジュールを登録する際に、CRM上の取引先データを紐づけることができます。CRMで取引先情報を参照した際に、過去の活動履歴が一覧で見られるのは、mitocoならではの利点です。今後の顧客管理において、大いに役立つ機能だと期待しています」(糸井氏)



一般財団法人 東京顕微鏡院
医療法人社団 こころとからだの元氣プラザ
ICT推進本部 ICT企画室 兼 情報システム部
糸井 航大氏

トークで情報共有を効率化し、コミュニケーションの壁を排除

同法人では、『掲示板』・『トーク』・『カレンダー』・『文書管理』・『ワークフロー』・『アドレス帳』など、多くの機能を利用している。出勤するとまずmitocoを立ち上げ、スケジュールや掲示板、トークを確認するのが職員の出勤後のスタイルだ。

mitocoの『トーク』は、必要なユーザーを招待してルームを作り、その中で会話（チャット）が可能で、ルーム内に複数のトピックを立てられ、テーマごとにトピックを作成してディスカッションができる。また、オープンな形で情報共有がなされているので、直接会話に参加していないメンバーでもルーム内の情報を参照できる。問題が発生した際に、トークの履歴を参照すれば背景や解決までの流れも理解しやすい。

従来、職員間のやり取りにはメールと電話を利用していたため、『トーク』でのチャット形式でのやり取りに不慣れな職員も中にはいたが、利用するうちに自然と慣れていき、拠点間でのコミュニケーションの壁が無くなったという。

「メールの場合、誰をCCに入れるか入れないかを都度考えなければいけない、何の用件かを冒頭に記載する必要がある……という手間がかかります。『トーク』であれば、お題目のルームに書き込みをするだけです。必要な人に必要な情報が一瞬で伝えられるのは、大きなメリットだと感じます。」（佐藤氏）

また、業務効率化に貢献している機能として挙げられるのは、『文書管理』だ。

文書管理はクラウド上で資料やファイルを管理する機能で、資料や

ファイルのURLを発行し、パスワード付きで外部へ共有することが可能。同法人はこの機能をお客様へのファイル共有に活用している。

「従来は外部にファイルを送信する手段は、メールのみでした。mitocoの文書管理機能はUIが見やすくアクセス管理もできるので、大変重宝しています」（糸井氏）

mitocoがなければ、テレワークはここまでうまくいっていなかった

同法人は新型コロナウイルス禍の影響を受け、一部部署にてテレワークを実施した。テレワークにおいて不足しがちなコミュニケーションをmitocoが支えた結果、テレワーク下においても問題解決スピードが落ちることはなかった。

「スケジュールの確認や職員間のコミュニケーション、ワークフローの承認作業など、テレワークでも会社にいるのと同じ感覚で業務を行えました」（佐藤氏）

職場に居ると、自分以外の職員同士の会話が耳に入り、自然な流れで会話に参加するという状況があるが、テレワーク中は『トーク』がこの環境を作った。

「mitocoがなければ、テレワークはここまでうまくいっていなかったと思います。なくてはならないツールとして、非常に重宝しています」（佐藤氏）

こころとからだの元氣プラザは、CRM連携による営業活動の効率向上を見据え、今後もmitocoの活用を進める予定だ。

より良い医療サービスの提供を目指す同法人のコミュニケーションを支えるツールとして、mitocoは今後も貢献を続けていく。

mitocoトーク画面

