

Forbes^{JAPAN} CAREER

SPECIAL ISSUE

日本のビジネスパーソンにはカッコイイ人が多い。成長のために躍起になっているスタートアップもあれば、地方で静かに牙を研ぎ続ける名企業もある。かたや、大企業の中で変革に挑もうと奮闘しているスモールチームも存在する。そう、日本の企業には想像以上にカッコイイ人が、チームが、仕事がたくさん眠っている。

Forbes^{JAPAN} CAREER ×

オンラインドクター
.com



先導者は現役小児科医・起業家の「二刀流」。
オンライン診療普及の、壁を壊す

本冊子は Forbes CAREER 2021年6月30日掲出の
WEB記事を抜粋したものであり、Forbes CAREER が
その記事内容を保証するものではありません。



株式会社オンラインドクター.com

Forbes CAREER 特別編集



医師であると同時に、研ぎ澄ましてきた「経営者感覚」

現役医師だからこそ提供できる、オンラインドクター.comのサービス。ただ、鈴木がビジネスマンとしても超一流であることは伝えておきたい。小児科開業医としては最年少クラスである34歳で開業したのも、医師としての生涯収入を最大限にするため。地方都市の中核となる場所に開院したのも、土地への愛着があったことにあわせて「ブルーオーシャンだったから」。これまでには、新宮市に高齢者介護施設、公園、商業施設などが立ち並ぶスペースをオープンするなど、地域住民が交流できる憩いの場づくりを手掛けたこともある。

「常にビジネスアイデアを考えているんです。コロナ禍で各医療機関に来院する患者さんの数が減り、収益が減少したでしょう。これはビジネスに力を入れるチャンスだと思いました」

オンラインドクター.comの経営陣に楽天や電通グループ出身のメンバーが集結しているのも、鈴木が積極的に異業種交流会に参加し、多様なビジネスマンと接点を持ってきたからこそである。「イシャチョク」はリリースされたばかりだが、鈴木はすでにプラットフォームの拡大構想を明確に描いている。

「近い将来には、オンラインで服薬指導ができる薬局と患者をマッチングさせる『イシャチョク薬局』をリリースします。また、中長期的なビジョンとして、医療と保険はかかわりの深い分野なので、保険相談をオンラインで完結できるプラットフォーム「イシャチョク保険」も提供していきたいです。オンラインでつながられるヘルスケア領域周辺はすべてつないでしまおうという発想です」

そこに患者にとっての負がある限り、あるいは医療機関にとっての負がある限り。これからも鈴木は、医師と経営者の両輪があるからこそ磨けたセンスを生かして、すさまじいバイタリティで、さまざまな課題を鮮やかに解決していくに違いない。

〇〇

常にビジネスアイデアを考えているんです

〇〇

「医師がオンライン診療に踏み切らないのは、診療報酬点数が対面と比べて低いから。一方で、毎月来院していた患者さんの来院頻度が3カ月に1回となるようなケースや来院自体をやめてしまう患者さんも増えています。『3カ月のうち2回はオンライン診療にさせていただけませんか』と提案できれば、何か異常があっても見逃さないといい医師は安心だし、医師は患者さんを通院という土台から脱落させずに信頼関係を構築することもできますよね」

オンライン診療と対面診療を組み合わせることで、患者とのコミュニケーションがスムーズになり、医院収益の安定化にも繋がる。こうした考え方は、鈴木自身がオンライン診療に対応する中で得た気付きだ。現在は、セミナーの開催や本の出版を行いながら、医療機関への啓蒙活動にも力を入れている。

医師だからこそわかる現場感覚がある

さらに、オンラインドクター.comは医療機関側を支援するサービスも拡充させていく。たとえば、医師のメディア露出支援やプロデュース。放送作家を経営陣に招へいしているため、こうした支援も可能なのだ。

「メディアで医師の強みや魅力を訴求できれば、医療機関側として差別化を図ることができる。一方、露出によって情報を届けることで、患者さんにとっても医療機関を選ぶ上での一つの判断材料ができるでしょう」

さらに、鈴木には現場感覚があるため、サービスを届けるタイミングを誤ることがない。

「医師への呼びかけは繁忙時期を避け、医療機関の閑散期と患者のニーズの高まりのマッチを見極めて、よいタイミングを見計らって、医療機関にアプローチすることが大事だと考えています」

医師として、最新情報がいち早く入手できる点も強みだ。たとえば、政府の医療に関する方針や、厚労省の動きも、一般報道より先に察知することができる。オンライン診療の「恒久化」は、医療機関のDXを促進するための規制改革により、今後オンライン診療の診療点数が上がることを示唆している。流れを先取りして動ける点もまた、鈴木率いるオンラインドクター.com独自の強みなのだ。

先導者は現役小児科医・起業家の「二刀流」。

オンライン診療普及の、壁を壊す

株式会社オンラインドクター.com

文・倉本 祐美加 | 写真・小田 駿一

密を避けられ、通院しなくても診察を受けられることが安心感に繋がり、コロナ禍で普及が進んだオンライン診療。以前に比べて抵抗感を抱く人が減る中、困ったことも起きている。「インターネット上で、オンライン診療に対応しているクリニックが探しづらい」のだ。

この課題を解決すべく2021年7月にリリースされたのが、オンライン診療対応医療機関と患者をマッチングさせるアプリ「イシャチョク」。サービスを立ち上げたのは、オンラインドクター.comのCEOを務める鈴木幹啓。現役の小児科医だ。自身のクリニックを開業した当初からデジタルマーケティングを活用してきた実績を持ち、さらに複数事業を展開してきた経営者でもある鈴木。そのノウハウを生かして、経営に苦戦する医療機関側への支援も行なうという。

オンライン診療の利便性を高めるプラットフォームの概要、そして現役医師であり、ビジネス経験豊富な鈴木だからこそ手掛けられる、唯一無二の事業とは。

オンライン診療対応の医療機関を「見つけるまで」が大変

和歌山県新宮市。2010年、鈴木は人口2万7千人のこの町で「すぎきこどもクリニック」を開業した。今、彼は「日本で一番忙しい小児科医」と名高い。彼が小児科医を志した経緯や、これまでの歩みを少しご紹介しよう。研修医時代、多くの人の死に立ち会った鈴木。唯一慣れなかったのが幼い子どもの死だったという。

「医者として自らの持てる力を最大限に発揮するために、小児科医になりたい」という気持ちが芽生えた。27歳で、三重県の最南端に位置する総合病院の小児科医に就任。365日24時間、寝る間も惜しんで懸命に働いた努力が実り、患者から信頼を勝ち取った。その後、34歳でクリニックを開業。1日平均200人、年間およそ48,000人もの患者が訪れるほど大人気の小児科となっている。

しかし、鈴木クリニックも、新型コロナウイルスによる打撃からは逃れられなかった。外出を控える人が増え、医療収益は30%ほど減少したという。危機感を感じ、鈴木はすぐにオンライン診療への対応を決意。準備を整え、「オンライン診療対応」の旨を周知しようとしたタイミングで、いくつかの課題に出合う。

「患者さんにとって、オンライン診療に対応している医療機関を探

すことがすごく手間であることに気付いたんです。そもそも、各医療機関やクリニックのHPにアクセスしたうえで、対応しているか否かを確認しなければいけなくて。さらに、オンライン診療対応の医療機関を検索すると、検索画面にはオンライン診療システムを提供しているシステムベンダーの広告やHPがズラリ。患者側は、探している情報にたどり着けません」

こうした「負」に気付いた鈴木。自身のクリニックのHPに辿り着いてもらうことだけを考えれば、広告宣伝費を掛けることで解決できただろう。しかし、「オンライン診療対応を始めたものの、どのようにして認知を広げようか」と悩む医療機関の姿、そして何よりも医療機関を探すだけで疲弊する患者の姿が目に見えた。両者の課題を解決できるサービスを開発しようと思った。

中立の立場で、ベンダーの垣根を越えて医療機関を紹介

開発された「イシャチョク」は、全国4,000～5,000(2021年7月現在)の中からユーザーのスマートフォンの位置情報から医療圏30分エリア内の医療機関を自動的に表示させたり、診療科やこだわり条件で絞り込んで、患者にマッチしたオンライン診療対応医療機関を探せるプラットフォームである。特徴は、どのベンダーのオンライン診療システムを導入している医療機関であるかにかかわらず、網羅的に検索ができること。これも、鈴木が気付いた課題点を解決するための、譲れないこだわりだ。

「患者さんは、検索以外に各システムベンダーのアプリを使って医療機関を探すことも可能です。ただ、各アプリでは、そのベンダーのシステムを導入している医療機関しか表示されません。主要ベンダーは10社ほどあるので、患者さんは10個のアプリをダウンロードしないと、網羅的に探すことができない。この負担を解消したいと思いました」

「イシャチョク」は、あくまで中立の立場として医療機関を紹介。患者側が受診してみたい医療機関をクリックしてはじめて、各ベンダーのアプリに遷移する導線になっている。プラットフォームは整った。ただ、目下の課題はオンライン診療に対応する医療機関がまだまだ少ないことだという。