

株式会社ミトラ

医者と患者の立場から「周産期管理システム」を開発

会社概要

事業概要：医療機関向けシステムの開発など
所在地：香川県高松市林町2217番15
URL：http://www.mitla.co.jp
設立：平成14年10月
資本金：1,000万円
年商：2億1,200万円
従業員：20名

社長プロフィール

代表者：尾形 優子
職歴：情報システム会社など
座右の銘：成功経験を増やしていくことは大切。しかし過去の成功事例に頼ってはいけない。ただし、健康的な生活を送れる社会環境づくりに役立つ仕事をする



製品・サービスの特徴

同社製品の「ハローベイビープログラム」は、全ての妊婦が安全で安心な出産を迎えるためのシステムである。最大の特徴は紹介状の発行機能である。健診時の検査データは全て元の病院から健診先の病院へ送られ、送り先病院からも同じ画面で健診時のデータを確認することが可能となる。また、周産期管理サーバを介してネットワーク化することにより、病院間や診療所間で、患者のデータを共有することを実現。地域の産婦人科や診療所のネットワークを形成することで、医者



医療のIT化に向けて

企業のIT部門で仕事に取り組んでいた代表取締役の尾形氏は、在籍企業の業務と並行して平成12年から経済産業省の「診療所電子カルテ事業」に参加することになった。この事業は全国3か所で実施、そのひとつが香川県で行われ、その産業界の代表として医療のIT化に関わることになる。この事業は大病院ではなく、診療所用の電子カルテを開発し、それを医療機関で試用させ結果を分析することなどが目的であった。尾形氏は香川県の医療機関の調査分析を担当した。

この活動の中で、後に同社の主力商品となる「周産期管理システム」と出会うことになる。「周産期管理システム」は大手精密機器メーカーが開発したシステムであり、妊娠初期から出産後までの周産期の医療情報の管理が可能となる。尾形氏はこの産婦人科向けのシステムに魅力を感じ、「このようなシステムを通じ

て、医療のIT化を促進することで社会貢献したい」と考えるようになる。

これらの様々な経験から、医療のIT化の遅れやその意識の低さを痛感する。「医療現場にITを普及させることで、患者さんや地域の人々の健康的な生活を実現させたい」。このような思いに加えて、「ITの普及によって医療現場を向上させる」という創業目的に、当時病気療養中であった母親から大きな賛同を得られたことも創業の決め手となった。

有名病院への導入をきっかけに

大手精密機器メーカーから「周産期管理システム」の権利を購入するとともに、香川県から創業者向け助成金の支援を受けるなど着実な準備を経て、ついに会社を設立することになる。

産婦人科向け電子カルテ「ハローベイビープログラム」を事業の柱として、創業を開始。取引先の開拓は、

尾形氏自らが、香川県内の産婦人科のある病院の半数以上を訪問した。当時の医療現場はITへの理解がまだ不十分であったほか、ITバブルの崩壊時期と重なりIT企業に対する偏見もあったため、全く話を聞いてもらえない病院も多かった。そうした中でも営業を積み重ねることで、努力が実を結び創業年度から売上を順調に上げることになる。しかしながら、販売商品は当初想定した産婦人科向けシステムではなく、ハードウェアやシステム開発の請負などが中心であった。そのため売上は上がるものの、利益が出ない体質であった。その後、利益確保のため、システムの販売に注力するものの、思うような成果が上らず苦戦が続くことになる。ところが、転機は3年目に突然訪れる。

同社のホームページを見た全国的に有名な千葉県の亀田総合病院から問い合わせが入る。亀田総合病院では電子カルテをすでに活用してはいたものの、産婦人科に特化したものがなかったのである。産婦人科の周産期医療では、母体・胎児の状態を数値情報で管理する必要がある。「ハローベイビープログラム」は医療装置等のインターフェイスを介して、数値、画像データを取得、管理することが可能となるうえ、外来診療、入院診療、分娩において発生する情報を登録し、一元管理もできるのである。

度重なる訪問や香川大学医学部附属病院医療情報部原量宏教授の協力を得たこともあり、「ハローベイビープログラム」の契約を締結することになった。この契約をきっかけに全国で評判が高まり、受注が増加。それに伴って売上とともに利益も拡大し、同社も軌道に乗るようになったのである。

身近な経営資源の活用

支援者：取引先企業、四国産業・技術振興センター、香川県、香川大学
技術：前職で培ったスキル、知識
資金：自己資金、ビジネスパートナー、取引先企業、香川県（創業者向け補助金を活用）

地域のネットワークを活かして

創業以前より経済産業省の「診療所電子カルテ事業」などに関わることで、経済産業省の外郭団体や香川大学、地域産業界とのネットワークを構築。現在も、経済産業省の「地域医療情報連携システムの標準化及び実証事業」に参画し、周産期医療分野のシステム開発の向上に取り組むなど地域のネットワークを有効に活

用している。

このような取り組みの中で、地域医療におけるIT活用の促進を図ることに加えて、ITが医療分野に浸透することで、患者や住民の健康増進につなげ、高齢者になっても働き続けられる地域社会を創造することにも挑戦している。医療のIT化を通して、ドクターに頼らなくても健康データを閲覧することができ、自分で健康管理が簡単にできるような社会を目指しているのである。

今後の事業展開

創業時から「ハローベイビープログラム」など産婦人科向け医療システムの開発に特化してきたが、現在では「糖尿病クリティカルパスシステム」など症例に特化した産婦人科向け以外のシステムにも注力している。「糖尿病クリティカルパスシステム」は、糖尿病患者の継続的な管理を電子的に行うシステムである。この利用により、管理に必要な問診、所見、症状経過、検査結果などのデータを基にした統計処理とともに検索や帳票出力が可能となる。また、検査値の経過などを一覧できるため、ドクターも診断が容易になり好評である。

学ぶべきポイント

- ① 医療分野において医師不足などの課題を今後解決する可能性を秘めている
- ② 創業前からの地域産業界や地元大学とのネットワークを効果的に活用している
- ③ 国の事業へ参画することで、医療業界などの最先端の情報を入手し、今後の事業展開に活かすことができる

起業を志す方へのアドバイス

自らがやりたいことを純粋に取り組むことが大切である。しかし、事業を継続するには、利益が不可欠。利益を出せなければ、社会的な信用も得ることができない。信用されなければ社会貢献などできるはずがない。したがって、「儲けることは美德ではない」という考えもあるが、利益を上げ続けることは事業を行ううえで非常に大切である。