



# CASE 6 元システムコンサルが医療業界の常識に挑戦

「医療機器専門商社・三勢の中間法人社長（仮）」は、7年前に入社以来、悔しい思いを重ねてきた。「四壁を越すと高くなるから」との周囲からの決めつけに對しては、

「じゃあ、ウチの存在意義は何なんだろうって、すごく悩みましたね」  
先代の義文（組合）の時代は、ストレッチャーや点滴用具、車椅子などを医療機関に卸す従来型の専門商社の役割を確実にこなしてきた。しかし、「流通中抜き」の世の流れは、着実に医療業界にも押し寄せている。

離脱の時代。入社から数年は、丁種春会館に先代のビジネス手法習得に努め、二〇〇七年にいよいよ中川氏が二代目社長に就任する。しか

し、その前後から、日本総合研究所でシステムコンサルタントをしていた中川社長の前職のノウハウが除々にものを言いはじめる。



中川氏入社員

「入社当初は、義文への対抗心もあり、既存の卸の枠にはまらない様々な事業プランを立てましたが、ことごとく多岐でした。机上の空論だったのです。それでも一貫していたのは

「何とか付加価値をつけて当社の存在意義を見いだしたい」という

思いでした」  
そんななか、病院施設への

1丁位の流れが押し寄せてきた。中川社長の得意分野だ。

最初は、得意先の医療機関の依頼で、液品モニターやパソコン、DVDプレーヤーなどを納入・セッティングする仕事が増え始めた。

このほかにも、ハブやLANケーブル、ルーターといったネットワーク関連機器など、1丁目のハードウェアに猛烈な需要が集中した。輸

- 社名 株式会社三勢
- 業種 医療機器・システム販売
- 代表者 中川謙人
- 設立 1992(昭和67)年5月
- 所在地 東京都文京区本郷3-10-1
- 〒113 05-0813-9256
- 売上高 3億5000万円
- 従業員数 4名
- URL <http://www.sansei-medical.com>

「工業者を雇い置いて、中川社長自ら  
がホームセンターで工具を借りてき  
て実装（取り付け工事）を行って落  
ばれたりもした。」

「そうこうするうちに、中川社長の  
頭に、「革新」への道筋がおぼろげ  
に見え始める。ノウハウや知識が病  
院のIT化、ひいては経営改善に貢  
献していくという道である。」

従来の製品だけでは生き残れない



「病院施設の内装を知らず、設計能  
力や医療装置の知  
識がない人がつく  
ったネットワーク  
は非常に危険で、  
使い勝手が極端に  
悪かったり、装置  
間の互換性がとれ  
なかったり、ある  
いはウイルスへの  
耐性が弱くなった  
りします。だったら、  
医療業界とネットワ  
ーク構築の分野の両  
方に詳しい私が病院  
内のネットワークの  
設計を手がければ、  
かなりの需要があるのではと……」

中小規模の病院の立ち上げ時期を  
狙って、営業活動を重ねた結果、は  
となく、施設の実装の設計からワイ  
ニングまでを三勢に依頼する医  
療機関が増始める。当然のことなが

ら、必要となる医療機器や装置は、  
中川社長が選択し自社軒出で納入す  
ることになる。そこには、ネットワ  
ーク上で稼働するCTやMRI装置  
などの最新型デジタル機器も含まれ  
るので、当然、ネット上と利益を稼げる  
。「設計段階でのワイリーを取らない代  
わりに、装置を搬送して当社から導  
入させていただく、そうすることで  
お互いにメリットが  
高まります。ここで一つ、  
当社の存在意義が明  
確になるのです。」

二〇〇九年二月期  
には、四つの大規模  
医療で、この立ち上  
げ支援事業を手がけ、  
売上高が一気に二倍  
以上に跳ね上がった。  
このように、左に、  
商品を右から左に流  
して中川マジンを取るのではなく、  
そこにITやコンプライアンスの要素  
を組み込むことが、三勢の第一の革  
新、だったのである。

### 「Docえいくん」の流れ



CTやMRI装置などで賑わった医  
療機関の画像は、「放射医」という  
専門家のサニエックを受ける必要があ  
る。しかし中小の医療施設では院内  
に放射医を2強とある企業はなく、検査  
結果に一、二週間、あるいは一ヶ月  
などといった時間がかかってしまう  
ケースが多い。そこで、医療機関と  
放射医をオンラインで結びつけ、平

均二四時間以内に診断できるように  
したのが「Docえいくん」だ。

「実は、このようなサービスは他社  
でも行われていますが、いかんせん  
大病院向けでコストがかかる。我々  
は、この分野での、価格破壊、を起  
こそうと考えました。」

イニシャルコストが五万円、月額  
五〇〇円、他社ではそれぞれ二  
〇〇万円、二万円程度かかるとい  
うから、これはもう空前の価格破壊

である。

中小の医療では、たとえばせつか  
く高価なCTやMRI装置を購入し  
ても、その先生の専門が「頭部」だ  
ったら、脳部や胸部は自信を持った  
診断（読影）ができない。この機会  
損失によって、増知に時間がかかる  
見込めば、購入に二の足を踏むのは  
当然だろう。

一方、三勢のサービスを活用すれ  
ば、安心して最新型機器を購入でき  
る。放射医は大学病院医局の約二〇  
名のチームを担当し、二四時間以内  
にオンラインで回答、信頼性も高い。  
当然、三勢は装置を売りやすくなる  
というわけだ。昨年の五月から本格  
展開し、現在、二二の施設と契約。

四年以内に五〇〇施設を目指す。  
「病院経営の王道は、必ずや将来一  
般の人の医療費にも響いてきます。」

「読影」の販売販売は、病院経営を  
サポートすると同時に医療のクオリ  
ティアップにもつながる。おまけに  
資金的に余裕があれば、その質の  
高い医療行為を担保する最新型機  
器の購入にも使えます。当社は、医  
療の質の向上、に貢献することで、  
より大きな存在意義を示して行きた  
いのです。」

中川社長の仕掛けた最大のイノベ  
ーションが花開くには、ここ二、三  
年が勝負である。 正統・産業新聞

### 遠隔読影サービスを展開

そして、中川社長は美濃ぎ早に次  
なるイノベーションを打ち出す。遠  
隔読影サービス事業「Docえいく  
ん」の展開だ。

一般にはあまり知られていないが、