

ICTメーカー買収

今後の事業展開や展望を岩室社長に聞く

歯科用レセプトコンピューターの開発・販売等を行ってきたデンタルシステムズ（本社・東京都千代田区、岩室圭一社長）は1月24日、ICTソリューション事業を行うきつとエイエスピー（きつとASP社、本社・東京都新宿区、松田利夫社長）を買収したと発表した。デンタルシステムズ主力のレセコン製品「POWER4G」のクラウド化に向けた共同開発を進めており、2019年からの提供を予定している。「歯科レセコン業界で、クラウド化をスタンダードにしたい」と意気込みを語る岩室氏に、クラウド移行の鍵となる技術や今後の事業展開、業界活性化のための展望について話を聞いた。

「POWER4G」をクラウド化する上で、きつとASP社が持つ技術にはどんな魅力がありますか。

岩室 きつとASP社は、基幹業務や情報管理等の既存システムをスムーズにクラウド化できる「シンクライアント」という技術を持って



ないものです。

しかし、きつとASP社が提供する価格帯は、他メーカーと比べて取り入れやすかったため、買収という決断をしました。

2019年からの提供を

院独自の情報管理やデータ活用を行っていきたく、考える先生方もいます。今回のクラウド化はそうした動きに対する対応も見据えているのでしようか。

20年には次世代の移動通信「5G」が実用化すると言われています。これは、今の

——今後の事業展開として、海外への進出も視野に入れていますか。

岩室 今、東南アジアの地域に視察に行く程度で、まだ構想の段階です。

クラウド型レセコンを標準化へ

クラウド型レセコンの導入・運用時に生じるさまざまな問題点や課題を解決できるノウハウを多く有する企業であると思います。

シンクライアントを利用すると、クラウド型にシステム構築を一から作り直す必要がないので、ITエンジニアの目から見て非常に便利な技術と言えるのですが、一般的には費用が高く、医療

業界では資金に余力のある大病院にしか導入している

目指し、現在システム構築に関する一つ一つの課題解決を着々と進めている最中です。一方、当社ユーザーをはじめ、歯科医師の先生方へのインフォメーションを兼ねて、同サービスに関するセミナーや講演会をこれから積極的に開きたいと考えています。

——他メーカーのソフトウェア製品などと併用して、医

ド化が浸透していけば、他メーカー製品との併用など先生方にとって使いやすさの幅が広がると思います。

実は、クラウド型の「POWER4G」の提供が始まり、実際の現場での運用に問題ないと確認できたから、他の歯科レセコンメーカーにもきつとASP社のシンクライアント技術を提供したいと考えています。おそらく、こちらの提供開始は20年あるいは21年ごろからになる

「4G」に比べて通信速度は数十倍であり、普及すれば、世の中の在り方が大きく変わり、特に医療分野での有益な活用が期待されています。

そのようなITの技術革新が急速に進む中で、「クラウド化」は大きな価値を持ち、業界全体のさらなる活性化に大きく貢献できると思っています。

2年後の20年には、当社は設立20周年を迎えます。その一つの節目に向かって、これまでの他社との差別化ではなく、確固たるブランドイメージの確立によって影響力のある企業へとさらに成長していきたいと考えています。

——

岩室 今、東南アジアの地域に視察に行く程度で、まだ構想の段階です。

16年に本社を移転してから、当社は社員同士で自由に意見を出し合い、互いに成長していける職場環境がうまく構築できたと感じています。新しい物を作り続けるIT企業としては、自然と組織内で相乗効果が生まれていく仕組みはとても重要なポイントです。私自身もMBAのビジネススクールに通い、社員と切磋琢磨し合える関係を築いています。

新たな組織体制の下、「クラウド化」というブランドイメージを引っ提げ、業界に貢献するとともに強く存在感を示していきたいと思っています。



クラウド型POWER4Gの共同開発に意気込み岩室社長(左)ときつとASP社の松田社長