

# データ活用による提案品質の向上、契約数の増加を達成！ 同時に従業員の業務負荷低減も実現！

これまでは担当者の経験や知識に頼っていた提案業務について、分析ソフトを導入しデータ活用を実施。その結果、顧客への提案品質向上、契約数の増加を達成するとともに、顧客への訪問回数も減り、業務負荷低減も同時に実現。

## きっかけ

### 契約数が伸び悩んでいたときに、 データ活用による医療DXの事例を知りました

当社は医療機関向けの病院広報支援サービス(glance vision® online)を手掛けていますが、どうしても契約数が伸び悩む時期がありました。また、契約までに顧客訪問を繰り返していたため、一人当たりの業務負荷が高まっていました。

そんな時、付き合いのあった大学の先生がデータ分析ソフトを使い、医療DXを進めていることを知りました。自社のサービス展開でも活用できるのではないかと考え、取り組みを始めました。

## 取り組み

### ツールを導入しデータ活用を行うと共に、 従業員のデジタルリテラシーの向上にも挑戦しました

導入ツール：データ分析ソフト「Tableau」  
(株式会社セールスフォース・ジャパン提供)  
ライセンス料：約30万円/年

厚労省のオープンデータ(NDB)や国勢調査のデータなどを「Tableau」に入力し、町名単位での人口分布や入院・外来患者数、診療圏などのデータ分析を実施しました。

また、従業員のデジタルリテラシーを高めるために、ITパスポートや医療情報技師の資格取得にも取り組みました。

※TableauはSalesforce, Inc.の商標または登録商標です

## 効果

### データ活用による契約数の増加、 業務負荷の低減を実現しました！

サービスの提案時に、導入ソフトによるデータ分析結果を併せて提示することで、顧客への提案品質が向上し、伸び悩んでいた契約数の増加に繋がりました(対前年50%の売上増加)。

契約数増加の要因として、町名単位でデータ分析ができるため、従来主にやり取りしていた総合病院だけでなく、新規に地域のクリニックでの導入が進んだことが考えられます。

また、これまで提案のために何度も顧客訪問を繰り返していましたが、データを活用した提案をすることで説得力が増し、顧客訪問回数の減少、業務負荷の低減も実現しました(対前年25%の人件費削減)。

## 株式会社イーデザイン

### 医療情報コンサルティング

〒890-0082

鹿児島県鹿児島市紫原3-34-23

代表者名：早川 孝一

創業：1999年12月

資本金：1000万円

従業員数：6名

<https://e-design.jp/>



左より早川社長、支援事業者、大脇様



## 社内DX推進担当のコメント

DXと聞くと、レベルが高くて自社には関係ないと思い込んでいた方も多いのではないのでしょうか。実際は、社内業務のデジタル化のような身近な取り組みもDXの第一歩です。我々も背伸びはせず、企業規模に見合った“ミニマルなDX”を意識しました。

皆さんもぜひ“ミニマルなDX”から始めてみてください。