

“未来のプロダクト旅”の  
渡航ガイド

必見 明嵐ダンス動画

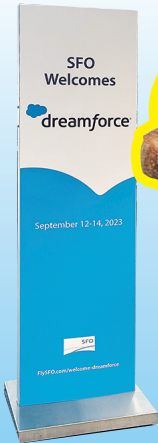


‘23

す  
ま  
ち  
え

# ドリームフォース

San Francisco



食の都!



vol.23

SCO PRESS

最新の

テクノロジーに

触れ合っ

て  
きました



TAKE FREE

2023.10.12 広報ブランディング部

# dreamforce

DreamforceはSalesforceが主催する年次のカンファレンスです。最新のテクノロジーを活用した様々なサービス・考え方をキャッチアップし、PLP開発や事業推進部全体の営業活動に生かすため、明嵐さんと堀内さんが参加しました。

## Yuto Horiuchi

以前から関わりはあったものの、初めて本国での雰囲気や顧客の熱量に圧倒された3日間でした。

AIをメインとしたセッションが主でしたが、「**ついに営業現場でもこれを使えるようになるのか**」という期待感が膨らむ内容となっていました。

AIについては、それを使う人間がスキルアップをしていないと、テクノロジーに振り回されるだけになってしまうので、そこは注意が必要だと思います。自ら学ぶ姿勢を持たねばと感じました。

SCOで落とし込むならば、営業のSales・CSやカスタマー対応のServiceなどでしょうか。どちらも日々の業務を通して業務効率化に最適なツールとなっており、SCOとして使いこなすことでセールスフォースでの事例化も狙いたいです。

ヘルステック目線でいくと、まだまだ世界ではデータが浸透しきれていない様子(患者データの集積、アップルウォッチとのデータ連携等)です。ゆえに、日本で我々が先駆者になっていくことも可能かと思えます。

SCOが目指すPHRの実装に近づくヒントも得られましたし、セールスフォースのDataCloudの考え方などはとても参考になったので、HAKARAを軸にリアル店舗に落としこむことで、最先端の歯科医院の創出にも寄与できるのではないかと感じました。

最後に、セールスフォースの営業や役員もSCOへの期待感は大いだと実感しました。一緒に盛り上げようという話もしていたので、しっかり最新鋭の技術をキャッチアップし、自身のプロダクト開発にも活かしていきたいです！

Dreamforce 2023  
Photograph



振り返り資料



## Kazutoshi Meiarashi

会場に近づくにつれ、入館証を首からぶら下げた人で溢れかえっておりました。世界中からたくさんの方が集まっています、とても新鮮な感覚でした。

イベントのメインは**Salesforce×AIのアップデート**についてでした。さまざまなデータソースをセールスフォースへ集約し、そのデータを元に、今まで人間が行ってきた作業(分析、メール作成、Salesforce構築、発注作業など多岐に渡ります)をAIが代わりに行えるようになるというものでした。そのためにはAIの信頼性を高める必要があり、データソースの集約はもちろんのこと、人の手で多少のメンテナンスが必要であるとのこと。完全にAIが全てをこなすというわけではなく、あくまでも人間が行ってきた作業の正確化・効率化が促進されるといったものとなります。

SCOの現状と比べてみましたが、データの集約という観点で言えば、SCOはかなり完成に近いと感じました。

RabbitやTurtleから加盟店の基本情報や売上がセールスフォースへ連携されていますし、また、MiiTelでの通話やメールでのやり取りも連携されています。それらを活用して加盟店ごとのセグメントを行い、効果的な営業活動やMAを実現しています。また、Slackと連携することで、加盟店の変化やアクションに対してタイムリーに反応できるようになっています。ですので、今後のアップデートにおいては、更なる正確化・効率化が実現できるのではと期待しております。

また、PLPの開発について考えたときに、ディスコネクトされている医院の各システム(レセコン、各種治療機器、予約システム、決済システム、患者コミュニケーションツールなど)のデータをPLPへ集約し、AIを活用したデータ予測・生成・自動化により、更に効果的な医院運営を実現できるような方向性に向いていると感じました。

歯科に特化したこのようなサービスは今のところ存在しないと思いますので、この開発と営業が成功すれば歯科業界のリーディングカンパニーになれるはずですよ！



1.これが噂のセールスフォースタワー。錚々たる社名が並んでいます 2. エントランスもでっかいロゴ 3. 仲良く訪問記念撮影 4. 併設されたカフェからサンフランシスコ一帯を望むことができる

# 祝! 10,000医院達成!!!

田丸暉

19年4月入社

20年に満を持してサ  
ービスリリースした  
Pay.Ligistでしたが、  
当初は月100院弱の獲  
得でした。今思い返  
すと、少し不安な気  
持ちは正直ありまし  
た。そこから、様々  
な他力の追い風もあ  
り、軌道に乗り、月  
に400件以上新規獲得  
出来るサービスへと  
成長し、3年で1万  
院を達成することが  
出来ました。

り続けたいですね!  
遂に決済会社から脱  
皮し、メディアカルテ  
ック企業への道のり  
が始まっています。  
「国民ひとりひとり  
が歯科医院に足繁く  
通う世界観」を全員  
で実現しましょう!!

古屋義成

20年5月入社

1万院おめでとうご  
ざいます。そして、  
ありがとうございます。  
1院目を獲得して  
から3年と4ヶ月で  
1万院に到達しまし  
た。長く感慨深くも  
あれば、あっという  
間に実感もなくこの  
時を迎えたような気  
がします。1万院の

瞬間を迎え、加盟院  
を増やすことに必死  
になって没頭してい  
た日々を思い出しま  
す。それと同時に苦  
悩や喜びが蘇ってき  
ます。数字としても  
経験としても「Pay.Ligist獲得」、この土  
台を忘れてはいけな  
いと改めて感じまし  
た。また、個人的に  
は達成感以上にそわ  
そわを纏う使命感を  
感じています。会社  
を挙げて1万院を獲  
得したPay.Ligist事  
業を活かせるのか、ど  
う活かしていくのか。  
ただいま福岡の  
地でしっかり示して  
きますので、楽しみに  
していただくさ  
い。これからもよろ

砂川涼

22年10月入社

1万医院達成おめで  
とうございます!  
PLチームのコアア  
ーダーとして、ひと  
まず1万医院達成出  
来たことを凄く嬉し  
く思い、と同時にご  
協力いただいた全部  
署の皆様本当に感謝  
の気持ちでいっぱい  
です。もちろん1  
万医院がゴールでは  
なく、ここからがス  
マチェのスタートだ  
と思っております。目  
指すは6万8千医  
院、素晴らしいプロ  
ダクトを全員で広め  
て行きましょう。

