

インタビュー

## What's the Update Release

11月から、待望の予約システム「レセコン連携」が始まります! 短期間での連携達成にあたり、営業の藤本公浩さんとシステムの五十嵐秀之さんにその経緯を伺いました。

記事 / 福田典子



藤本「現場では、レセコンの患者情報を Pay Light への自動インポートのやり方を常に考えてました。

8月に Pay Light CX の話が進むなか、すべての患者さまへの情報伝達や対話を深めるには、歯科医院さまや患者さまに情報入力をお願いする形ではなく、患者情報が自動で Pay Light に溜まる仕組みが必要でした。でも、歯科医院さまのオペレーションを見返すと全患者情報はレセコンに集約されている。将来、自社のレセコンに寄せ換える仕組みを作るとを前提に、レセコン連携を進める判断に至りました。またアップデートをし続ける予約についても患者情報が key となります。共にアップデートを進めた、画像データをベースにした患者管理 SaaS 運営会社のライトリーさんに「11月リリースは困難」と言われても、SCOメンバーを信じていました。今回の連携によって全サービスが繋がり、患者さまが足しげく歯科医院に通う世界観の実現に大きく近づいたと思うので、その一端を今後も担っていきます」

五十嵐「大変だったことですか? いや、そもそも納期が無茶ぶりすぎて…… (笑)」

一年前から徐々に「Pay Light の予約機能の利用率を上げるためにレセコン連携が必要」との声が強まる一方、各社違うレセコンデータの仕様には高い対応コストが必要なため、開発リソース投入が議論されてきました。そこで、ライトリーさんと協力し、9月に本格稼働、11月リリースの短期計画に。ただ、膨大な患者データ移行と他機能の安定運用の両立にはなかなか高難度の設計・実装が必要で、通常4ヶ月ほど慎重に検証するものを約1か月で実装。一般的に保つべき品質面をある程度削って通常の開発プロセスを大幅に短縮しました。玉井さんが「リスクに対する絶対的な責任を取る覚悟」を強く示してくださるから取れる選択です。必要性からリリースを最優先させてもらいました。Pay Light シリーズの大きな一歩を踏み出せたと思います」

患者情報が各サービスに加わり、利便性向上や距離感の縮小等、再来院サイクルがより鮮明に。SCO の世界観がさらに浸透するよう、広報としても尽力してまいります。



# #スタンフォード大学

interviewer : 我妻里莉 interviewee : 玉井雄介 / 玉井絵理華

## イノベーションの源泉。

アメリカ・カリフォルニア州、IT企業の聖地「シリコンバレー」。大企業のGoogle、Apple、Intel、次世代組ではUVERやairbnbを筆頭に、世界的成功を収めている企業が密集するのがこの場所。そんなシリコンバレーのど真ん中には、「スタンフォード大学」が鎮座しており、イノベーションの源泉となっています。

世界の最先端を生み出し続けるシリコンバレーのエコシステム。その片鱗を実際に訪れた玉井さんと絵理華さんに伺いました！

スタンフォード大学を訪問し、その環境や教育方針に感銘を受けました。大学には、アメリカンフットボール専用の大規模なスタジアムがあり、スポーツにも多大なリソースが注がれています。さらに、アメフトのコーチには専用の部屋が提供され、指導者にも快適な環境が整備されている点も印象的でした。

スタンフォードがスポーツと教育の両面において、質の高いサポートを提供している姿が伺えました。

キャンパスにそびえるフーバートワーからの眺望は、広大なスタンフォードの敷地が学生を「のびのびと育てる」ためにどれほど豊かな環境を提供しているかを象徴しているようでした。同行していただいた、スタンフォード大学アメフトチームのコーチを務める河田さんは、日本とアメリカの教育環境の違いについて、「スタンフォードの学生は自分がしたいことをしっかり考えている。日本の教育が断片的である一方、スタンフォードは多面的で「総和的な価値」を重視していると話していました。また、日本では「できなければ否定される」という風潮が根強く残っており、この点が大きな教育上の課題であるとおっしゃっていました。

この違いは、日本とアメリカの教育リテラシーの差にも表れていると思います。日本ではまだ「総和的な価値」という教育方針が浸透しておらず、そのために学生が自分の持つ多様な可能性を引き出しづらい状況が続いています。河田さんは、大谷翔平選手がプロで成功した背景には、スタンフォードで重視される「総和的な価値」があったと指摘し、スタンフォードの教育はその成功体験の再現性があると話していました。

また、スタンフォードの教育環境は経済的な支援の充実ぶりにも表れています。入学には高額な学費が必要とされますが、学費を支払う余裕のない学生には奨学金制度があり、場合によっては2000万円もの学費が免除されることもあります。こうし

た寛大な支援が、優秀な学生を集めるための重要な役割を果たしているのです。日本人学生は少なく、全体の1%以下で主に韓国や中国からの学生が多くを占めている状況ですが、この寛大な制度がアメリカの教育における魅力の一つであると感じました。

スタンフォードで感じたもう一つの重要なポイントは、スポーツが単なる競技ではなく、人間形成の一環として扱われている点です。アメフトの試合に出場するためには学業成績の基準をクリアする必要があり、成績が悪ければ試合には出られないという厳格な方針が取られています。これは学生にとって多様な経験を積むための仕組みであり、スポーツと学業の両立が、学生の成長をより一層豊かなものに行っているのです。

今回の訪問を通じて、日本とアメリカの教育の違いや課題が浮き彫りになり、特にスポーツと学問が相互補完的に学生の成長を支える環境が、いかに人間形成にとって重要かを再認識しました。この経験で、日本の教育のあり方に対して新たな視座を学びました。





1日目

新幹線で賑やかに出発し、ランチを楽しみながら車内はプチパーティー状態に。広島到着後、大和ミュージアムを見学。十分のスケールの戦艦「大和」に、皆が歓声を上げていました！夕食はビュッフェで大満足。こっそり外で打ち合わせしていたのは……？

お待ちかねのSCO-1グランプリ！大型ビジョンや音響システムを備えたヒルトン広島のステージで9組が激突！役員チームはSCOあるある「当たり前体操」で会場を爆笑の渦に。さすが、普段から全力の役員は笑いを取るときも全力です！

続いて、第2回チャンピオン「やんばる戦隊」の安定した漫才や、北海道支社の絆（づ）が見えた「三角関係」が登場。「オフホワイト」では人気者の河野さんが最低なキャラを演じ、大爆笑を誘いました。本格派コントの「フティック」はヒルトンスタッフからの人気ナンバー1に後半も盛り上がりが続ぎ、「YAMANAKA ZIPPER」の可愛いダンス、「コンマル」のなにわ漫才、「留年特急」では急遽代役を務めた市川さんが活躍。最後の「アイアンメイデン」では新メンバーの尾崎さんがクワガタキャラで会場を沸かせました！そしてトリは「HEH with M」。藤本さんが玉井さんの仮面「Perfect Human」を披露し、最高潮の盛り上がり！



総勢62名

# 第6回 社員旅行 in 広島

文章：増田 大海



3日目

縮景園や広島城を観光。帰り際には少し寂しそうな表情も見られました！が、これだけ大勢のメンバーがいて、各キャラを理解し合える会社って、すごいですよ！来年の旅行が今から楽しみです！さあ、みんなで叫びましょう、SCO-1！！！！



2日目



広島を学ぶ日。原爆ドームと資料館を訪れ、戦争の悲惨さについて深く考えさせられました。その後、宮島でリフレッシュ。夜はオリエンタル広島で宴会がスタートし、田丸さんが今後のサービスについてプレゼン。遊びの中にも仕事への情熱を感じさせるSCOらしさが光りました。前日の「YAMANAKA ZIPPER」のアンコールや営業部による芸も会場を盛り上げ、新企画「SCO格付けチェック」では違いの見極めの難しさを感じ、なぜかけん玉対決で大白熱！



先日、東京研修の機会をいただき SCOグループ本社・HANIKAにお邪魔させて頂きました。

本社では、ランチビュッフェに参加して普段なかなかお会いできない社員の皆さまと交流、またSCOグループの雰囲気を楽しむことができました。

HANIKAでは、長内さんの研修を受けて普段体験できないマンツーマンの指導を頂き、とても有意義な3日間を過ごすことができました。

現在、HAKARAでは定額メンテナンスのチラシポスティングを行っております。チラシ集患の効果は予想よりヒットしており、メンテナンスの大切さを伝える良い機会に繋がれば、と思います。

また、物販についても7月にミーティングを行い、8月より本格的に始動しました。目的としては、お薦めの口腔衛生用品を紹介し、その良さを理解してい

ただいた上で、実際に使用してご自宅でのセルフケアを充実させること。結果として、『患者さまのデンタルIQの向上や、歯周病・虫歯予防の関心が高まること＝物販の売上の向上に繋がる』と考えています。その為に、まずは売上目標を月10万円と設定して、スタッフ一丸となって9月には達成することができました。

いつかは、歯科用品の買い物だけでも立ち寄れる場所にしたいと思っております。

歯科用品に関してだけでなく、患者さんが自分の口腔内について、より関心を持っていただけるよう、スタッフで試行錯誤しながら患者さん含めた医院全体のレベルアップに取り組んでいきたいです。

HAKARA  
綾部志歩



患者さんのセルフケアをより充実させるため、定額メンテナンスや口腔衛生用品の販売に力を入れた9月となりました。

