

2024年11月11日

株式会社リミックスポイント

報道関係者各位

集客からファンづくりまでトータルサポート！ ゼロメディカル、LINE を活用した MLTV サービス 「医脳 369（ミロク）」をリリース

株式会社リミックスポイント（証券コード：3825、本社：東京都港区虎ノ門四丁目3番9号、代表取締役社長 高橋 由彦）（以下「当社」といいます）の連結子会社である株式会社ゼロメディカル（以下、「ゼロメディカル」といいます）は、医療歯科向け経営トータルサポートツール「医脳 369（ミロク）」をリリースしましたので、お知らせいたします。



日本国内における歯科の数は約 66,000 院¹と非常に多く、さらに近年の人口減少に伴い、新規顧客の獲得が難しくなっています。このような医療市場の中で競争力を高めるため、医療機関においても経営力が求められています。

ゼロメディカルでは、医科・歯科向けの WEB 制作やマーケティングサービスなどの提供を通し、クリニックの経営支援を 19 年以上行ってきました。これまでの制作実績は約 2,600 件以上、現在取引している歯科の数は 1,050 院を超えています。今後、さらなるクリニックの持続的な成長を総合的に支援するため、既存の患者さまとの関係を維持し、患者さま一人当たりの収益を向上させることで長期的な利益を追求する「MLTV（メディカルライフタイムバリュー）」²を軸としたサービスを展開してまいります。今回リリースした「医脳 369」も、歯科に特化した MLTV サービスの 1 つです。

Medical Life Time Value

患者様の生涯価値・生涯収益とは

患者様の平均価格を向上させ来院歩度・来院継続期間を向上させることで患者様一人からの収益を向上させる。



MLTV

=



平均価格

×



来院歩度

×



来院継続期間

¹ 厚生労働省「医療施設調査（令和 6 年 2 月末概数）」より

² 「MLTV」は商標登録を出願中です。

■「医脳 369 (ミロク)」について

サービス名：医脳 369 (ミロク)

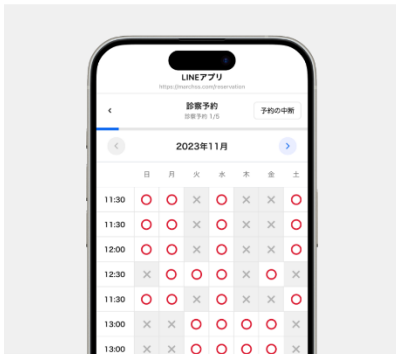
公式サイト：<https://inou369.zeromedical.tv>

「医脳 369」は診察の予約から会計までの一連の機能と LINE を連携し、業務を一元化したクラウド型の経営総合支援システムです。搭載機能は全て LINE 上で完結するため、患者さまは予約時に専用アプリをインストールする必要がありません。診察ステータスや院内状況もスケジュール上にリアルタイムで反映され、院内業務も効率化が図れます。

■「医脳 369」の特徴

①LINE で完結し、患者さまにストレスを感じさせない診療機能

診療予約・事前問診の回答・決済・来院のリマインドまで、一連の診察体験を全て LINE 上で完結することが可能です。患者さまは LINE からの簡単な操作で、診療予約もスムーズに行えます。



診療予約

LINEから診療予約ができます！診療予約後も、いつでも診察の日時を確認・変更できます。



事前問診もLINEで回答

患者様の回答から分岐した質問を作成できます。



リマインドメッセージ配信

診察前日や事前問診が未回答の方にリマインド配信が可能。LINEだと患者様が見逃すこともありません。

②医師も患者さまも全員が使いやすい、歯科に特化した機能

タブレット操作によるサブカルテの記入やアルバム機能で診療経過をいつでも確認できます。アルバム機能や予約は家族ごとに管理することも可能で、歯科に特化した機能も充実しています。



サブカルテ

オリジナルの書式でサブカルテ機能が使えます。貴院の利用に沿ったサブカルテの記入がタブレットで可能です。

機能のご紹介

- 画像を保存してテンプレートとして使用
- タブレットで直接記入が可能



アルバム機能

医療機関様側は患者さんへの情報提供を充実させることで、患者満足度を高め、医療機関様への信頼感を向上させることが可能です。

診療経過をいつでも確認



画像を共有



患者さん

LINEからいつでも確認



家族グループアカウント

小さいお子さんの定期検診など、保護者様がLINEを通じて予約をおこなうことで、家族間のスケジュール調整が可能です。



保護者様

親アカウントで管理



お子様



お子様

- お子様のご予約
- 事前問診
- 治療の経過画像を管理

③MLTVを最大化し、クリニックの収益を拡大する機能

地域を絞ることなく全国をターゲットに予防指導などのサービス提供が可能な「オンライン診療」、商品や日用消耗品の定期販売をすることで安定した売上を作る「EC・定期販売」、売上向上のためのデータ分析や患者さまの興味に合わせた新しい診療メニューの配信など「LINEを活用したマーケティング」により、患者さまとの密なコミュニケーションを実現します。



オンライン診療の導入

オンライン診療の導入は、地域を絞ることなく全国をターゲットにサービスが提供できます。また、対面診療のスキマ時間を使い診察数を増やすことも可能です。

使用例

- お子さんへの予防指導
- 矯正の治療状況の定期検診



ストックビジネスを作る「EC・定期販売」

商品の販売や、日用消耗品の定期販売をすることで、関連商品や追加購入による安定した売上を作ることが可能です。

使用例

- 歯科に関連する日用消耗品を定期で販売
- 歯磨き粉や歯周病予防商品を販売



LINEを活用したマーケティング

売上向上につながるデータ分析やABテスト、患者さんの興味に合わせたキャンペーンや商品情報を配信することで、患者さんの再来院を促進できます。

使用例

- ABテストや患者管理
- セグメント配信や自動リマインド

■「医脳 369」のプランと料金体系

サービスの利用頻度に合わせて、「スタンダードプラン」「デラックスプラン」「プロフェッショナルプラン」の3つの料金プランをご用意しました。料金体系は、毎月料金を支払うことでサービスが利用できるサブスクリプションを採用しています。（※別途初期費用がかかります）

	Standard Plan 新規開業時など利用頻度が少ない方におすすめ	DX Plan 利用頻度が変わるクリニック様におすすめ	Pro Plan 利用頻度が多いクリニック様におすすめ
月額費用	¥19,800 /月	¥33,000 /月	¥77,000 /月
初月料金	¥10,000/月 ¥9,800OFF	¥10,000/月 ¥23,000OFF	¥10,000/月 ¥67,000OFF
登録商品数	20件まで	100件まで	100件まで
診察数/月	500件まで	3000件まで	3000件まで
注文数/月	200件まで	2000件まで	2000件まで
メッセージ数	3000通まで	3001通から30000通	3001通から30000通
SMS送信数/月	15円/件	10円/件	10円/件
シナリオ配信	×	×	○
サブカルテ	×	×	○
オンライン診療	×	×	○

■ ゼロメディカルについて

ゼロメディカルは、「社会に必要とされ、社会に存在する価値を持ち、社会に調和する」という企業理念のもと、主に「健康」や「福祉」を中心とした社会課題の解決へ向け事業を推進しています。

「健康」については、医療機関向け総合コンサルティングファームを目指し、歯科・医科に特化した経営コンサルティングやデジタルマーケティングをはじめとした、クリニックの持続的な成長を実現するためのサービスの提供を行っています。「福祉」では、障がいや発達に特性のある児童が利用することができる放課後等デイサービスの支援施設の運営及びその後の就労支援を通じ、地域の活性化や共生社会の実現を目指しています。

【ゼロメディカル公式 HP】：<https://zeromedical.tv/>

リミックスポイントグループでは、今後も SDGs 推進企業としてレジリエンスやエネルギー問題から健康、福祉問題まで邁進し、社会の持続性に役立つサービス・事業を実現してまいります。

これからのリミックスポイントグループの取り組みにご期待ください。

<本件に関するお問い合わせ先>
株式会社リミックスポイント
広報窓口

mail：communication@remixpoint.co.jp