



東和ハイシステム株式会社

代表取締役 会長
石井 滋久

人生もロマン、経営もロマン

「夢」をお聞かせ下さい。

石井：「夢を叶える会社」「夢を叶えるお手伝いのできる会社」を作りたい。「人生もロマン経営もロマン、無限の可能性に挑戦！！」を経営信条に「お客様に愛され・親しまれ信頼される」会社を目指してきました。お客様にとって「顔の見える会社」「心と心のれ合う会社」であることで、親の代から子の代、そして孫の代まで、先生と共に「歯科医療に夢と未来を・・・」共創し、共に成長していきたいと考えています。

会社の事業を詳しくお聞かせ下さい。

石井：1978年3月に「東和レジスター」という会社を設立しました。当時はレジというハードを販売する販売会社でした。1982年頃から世の中に出始めたパソコンを使って、付加価値のあるシステムを作りたいと考えました。パソコンだけではただの箱ですが、ソフトという命を吹き込んでお客さまに提供することができれば、「高付加価値ビジネス」へと転換できます。ソフトは『無から有』・人生も『無から有』、無限の可能性があります。「小さくても、メーカーになりたい。」それを製販一体で提供することで、「顔の見える会社」「心と心が触れ合う会社」を実現できるという思いがあったからです。

1987年「東和ハイシステム」に称号変更。歯科の先生方から頂いたノウハウをもとに、先生方と共にシステムを作り上げました。現在は歯科統合電子カルテシステムに特化したオンリーワン企業です。

——歯科に特化されているのですね？

石井：われわれは歯科の電子カルテシステムを作っていますが、歯科医院のためだけではなく、「患者様のためのシステム」を作りたいと考えています。2010年にスティーブジョブズ氏がiPadを発表した時、「これはチェアサイドでの患者説明ツールとして使える！」とひらめきました。すぐに「iDS シリーズ」の開発に取り掛かり、日本で唯一の「統合電子カルテシステム」というものを世に出しました。これは「患者様に安心して治療を受けて頂くためのシステム」であり、「先生方の夢や理想を叶えるお手伝いをするためのシステム」です。お客さまの成長・発展なくして、当社の成長はありません。お客さまと共に成長していくことが、当社の存在意義でもあります。ですから、「患者様のためのシステム作り」に取り組んでいるのです。

——「顔の見える安心感」をどのように追求されているのですか？

石井：今の日本は「営業、商いの原点」というものを忘れてるように思われます。ビジネスである以上、費用対効果やコスト削減を追求することは重要です。しかしコールセンターやリモート保守といった目先の合理化にとらわれて、お客様にとって「顔の见えない会社」が増え、お客様のことが忘れ去られ、企業にとって都合のいい仕組みだけができているように感じます。当社は違います。お客様にとって「顔の見える会社」「心の触れ合う会社」であるために、お客様がいる地域には必ず営業所を開設し、医院を訪問し、お客様の様々な悩みを真摯に対応します。

「サポートなくして販売なし、地域密着、完璧なサポート」、「お客さまの笑顔・お客さまの満足が、私たちの喜び」を事業理念に、西日本に19ヶ所の営業拠点を展開しサポートしています。

——これからは東日本の方も拠点を増やしていくそうですね。

石井：2016年8月に品川の御殿山トラストタワーに東京支社を開設しました。東日本には当社のような事業理念をもった会社はありませんので、当社を知った先生から「是非、東日本にも拠点を展開してほしい」という声が高まったのがきっかけです。西日本と同様に「地域密着、完璧なサポート」で、関東地区の先生方とも「お客さまの笑顔・お客さまの満足が、私たちの喜び」を実践していきます。関東地区のお客さまと触れ合うことで、また新たなニーズを発見しシステムはさらに進化、またお客さまの笑顔に繋がる。そういった拠点展開にしたいと考えています。

——どんな存在の会社でありたいと思っていच्छゃいますか？

石井：お客さまにとって、空気のような存在意義のある会社でありたいと考えています。歯科医療業界にとって、「そこにあって当然。なければ大変なことになる。」こうなったらすごいと思っています（笑）。

——「空気のような存在」とは具体的にどのような存在なのでしょう？

石井：繰り返しますが、当社の事業理念は「お客さまの笑顔と満足」です。「買ってもらってからが本当の営業」と考えています。当社のシステムを買って頂いたら、システムの保守費はゼロでサポートします。これは日本全国、当社だけです。さらにバージョンアップは全部無償提供しますので、今日

買って頂いても、3年後に買って頂いても、常に最新のシステムを使って頂けます。また先生や受付スタッフが「操作方法がわからない」といった場合にも無料で説明に伺います。ハードが壊れた場合は、先生方が任意で設立されている互助会組織「ハードメンテナンス互助会」から修理費用が出ます。

このような互助会組織は全国でも他にありません。当社には保守料金という定期収入はありません。

ですから顧客満足度をあげ、次のシステムもまた当社で買い換えてもらう。「買ってもらってから営業が始まる」と考えています。他社にはない東和ハイシステムだけのサービスが、先生方にとって当たり前になっている。当社が空気のような存在になっているというのは、そういう意味です。

——お客さまのニーズに応えるために、社員も技術的なことや専門知識を勉強していかなければならないということもありますが。

石井：当社の財産は社員です。社員がもっている歯科知識、保険知識、コンピューター知識、あるいは「当社の事業理念、経営理念をお客さまに伝えられるだけのコミュニケーション能力」は、当社の財産です。ですから、社員研修等により常に研鑽を積んでおります。またシステム研究開発では、日立製作所の特約店であることから、「AI」や「IoT」といった新技術を積極的に取り入れていけるよう、日立製作所より強力な技術支援を賜っております。社員は私の分身です。その分身を育てるための研修宿泊施設を2017年に建設しました。「日本一の電子カルテシステムを開発する会社」にふさわしい研修施設にしたいと考え、建物には「日本初の3階建てCLTパネル工法、燃えしろ設計」を採用しました。

CLTは環境にやさしく、これまでの木質材料より変形が少ないということで、注目を集めている建築構造です。この研修施設を創業の地に建設できたことは感無量です。

——他人を笑顔にして満足してもらうというのは、なかなか難しいことですよね。

石井：そうしないと、会社の存在意義はないと考えています。明日の100%を目指して、「今日、何をするのか」が大切です。「過去の経験」「過去の物差し」は、今日から先には通用しないものだと思っています。昨日は過去であり、終わったことです。いまをどう生きていくのか。

私の座右の銘は『着眼大局、着手小局』です。常に5年先10年先を見据え、「いま何をなすべきか」。足元を着実に実行していくことが、未来に繋がると考えています。

先生のお子さん、そしてお孫さんへと代替わりされるに従い、共に成長していくことができれば、これほど嬉しいことはありません。

お客様の笑顔
お客様の満足が
私たちの喜び・・・



セミナーハウス

3階建てCLTパネル工法
燃えしろ設計（建物内部CLT表し）

日/本/初

親しまれ愛されて



歯科医療に夢と未来を…

『統合電子カルテシステム』 営業理念

『三無主義』の完遂で、

先生に笑顔と喜びを・・・

サ ム 『三無主義』

- | | |
|---------------|---|
| 1. ソフト保守費用 | 無 |
| 1. システム保守費用 | 無 |
| 1. バージョンアップ費用 | 無 |

◎ 日立特約店

THS 東和ハイシステム株式会社
TOWA HI SYSTEM CO.,LTD.

本社

〒700-0971 岡山市北区野田3丁目12-33
TEL.086-243-3003 FAX.086-243-6838
E-mail ths-info@towa-hi-sys.co.jp
<http://www.towa-hi-sys.co.jp>

東京
支社

〒140-0001 東京都品川区北品川 4-7-35 御殿山トラストタワー 1F
TEL.03-5422-8033 FAX.03-5422-8034

営業サポート拠点

福山営業所 Tel.084-926-3118 高松営業所 Tel.087-802-0577 長崎営業所 Tel.095-822-2758
大阪支店 Tel.06-6225-3558 鳥取営業所 Tel.0857-23-1468 高知営業所 Tel.088-855-7633 熊本営業所 Tel.096-386-5546
神戸営業所 Tel.078-291-8771 島根営業所 Tel.0852-28-5130 福岡支店 Tel.092-473-5020 大分営業所 Tel.097-538-8858
姫路営業所 Tel.079-283-2601 山口営業所 Tel.0834-32-1848 北九州営業所 Tel.093-583-3758 鹿児島営業所 Tel.099-226-1238
広島営業所 Tel.082-502-7580 愛媛営業所 Tel.089-932-5868 佐賀営業所 Tel.0952-27-8111 沖縄営業所 Tel.098-866-2426

私がこの地域を担当しています。お気軽にご連絡下さい。