

企業名：日本光電工業

社会がつながる。自分とつながる。

Tsunagaru就活

④提案戦略

注力すべき事業や方向性、具体的なサービスの提案など

在宅医療向けの事業に注力しています。クリニックのドクターが従来よりも在宅医療を患者様により提供しやすくなるシステム製品や、一人暮らしの高齢者を離れた場所からでも見守ることができるサービスなどです。

③企業の強み

提案を実現するための重要な強み、リソースは？

日本光電の強みは、「ヒューマン・マシン・インターフェイス（人間と機器との接点）」と言われるバイタルサインのセンサ技術です。今後ますます需要が高まると予想される、療養介護や在宅医療に向けた医療機器開発。ワイヤレスで離れた場所でも生体計測ができるようなモニタリング技術や、急な症状悪化に対応しその場で処置ができる治療機器など、在宅医療で求められるソリューションは、私たちが長年蓄積してきた技術が強みとする領域です。これまで手術室やICUなどの高度の医療レベルが必要な領域で培ってきた技術力をさらに強化するとともに、療養介護、在宅医療に向けた新たな商品の開発に注力することで、私たちが活躍する事業領域を拡大し、長期ビジョンの達成へと突き進んでいきます。

②TREND（選択）

どちらのTRENDテーマにしますか？

地域医療

①市場環境

提案の背景となる重要な市場環境は？

現在日本は病床機能の再編、在宅医療の推進を試みています。2015年度国内には124万床の病床数がありましたが、2025年までに119万床にまで下げようとしています。その中で減らそうとしているのは急性期病床です。なぜ減らすのかというと国にとって最も医療費がかかる病床だからです。日本は超高齢社会に伴い、今後ますます医療を受ける人の数は増えてきます。このまま国が何も対策を打たないと、医療費はさらに膨大し、財政が悪化していきます。急性期の病床を減らすことで、医療費を削減し、かつ急性期に集中していた患者様を回復期や慢性期の病床に移していき、退院後は地域の診療所がかりつけ医としてケアしていきます。さらに国は在宅医療を推進しており、1つの病院だけでなく、様々な役割をもった病院やかかりつけ医、そして介護サービスが連携し、地域の高齢者を見守っていこうという地域包括ケアシステムを構築しようとしています。

企業名：日本光電工業

社会がつながる。自分とつながる。

Tsunagaru就活

④提案戦略

注力すべき事業や方向性、具体的なサービスの提案など

ひとり暮らし高齢者向け健康みまもりサービス、「SUKOYAKA」を事業として行っています。室内環境や、ひとり暮らしの高齢者の活動度を把握し、異常が起きた際にすぐに駆けつけることができます。さらに、データを基に運動面や食生活といった生活習慣の改善点を提示することで、未病管理につなげることができます。

③企業の強み

提案を実現するための重要な強み、リソースは？

何か起きた際通報ができるサービスに加え、健康増進や未病管理につながるための機能を持っています。さらには見守る方々が高齢者の活動リズムを常に把握することができるため、常に見守られている安心感を提供することができます。

このようなSUKOYAKAだけでなく、上記のような健診などの二次予防や三次予防に活躍する日本光電の製品も多くあり、一つの予防だけでなく、様々な予防に日本光電の製品は役立っています。それは創業当時から「健康増進と病魔の克服に先端技術で挑戦」という理念のもと、医療機器の専門メーカーとして事業を行い続けてきたからこそできることだと自負しています。

②TREND（選択）

どちらのTRENDテーマにしますか？

予防医療

①市場環境

提案の背景となる重要な市場環境は？

地域包括ケアシステムにおいて、予防医療や病院外のヘルスケア領域も重要となっています。予防医療は一次予防、二次予防、三次予防に分類されますが、日本光電の製品は特に二次予防や三次予防の分野で活躍していました。日本光電の心電計や脳波計、検体検査機器などによって早期に病を発見し、早期治療につなげることで、これまで社会に貢献してきました。現在は病になる前の予防である一次予防も重要度が増していますが、これが上記の「SUKOYAKA」を事業を行い始める一つの目的となりました。病になる前に、未然に防ぐ健康づくりにも日本光電は挑戦しています。