

SMART One



クリニック経営を支える“予約力”
～患者に選ばれる医院の新常識～

こんなお悩みはありませんか？

- ✔ 電話が鳴りっぱなしでスタッフが疲弊している
- ✔ 予約管理が煩雑で診療が回らないことがある
- ✔ 直前での予約取り消しや無断キャンセルが多い
- ✔ 会計業務に時間がかかり、患者を待たせてしまう
- ✔ 新患が減っている

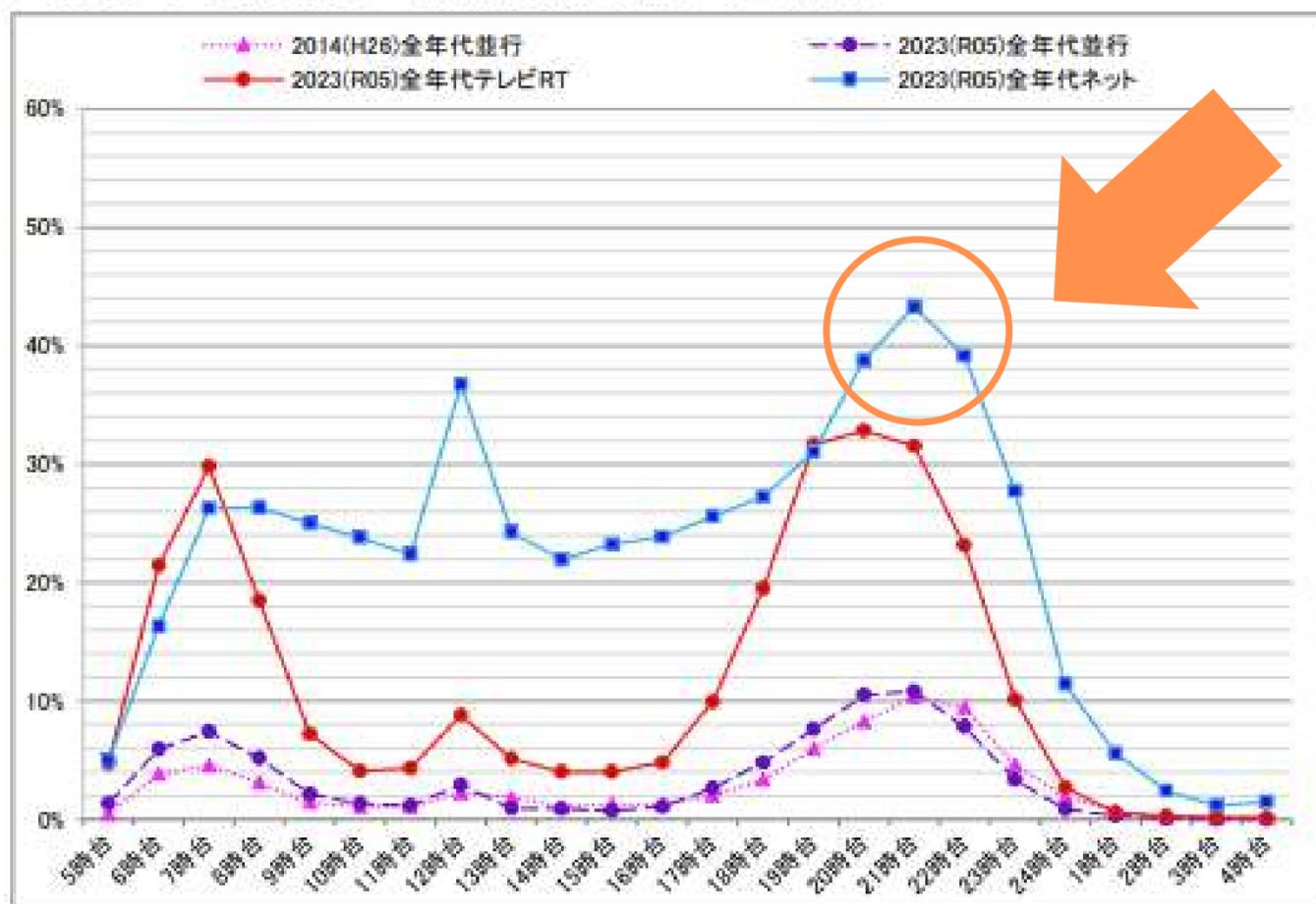


その悩み、**SMARTOne** で解決します。

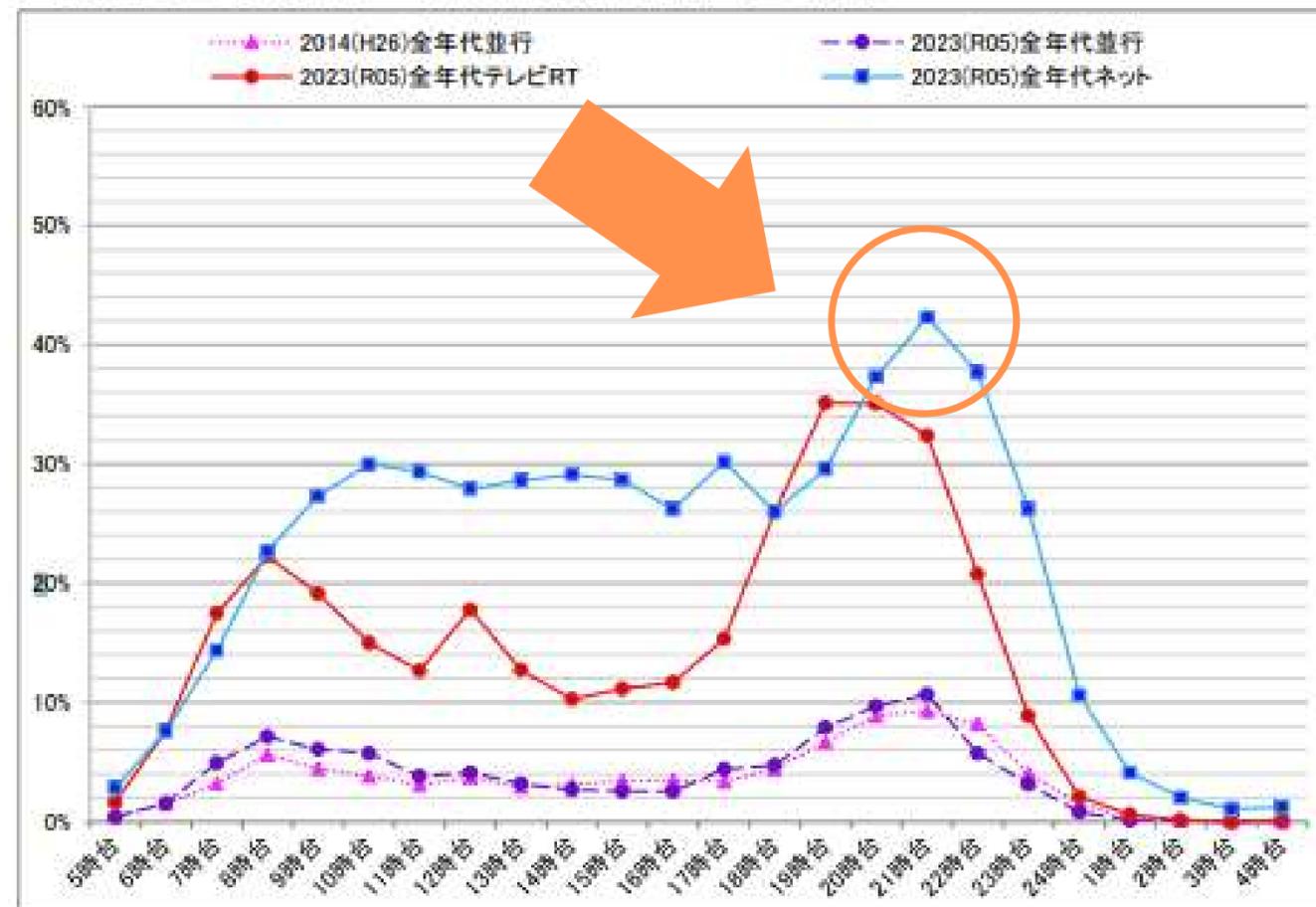
予約システムの必要性

インターネットを利用するピーク時間は「20時~22時」
しかし、医療機関の診療時間は終了していることが多い

【平成26年度及び令和5年度】[平日]「テレビ(リアルタイム)視聴」と「インターネット利用」の並行利用等 時間帯別行為者率(全年代)



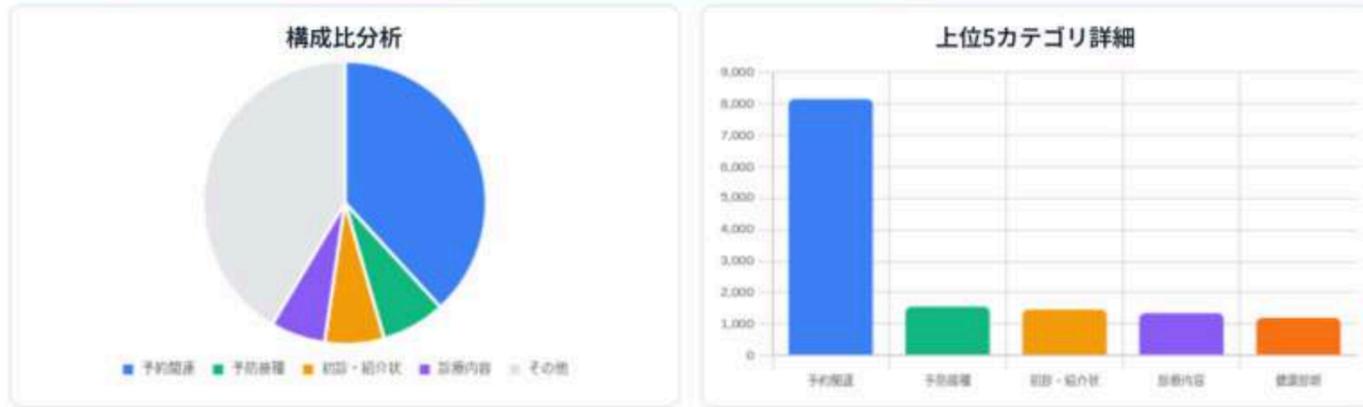
【平成26年度及び令和5年度】[休日]「テレビ(リアルタイム)視聴」と「インターネット利用」の並行利用等 時間帯別行為者率(全年代)



24時間予約受付ができる環境は、
診療時間とのギャップを埋めるのに効果的である

FYI NOMOCa AI Chat のデータ (内科)

チャットカテゴリ割合

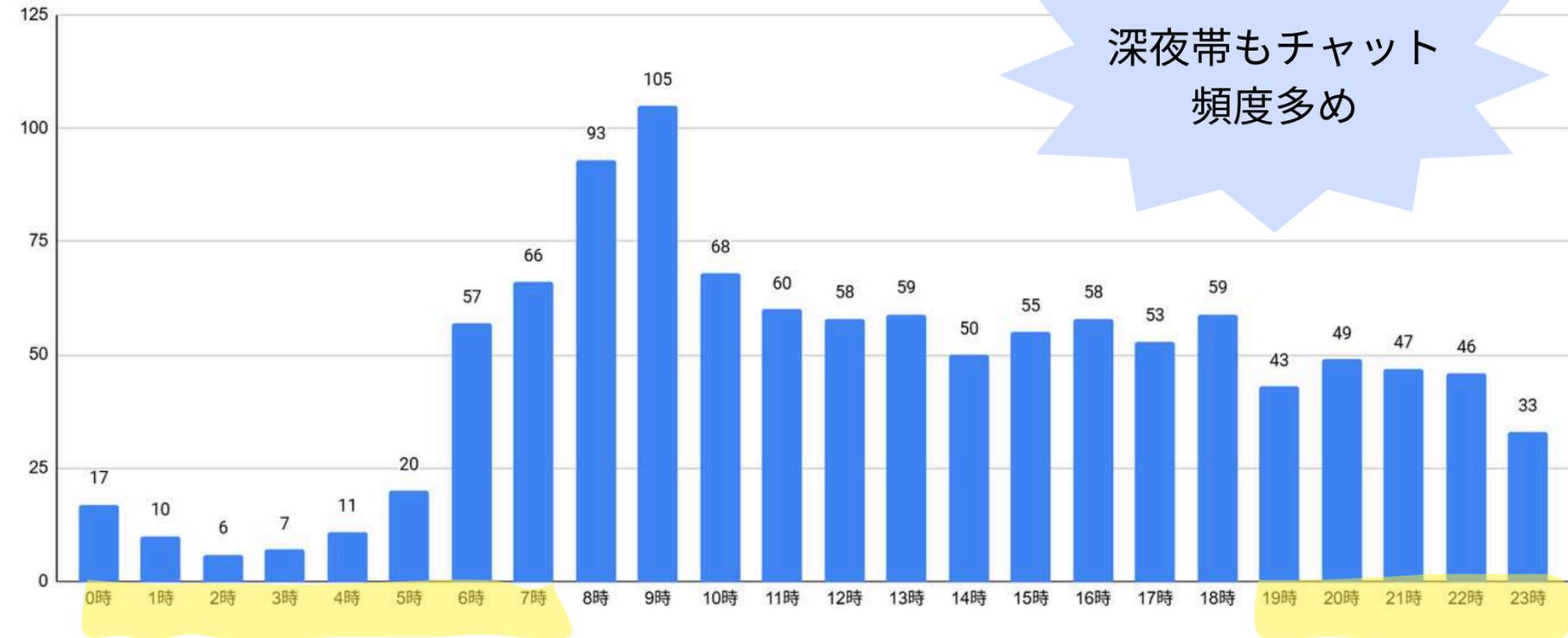


チャット件数カテゴリ別ランキング

順位	カテゴリ	件数	構成比
1	予約関連	8,148件	38.2%
2	予防接種関連	1,553件	7.3%
3	初診・紹介状関連	1,457件	6.8%

予約に関するチャット件数 (時間帯別)

AI Chat 内科の時間帯別「予約」の割合



チャットツール利用ユーザーの約4割が予約に関する問い合わせを行っており、うち営業時間外（19時～7時）に約4割のユーザーが問い合わせをしている

その場ですぐに予約できなかったら...

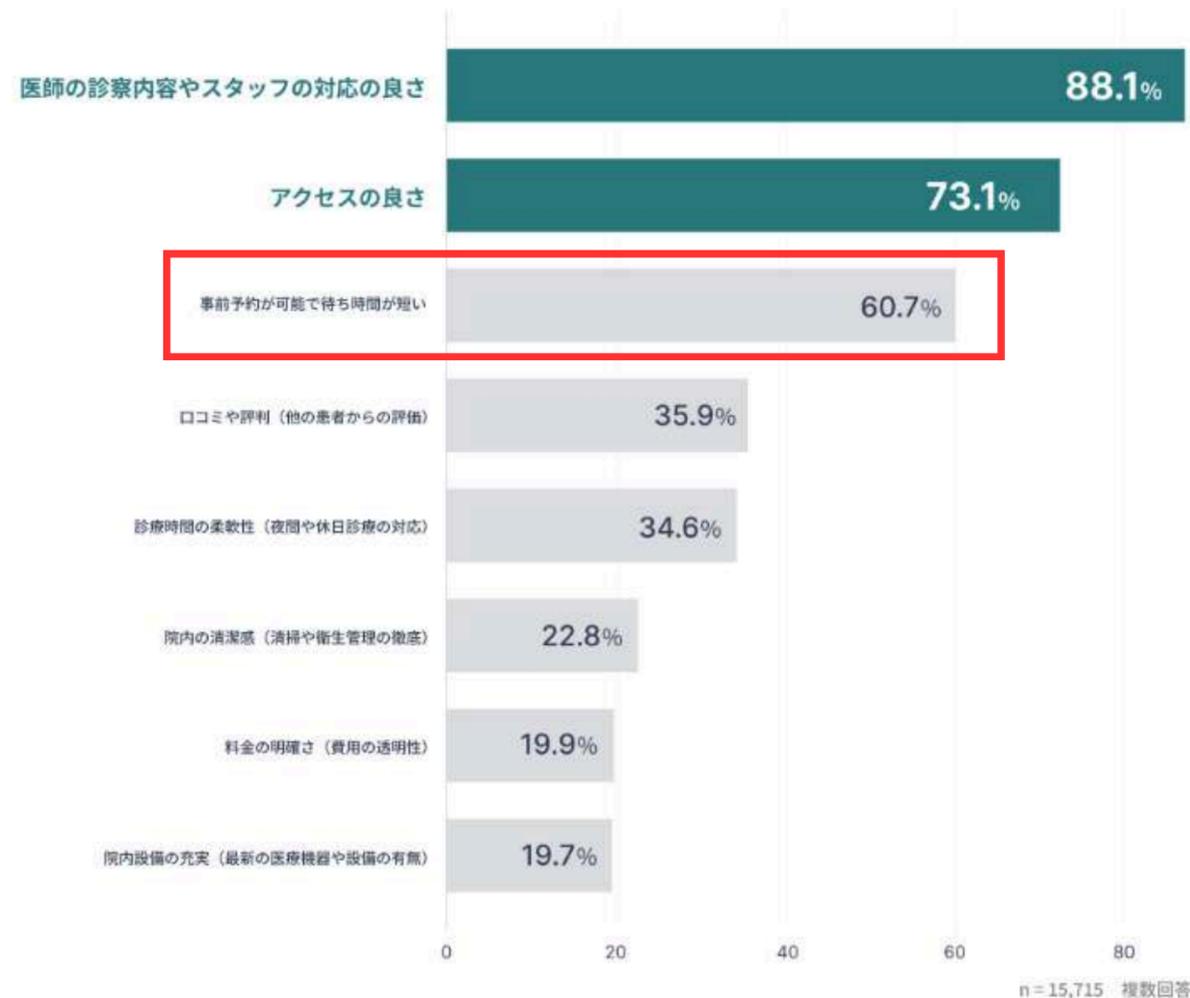
【予約できる時間に予約する or 別の予約できるクリニックを探す】

クリニック：機会損失
患者：探す手間増

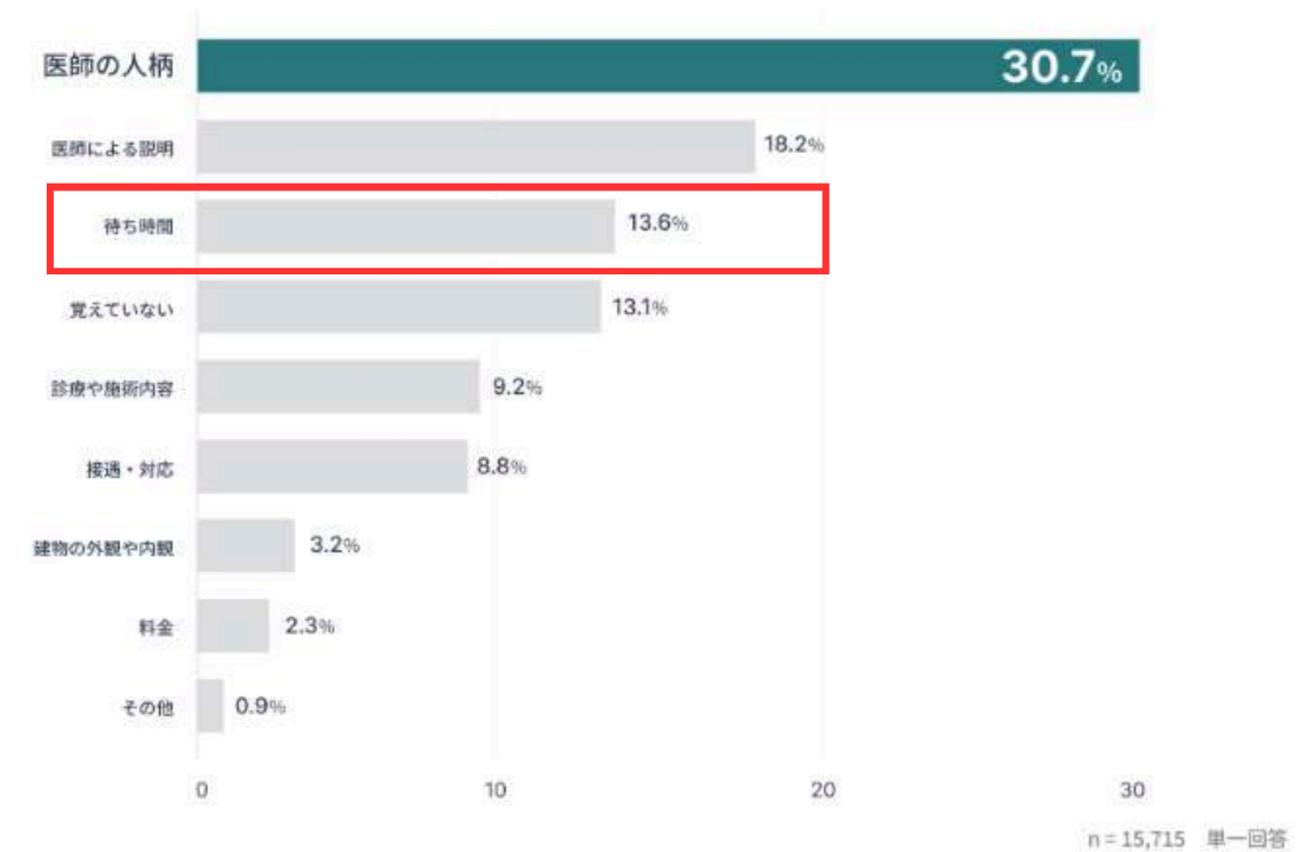
予約システムの必要性

【患者の医院選びと予約行動に関する調査】

Q. 医院を選ぶ際に、重要視しているものを選んでください。

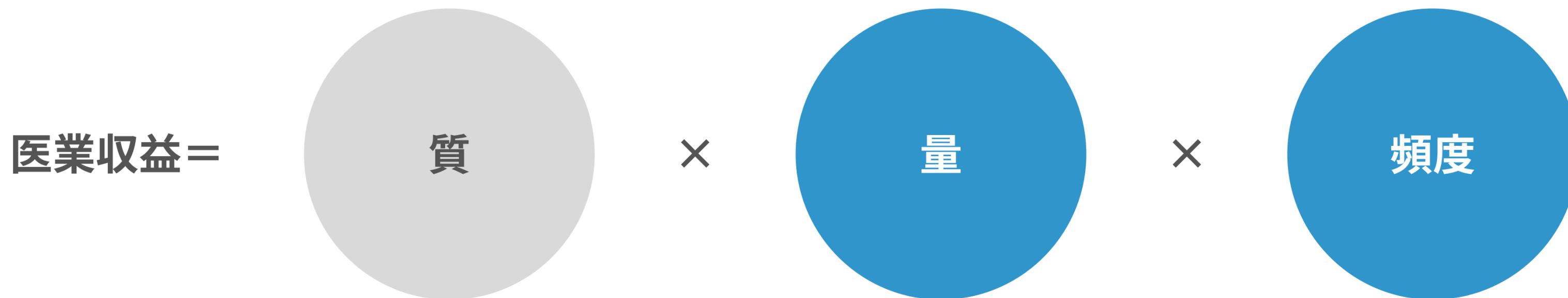


Q. 直近行った医院で一番印象に残っていることは何ですか。



6割の患者様は医院選びの際に**予約に対応していることや、待ち時間の短さ**といった利便性も重視されており、**患者満足度向上のためには待ち時間の短さも重要な1つです**

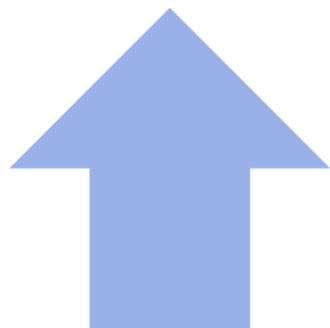
国が定める保険診療において顧客単価を上げることは難しい



収益増加には「量」「頻度」、つまり集患が大事

導入効果（予約システム未導入のクリニック様の場合）

UP



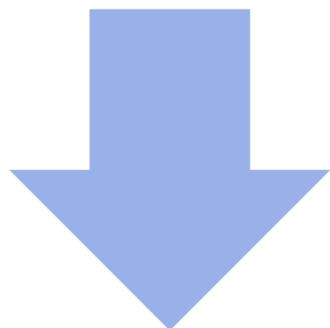
予約数
140%UP

リピート率
+23%

集患効果と時間効率化が上がり、
1日の売り上げが**1.3~1.5倍**くらいになった
(皮膚科/耳鼻科・導入後1ヶ月)

導入2ヶ月だが初月は過去10年間で最高売上を記録し、
売上**120%~130%UP**に繋がった
(脳神経外科・導入後2ヶ月)

DOWN



残業時間
ほぼ 0時間

キャンセル率
15%DOWN

予約業務の**無人化**、予約変更業務の**無人化**ができた
(心療内科・導入後4ヶ月)

導入して3ヶ月で予約キャンセル率を**15%**低下できた
(歯科・導入後8ヶ月)

↓ ここをクリックして日程をお選びください ↓

オンライン説明会を開催中です！

↑ ここをクリックして日程をお選びください ↑

早期の導入が、他院との差を生み出す重要な一歩となります。
今後の運営や患者満足度の向上に向けて、いまが最適なタイミングです。

実際の運用画面をご覧ください、導入後の具体的な効果をご体感ください。

SMARTOneとは？

患者の集患・再来促進・業務効率化を一括で支援する、
医療機関向けクラウド予約システムです。



サービス内容

Googleマップ・LINE連携で
新患獲得と再診率アップ

電子カルテとつながる業務一体化設計

初診・再診・処置などの時間管理も
1分単位でカスタマイズ可能

SMARTOneには、下記3つのポイントがあります。

01.集患力UP



Google検索・マップ予約、
LINEで再来促進。
新患もリピーターも自然に
増える仕組み。

02.柔軟な予約設計



診療内容ごとに
1分単位で調整可能。
混雑を防ぎ、
効率よく回せる予約設計。

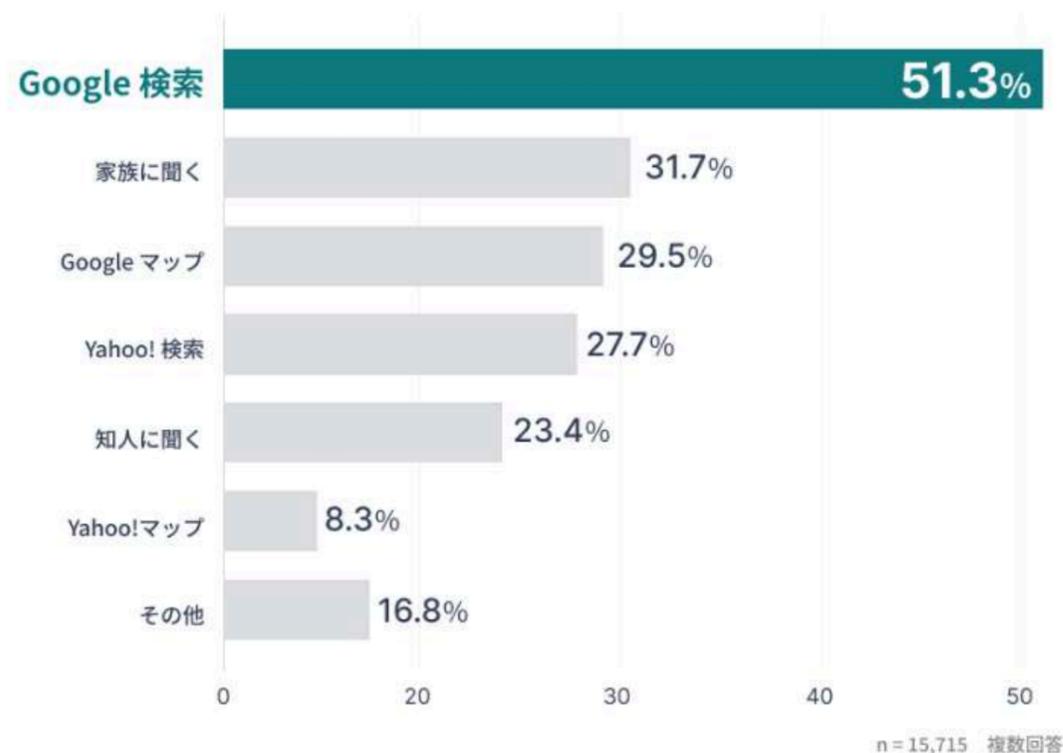
03.業務負担の軽減



カルテ連携・問診・決済を
一体化。
受付～会計までの業務が
スムーズに。

SMARTOneの強み 01.集客力UP

Q. 初めて行く医院を探すときに使ったことがある
ツール/方法を全て教えてください



Q. Google マップなどの地図アプリ上で
医院の予約ができたなら便利だと思いますか。



医療機関を検索する際に、Google・マップ検索の利用率は**約80%**
Googleマップ上で医療機関が予約できたら便利だと思うユーザーは**約55%**



多くのユーザーがGoogleを使用しており、
Googleマイビジネスの対策が重要になっている

出典：GMOリサーチプラス「患者の医院選びと予約行動に関する調査」

https://medical-reserve.co.jp/reservation_survey

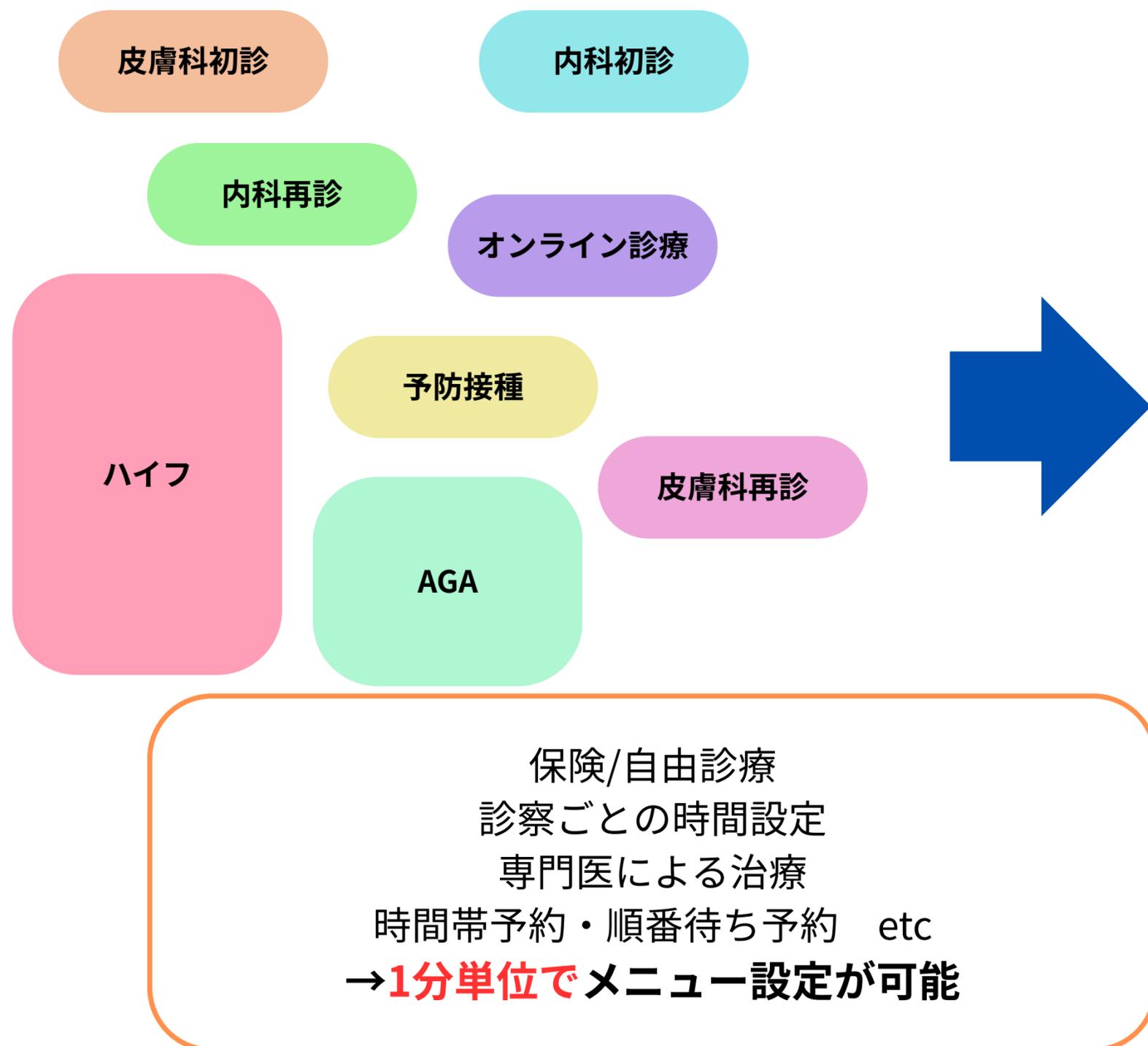
SMARTOneの強み 01.集客力UP



Googleマップでの予約導線と、LINEによる再診予約を組み合わせることで、新規集患から継続通院までを一貫してデジタルで支える仕組みが完成します

SMARTOneの強み 02.柔軟な予約設計

複雑な予約設計でも医療機関ごとのニーズに合わせて提供します



	診察	美容/ワクチン	AGA
9:00	内科初診15分 内科再診5分 皮膚科初診10分	ハイフ50分	AGA30分
9:30	オンライン診療5分 皮膚科再診5分 内科再診5分 内科初診15分	予防接種5分 予防接種5分	AGA30分
10:00			

SMARTOneの強み 02.柔軟な予約設計

メニューごとに様々な設定が可能のため、診療の稼働率を高めます



設定可能項目の一例

- 予約分数
- 予約区切分数
- 予約公開期間
- 予約変更可否
- 予約回数制限
- 予約締切
- 当日予約可能時間
- キャンセル期限
- リマインドメッセージ内容
- 初診/再診限定メニュー

電子カルテ（レセコン）メーカーとのシステム連携により、
受付業務を効率化することが可能です

① 頭書連携（患者情報連携）

・連携する情報（一例）

※メーカーによって連携できる内容は異なります

カルテ番号	漢字氏名	カナ氏名
生年月日	性別	電話番号

SMARTOne For Medical



電子カルテ/レセコン



新規登録時・更新時に情報連携
約2分で予約システム内で患者情報の確認が可能

② チェックイン連携

・連携する情報（一例）

※メーカーによって連携できる内容は異なります

カルテ番号	受付時間	医師/診療科コード
メニュー名	順番番号	予約時間

SMARTOne For Medical



電子カルテ/レセコン



予約を「来院」ステータスに変更すると連携
20秒程度で電子カルテ受付画面に受付情報を表示

SMARTOne その他機能の紹介

LINE連携



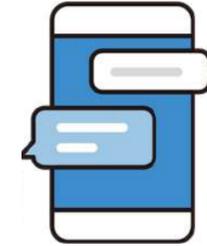
患者様はLINEアカウントから、予約が可能に

WEB問診



患者様は予約完了後に問診の回答が可能に

SMS送信



患者様へ、SMSを用いた連絡が可能に

オンライン決済機能



あらかじめクレジットカードを登録していると、
管理画面から決済が可能に

オンライン診療機能



ビデオチャットによる診療を可能に

導入までの流れ

お申込から約8週間ほどで納品が可能です。
初期設定完了後、細かな修正と外部ツールとの接続を翌週以降に対応し、
レクチャーを実施して運用開始となります。



↓ ここをクリックして日程をお選びください ↓

オンライン説明会を開催中です！

↑ ここをクリックして日程をお選びください ↑

資料ではお伝え出来ない、他院の成功事例だけでなく
“貴院の発展に繋がる大切なお知らせ”をご用意しています。

ぜひお気軽にご参加ください。

お申し込み時の注意事項



ヒアリングシートの内容をもとに初期設定を行いますが、外部ツール（電子カルテ、LINE、fincode）との接続は、納品後の対応になります。また初期設定完了後、**月額費用の課金が発生**します。



オンライン決済機能はGMOイpsilon株式会社が提供する「fincode」の契約、審査が必要です。
※初期費用0円 1決済毎に手数料が発生します。



LINE連携機能で送信されるメッセージは、LINEとの契約プランによって配信数の上限がございます。
※<https://www.lycbiz.com/jp/service/line-official-account/plan/> より、ご確認ください。



電子カルテとの連携は、メーカーによって対応できる内容が異なります。
対応可能範囲について、弊社担当までお問い合わせください。



電子カルテのメーカーによって連携作業費用が発生する場合がございます。
作業費用の有無・金額について、電子カルテのご担当者様にご確認ください。



打ち合わせ（初回ヒアリング、電子カルテ接続、レクチャー）は原則オンライン（ZOOM）で実施します。
運用開始まで打ち合わせ回数は原則3回までとしますが、4回目以降を希望する場合、担当にご連絡ください。