

**エムティーアイ、鳥取銀行とビジネスマッチング契約を締結！**

**～コロナ禍でも地域医療を支えるクリニックの経営を、『CLINIC BOARD』を活用し支援～**

株式会社エムティーアイ(以下、「当社」)は、株式会社鳥取銀行(取締役頭取 平井耕司、以下「鳥取銀行」)と、ビジネスマッチング契約を締結しました。

本契約により、鳥取銀行は当社が提供するクリニック・診療所の経営指標を可視化する経営分析サービス『CLINIC BOARD(クリニックボード)』を活用し、取引先である医療機関のICT化・効率化による経営支援が可能となります。



**◆ICTを活用しコロナ禍における医療機関の経営を支援し、さらなる地域医療の発展へ！**

『CLINIC BOARD』は、クリニック・診療所向けの経営分析・PRM(ペイシェント リレーションシップ マネジメント)支援システムです。新型コロナウイルス感染症の影響により、来院を控える患者が増加し病院経営の悪化傾向が続くなか<sup>※1</sup>、患者の来院履歴の可視化やレセプトデータの分析などにより、来院を控えている患者や通院困難な患者を自動で抽出し、フォローや対応策を講じることが可能です。

今回のビジネスマッチング契約により、鳥取銀行では『CLINIC BOARD』を活用したコンサルティングサービスの提供が可能となり、コロナ禍においても地域医療を支える医療機関のICT化・業務効率化による経営支援および、地域医療の更なる発展に寄与することが期待されます。

**◆『CLINIC BOARD』で経営の分析から来院誘導まで、患者数減少に悩むクリニックを手厚くサポート！**

『CLINIC BOARD』は、これまで診療報酬請求以外で使われてこなかったオンライン請求用のレセプトファイルをアップロードするだけで、医業収益や患者来院状況(レポート数や新規、年代別来院数など)などから、自動で経営状況の分析が可能です。2021年5月現在で、累計1,770万件を超える患者データを取り扱っています。また、条件を設定し患者の来院履歴を可視化することで、定期的な通院を中断している患者の自動抽出が可能となるため、来院誘導などのフォローが実施でき、患者数の減少に悩むクリニックをサポートします。



**<『CLINIC BOARD』主な機能>**

- データ入力:レセプトデータ、自費その他、患者郵便番号、日計表、新患認知経路
- ダッシュボード:医業収益増減の要因分析、年次・月次別の患者数、診療単価などの確認
- 特徴分析:診療行為、傷病名、年代、保険種別、曜日・時間帯などによる分析
- 患者支援:自動で患者来院状況を把握

『CLINIC BOARD』の詳細についてはこちら :<https://clinicboard.jp/>

※一般社団法人 日本病院会、公益社団法人 全日本病院協会、一般社団法人 日本医療法人協会の「新型コロナウイルス感染拡大による病院経営状況の調査(2020年度第3四半期)」より([https://ajhc.or.jp/siryu/20210216\\_covid19ank.pdf](https://ajhc.or.jp/siryu/20210216_covid19ank.pdf))

報道関係の方からのお問い合わせ先

株式会社エムティーアイ 広報室  
TEL:03-5333-6755 FAX:03-3320-0189  
E-mail: mtipr@mti.co.jp URL: https://www.mti.co.jp/

『CLINIC BOARD』導入に関するお問い合わせ先

株式会社エムティーアイ ヘルスケア事業本部  
クリニックボード事業推進室  
TEL:03-5333-6056 E-mail: info@clinicboard.jp