

DXの取り組みについて 「キャッシュレス決済の導入」



義肢・装具 (株) 久留米有菌製作所

KURUME ARIZONO P&O MFG Co.,Ltd

会社概要

- **会社名** 株式会社 久留米有菌製作所
- **設立** 1998年（平成10年）6月
- **代表者** 有菌 祥史（義肢装具士）
- **事業内容** 義肢・装具・医療器具の製造・販売
- **所在地** 久留米市御井旗崎 4-6-26
- **従業員数** 31名（役員4名・社員20名・パート7名）※うち義肢装具士15名

企業情報

- ◆ 久留米市内で唯一の、義肢・装具の製作会社
- ◆ 久留米市内を中心に、県内各地の総合病院やクリニック等で義肢（義足・義手）や装具（コルセット・サポーター等）を、主にオーダーメイドで製作。
- ◆ 医師からの依頼を受け、義肢装具士（営業）が病院へ赴き患者さんを採型・採寸し、後日病院にて義肢・装具を納品。患者さんから直接代金をいただく。

3

療養費制度の現状

療養費とは、公的医療保険において被保険者（患者）が負担した療養の費用について保険者が支給するもの。

治療用装具も給付対象であり、病院の治療費とは別に全額をいったん装具製作業者に支払ったあと、患者さん自身で保険者へ請求し本人の負担割合（1～3割）に応じて支給を受ける。



「もし集金することができなければ、弊社の収入はゼロ」

4

DX取り組み前の問題点①

弊社への支払方法は現金か銀行振込のみで、クレジットカード等の利用は不可。

しかしコロナ禍で、治療用装具を必要とする患者の状況に変化。

- ◆面会禁止のため家族が入院患者と面会できず、装具代金を渡せない。
- ◆病棟からATMへ行けず、現金を引き出したり振込ができない。
- ◆入院時の規則で、最低限の現金しか持ち合わせていない。

5

DX取り組み前の問題点②

コロナ禍以前からの懸念事項

- ◆ 営業が集金した多額の現金を持ち歩くリスク
- ◆ 販売代金回収のための人的コストの増加
- ◆ キャッシュレス化が進む世の中で、顧客（患者）の利便性

6

患者さんからの要望

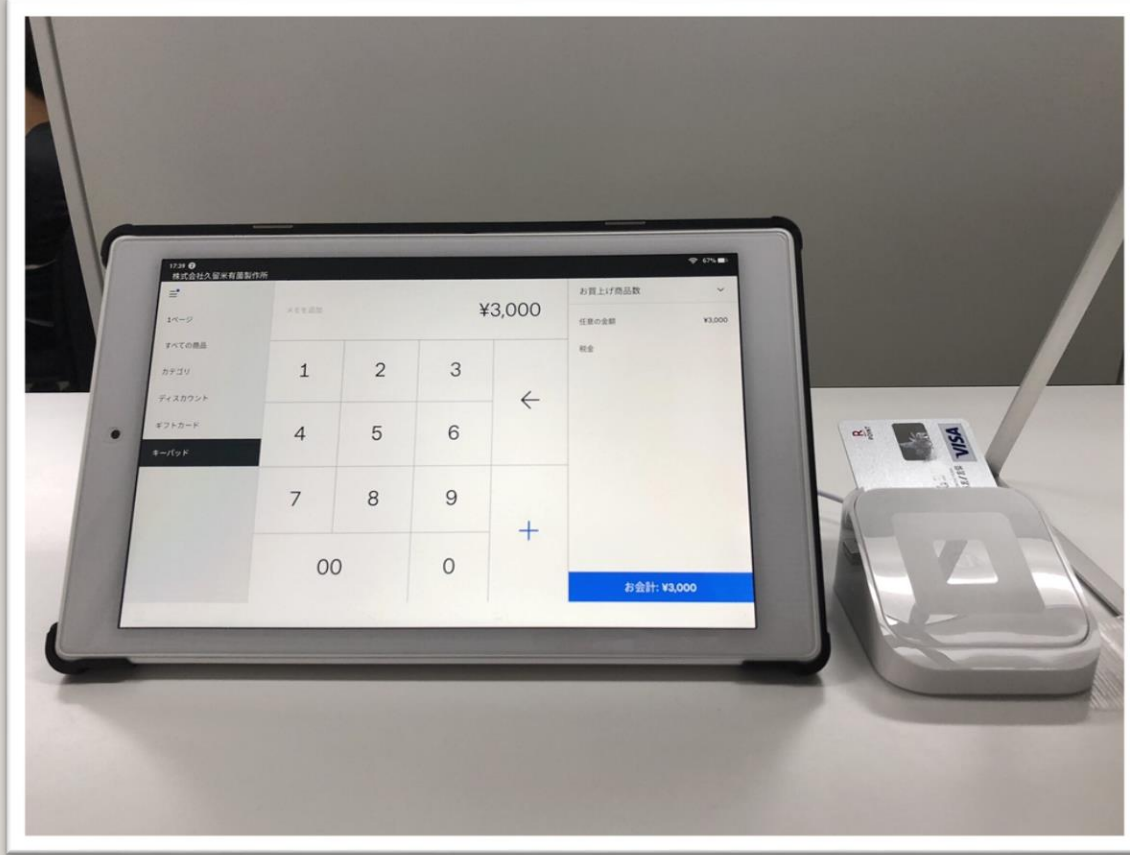
- ◆ 「カードが使える病院も多いので、同じようにカードで支払いたい」
- ◆ 「現金は持ち合わせていないが、カードは持っているのでそちらで支払いたい」
- ◆ 「多額の現金を持ち歩きたくない」
- ◆ 「カードで支払って、カード会社のポイントを貯めたい」

⇒ 今後キャッシュレス化は避けて通れず、早急に解決すべき事案であると判断し、クレジット決済導入を決定（令和3年7月）

7 キャッシュレス決済導入へ向けて

- 店舗ではなく出先で決済するため、営業全員がそれぞれキャッシュレス端末を持ち歩く必要がある。
⇒ 小型で軽量の「Square」を検討
- Squareを利用するために全員の社用携帯をこれまでのガラケーからスマートフォンへ変更する必要あり。
- 市のDX補助金を活用

8



9 キャッシュレス決済導入後の変化

【メリット】

- 販売代金の受け取りがスムーズになった
- 顧客（患者さん）の利便性が向上
- 従業員が現金を持ち歩くリスクが減少
- 帰社後の入金作業が早く終わるようになった

【デメリット】

- 決済手数料の負担

今後の課題と展望

- クレジット決済以外のキャッシュレス（PayPay、交通系IC等）の導入
- オンライン決済の導入

これらを導入することで、現在5%ほどのキャッシュレス利用率をさらに上げていきたい。

今後、患者さんの利便性がより向上し、従業員の負担軽減につながることで、装具製作の技術向上や患者対応・相談などにかける時間を確保する。