

15th
ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 06. 出会いがつなく仕事

木村が決意を固める
少し前：

CTで撮影した
スキャン画像を
Web会議で
共有したいんです

木村の
古くからの知人である
放射線科医の
加藤明先生から
新たな相談を受けていた

というのも私
病院からの依頼で
病院とは別の場所で
CT画像を見て
診断する
「遠隔読影」という
ものをやっています

遠い場所



加藤先生

相談

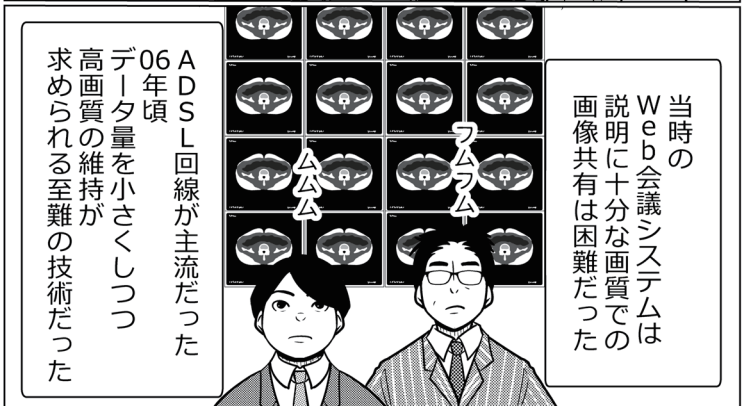
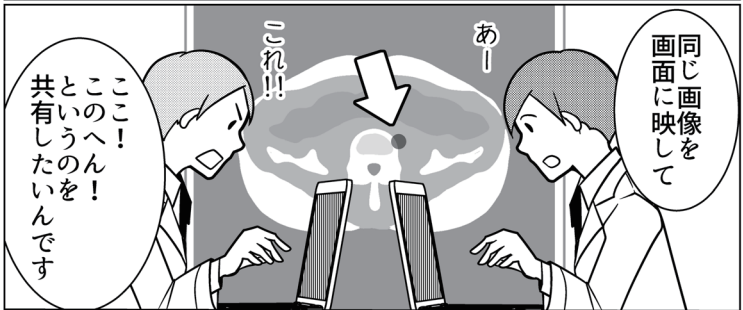
診断

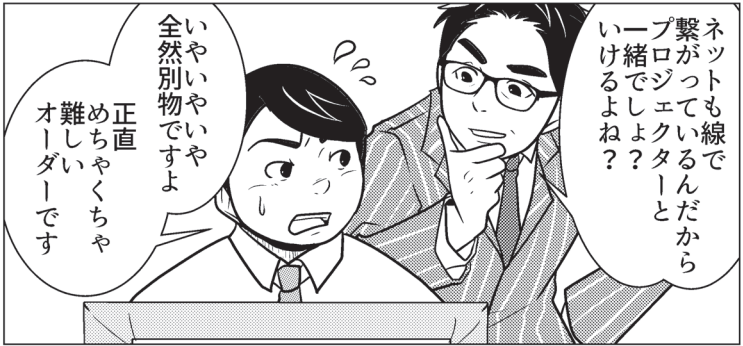
病院



結果を
メールで知らせ
電話で説明しようと
するのですが

CTの断層画像は
千枚以上あって
病変部以外もめくり
ながら話したいし…
でも私が見ている
画像がどれか相手には
分からなくて…





ネットも線で繋がつているんだから
プロジェクターと一緒でしょ？

いやいやいや
全然別物ですよ

正直
めちゃくちゃ
難しい
オーダーです



ただCTスキャンの
画像は比較的
○○○○です
ので

その
○○○○を
できれば
要望に近づける
かも知れないかと



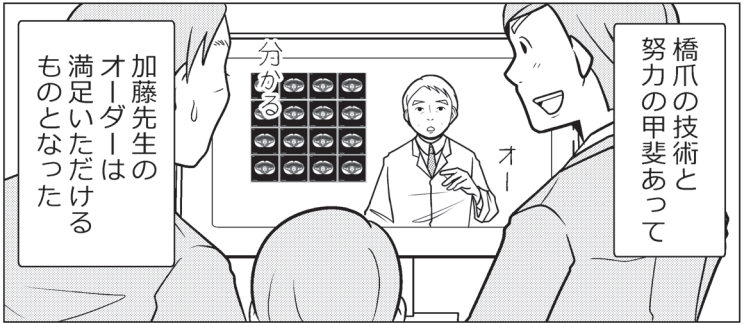
ただそこで
問題になってくるので
○○○○に
できれば
解決できるかと…

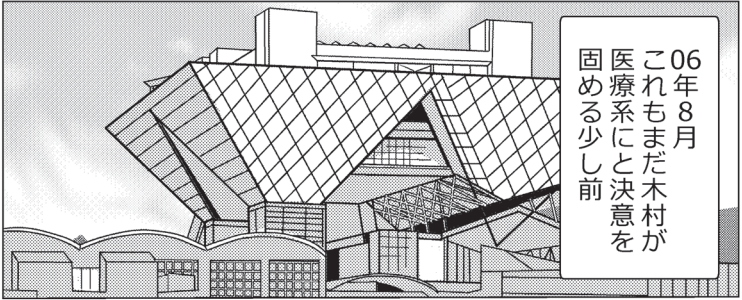
そうすると
○○○○が
○○○○になり
となるので

あとは
ここです
○○○○の
できれば
ができて

あ、ああ
そうなんだ

正直木村には
まったく分からなかった





06年8月
これもまだ木村が
医療系にと決意を
固める少し前



後に
木村情報技術にとって
大きな転機となる
仕事を依頼して
くださる人である

Aのかわりに
伺いました

私SE株式会社の
と申します

放射線科医
加藤先生と
やり取りを
していくなかで

加藤先生から
同じ放射線科医の
松尾先生にも
木村情報技術の
製品が良いもので
あるとご紹介
いただいていた

松尾先生は
木村情報技術が
展示会に出ていることを
製薬会社のAさんに
伝えてくださった

加藤先生

松尾先生

見とくと
いいよ

製薬会社E社
Aさん

そうなん
です

でも

しかしE社Aさんは
用事のため展示会には
行けないということ

わざわざ同E社のSさん
にお声掛けくださり
Sさんもまた
わざわざ展示会に
来てくださったのだ

その後Sさんは
様々な依頼を
くださる中で：

北海道4拠点ライブ



日本全国20社勉強会

当時ある製薬会社が
Web会議ツールを使った
プロモーションで
先行していた

Sさんとはそれに
追いつけ追い越せを
目指していたが

我々製薬会社は
ツールの優劣
ではなく
コンテンツの
勝負すべきです

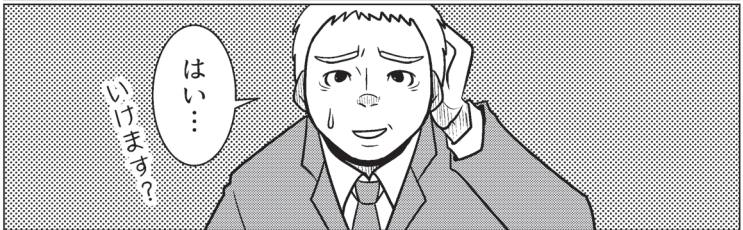
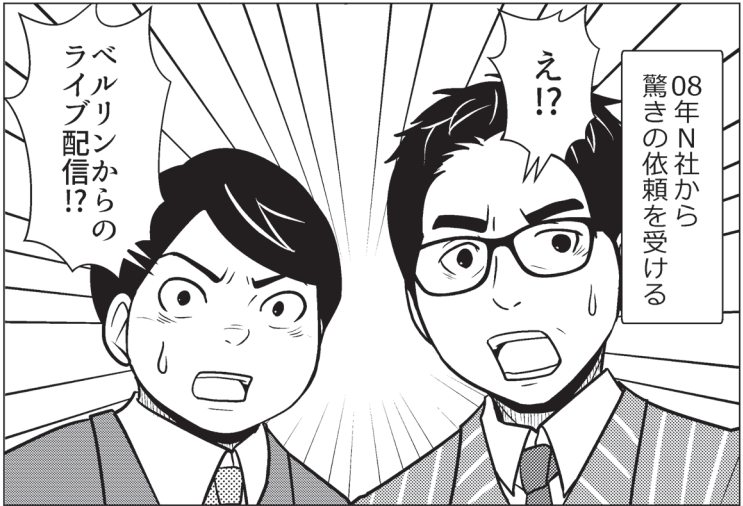
なので
木村情報技術さんの
ような
良いツールは
どんどん共有すべき
だと思ってるんです

Sさんは
業界全体のことを
考える熱い方だった

今度業界関係者の
勉強会があるので
そこでデモして
みませんか？

え!?!
いいんですか!?

ぜひ



08年時点での
海を越えたライブ配信

海外
サービスの
正確性
緻密性

ドイツ語？
英語？
ベルリッヒ？

海外と日本の
回線速度

移動輸送時
梱包発送
輸送コスト

ベルリン
配信会場の
回線速度

端末・機材
配線の規格

これまでの国内で
発生する難題とは
別格の難しさだった…

いける？
橋爪君…？

あゝ

いえ…
不安しか
ないです…

うゝ