

友 田 祐 造 プロフィール

2018/4/23 改定

1958年 成年 生まれ。(3人兄弟の次男坊、酒屋のボンボン)

- 1980 神戸大学経営学部会計学科卒 (経営管理会計)
サントリー入社 (営業、マーケティング部門)
- 1988 カシオ情報機器入社 (システム営業部門)
- 1991 SKシステム代表取締役 (本社 大阪市東住吉区)
- 1999 勘定奉行の OBC 社と代理店契約
- 2000 ホームページ事業開始。
ぐるなび事業開始 (ぐるなび社西日本店舗ページ制作一括受託)
国立奈良先端科学技術大学院大学情報科ベンチャー講座講師
- 2005 パラメディカルジャパン社 (現 機能訓練社) 監査役
- 2006 JR大阪駅前 (梅田1丁目 駅前第4ビル) へ本社移転
新規事業 DD まっぷ (医者、病院検索ホームページサイト) 開始
大阪府医師会組合、北区医師会との取引開始
大阪駅前ビル内へ、セミナールーム購入 (24 席)
メディセオ社 (医薬卸最大手) と取引開始
- 2007 「医療広告の規制緩和を活用する研究会 (3回)」講師**
病院向け情報誌フェーズ3 (日本医療企画) の医療広告に関する記事取材
京都保健事業協同組合との取引開始
- 2008 医療マーケティング研究会発足**
- 2009 病院. Info (新規開業希望医向け営業サイト) 開始
- 2010 医療機関向けネット予約システム主要3メーカー (アイコール、アイチケット、
ドクターキューブ) 代理店契約
和歌山県医師協同組合と取引開始
- 2011 DD まっぷ、ネット予約シマフクロウ相互特約代理店契約 (柳田正太郎事務所)
アークレーネッツ誌 取材 (クリニック経営相談室: 医療機関のインターネット広報)
- 2012 メディセオ社特約代理店契約 (紹介から基本取引契約へ移行)
アルフレッサ社取引開始。(基本取引)
- 2013 ケーエスケー社、三笑堂社 取引開始
総合メディカル社取引開始
DD まっぷバージョン3 公開。スマホ対応のレスポンスウェブデザイン (RWD、業界初)
予約システム アエル代理店契約
薬局増患システム「スマホな薬局」アプリを開発 (業界初)
- 2014 スマホな薬局全国発売 (2014.1.31)
ほくやく社 取引開始
- 2015 新規出店開発及びM&A事業 開始
- 2017 DDAP (DD まっぷアプリ) 発売

講演実績

<医療関係>

「医療広告の規制緩和と集患への活用」

医療広告研究会（現医療マーケティング研究会）

※

「医療マーケティングセミナー」

京都保健事業協同組合、医療マーケティング研究会

「一番役に立つホームページの診断方法」

京都保健事業協同組合 病院向け多数

「医療広告規制緩和とマーケティング講習会」

井筒クラヤ、クラヤ三星堂開業支援部講習会講師、医療開業支援研究会他

「ホームページのリース契約はするな！」

医療開業支援研究会、診療所多数

<ユーズ事業内容>

1.DD まっぷ事業

医療機関検索サイト DD まっぷ、病院、クリニック、薬局のホームページ制作、集患マーケティング、処方箋送信アプリ：スマホな薬局、病院勤務表作成ソフト：シフト君
電子看板（デジタルサイネージ）：プロモサイン、診療予約システム：I T I CKET,
I C A L L, アエル, シマフクロウ, ICUBE

2.ホームページ制作事業

歯科技工協会、大阪市北区医師会、大阪府女医会 他

3.パソコン会計事業

（勘定奉行など業務システム全般の導入指導、コンサルティング、
設計、開発、販売）

4.医療機関向けコンサルティング、研修

会計、組織、マーケティング、医療機関の事業承継・M&A

ホームページ：<http://www.yous.co.jp> メール：tomoda@yous.co.jp

DD まっぷ：<http://www.ddmap.jp> 病院. i n f o：<http://byouin.info/>

新入社員時代から現在に至るまでの心に残るエピソード

<サントリー時代>

今では当たり前になった、和食とワイン。新入社員の時、「すしバー」を提案し、ワインとすしのミスマッチ企画「和飲のすすめ」キャンペーンがヒットし、日本中に和食とワインの習慣を流行らせた。

<カシオ情報機器時代>

酒屋からIT屋になって、いきなり飛び込み営業。コンピュータのコの字も知らないまま東京、新木場へローラー営業。訪問先の材木屋さんでは「カシオの電卓はもういっぱい持っているよ！」と門前払いされた。運良くその月のトップ営業となり、副賞のマレーシア旅行を貰った。

<独立後の思い出>

1. 今は無きポケベル。マーケティングのキャリアを活かして戦略をとった。当時学生数が最も多かった関西大学と近畿大学前に代理店を設置し、学内にある大学生協のドコモのポケベルより、沢山売った。関西テレメッセージ代理店は大手商社が大半だったが、スタッフと2人だけのユーズが、年間販売台数でベスト10に入った。
ただ、数年後ポケベルから携帯電話へのシフトが一举に進み、経営は赤字に。
2. 会計ソフト（勘定奉行）を営業するために始めたホームページ制作。昔のサントリーの先輩から当時は誰も知らなかった「ぐるなび」社を紹介して貰った。
開始直後は100軒分の制作を4日で引き受けたりして、スタッフが何日も徹夜して頑張ってくれた。
数年経って、名古屋から沖縄まで飲食店ページをユーザー社に任せてもらえるようになった。
3. 病院検索サイトDDまっぷの事業開始後間もなく、知人の放送作家の紹介でKBS京都ラジオ「都丸クラブ」に出演。DDまっぷの宣伝になると意気込んで出演したが、問い合わせの電話はゼロだった。

現在の関心事：DDまっぷで日本一になること。（第3次5ヶ年計画の必達！）

健康管理：早寝、禅、活性化（意気込み）、断酒

生活の優先順位：1.健康 2.家族 3.仕事 4.遊び

座右の銘：

一生一度、念ずれば花開く

私の人生の意義：

夢の実現とその過程で得られる自己成長