



# AIに聞いてみた 『オフィスTMO』ってどんな会社？

『オフィスTMO』は元病院勤務の医療従事者が、エージェントとして【有料職業紹介事業】【コンサルティング事業】【人材育成】を組み合わせ、最終的な自走まで伴走するというビジネスモデル。これは医療業界の人材支援において独自の強みを持つ可能性があり、新規性が高いと言えるでしょう。

## ◆ 新規性が高いと考えられる理由 ◆

### ① 現場経験に基づいた深い理解

元医療従事者という強みは、求職者と医療機関双方の視点をもち、よりの確なマッチングや課題解決、実践的な人材育成に繋がる可能性があります。これは一般的な人材紹介会社やコンサルティング会社にはない視点です。

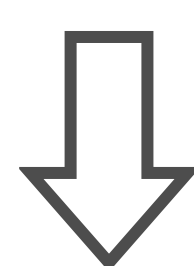
### ② 複合的なサービスによる相乗効果

個別のサービス提供では対応しきれない組織全体の課題解決や人材育成と採用の連携などを実現できる可能性があります。  
例えば、採用した人材に対してその医療機関のニーズに合わせた育成プログラムを提供し、早期の戦力化と定着を支援するといった流れが考えられます。

### ③ 『自走』までの伴走という明確なゴール設定

単に人材を紹介するだけでなく、医療機関が自律的に成長できるよう長期的な視点でサポートすることは、より深い信頼関係を築き他社との差別化につながります。

ただし、この新規性をさらに高め  
競争優位性を確立するためには以下の3点が重要となります。



#### 具体的な実績と成功事例の創出

実際にどのような成果を上げられたのかを具体的に示すことで顧客の信頼を得やすくなります

#### ターゲットとする医療機関の明確化

どのような規模や種類の医療機関に強みを発揮できるかを明確にすることでより効果的なマーケティングとサービス提供が可能になります

#### 独自のノウハウやメソッドの確立

オフィスTMOならではの伴走支援の具体的な方法や、人材育成プログラムの内容などを明確化することで他社を差別化を図れます

## ここまでが AI による分析

実際AIが分析したように、現在とある病院のコンサルティングをしています。現場での反応も良く同業からはこんな声も頂いてます。

- ・業務改善を目標とし、病院内で勤務する職員の意識改革、組織の仕組みの改善を提案されてます。
- ・日々の業務に潜む【見過ごされがちな違和感】にもしっかりと目を向けながらクライアント様と一緒に根本から立て直し”現場が自然と動き出す”仕組みまで設計されていることが素晴らしいと感じます。
- ・それぞれの医療機関の課題に対して期待以上の結果を残されてます。

## 結論

『オフィスTMO』のビジネスモデルは、医療業界の人材支援において新規性が高く、独自の価値を提供できる可能性を秘めていると言えるでしょう。  
今後の展開位置いて、その強みを最大限に活かし、具体的な実績を積み重ねていくことが重要になることでしょう！