

将来どのようなシステムで運用していくのか。  
電子カルテ導入にはビジョンが大切な要件だと思います。  
(松清貴幸 院長)

まずは「使ってみる」  
の発想

電子カルテ導入事例

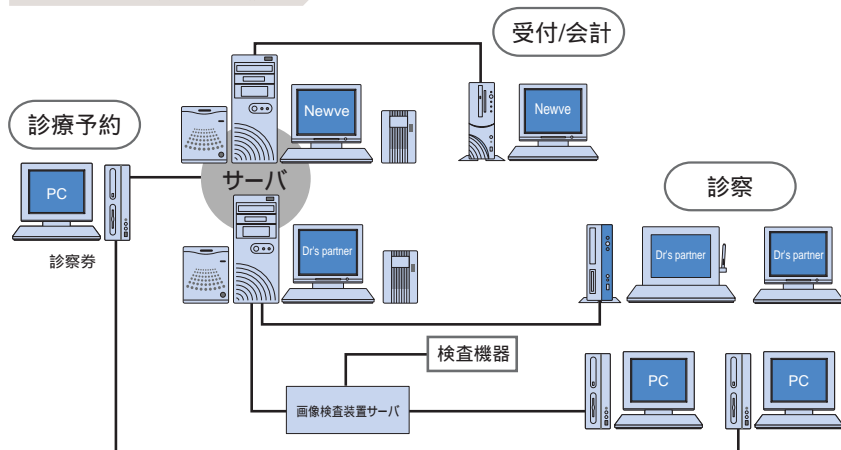
Vol.14

## しぶし眼科

ドクターズパートナーのシステムはそれを使う人、つまり  
ドクターが望まれる使い勝手や患者さんに提供される医療環境、  
または周辺システムや医療機器などの連携など、実際の医院運営のスタイルに合わせ  
てカスタマイズできるように設計されています。

では導入にはいったいどの程度の時間が必要なのでしょうか。  
メディコムではデモ説明から正式稼働までの期間をおおむね1~2ヶ月間とご案内してい  
ますが、これもケースバイケースで大きく違ってくのが実状です。  
そこで今回はわずか2週間の準備期間で正式稼働にこぎつけられましたしぶし眼科の  
ケースを例に、短期導入の秘訣などを松清貴幸院長にお伺いしました。

### システム概要と診察の流れ



### しぶし眼科

診療科目 眼科  
開業 2002年12月3日  
概要 敷地面積3979㎡  
(建築面積873.26㎡)  
延べ床面積872.83㎡  
職員数 13名

鹿児島県  
曽於郡



## 自分が目指すビジョンとそのための将来的なシステム拡張にどれだけ対応できるか。そこが私の電子カルテ選択のポイントでした。

ドクターズパートナー  
導入の理由

### 電子カルテ導入に一番大切なもの。それは導入後のビジョンです。

電子カルテがこれからの医療には欠くことのできないツールであることに疑いを持つ先生は、もはや皆無といってもいいかと思います。コンピュータも含めて機械というのは往々にしてそうだと思うのですが「何のために使うのか?」という目的意識が非常に重要だと思います。つまり電子カルテを導入すれば医療のIT化が進むのではなく、どういう形で電子カルテを利用するかというビジョンがあって初めて医療のIT化が進みます。電子カルテの導入に一番意識しなければいけないポイント。それは電子カルテを医療全体の中でどのように機能させていくかという、ドクターとしてのビジョンそのものだと思います。ですから導入時から完璧な状態でシステムを組んでスタートするというのではなく、必要最小限のところからスタートさせ、自分のビジョンに合わせてシステムを進化させていく。そういう考え方でスタートしてもいいんじゃないでしょうか。

電子カルテはとりあえず実際の現場で使ってみないとわからない。かといって使ってみて不具合が多いので別のシステムに切りかえるというほど安価なものでもない。だからこそビジョンが大切。ビジョンさえしっかりとあれば、それに合わせてシステムを拡張することができるかどうかを選択のポイントとすればいい訳です。しかも最小限からのスタートなので初期にかかるコストや時間もカットできる。そこが当院の電子カルテ導入までに時間がかからなかった理由だと思います。



しぶし眼科 松清 貴幸 院長

### 将来は患者情報のコアメモリーバンクとしてドクターズパートナーを活用していきたい。

必要最小限からのスタートといいましたが、スタートからこだわった点が一つだけあります。

それが予約システムとの連携です。

眼科は比較的予約受付が難しいと思っていましたが、患者さんの待ち時間を極力短くしようというビジョンがありましたので、予約システムだけはオープン当初からNewve(医事システム)と連携させました。実際データのやり取り先スムーズにおこなわれ、待ち時間も半分にはなっているんじゃないでしょうか。しかも予約のおかげで特定の時間だけ患者さんが混み合うこともなく、コンスタントに来院

院していただけるのでスタッフ配置も人員コストの効率化という点で非常によく機能していると思っています。

将来的にはドクターズパートナーを診療情報のコアメモリーバンクとして活用し、院内や地域内での医療情報ネットワークなどにも役立てていきたい。そのために、もう一つ診察室を増設しドクター2人体制を確立。さらに眼底カメラなどの画像検査装置とのデータ連携も視野に入れシステムをさらに効率よく活用していきたいと考えています。

建設時に床下配線できるように設計したのも実はこうしたいというビジョンがあったからこそ。眼科は暗室などもあり、暗い感じでしかも機器がいっぱいあるので配線をむき出しにせず、オープンで明るい雰囲気になりたいと考えた結果ともいえるでしょう。



配線はすべて床下に収納されるように設計されています。



画像検査装置から取り込んだ画像はドクターズパートナーにて取込可能  
(連携可能な機種につきましては担当者までお問合せください)



画像ファイリングシステムから取り込んだ画像を表示

お問合せ

**SANYO**

### 三洋電機株式会社

コマース企業グループ コマース営業本部 メディコムビジネスユニット  
〒110-0015 東京都台東区東上野1-14-4 上野三和ビル4階 電話(03)5816-3300(代表)

北海道営業所 電話(011)261-3400(直通) 中部営業所 電話(052)582-6651(直通)  
東北営業所 電話(022)267-4110(直通) 近畿営業所 電話(06)6889-3410(直通)  
関東営業所 電話(0276)61-8555(直通) 中四国営業所 電話(06)6889-3411(直通)  
東京営業所 電話(03)5816-3305(直通) 九州営業所 電話(092)291-3489(直通)  
<http://www.drspartner.jp/>

■営業時間 月曜日～金曜日(祭日および当社の休日を除く)  
午前9:00～12:00 午後1:00～5:30

このカタログの内容は2003年9月現在のものです。

re100

仕様及び外観は製品改良のためお断りなく変更する場合がありますのでご了承ください。  
[R0116]00-0309-30T