

■ アステム

クリニックの医療DX推進をサポート 地域医療を支えるメーカーとの協業を加速

医院経営の課題解決に積極的に取り組んできたアステムは、医療DX領域で活躍しているベンダーとの協業を加速させている。アステムは九州地方におけるウィーメックス（本社：東京都）の医療ITシステム『Medicom（メディコム）』の正規販売を担っており、クリニックのIT化・医療DX推進をサポートしている。

『Medicom』は、電子カルテとレセプトコンピューター（レセコン）でトップシェアを誇るブランドであり、多くの医療従事者から支持されている。さらに、オンライン資格確認の導入推進No.1（3万5000件超）で、レセコンも電子処方箋に対応しており、日本の医療DXをリードしているベンダーといえる。クリニック向けのソリューションとしては主に、電子カルテシステム『Medicom-HRf Hybrid Cloud』と、医事システム『Medicom-HRf core』を提供

している。

クラウド型とオンプレミス型の メリットを備える電子カルテ

『Medicom-HRf Hybrid Cloud』は、院内サーバータイプのオンプレミス型とクラウド型の両方の利便性を兼ね備えた電子カルテシステム。ハイブリッドとなっても、従来のオンプレミス型を基本としつつ、災害や院内のサーバー障害などの緊急事態が起こった場合にクラウドに切り替わり、診療を継続できる。オンプレミス型の長所である迅速な操作性と、バックアップに優れているクラウド型の長所を發揮しているのが大きな特徴である。「データをリアルタイムでクラウド上に保存していますので、デバイスも場所も問わずにカルテの利用が可能になります」（アステム担当者）（図1）。また、クラウド上のデータを用いて、他社（約170社）の診療予約システム・決済

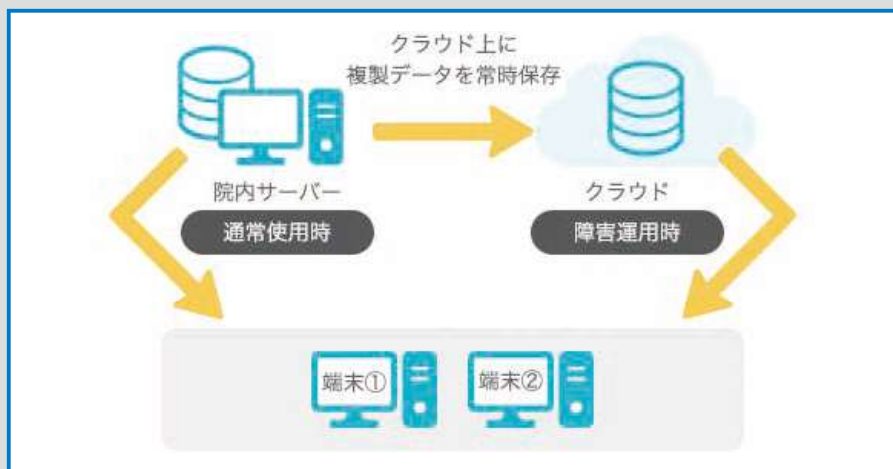
システム（窓口自動精算機）・問診システム・検査機器・システム（POCT、検査管理システム、検査センター）などとAPI連携が可能であり、さまざまな機器との連携も果たせる。

これまで『Medicom』シリーズの電子カルテシステムにオプションとして備わっていたクラウドは、あくまでバックアップの意味合いが強かったが、『Medicom-HRf Hybrid Cloud』の本当の価値は機器連携の強化とロケーションフリーにある。

「『Medicom』シリーズのクラウド型電子カルテシステムの要望はありました。クリニックへの提案としては、バックアップよりも連携と外部から操作できることをアピールしたいと考えています。『Medicom』シリーズは50年以上の歴史がありますので、信頼性の高さも選ばれる理由の1つになっています」。

新規開業や医療DXに合わせた院内システムの刷新等で、クラウド型電子カルテシステムを選ぶクリニックが増えている理由としてはコストの面も大きい。ハイブリッド型は非常に便利ではあるが、費用対効果の面でも検討が必要だ。

ハイブリッド型に匹敵する運用方法も考えられるが、それを医師や院内スタッフが実施できるかという点と難しい。医療インフラは非常時や緊急時にこそ、止めずに提供する必要がある。有床診療所へのサイバー攻撃も発生している今、サーバーダウン時や、インターネットに接続でき



■ 図1 クラウド活用型電子カルテシステムのイメージ

ない状況など、考えられる障害を想定した対策を検討する時期でもある。

『Medicom-HRf Hybrid Cloud』は6月に登場したばかりですが、『Medicom』が本格的にクラウドに対応したことで反響は大きいです。医療DX対応や災害やサイバー攻撃などの緊急時対応が重視されるようになった今、“もしも”の備えがクリニックでも求められるようになってきていると思います」

クリニックの進化を後押しする 機能拡張に優れたレセコン

レセコン開発においてウィーメックスはパイオニアであり、1972年に日本初のレセコンを開発してから50年以上の歴史を持つ。

『Medicom-HRf core』は、医事業務に必要な基本機能(法令改正対応・医事会計・レセプト作成)を標準装備し、同日算定・算定回数・病名×診療行為方向・病名×診療行為部位・病名×処方日数&容量など、豊富なチェック機能を備えているクリニック向けのレセコンである。医療機関のニーズに応じて、より多様なサービスを自由に付加できるのが大きな特徴といえる。

『Medicom-HRf core』は拡張性に優れていて、クリニックの経営に合わせた段階的なカスタマイズが可能です。オンライン予約・オンライン資格確認・オンライン診療・オンライン決済(キャッシュレス決済)等の機能をオプションでご用意しています。他社システムとの連携も可能なので、導入先からは選択の幅が広がるのでとても良いとの声も上がっています」



■ 図2 2号紙ONで、レセコン一体型の電子カルテへ

ほかにも、POSレジと連携したクリニックでは、清算情報が自動的にPOSレジに取り込まれるため、請求金額の入力間違いや、締めの数え間違いもなくなり、スタッフの業務負担と清算業務の効率化が同時に果たせるなどの声もあるという。決済方法の非接触化など、時代のニーズに合わせた機能拡張が可能な点も評価が高い。

さらに、電子カルテ導入へのステップアップが容易に行えるのも『Medicom-HRf core』の特長である。将来的にクリニックの実情に合わせて段階的なカスタマイズとステップアップができるのも選ばれる理由といえる(図2)。

顧客とつながる卸ならではの サポート力を強化

ユーザーが『Medicom』の電子カルテやレセコンを評価する理由の1つとして、サポート体制が挙げられる。サポートについては、クラウドの普及やリモート技術の進歩により、遠隔等での対応が多くなった印象があるが、現地に伺いトラブルを解決するサポートも求められている。

「われわれ卸が窓口となって、お

得意先と密着したサポート体制を構築しています。決して安くはない買い物ですので、できるだけ長くお使いいただけるようにサポートを充実させています。また、他社メーカーやベンダーの医薬品や医療材料を扱う弊社の営業担当者が訪問しますので、お得意先クリニックに適したシステムの組み合わせもご提案できます」

サポートについては、アステム独自の取り組みとして、ルーシッド(本社：東京都)の『コールコール』を導入し、電話DXを推進している。

『コールコール』は、電話業務を自動化するシステムで、顧客の“電話がつながらない”という不満を解消し、さらなるサポート力の強化に取り組んでいます。当社はシームレスに、クリニックの課題解決をあらゆる角度から対応していきたいと考えています」

アステムは“医薬品卸”から“医療卸”への転換を図っており、地域医療を支えるクリニック・医療機関の課題解決に取り組むメーカーとの協業を進めている。今後も、地域医療や地域連携に力を入れているメーカーやベンダーと積極的につながり、地域医療を支えていくという。