

電子カルテ「MALL」を軸に展開する 医療DXと地域医療連携



株式会社パシフィックメディカル
マーケティング・インサイドセールスグループマネージャー

久間田凌大

要旨：株式会社パシフィックメディカル（以下、パシフィックメディカル）は診療所から200床未満の病院に向けて、電子カルテ「MALL」を開発・販売している。本稿では電子カルテに関する現在と過去に触れつつ、電子カルテ「MALL」の特長と、「MALL」を活用した地域医療連携ネットワークシステム構築について紹介する。

オンライン診療から始まる医療DXと電子カルテとの関係

日本ではここ半世紀で、レセコン、オーダーリング、電子カルテといった院内業務の「IT」化を主軸としたデジタル化が進んできた。2010年に医療分野でクラウドが解禁され、地域の「ICT」化が新たなテーマとなり、院内だけでなく医療機関同士のコミュニケーションがテーマになった。そして、2020年代には、新型コロナウイルスの影響により、感染拡大防止や患者数の維持・増加が病院経営において重要なテーマになりつつある。

その1つの解決策として提示されているのがオンライン診療であり、株式会社メドレー（以下、メドレー）のアプリ「CLINICSオンライン診療」は、二次医療圏の約70%をカバーするほど普及が進んでいる。その普及に並行して、Web予約やWeb問診といった患者接点を保つことができる「マーケティング」に関するアプリ、患者の流入や病床稼働率を分析できる「マネジメント」に関するシステム、自動計算機やセルフレジなどの「オペレーション」に関する機器など、様々なツールも普及している。2020年代から、医療分野は「デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）」が始まっていると言えるだろう。

しかし、前述した先進的なツールを導入しても、

それぞれが個々に存在しているのは効果を十分に発揮できない。そのような観点から、システムの基盤であるプラットフォームとしての役割を果たす「電子カルテ」が重要となってくる。

電子カルテ「MALL」を開発・販売するパシフィックメディカルは、こうしたツールと電子カルテ間の連携に着目し、2021年4月、オンライン診療等有名なマザーズ上場企業であるメドレーのグループ会社となり、メドレーグループが推進する「医療プラットフォーム事業」に参画している。

電子カルテ「MALL」の特長

パシフィックメディカルは、診療所や200床未満病院に向けて高い柔軟性と拡張性により優れた費用対効果を発揮する電子カルテ「MALL」を開発・販売している。その特長は「①高い柔軟性・拡張性・適用性」「②自社部門システムと他社システム間の高い連動性」「③手厚いサポート体制」「④高いコストパフォーマンス」である。

4つの特長により、電子カルテ「MALL」は好評いただき、導入件数は約140件、17年間の運用で利用継続率は99%を記録している。

〈高い柔軟性・拡張性・適用性〉

MALLは、医師や看護師などユーザーごとに好みに応じたレイアウトが設定可能なため、導入後、「思ったような動きをしてくれない」「見づらい」といった困りごとの発生を防ぐことができる。例えば内科のドクターであれば、既往歴や病名などを配置することで患者様の正確な現状把握ができるようなレイアウトにできる（図1）。一方で整形外科のドクターであれば、処方や注射などの頻用セットを配

置ることにより、迅速なオーダー等の処理を実現することができる(図2)。
また、MALLは導入時から運用時に至るまで様々なご要望に応えることで進化している。現パー

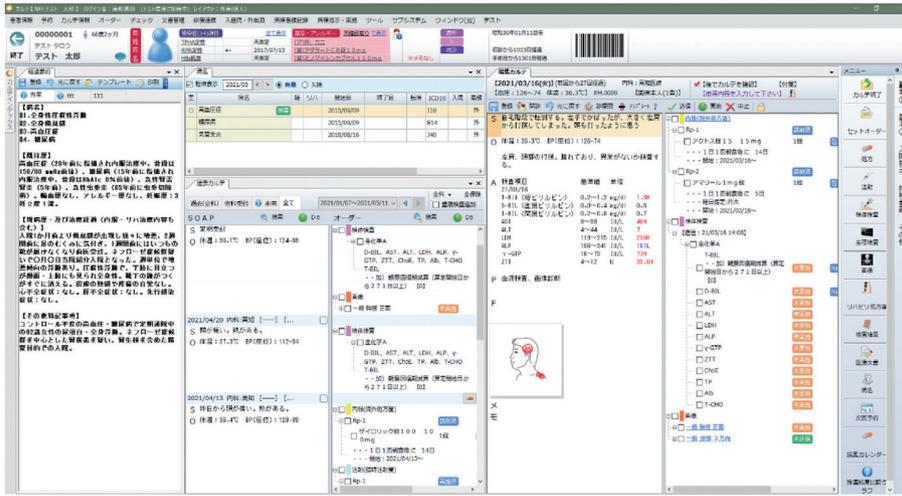


図1 内科医師が設定するレイアウト例

ジョンの運営開始から5年間で約2300件以上の要望に応じており、その結果として、約2700項目以上の設定をノンプログラミングで実行できるような仕組みを備えている。そのため、導入後も自分

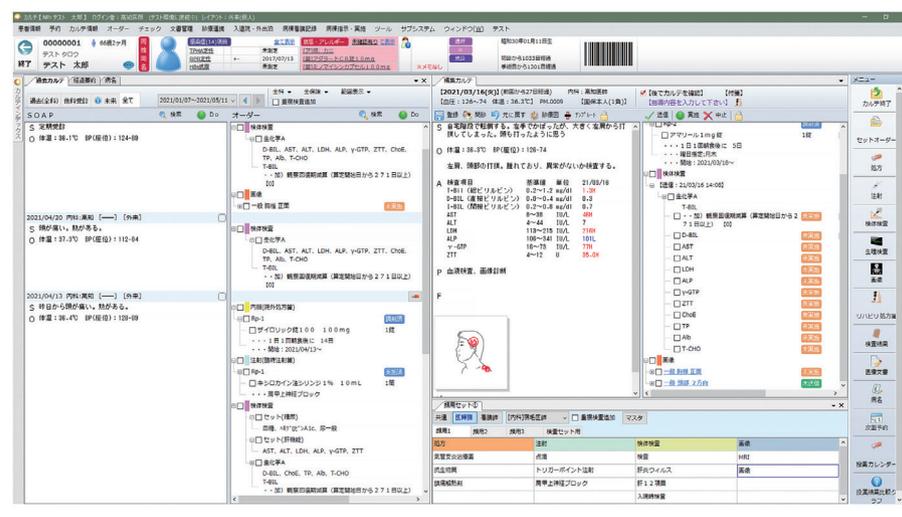


図2 整形外科医師が設定するレイアウト例

に合った仕様で利用することができる。

《自社部門システムと他社システム間の高い連動性》

電子カルテの性能が優れていたとしても、部門システムを個別に導入していると、想定した動作や価格を実現できなくなってしまう。そのため、電子カルテ「MALL」には、検査、薬剤、透析など、診療所から200床未満の病院に必要な部門システムを内包している(図3)。

さらに、既に導入されている機器・システムに合わせることで、約150社の機器・システム・アプリと連携が可能である。

《手厚いサポート体制》

電子カルテの導入を決めたとしても、初期マスタ設定やデータ移行など、システム担当者が配置することが困難な診療所や200床未満病院にとっては困惑するような作業が稼働までに待っている。パシフィックメディカルは、医療機関業務に精通したトレーニングされたスタッフを全国に配置しているため、手厚いサポートが提供可能である。また、稼働後も、電話だけでなく遠隔操作により安定した稼働をサポートしている。

《高いコストパフォーマンス》

MALLは様々な特長を有しながら、診療所から200床未満病院でも無理なく導入できる価格で提供されている。例えば、ソフトウェアは、30床の病院であれば約1500万円、100床であれば3000万円、200床であれば5000万円(※本価格は定価であること、オプションは最低限の構成で算出している)などから、価格は上下する)。

電子カルテ「MALL」の導入実績

上述した4つの特長により、電子カルテ「MALL」は好評いただき、導入件数は約140件、17年間の運用で利用継続率は99%を記録している。以下、「MALL」ユーザーのご意見である。

■大井田病院(93床)「新医療2021年6月号」より



図3 電子カルテに内包された透析の部門システム

「他病院で大手ベンダの電子カルテも使った経験がありますが、それらに比べMALLは画面がシンプルで見やすく、ユーザーインターフェースをみただけで直感的に操作することがができる」

「当院のような100床規模の病院が情報システムに割けるコストは余

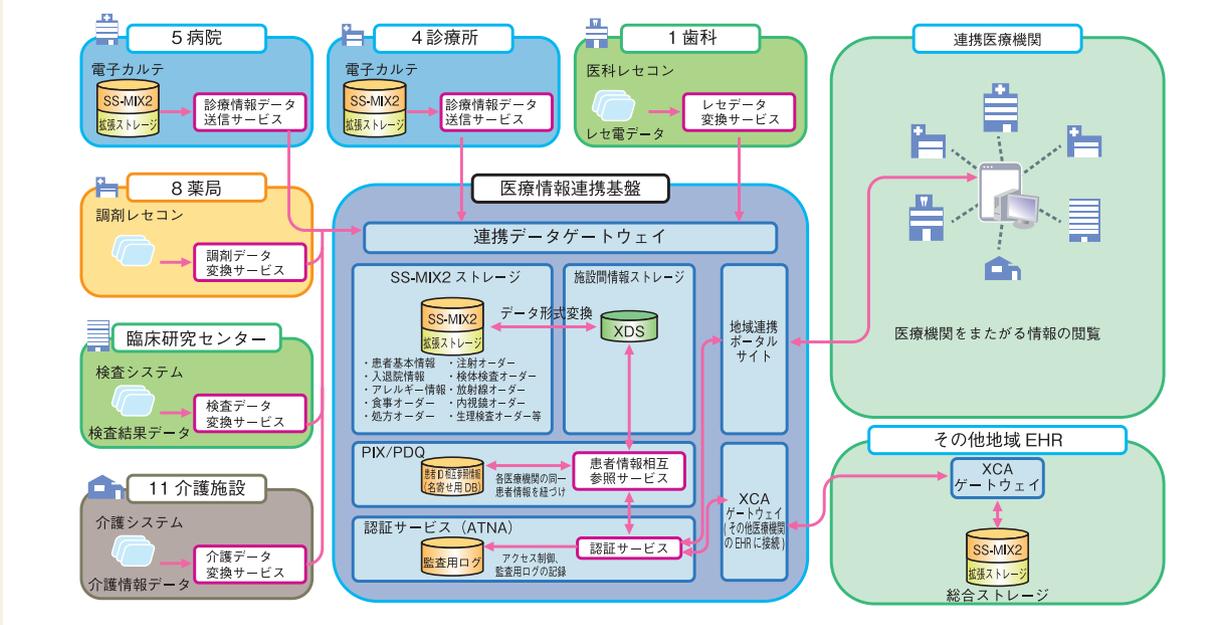


図4 「はたまるねっと」システム構成図

り多くはありません。総合的な性能に加え、保守費用を含めたコストがリーズナブルだった点が、MALLを選んだ大きな理由です」

■幡多病院（45床）「新医療2021年8月号付録 小規模医療施設のIT化ガイド」

「画面がシンプルで見やすく、直感的に操作できて、導入後すぐに扱いには慣れましたし、機能にも十分納得しました」

「MALL導入で人工透析に関する機能と電子カルテが一体化し、大幅に業務の効率化が図られました。人工透析機能を有する電子カルテとしては、本邦でも最も優れたシステムではないかと感じています」

「中小規模の医療施設には、MALLのようなリーズナブルかつ高機能な電子カルテが普及して欲しいです」

■足立慶友整形外科／足立慶友リハビリテーション病院（55床）

「電子カルテは、使いづらい高額なシステムが多く困っていました。一方で「MALL」は、当施設の要望にあった特長を持っていたため、今までの検討を覆し、MALLを即、導入することに踏み切りました」

「MALLにはメーカー側で設定してもらわなくても、医療機関側で設定できる項目が多くあるので、自分たちでカスタマイズしています。なので、使いにくさで困ることはないです」

MALLの中長期的展望

パシフィックメディカルと「MALL」は、部門システムを内包化する、レスポンス速度を改善する

等に加えて、医療のDXに貢献できるよう飛躍的な進化を目指す。

〈モデルレーとのシナジーを生む〉

前述した通り、パシフィックメディカルはモデルレーのグループ企業である。モデルレーのCLINICSオンライン診療等は約2300施設以上の医療機関で利用されており、二次医療圏の約70%をカバーしている。そのモデルレーが持つ製品とMALLを連携することで、モデルレーグループが掲げる将来構想実現を目指す。

〈地域医療情報連携ネットワーク(EHR)を構築したナレッジを活かす〉

パシフィックメディカルは総務省のクラウド型EHR高度化事業の一環として、地域医療情報連携ネットワーク(EHR)である「高知家@ラインはたまるねっと」を受託開発している。「高知家@ラインはたまるねっと」は、高知県幡多郡で展開されており、対象地域での登録患者割合が11・8%、登録施設数が80箇所となっており、運用開始から4年経過する中で「救急時の医療情報参照による迅速処置」「重複処方や検査の削減」「転院時の事前情報共有によるスムーズな受け入れ」「医療と介護の連携」等で効果を上げており、その有用性が患者と医療機関に認められていると言えるだろう(図4)。

現在は、この実績を他地域の二次医療圏やグループ法人に提供すべく、システム機能の標準化はもとより、患者プロモーションや医介連携の運用方法もパッケージとして切り出し、開発・販売していく企画が進んでいる。MALLと同製品の連携を強化す

ることによって、地域医療の課題解決に貢献することを目指す。

上記の取り組みに関連して、パシフィックメディカルは「SUKUMOオンライン医療実証事業」に協力している。本事業は、宿毛市と特定医療法人長生会 大井田病院が実施主体となり、オンライン診療・オンライン服薬指導および地域医療情報ネットワーク「高知家@ラインはたまるねっと」を組み合わせ活用することにより、「市民の医療へのアクセスビリティ向上による治療の継続」「医療機関の相互情報共有による市民への多剤服用・重複投薬の低減」「医療機関における効率的な医療提供体制の構築」の同時実現の可能性と有用性を検証する取り組みである。

パシフィックメディカルは診療所から200床病院未満の病院に向けて電子カルテ「MALL」を開発・販売しつつ、医療DXと地域医療連携を実現し、社会課題の解決を目指していく

問い合わせ先

株式会社パシフィックメディカル
https://pcnd.jp/products/MALL



久間田凌大(くまだ・りょうだい) ●94年東京都生まれ 慶應義塾大学卒。フランスでの在任経験等を経て、17年日本IBM株式会社事業戦略コンサルタント部門入社。医療・物流・旅行等業界での新規事業立案プロジェクトに従事。その後、モデルレーに転職し、インキュベーション本部 事業戦略室メンバーとしてグループ会社のPMIを担当。現在、パシフィックメディカルに所属しマーケティング・インサイドセールスグループのマネージャー。