

ダイナミクス・ユーザーの実態調査

* 吉原正彦

はじめに

メーリングリストで、ユーザーの実態調査をしたいのでアンケートをお願いしたいと呼びかけたところ、あつという間に四百五十六人のユーザーからご回答をいただきました。このアンケート結果はほぼダイナミクスユーザーの実態を示していると思われます。私の思ったとおりだった部分もあれば、意外な実態もありました。導入を検討される方にぜひ参考にしていただきたいデータですので紹介します。

* よしはら まさひこ 昭和二十二年広島県生まれ 昭和四十五年京都大学工学部卒業 卒後、㈱マツダで産業機械の開発に携わる 昭和六十三年広島大学医学部卒業 中国中央病院を経て大阪茨木市高原クリニックで診療、ダイナミクスの開発を開始 平成十三年東京日本橋で吉原内科クリニック開業 株式会社ダイナミクスを経営

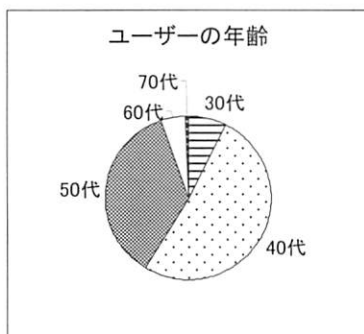
診療科目

内科、小児科での使用が多くなっていますが、ほぼ全ての診療科で使われています。ダイナミクスは、もともと私が診療するのを目的に作成された電子カルテですので内科系の診療に使いやすくできています。しかし私の診療スタイルが内科中心ですが、いろいろ処置をしたり時には外来小手術までしていたものですから、他の診療科や外科系でも対応できるようになっています。私自身は、内科以外の診療科でこんなに広く使われるようになるとは思っていませんでした。実際に他の科の先生方にも使いやすいと好評をいただき望外の驚きと喜びです。

ユーザーの診療科目

科名	数
内科	285
小児科	112
外科	58
皮膚科	39
眼科	17
産婦人科	4
整形外科	36
耳鼻科	22
精神科	27
泌尿器科	11
脳外科	12
在宅	14
その他	79

年齢



電子カルテでコンピューターを扱うということで、圧倒的に若い世代が多いのではないかと思ったのですが、必ずしもそうではないようです。さすがに二十代で開業される方は少ないですからユーザーの中にはいませんでした。後に述べますが、どうしても新規開業する際に電子カルテの導入を検討される方が多いものですから、その新規開業する年代の四十代、五十代のユーザーが多くなります。しかし六十代のユーザーも少なくはなく、七十代のユーザーも何人もいます。今回のアンケート調査では三人だけですが、私が存じ上げている中では十人以上はいるはずです。

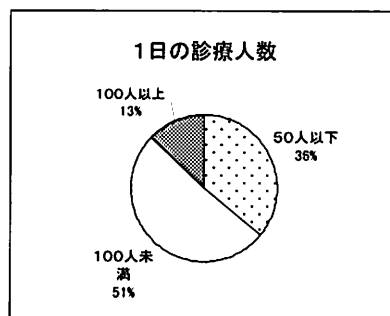
これまで最年長でダイナミクスを導入されたのは七十七歳の方もあります。電子カルテ導入にはスキルよりもウィルの方が大切というところを如実に示しています。

一日あたりの診療人数

よくダイナミクスで一日に何人くらい診療できるかという質問をいただきます。電子カルテの記載をするのに時間がかかり診療効率が落ちてしまうのではないかとのご心配です。アンケートにお答えいただいたユーザーは開業したばかりの方も数多いため、五十人未満のユーザーも多くいます。一方では一日に百人を超える患者さんを診療しているユーザーも数多くいます。多くのユーザーがダイナミクスの入力負担には思っていないようです。むしろ、ダイナミクスを導入することによって、カルテ記載に要する時間は減少し、記載内容はむしろ増加し、診療の質が向上するというユーザーが多いようです。

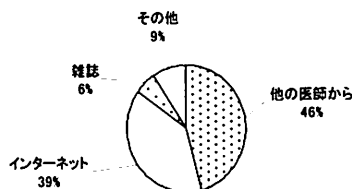
ダイナミクスを知ったきっかけ

ダイナミクスはまったくと言って良いほど宣伝費用をかけていま



せん。それなのにこれだけ多くの先生方に使っていただけるようになりしました。どのようにして皆さんに知られるようになったのか、とても興味のあるところでした。私はダイナミクスはインターネットの申し子のようなもので、インターネットなくしてここまで広まることはなかったと考えていました。予想では大半のユーザーがインターネットで知ったものと思っていました。確かに今回のアンケートではインターネットで知った方が39%と多数いらつしやいます。ところが「他の医師からの紹介」の方が46%と一番多かったのです。結局はユーザーの評判によるお勧めにより草の根的に知られるようになったと考えられます。ユーザーにこれだけの好評をもって迎えられたというのはありがたいことです。インターネットもメール・リングリストなどで口コミ的なところがあります。ということでインターネットも口コミの延長と考えますと、「他の医師からの紹介」も含めて、ほとんどが口コミによりダイナミクスを知っていたということになります。口コミでここまで広がったということは驚くべきことで、それだけダイナミクスを高く評価していただいたということの証

ダイナミクスを知ったきっかけ



だで大変誇らしく思います。

また、知ったきっかけが雑誌という方が6%もいらつしやいます。ダイナミクスは雑誌に広告を出したことはありません。この雑誌で知ったという方は、私のところへの雑誌の取材記事とか、ユーザーの皆さんが自発的に投稿してくれた論文やダイナミクスのユーザーの紹介記事とかを読んで知ったという方です。毎年毎年、多くの雑誌にダイナミクスは紹介されています。これらはほとんど、ユーザーの皆さんの力によるものです。これは他メーカーに真似のできないダイナミクスのコミュニティのあり方を示していると思います。

ダイナミクス導入以前は

ダイナミクスを導入される方は、やはり新規開業の方が圧倒的に多くなっています。48%の方が新規開業でした。新規開業時であれば、既存のカルテからの移行などで悩む必要もありませんし、開業当初は比較的診療する患者数も少なくダイナミクスに慣れていただくのにそれほど苦労は必要ありません。既存の他メーカーの電子カルテからダイナミクスに移行された方も存じ上げている範囲で十人以上はいらつしやいます。また従来は紙カルテで通常のメーカー製レセコンを使用していた方も、幾分手

間はかかりますが、ダイナミクスに移行することにはまったく問題ありません。

ダイナミクスに決めた理由

数ある電子カルテの中でダイナミクスを選択することにお決めいただいた理由ですが、やはり48%の方が価格を一番にあげています。現在、無料で使える電子カルテも出てきていますが、従来の価格体系で考えますとダイナミクスの価格設定は破格と言える値段でした。そのことを評価していただいていると思います。ダイナミクスを現状の価格設定にしているのには訳があります。サポートを日立ソフテックにお願いしていますが、メールあるいは電話だけのサポートに限る、インターネットを使ったバージョンアップファイルの提供などによりこのような設定が可能になっています。また、ユーザーからの情報提供によってさまざまな改良を加えてきたという側面、あるいはユーザー同士の相互扶助によるサポートといったこともこの低価格に寄与しています。さらに前記しましたようにダイナミクスでは宣伝をしていないわけで広告費用がかかっていないということも関係します。一般紙や、テレビコマーシャルで宣伝をしている電子カルテメーカーもありますが、それらの広告費用はすべてユーザーに負担がかかってきます。

もちろん低価格だけではユーザーの評価は得られないわけで、二番目に多い理由として30%の方が機能を上げています。ダイナミクスは診療所の診療においては必要にして十分な機能を持っております。ダイナミクスの持っている機能のすべてを使いこなしているユーザーはむしろ少なく、それぞれのユーザーがそれぞれ自分の所で必要な機能を使いこなしていただいているのだらうと思います。

そして何よりも22%の方が、周囲の医師が薦めてくれたのが決定理由としてあげており、これは大変に心強いものです。

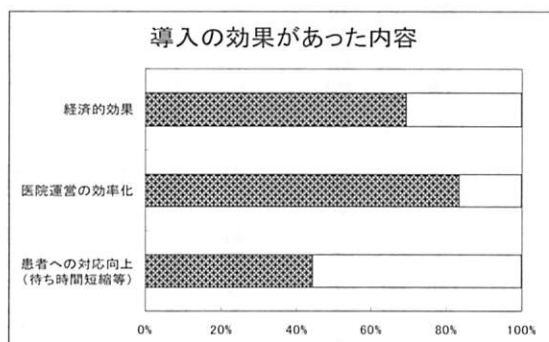
パソコンのスキルは

ダイナミクスを使いこなしていくには、どうしてもパソコンを使っていたく必要があります。ダイナミクスを使うのにそれなりのスキルを要するわけですが、あえて私はスキルよりウィルだと常々申し上げております。必要最低限のスキルをもっていたいただければ、あとは使う意思があればダイナミクスは使いこなせます。その必要最低限のスキルというのが実際にはどの程度なのかを知りたいと思いました。アンケート結果で、なんと驚いたことにパソコンは未経験という方も3%近くいらっしゃいました。そのような方でもダイナミクスを使っていたいています。

私が想定している最低限のスキルというのはインターネットでメールを読み書きできるレベルです。あるいはパソコンで文書処理を行えるレベルです。このレベルとされた方が41%いらっしゃいました。このレベルの方ならば私も心配しないでダイナミクスをお勧めできます。もちろん、それ以上のスキルの持っている方も多数いらっしゃいます。私などよりも、はるかに高度な知識・技術をお持ちのユーザーも数多くおり、さまざまなアドバイス・提案をいただいています。

ダイナミクス導入の効果は？

ダイナミクスを導入して診療その他に何らかのよい効果があったかどうかお尋ねしてみました。実に69%の方が経済的効果があったとお答えになりました。確かにダイナミクスは既存のレセコンなどを導入するよりもはるかに安価ですませられます。しかしそれ以上に83%の方が診療所経営の効率化ということをあげています。これもほぼ私の意図したとおりの結果です。紙カルテですと、カルテを探



す、運ぶ、記入する、元の場所に保管するといった事務的作業が必ず伴いますが、電子カルテにしますと、このような作業が一举に減ります。レセプト作業においてもダイナミクスのレセプト作成方式は非常に優れており、短時間に正確なレセプトを作成できると評価をいただいています。経済的効果があつたと答えた人よりも運営の効率化を上げた方が多かつた理由は、ダイナミクスそのものは安価であつても、日立ソフテック以外に個々にサポートする業者さんを頼むなど、かなりの経費をかけて運用している方もいるためではないかと思っています。

患者さんへの対応向上をあげた方も44%いらっしゃいます。これは待ち時間の短縮というような直接的なサービス向上のみならず、本書で鹿児島県の服部先生が記していらっしゃいますように、ダイナミクス導入で受付職員の負担が減るために患者さんに目を向けてもらう時間が増えるというような側面もあります。

今後のダイナミクスへの要望

私はダイナミックにダイナミクスを進化させてきました。私としてはユーザーから改良の希望がまだまだ沢山あるのではないかと考えていたのですが、なんと驚いたことに43%の方が、「今のままで

よい」とお答えになられました。残念ながら私が期待した「もつと機能の多様化」という回答は10%に満たない数でした。逆に、27%ほどの方からは機能を絞って安定化するほうを望むという回答をいただいでしまいました。たしかに現在のダイナミクスはきわめて高機能であり、ほとんどのユーザーの希望を満たしてしまっています。しかし私としてはまだまだ進化させたいと考えています。当面の課題はレセプトオンライン請求義務化に向けてレセプト電算処理システムの確立です。しかしこの課題もある程度、目鼻がついてきました。私はひとところに安住できないタイプの人間ですので、ユーザーの希望以上にもつとダイナミクスを進化させて行きたいと考えています。平成十八年暮れには携帯電話を用いた患者への情報提供ツール・キャンディならびに医師が常時ダイナのデータを携帯電話で参照できるツール・メロディをリリースしました。ほかの要望としてはやはりサポートの充実もあげられています。このあたりも日立ソフテックと手を携えてより充実したサポートができるよう努力して行きたいと思っています。

ダイナミクス研究会への要望

ユーザー会である研究会へは31%の方が地方での勉強会の開催を要望されていました。現在、東京、

大阪で毎月一回のペースで例会を開催しておりますが、ほかにユーザーの皆さんが自主的に各地で研究会を開催していただいています。今後も日本の各地の勉強会等には私もなるべく顔を出してユーザーの皆さんと交流を図って行きたいと考えています。ユーザーからいただく生の声がダイナミクスの進化に一番有用と思います。

ホームページ、メーリングリストの充実をそれぞれ28%、22%の方が要望されました。日立ソフテックのホームページもどんどん拡充されて、例会で使用した各種資料も全国の皆さんに使っていただけるように提供してくれています。ダイナミクス研究会のホームページも天野先生にボランティアで管理していただいていたが、現在、研究会事務局で管理し、さらに情報の充実に努めています。≡≡≡というシステムを使用して自分の開発したプログラムなどもやり取りできるシステムもユーザーの皆さんにご利用いただいています（ウツキキサイトと称しています）。メーリングリストもメインとなるsinedynだけではなく、重要な事務的伝達事項を伝えるメーリングリストとして「コマ」を分離して運用しています。また、レセプト電算システムの開発や携帯電話を使った診療情報システムのためのメーリングリストも運用しております。

またメーリングリストの情報も有効活用するために、過去にメーリングリストに流れた情報も含め

て、すべてをホームページ内に格納し、namazuという検索エンジンで単語から検索できるようなシステムも確立しています。これによりユーザーの皆さんからいただいた情報をほかのユーザーの皆さんと共有できるシステムが出来上がっています。

さらに最近ではSNS (Social Networking Service) と呼ばれるシステムを使って、ユーザー同士が交流を図っています。単にダイナミクスは電子カルテとして使うだけではなく、ダイナミクスを使っているユーザー同士がコミュニティを形成し、相互扶助している状態になってきました。

ダイナミクスという単なる患者情報を扱うソフトウェアを開発したことで、私には日本中に多くの仲間ができたこと、またユーザーの皆様同士もダイナミクスを通じて仲間になってくれたことも望外の喜びです。