

医療 × 企業 でつくる

医療DXの実践

社会医療法人財団董仙会恵寿総合病院/
エム・シー・ヘルスケア株式会社/
住友電設株式会社/西日本電信電話株式会社北陸支店/
NTTコミュニケーションズ株式会社



永井康寛

西日本電信電話
株式会社北陸支店
ビジネス営業部法人
営業担当課長

島田久夫

NTTコミュニケーションズ
株式会社
北陸支社第一グループ
担当課長

神野正博

社会医療法人財団董仙会
恵寿総合病院理事長

松本恵理子

エム・シー・ヘルスケア
株式会社
事業開発部長兼
医薬品事業ユニット
マネージャー

今村淳

住友電設株式会社
情報通信システム事業部
IPソリューション部
第一システム課長

座談会

「院内スマホ520台導入」を実現した 病院と企業コンソーシアムの協働を語る

社会医療法人財団董仙会恵寿総合病院(426床、神野正博理事長)は、地域医療支援病院として石川県七尾市一帯の地域医療の要役を担うだけでなく、日本初の病院内コンビニエンスストア開設、日本初のPHS導入など、数々のユニークな取り組みでも知られる。2023年4月にはスマートフォン「iPhone」520台を導入、しかも決定から8カ月で実装にこぎつけ、スムーズな導入ができた。背景には病院の明確な方針と体制、そして企業との協働がある。プロジェクトに関わった中心メンバーに集まってもらい、取り組みを振り返った。

縮む社会でゆとりを
持つて仕事をするために

—— 恵寿総合病院では2023年4月1日、業務用スマートフォンとして「iPhone」520台を導入しました。院内用PHSを一斉に切り替えたそうですが、どのような経緯があったのですか。

神野 基本的な考え方として、「縮んでいく社会のなかで、ゆとりをもって仕事をしていくには仕組みを変えなければいけない」という思いが強くなります。今回の取り組みもその一環です。現在はスマホがかなり普及し、導入しても操作で支障が出ることはないだろうと判断しました。ただ、これを自力で遂行するのは難しいので、30年来のお付き合いがあるエム・シー・ヘルスケアさんに相談し、いろいろな企業の皆さんに集まっていたいただき、コンソーシアムとして進めることになったのです。導入台数について大まかに言うと、勤務医全員とシフトに入る勤務者1人につき1台ずつです。パソコンの前での事務作業中心のスタッフには不要ということで特に支給



企業の力を借りて
もっと面白いものを
—— 神野



恵寿総合病院 3病棟6階にある講演・研修施設
Keiju Innovation Hubで座談会を開催した。(2023年10月)

していません。

松本 ご相談をいただいたのは22年夏です。NTTコミュニケーションズさん、NTT西日本さんといったパートナー企業にお声がけしました。私たちは「黒子」として調整役を果たし、プロジェクトの旗振り役を務めました。

**院内スマホ導入を目的に
コンソーシアムを立ち上げ**

島田 NTTコミュニケーションズは主にスマホを提供したのですが、そこでのテーマは大きく「音声連絡を確実に成り立たせる」「院外からもストレスなく連絡できる」「PHSの後継として内線機能を備える」「電子カルテを閲覧できる」「スタッフの皆様がストレスなく使える」——でした。このあたりはエム・シー・ヘルスケアさんに現場との間で取りまとめていただきました。

永井 NTT西日本が務めた役割は大まかにいうと「PBX（電話交換機）の入れ替え」「セキュリティ対策」「デバイスをインストーリングする工程の調整と施工」の3つです。特に注力したのが「セキュ

リティ対策」で、今回は外に持ち出したスマホの画面で電子カルテを閲覧するというご要望をいただいております。結論をお話しすると、次世代型リモート接続ZPA (Zscaler Private Access) を用いて、スマホと院内の電子カルテデータとの間に仮想的なプライベートネットワークを構築することで解決しました。

今村 住友電設はナースコールをスマホで受信するシステムとそのためアプリケーションを提供しました。ナースコールは一般的にPBXを経由して端末につながるのですが、スマホで受信するには交換機をまるごと変える必要があり、費用が高くなる見込みでした。ナースコールシステムも従来のものを使いたいのご意向でしたので、当社のシステムでそれらの課題を解決しました。

**明確だった病院側の
「導入ミッション」**

——複数の企業でコンソー

シアムを組んだとのことですが、実際に業務を進めてみていかがでしたか。

永井 今回のプロジェクトで印象に残ったのは、恵寿総合病院様のミッションがきわめて明確だったことです。

松本 その通りで、スマホ導入に





院内調整は全て済んで スケジュール通りに進んだ

—— 今村



ビジョンが明確だから 8カ月で運用開始できた

—— 松本

致するものは多くありますから。
**院内調整に労力を
費やすことがなかった**

あたってまずお示しいただいた与件としては、「内線電話機能の利用」「ナースコールとの連携」「電子カルテの閲覧」「チャット機能によるコミュニケーション」——の4つでした。プロジェクトメンバーの方々に、「スマホに切り替わったあとの病院像」が共有されており、それに基づいて迷わず進められました。このようにビジョンが明確だったからこそ、8カ月で運用開始にこぎつけられたのではないのでしょうか。

永井 解決策をご提案すると、神野厚美常務理事と進藤浩美本部長を中心とした病院の皆様がそこからヒントを得て、「それならばこういうこともできるのでは」と追加のアイデアをいただくことがよくありました。なかには決して簡単なものではないテーマもありましたが、病院の姿勢が明確でしたので仕事は進めやすかったです。
島田 「いいものは何でも提案して」とウエルカムな姿勢を持っていただいたので、ご提案の幅も広がりました。医療・病院向け専用のソリューションではない、汎用性の高いもののなかにもニーズに合

今村 ナースコールの切り替え時期や工程については、いつもかなり入念に打ち合わせするので、それでもほとんどの病院様では、現場導入時には「そのタイミングでは困る」といったお声がどこか上がります。ところが恵寿総合病院様ではそうした声が一切なく、事前の使用法ご説明会も、たいいていは決めた日時以外にも2、3度開くのですが、そうしたこともなく事前に決められたスケジュール通りに進んでいきました。

永井 内線電話の設計を進める際も同じことを感じました。他の病院では特定の医師が「この番号を使いたい」といった個別のご意向が浮上するのですが、今回は「固定電話の内線番号は△△番」「この部署にはスマホしか置かない」といった考え方を明確に持ち、それを現場の末端まで徹底していたことができました。
神野 当院には、トップダウンで進めると決めたらその通りに進む



という組織風土があります。そもそも、これは「改善」ではなく「イノベーション」で、ボトムアップよりトップダウンのほうが進めやすい。その代わり、「これを実現したら、こんな未来が待っている」というイメージを明示しなければなりません。

DXの推進費用は 「コスト」でなく「投資」

—— 政府でも「医療DX」を大きな政策の1つに掲げています。病院はこうした流れにどう向き合うべきでしょうか。

神野 冒頭にお話ししたように、人口が減っていくなかでも、それまでと同じ、もしくはそれ以上の業務量を少ない人数でこなしていくなら、DXは必須です。よく「病



病院の姿勢が不明確では 提案も漠然とした内容に

—— 永井



スマホ端末の契約数は 人口以上。可能性は無限

—— 島田

院の今の利益率で余分な経費はかけられない」「DXを推進したいなら補助金を出してほしい」といった意見が聞かれます。しかし、「病院にエアコンを入れたいから補助金を出してほしい」という病院はありません。DXも同じで、必要不可欠な投資なのです。

永井 病院様にかぎらず、「DXは世の中の流れだから、とりあえず乗らなければいけない」といった声が少なくありませんが、そうではなく、なぜDXが必要なのかを明確化し、共有できれば、「コスト」ではなく「投資」と位置づけた展開が可能になると思います。

島田 法人向けのスマホ端末に関する契約数は、既に日本の人口以上の契約数に達しています。自動販売機やIoTといわれる領域での活用だけでなく、医療などの分野にも目を向けていかに便利に積極的に使っていたかをめざしているのです。

他産業で導入した 技術を積極活用する

神野 コンビニエンスストアやスーパーに行くと、本当にいろいろ

ろなサービスがあります。これらをもっと病院に取り入れたいと思っていますが、それには、やはり企業の力が必要です。今のお話のように、IoTが生活空間のあらゆる場所に広がれば、もって質の高いサービスを提供できるかもしれません。

島田 スマホなどの端末もウェアラブルデバイスに広がっていくでしょうし、そこに入るアプリケーションによって使い方はさらに進化します。そうしたのも私たちが開発中ですし、ぜひ医療からのご意見をいただきたいと思っています。

永井 他業界のお話をすると、製造業、小売業等を問わず、動線分析を通じた生産性向上が話題になっています。スマホが浸透している今日、GPS、WiFiなどでコストをかけずに分析し、レポートをまとめるサービスも出ています。医療現場でもお役立ていただけると思っています。

今村 携帯電話網（LTE）を使用したナースコール連携システムの導入に向けて開発を進めています。実証試験もほぼクリアしており、近いうちにご案内できると思

います。

松本 そもそもスマホがこれだけ浸透すれば、患者さん側のスマホにアプリケーションを入れていただくことも視野に入ります。「病院側から端末をお渡しして何かをする」という発想も早晚、切り替えが求められるかもしれません。

神野 どうしても医療界は「業務効率に役立ってる」「人員削減につながる」といった目先のことがばかり考えがちですが、可能性は無限に広がっています。企業の皆様のお知恵、技術をお借りして、もっと面白いものにして盛り上げていきたいですね。

—— ありがとうございます。

社会医療法人財団董仙会恵寿総合病院



所在地：石川県七尾市富岡町94

病床数：426床（一般278床、HCU8床、回復期リハビリテーション病棟47床、地域包括ケア病棟46床、障害者病棟47床）

職員数：802人（常勤医63人、看護職員379人）

企業の声①

エム・シー・ヘルスケア株式会社

新規事業「コトセラ」が スマホ導入支援モデルを構築

エム・シー・ヘルスケア株式会社（東京都港区、三池正泰代表取締役社長）は医療材料や医薬品調達、SPD業務、医療機器整備の支援などを展開し、2022年4月のグループ再編を契機に、ポータルフォリオの拡大・深化を図る。同年7月に正式稼働した、医療機関向けのサービス比較サイト「コトセラ」もその一環だ。

「コトセラ」はIT・デジタル関係を中心に、医療機関に適した約140サービスをDXの視点から選定し、医療機関とのマッチングを行う。現在、約2000の医療機関・3300人の会員を対象に、有益な事例紹介を含む製品情報から見積りまでを一気通貫で無償提供している。

最近、注目を集めているのは「コ

トセラコンシェルジュ」だ。スマホ、RPA、セキュリティといった高まる病院ニーズに対して徹底的に寄り添い、自院の課題整理や事業者との面談サポートも行う。

恵寿総合病院のスマホ520台導入では、複数サービスの「良いところ取り」で一括納入できた意義が大きく、コンシェルジュ機能が一つ高い段階に來たと、松本恵理子事業開発部長は自信をみせる。「コトセラがプロジェクトマネジメントとして機能した第1号案件でした。いつも明確な指示をくださった恵寿総合病院の神野厚美常務理事、進藤浩美本部長、コンソーシアムを成功に導いた3社の皆さまには感謝の気持ちでいっぱい」と振り返る。

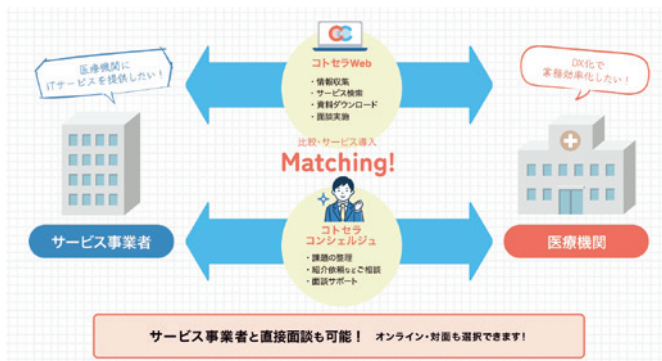
一口にスマホ導入といっても千

差万別だ。内線電話の利用は必須としても、ナースコールや電子カルテとの連携やチャット活用のは非は判断が分かれる。だが、「コトセラ」の総合的なサポート力と多彩なサービスラインナップであれば、きっと自院にとっての最適が見つかるだろう。



神野正博理事長と松本恵理子事業開発部長

■新規事業「コトセラ」のマッチング機能の仕組み



エム・シー・ヘルスケア株式会社

所在地：東京都港区港南2-16-1
品川イーストワンタワー 12階
URL：<https://www.cotocellar.com/home>



医療機関向けサービスの比較・検索サイト
コトセラ

病院の声

本部主導のトップダウンと 入念な準備体制で一気に移行

「4月1日からiPhone 500台を導入する」「内線・外線・ナースコールを一本化。PHSとスマホの共存はなし」。スマートフォン導入に向けた、神野正博理事長の号令は明瞭だった。

この実現に向けてリーダー役を務めたのが、神野厚美常務理事と進藤浩美本部長だ。進藤本部長は「この部署では何台必要」といった積み上げ式ではなく、初めに500台ありきでしたから、配布にあたってのルールづくりが最優先事項でした」と語る。



神野厚美常務理事(右)と進藤浩美本部長

※最終的に520台を導入した

移行期間はなし。2023年3月31日午後7時から固定電話120台、PHS300台が一斉に撤去され、午後10時には作業が完了した。「旧システムを残したままでは、変われません」と、神野常務理事は説明する。

もちろん、500台という数値目標は現場での電話やナースコールの使用状況を入念に調査して設定した。導入にあたっては運用マニュアルを整備し、予行演習の機会を設け、800人の職員が参加するビジネスチャットで導入に向けた進捗状況を逐一発信していた。本部の取り組みが末端まで常に共有されていたからこそ、混乱なしの移行が実現したのだ。

神野常務理事は次の目標をこう語る。「理事長は『手のなかで全ての業務が完結するようにしたい』と言っています。この実現に向けて取り組むべきことがまだあり、それが楽しみなのです」

企業の声②

ナースコール連携を推進 「総合エンジニアリング企業」

住友電設株式会社(大阪市西区、谷信代表取締役社長)は1950年に創業、「総合エンジニアリング企業」として、電気、電力、情報通信、計装、空調、環境設備まで幅広い事業領域で展開している。

このたびは恵寿総合病院が導入した「医療・介護施設向けスマートフォン対応IP電話システム」は2015年8月に開発したものだ。病院に限っても年間、新築病院2施設、システム更新で10施設ほどのペースで増えている。

ナースコールをスマートフォンで受信するシステムを構築する場合、「PBX(電話交換機)やナースコールの入れ替え」が課題になる。一般的に、内外線電話やナースコールはPBXに集約し、それからPHSなどの端末につながる仕組みになっている。ところが交換機はさまざまな機能をもつこともあり、入れ替えにはかなりの費用を伴う。スマートフォン導入のた

めにナースコールシステムを更新するとすると、それも多額の出費を強いられる。

一方、同社のシステムであれば、ナースコールとスマートフォン間をつなぐ「ゲートウェイ」を各病棟に配置するだけで済むので、安価に抑えられる。既存のナースコールシステムの更新も不要だ。

情報通信システム事業部IPソリューション部の吉岡慎一郎部長は「情報通信システムからIP電話を使ったスマートフォンシステムまで一括でご提案できるので、その特性を活かすため、業種ごとの営業体制を敷いています」と強調する。IPソリューション部は医療・福祉分野に特化した部門で、病院の細かいニーズにも対応する。

住友電設株式会社

所在地：東京都港区
三田3-12-15
URL：https://www.sem.co.jp

