

2021年3月23日

株式会社メドレー

メドレーのクラウド電子カルテ「CLINICS カルテ」

直感的な操作で多角的な分析ができる「経営分析機能」をリリース

～収益構造や患者動向・分布を可視化、データに基づいた効率的で患者満足度の高いクリニック運営を支援～

株式会社メドレー（本社：東京都港区、代表取締役社長：瀧口 浩平）は、「CLINICS カルテ」の新機能として、直感的な操作で多角的な分析ができる「経営分析機能」を、3月30日（火）にリリースします。

「経営分析機能」では診療に関わる情報^{*}を簡単に可視化できるため、クリニックがレセプトデータやカルテなどからの情報の抽出や集計にかけていた手間や時間が削減されます。また、自院の収益構造や患者数、患者分布などの経営・臨床指標に関する分析を通して、効率的なクリニック経営や待ち時間短縮などの患者満足度の向上、かかりつけ機能強化の実現につながることができます。

「経営分析機能」は、「CLINICS カルテ」の標準機能として、全てのクリニックで追加費用なくご利用いただけます。



【診療情報の集計や抽出にかかる手間や時間を削減】

これまでクリニックでは、医療収入の内訳を把握するために、レセプトデータからの期間や保険種別などの情報の抽出や、専用システムの導入が必要でした。また、自院の患者分布を期間・年代・新規/既存などの分類で把握するために、カルテから患者情報を抽出して集計したり、マップへの描画を行ったりしていました。

「CLINICS カルテ」は日医標準レセプトソフト「ORCA」を内包しているため、患者情報、診療行為情報、病名情報、会計情報などの診療に関わる各種情報を自動的に抽出することが可能であり、これまで各種情報の抽出や集計に要していた手間や時間を削減することができます。

【クリニックのニーズに合った多様な分析が可能】

クリニックの経営指標や臨床指標について、データをさまざまな期間、分析軸で抽出することで、下記のような多様な分析が可能となります。

- 収益構造：診察料、管理料と処置行為料の割合など、自院の経営戦略に沿った収益構造になっているかを分析できます。また、医療機器を用いた診療行為数や医業収益の分析によって効率的な新規設備投資計画の策定が可能となり、継続的な質の高い医療の提供に寄与します。
- 診療単価：医療保険 / 労災・自賠責 / 自費の保険種別や医師ごとの診療単価を分析できます。
- 患者動向：患者数の増減や初再診数の割合、曜日・時間帯ごとの混雑状況などを可視化できます。これにより、例えば混雑時間帯を避けて患者への受診案内を行うことで、混雑の緩和や待ち時間の短縮につながり、新型コロナウイルスの院内感染対策にも活用することができます。
- 患者分布：診療圏マップを用いて周辺の医療機関の分布と患者の居住地域を可視化することで、地域における自院のかかりつけ機能の評価や分析ができます。

「CLINICS カルテ」は、予約～受付～診察～会計業務～経営分析をワンストップで行うことができるクラウド診療支援システムとして進化し、より一層クリニックの運営を支援してまいります。

参考ページ：「CLINICS カルテの機能・特徴」 (<https://clinics-cloud.com/karte/function>)

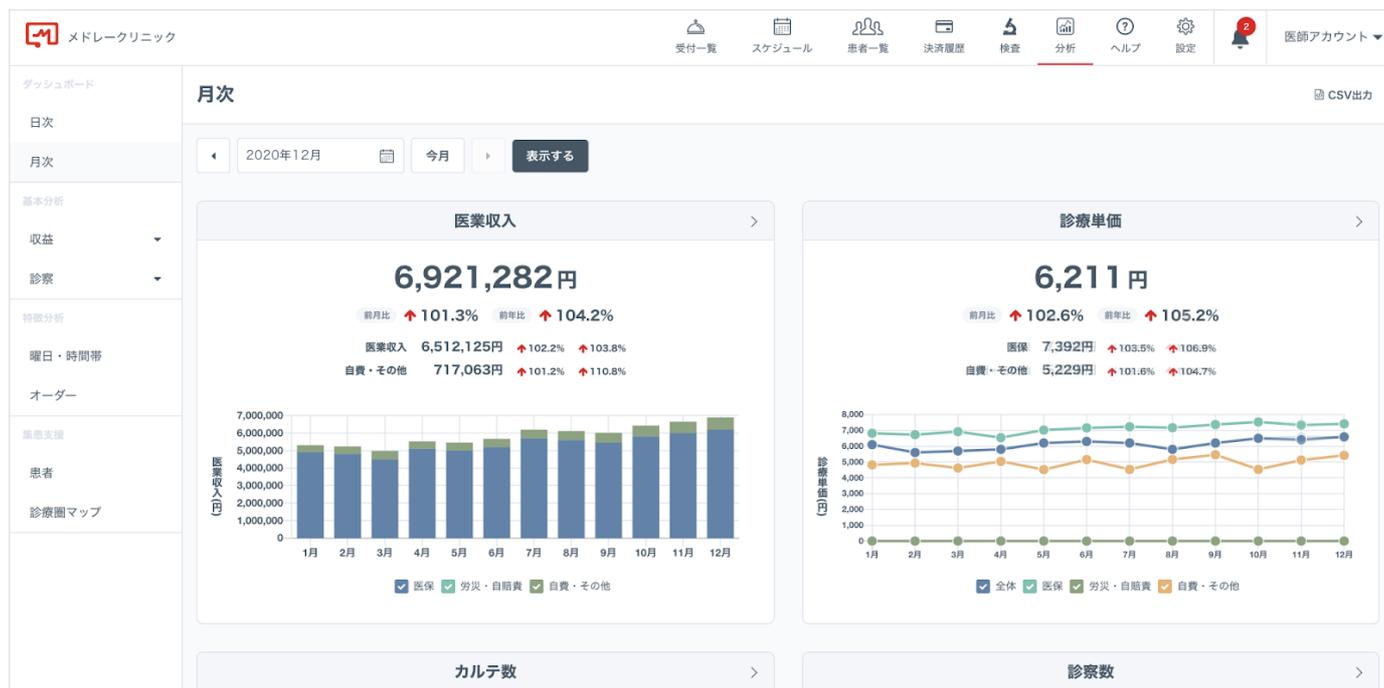
※「経営分析機能」では、CLINICS カルテで入力された情報のみを集計対象としています。CLINICS カルテのご利用開始にあたって他社電子カルテ、レセコンからのデータ移行を実施している場合、移行データは集計対象外となっています。

■CLINICS カルテ「経営分析機能」の詳細

「経営分析機能」は、ダッシュボード、基本分析、特徴分析、集患支援の4機能に分かれています。

1. ダッシュボード

「基本分析」、「特徴分析」のサマリーを一覧できます。日次、月次の医業収入、診療単価、カルテ数、診察数、初再診数を表示することで、経営状態の全体像を把握できます。前年比から中期的な推移を確認することも可能です。



2. 基本分析

「収益」と「診察」に分かれています。医業収入、診療単価、診察数、カルテ数、初再診数といった基本的なデータを抽出し、医師別や診療科別といった分析軸で詳細な分析を行うことができます。



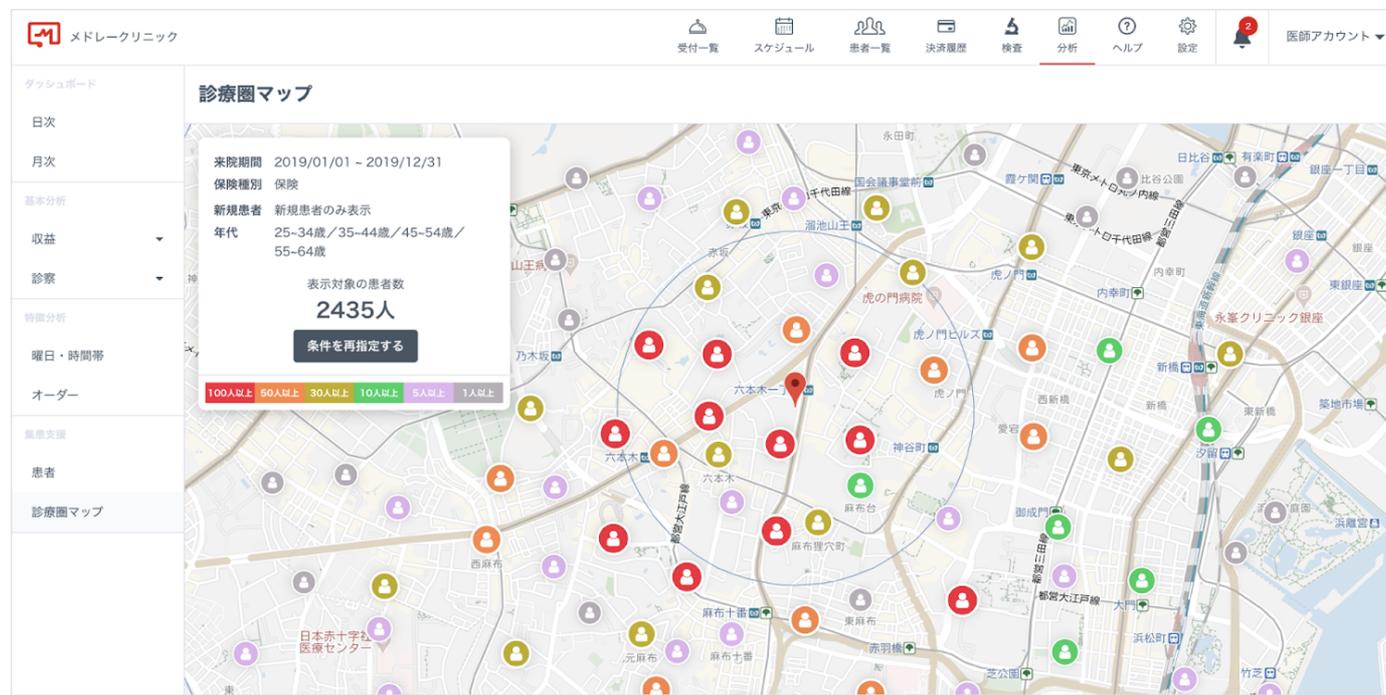
3. 特徴分析

「曜日・時間帯」と「オーダー」に分かれています。「曜日・時間帯」では、指定した期間の診察数を曜日・時間帯ごとにグラフおよび表で表示することで、患者の来院タイミングの分析ができます。「オーダー」は、診療行為コードから実施した診療行為ごとの件数と医業収入を抽出し、自院の実施している診療行為の傾向を一覧で把握することができます。

カテゴリ	オーダー	件数 (件)	医業収入 (円)
診察	特定疾患療養管理料(診療所)	415	933,750
診察	初診料	320	921,600
診察	生活習慣病管理料(処方箋を交付)(高血圧症を主病)	88	616,000
その他	処方箋料	650	442,000
画像	単純撮影(デジタル撮影)	160	400,000
自費	診断書料	100	300,000
検査	生化学的検査(1)判断料	202	290,880
検査	超音波検査(心臓超音波検査)(経胸壁心エコー法)	29	255,200
在宅	在宅持続陽圧呼吸療法材料加算	18	235,500
在宅	在宅 在医総管(在支診等以外・月2回以上・1人)	2	55,200

4. 集患支援

「患者」と「診療圏マップ」に分かれています。「患者」は年齢、性別、新規/既存の3区分で来院患者を分類し患者属性の傾向分析を行うことができます。「診療圏マップ」は患者の住所郵便番号を利用して、居住地域の傾向分析を行うことができます。



■ 「CLINICS カルテ」の活用に関する Web 講演会を開催

「CLINICS カルテ」の新機能として追加される「経営分析機能」を活用した、クリニック経営に新しいインサイトを生むデータ分析方法と、具体的なアクションプランについて解説する Web 講演会を開催します。

【テーマ】経営分析機能を搭載したクラウドカルテの効率的な活用について

【開催日時】2021年3月25日(木) 19:15~20:15

【参加対象】医療機関経営者

【参加費】無料

【開催形式】YouTube LIVE を利用した Web 形式

【申し込みページ】https://clinics-cloud.com/seminar_entry/MarKLP

※申し込み方法などの詳細は申し込みページにてご確認ください。

■ 「CLINICS カルテ」について

「患者とつながる」をコンセプトとし、医療機関と患者がスムーズにつながる仕組みを実現したクラウド電子カルテです。日医標準レセプトソフト「ORCA」を内包することで、レセプトソフトを別途操作する必要がなく、事務スタッフの受付・会計作業を削減できます。また、「CLINICS オンライン診療」を使うことで、電子カルテ上から患者のアプリとつながることができます。サービスリリース以降、全国のクリニックで活用が進んでいます。

<https://clinics-cloud.com/karte>

■株式会社メドレー 会社概要

代 表 代表取締役社長：瀧口 浩平

所 在 地 東京都港区六本木 3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー22F

U R L <https://www.medley.jp>

■株式会社メドレーについて

メドレーは、エンジニアと医師・医療従事者を含む開発チームを有し、「医療ヘルスケアの未来をつくる」というミッションのもと、インターネットサービスを提供しています。現在、より良い医療・介護の実現に向けて、以下のサービスを展開しています。

患者向け「オンライン診療・服薬指導アプリ CLINICS」

<https://clinics.medley.life>

診療所・病院向け「クラウド診療支援システム CLINICS」

<https://clinics-cloud.com>

調剤薬局窓口支援システム「Pharms」

<https://pharms-cloud.com>

医師たちがつくるオンライン医療事典「MEDLEY」

<https://medley.life>

医療介護の求人サイト「ジョブメドレー」

<https://job-medley.com>

納得できる老人ホーム探し「介護のほんね」

<https://www.kaigonohonne.com>

■お問い合わせ先

<「CLINICS カルテ」の新規ご導入を検討の方>

株式会社メドレー CLINICS 事務局（平日 10:00～19:00）

TEL：050-1746-0806 E-mail：clinics@medley.jp

<報道関係の方>

株式会社メドレー 広報グループ

TEL：03-4531-5674 E-mail：pr@medley.jp