茨木上野兄弟歯科

大阪府茨木市水尾1-17-1

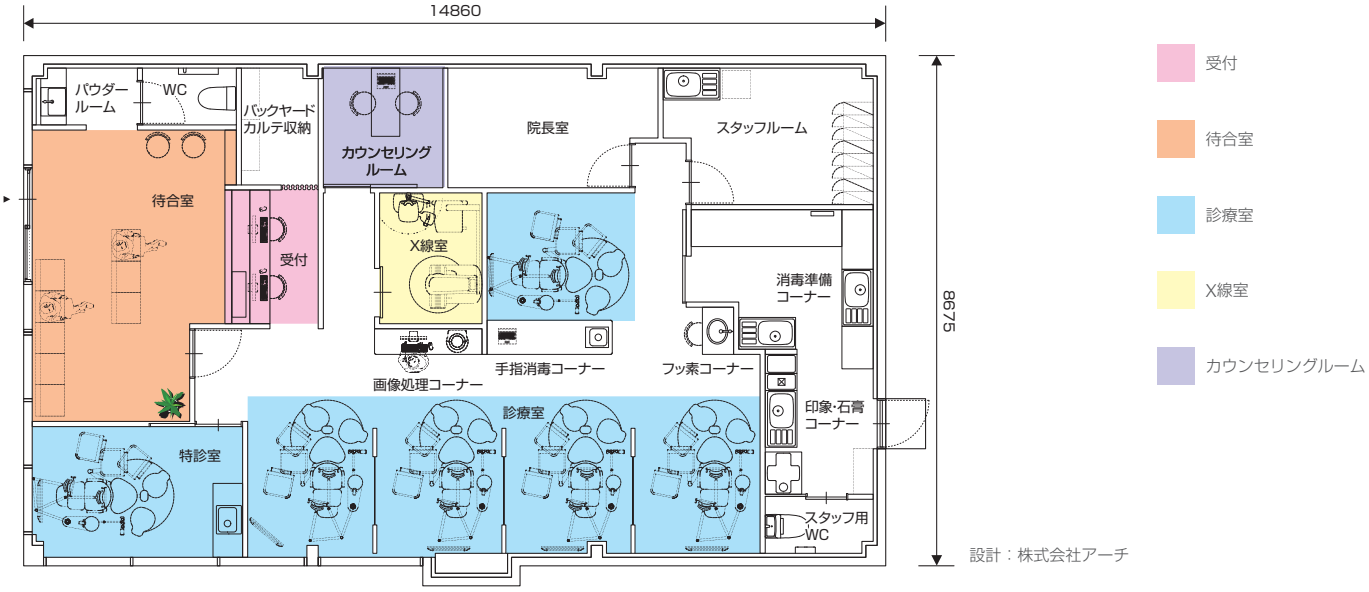
“シームレスなこだわり”が詰まった地域密着型クリニック

上野貴士院長は大阪府枚方市のご出身。8年前に弟の上野裕司先生とともに地元枚方市内に「上野兄弟歯科」を開業。ご自身は副院長として裕司院長とともに診療に当たってきた。「私はもともと矯正歯科やインプラントなどの口腔外科を専門にしていたので、遠方の患者さんも多く、その方々が少しでも来院しやすいように大阪や京都から乗り換えなしで来られる立地で新たに開業したいと考えました」と開業の経緯を話してくださった。枚方での開業経験を活かして細部の見直しを図ったほか、スタッフ業務の省力化・効率化を考慮してWeb予約システムを導入。さらに院内の患者情報や撮影画像などをクラウド管理し、データ漏えいや紛失などの防止対策にも手厚く配慮。「可能な限りミスやトラブルを防止し診療に専念できる、患者さんが安心して通っていただける医院づくりを目指しました」と話す上野院長。カジュアルな内装のイメージからは想像できない強いこだわりが伝わってくる。

Style Concept

枚方の「上野兄弟歯科」と同じ会社に設計を依頼。「設計や内装はおしゃれで高級感があるイメージより、地域密着でお年寄りからお子さんまで気兼ねなく来院できるような雰囲気でお願いしました。治療やケアの予約がなくてもフラっと立ち寄っていただけるようなカジュアルで地元の方に親しまれるクリニックにしたい」と笑顔で話す上野院長。

もともとあったガラス張りの壁面があるエリアには待合室と診療室を配置。日中は陽光が差し込み明るく温かみのある雰囲気を演出する。「患者さんにリラックスした気持ちで治療を受けてもらいたい」というお言葉通りの優しいクリニックに仕上がった。



設計：株式会社アーチ

道路を挟んで向かいに古い神社があり、その参道沿いにクリニックがあるため敷地内に灯篭が置かれているという霊験あらたかな立地。

上野院長がどうしても置きたかったというセルフケア製品のディスプレイ棚。受付カウンターと合わせて2つ設置。「いつか趣味のカメラもディスプレイしてみたい」と夢は膨らむ。

開放感と温かみを感じる待合室。「住宅街なのでどなたでも入りやすい雰囲気にしたかった」と上野院長。

インプラントだけではなく、エンドや歯周病の診断には高解像度のCTが必須とのお考えから「Veraview X800」を導入。

2面がガラス張りの特別診療室。ユニットにはシンプルなデザインで扱いやすい「ソアリック」を選択。

キャビネットや扉、シンク周りにも木をふんだんに使いリラックスした雰囲気の診療室内。

Special

Interview

開業・改装時に考えるべきポイント

「クラウドデータ管理」・「業務効率化」・「治療内容の可視化」が成功のカギ

大阪府茨木市
茨木上野兄弟歯科
上野 貴士 院長

クラウド管理システムや各種オンラインサービスのほか、業務効率化・省力化のためのオプションサービスなどを開業と同時にいち早く導入された上野貴士先生に、導入の経緯や有用性について伺いました。

──失礼ながら見た目には普通の歯科医院のように見えます

はい。見た目はいたって普通の歯科医院ですよ。これまで多くの歯科医院で勤務してきて、矯正治療やインプラントなどひと通りの治療はこなせるようになったと自負しています。そのスキルを活かすために、いろんな年齢層の方の口腔に関するさまざまな悩みに対応していきたいという思いがありましたから、一定の年齢や嗜好の方に特化するのではなく、全ての人に受け入れてもらえるような医院づくりを目指しました。

──このたびクラウド管理システムやオンラインサービスを導入された理由について教えてください

クラウド管理については、最近ゲリラ豪雨をはじめ予期せぬ災害が多く発生していますよね。私の弟が開業している地域はとくに土地が低くていつ浸水などの被害にあうか分から

二次元バーコードで簡単受付完了。高齢の方でもデジタル診察券を選択される方が増えているとのこと。

受付業務の省力化を主な目的として導入したWeb予約システム『Myはいしゃさん』。「入力の手間やミスがなくなり助かっています」と受付スタッフさん。

『問診票入力システム』はレセコンと連動しているので、カルテ入力の手間やミスを軽減。

唾液検査システム『SMT（Salivary Multi Test)』はこれまで経験した方も少なく、数値で口腔環境が分かると高評価。

「X線写真1枚でいくらでも話してしまいます」と患者説明に十分な時間をかける上野院長。

『Trinityアニメ』を使った患者説明の様子。「歯周ポケット検査の方法などは患者さんがご存知ないことが多く重宝しています」。

ないエリアでした。患者さんからお預かりしている診療データやカルテ情報などをもし失ったり外部に漏らしてしまったら診療どころではありません。かといって自分たちだけでできる対策にも限界があります。私はとにかく診療に集中したいという気持ちが強かったので、診療以外の不安要素はできるだけ排除するべく、信頼できる業者さんにお願いするのが一番だと考えていました。

モリタのクラウドサービス『Door Cloud』はレセコンやCTの情報をネットワークごとクラウド上で一括管理してくれますし、器械同士の互換性もスムーズですから、お願いしない手はないと考えました。

開業は歯科医師人生でもっとも大きなイベントといっても過言ではないでしょう。限られた予算の中で優先順位はそれぞれお持ちだと思いますが、私の場合、ネットワークやクラウド管理システムの構築は最重要課題と考えて取り組みました。

──「Web予約サービス」や「問診票入力システム」なども導入されていますね

導入の理由は「スタッフの負担を減らしたい」という一言に尽きます。勤務医の頃、どうしても緊急で連絡をとりたい患者さんに電話がつながらないことがあって、あとで調べると電話番号の入力ミスが原因でした。手書きの問診票やカルテ情報を見ながらスタッフが入力する手間とミス発生の可能性を考えれば、これも必要なツールだと思います。8年前、枚方に開業した際に「こんな機能本当に必要？時代を先取りしすぎでは？」と思えた機能が現在では当たり前になりつつあります。せっかくの開業やリニューアルのチャンス、新たな発見やステップアップのためにも、新しいサービスやツールにぜひチャレンジして欲しいと思います。

──患者さんの反応はいかがですか

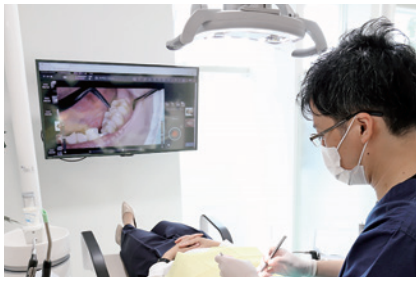
デジタル診察券やタブレットを使った問診票入力など、「高齢の方には難しいかな」と勝手に思っていましたが、意外にも受け入れてくださる患者さんも多く、嬉しい誤算の部分もありました。チェアサイドの画面で動画やアニメを使って説明すると「最先端ですね」と言ってくださることもあります。

上野院長の弟裕司先生（右）が院長を勤める「上野兄弟歯科」（大阪府枚方市）には週に一度診療におもむき、兄弟の絆を深めている。

──読者の先生方にメッセージをお願いします

「以前の歯科医院では毎回どんな治療をされているか分からなかった」とおっしゃる患者さんがまだ多くいらっしゃいます。これからは「治療内容の可視化」がより必要になるでしょう。それをバックアップしてくれるツールの充実と、あとは業務効率化と膨大なデータをいかに管理するか、そこに成功のポイントがあると感じています。

上野院長が開業前から導入を決めていた『ダイアグノデント ペン』は主に小児や若い患者さんのう蝕リスク検査に使用。



オペレーティングライトと一体型の『ルナビューショット』は治療中でも手軽に動画撮影が可能。

治療後すぐに『ルナビューショット』で撮影した動画を患者さんにお見せすることで、治療内容の共有やモチベーションアップに繋がる。

『お絵かき機能』を使ってバイトウイングに当日行った治療や今後の治療計画などを直接書き込んで説明すると、患者さんも安心される。

「『患者説明書』も送信できるので、今後予防にも注力していきたい」という上野院長の方針により『ソニッケアー』を導入。自宅で磨き方動画を見ながら適切なセルフケアが行える。

医院からのお知らせやリコール案内、Web予約や治療内容の確認など、アプリを介して患者さんと医院双方にとって便利な環境を実現。