

NEW! 2つの新サービスをリリースしました!

プライマリー・ケアの  
外来診療の忙しさを改善する



疾患データベース・臨床推論\*エンジン搭載  
**インテリジェンス問診**  
SymView

連動  
可能

患者も医療機関もゆとりが持てる診療を

**クラウド型順番予約システム**



メディカスター、ホームページ  
にも順番表示可能!

受診時にタブレットやスマホで入力する医療機関専用の問診ツールです。臨床推論\*エンジンを搭載し、診察前に診断に必要な情報を集めることで診察時間の効率化を実現します。

\*「当該患者の疾病を明らかにし、解決しようとする際の思考過程や内容」[The 臨床推論(大西弘高編 南山堂)]より

PCでもiPadでも操作可能なクラウド型予約システムです。ネット予約も窓口受付もわかりやすく把握でき、各患者のステータス等を細かく変更することで診察室と受付の密な情報共有が可能になります。

こんな医療機関様にオススメです!

- 診察前に必要な情報を収集したい
  - 電子カルテの入力を最小限にしたい
- ※ 連動できる電子カルテについては個別にご相談ください。

こんな医療機関様にオススメです!

- 操作が簡単でシンプルなシステムを使いたい
  - 電子カルテ連動や患者呼び出し機能がほしい
- ※ 電子カルテ / ORCAとの連携が可能です。

詳しくは同封のパンフレットをご覧ください! お問い合わせ ☎ 0120-807-824 (担当: 斎藤)

**Bee表紙写真を募集しています!**

本誌表紙に、貴院の写真を掲載しませんか?  
写真が掲載された方には、商品券5,000円分プレゼント!!

【募集写真】  
メディカスター・メディウインドウのある風景

【応募方法】  
応募写真をメールに添付して下記宛先まで

[bee@media-cf.co.jp](mailto:bee@media-cf.co.jp)

※メール本文に「貴院名」と「ご応募者様氏名」をご記入ください。

【締切】2018年7月31日(火)

※ご応募多数の場合は抽選、当選された方のみ事前にご連絡いたします。



**Bee読者アンケートにご協力ください**

本誌感想等、皆様のご意見をお聞かせください。アンケートにお答えいただいた方の中から抽選で1名様にソニー製Bluetooth対応スピーカーをプレゼント!

【応募方法】  
下記アドレスにアクセスしてください。  
<http://mcf.bz/bee>

【締切】2018年8月31日(金)

※ 当選者の発表は賞品の発送をもってかえさせていただきます。  
※ 製品の色は、Bee編集部にお任せください。



Bluetooth対応の  
ワイヤレススピーカー  
SONY SRS-X3-W

**編集後記**

今回、八田内科医院様と川原眼科様に院内イベントを取材させていただきました! 普段、ユーザー様と直接顔を合わせる機会がなく、「本誌でお会いできる企画がしたい」と密かに思い続けていたので、ついに念願が叶ったというわけです。

取材の中で、どちらのクリニック様からも「とりあえずやってみると良い」という言葉がでてきたのですが、この姿勢は、経験が無くても「これがやりたい!」と言えば大体のことにトライできる当社にも通ずるものがあります。今回も「取材に行きたい!」から始まり、私にとっては初めてのことばかりで

バタバタしながらも、何とか発行まで辿り着くことができました。

今回の企画を通して、「やりたいことを口に出して実際にやってみる」という経験は、失敗することも多いけれどその分気づきや学びを与えてくれるものなのだと思えるようになりました。もし、読者の皆さまの中にも何か踏みとどまっているものがあるという方がいらっしゃいましたら、とりあえず一歩だけ、踏み出してみたいかがでしょうか。私も、やってみよう! の精神で、皆さまの心に留まるような企画をお届けできるよう頑張っていきます!

Bee編集担当 下園小夏

医療を、もっとわかりやすく



発行・編集 株式会社メディアコンテンツファクトリー

〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街 8-27 第16 岡部ビル5 階  
TEL: 092-471-3555 FAX: 092-471-3556

© 株式会社メディアコンテンツファクトリー 2018 禁無断転載

医療と患者様とをつなぐ情報誌  
【ビー】Benefit energy everyone

Media Contents Factory

Vol. 23  
2018

# Bee



院内  
イベント  
特集

Bee取材班がゆく!

# 院内イベント 潜入レポート

八田内科医院 / 川原眼科

より良いイベントにするために  
おさえておきたい3か条

こんな流れでやってます!  
イベント運営スケジュール

八田内科医院様(京都府京都市)待合室風景

「診察室では伝えきれないことを患者さんに伝えたい」

# 八田内科医院 (京都府京都市)

今回取材したイベントは、2018年3月3日(土)に行われた第15回いきいき健康セミナー「上手な医者のかかりかた」。2015年から約2年半も続けている、八田内科医院おなじみのイベントです。

院内イベントに潜入!

## 一人ひとり 明るくお出迎え



イベント開始15分前に開場し、スタッフ全員でお出迎え。院長自ら参加者に声をかけてコミュニケーションをとります。

## ○×クイズ形式で 楽しく学ぶ



○×クイズ形式で、終始楽しい雰囲気。具体的なシチュエーションがクイズになっていて、明日からすぐに使えるような内容ばかりです。

## 毎回恒例のじゃんけん大会が 盛り上がりのピーク



質疑応答でイベント終了!と思いきや、突如開かれたじゃんけん大会。毎回恒例とのことで、スムーズに進行していきます。勝者には嬉しいプレゼントも。

## 終わってすぐに 次回の予約



イベント終了後は受付に人だかりが。早くも、次回の予約をしています。慣れた手つきで名前を記入します。



どんなことが行われているのでしょうか…?

Bee取材班は見た!

### イベント前から明るい雰囲気

お出迎えの際に印象的だったのが、スタッフと参加者の皆さんが楽しそうに世間話をされている姿。イベント前から明るい雰囲気ができているからこそ、自然とイベントも盛り上がるんですね。

なるほど!



Bee取材班は見た!

### 小難しいイメージが一転

実は「院内イベントだし小難しい話もありそう…」と少し心配していましたが、実際はゆっくりとした語り口で、表現もわかりやすく一安心。参加者の皆さんも、うんうんと頷きながら聞いていました。

ほっ



Bee取材班は見た!

### 場が盛り上がる小ワザ

○×の回答札しかないのに「答えは△です!」と院長。スタッフ、参加者一同「え〜!ずるい!」と笑い起こる場面もありました。良いイベントづくりには、ちょっとした遊び心も必要なのかも。

びっくり!



教えて! 院長先生!

## 院内イベント、実際どうなの?

八田 告 院長

Q なぜはじめたの?

A 説明の補足&患者さんに基礎知識をつけてほしい

診察室で話題にしないことや説明が不十分な部分を、患者さんに伝えたいから。「これは知ってほしい」という情報をシェアすることで、わざわざお医者さんが言わなくてもある程度自分で解決していく能力や、基礎知識を患者さんにつけてほしいな、という風に思っています。

Q 続けて良かったことは?

A 患者さんの中に「学ぶ」意識ができた

「集団で学ぶ」という雰囲気が、患者さんの中にできてきたことかな。告知が遅いと「先生、次はいつするの?」って催促されるほど楽しみにしてくれている方もいらっしゃるんですよ。あとは「先生の話聞いて、毎日体操やってます」とか、私がお伝えしたことを実践してくれて、患者さんの体にも反映されていて、それが嬉しい。

Q 苦労することは?

A パワーがいるのは演者の選定

苦労…ではないけれど、演者の選定ですかね。2回に1回は外来講師を呼ぶようにしているんです。専門家に来てもらうというのは医院のステータスでもあるし、こういうところに紹介もできるよというアピールにもなりますからね。次いつ喋ってもらうか・誰に来てもらうかを考えるのは、少しパワーがいると感じます。

## 過去に扱ったテーマは?

- 血液検査結果の見方
- 便秘!
- 冬場の血圧管理のコツ
- 認知症予防策
- 生活習慣病の知識と実践方法
- 血圧測定の落とし穴と考え方

point 得意分野や患者さんが知りたいことを選ぶと◎

check 外部講師を呼ぶことも

約2回に1回のペースで外部講師を招いています。特に、体操や健康落語は大好評!

## 「ここだけの話」 ~スタッフ編~



最初はちょっと反抗しました  
看護部 大江さん

最初「2人くらい手伝ってほしい」と言われた時は「そんなんでできるわけないやろ〜」と思いましたが、実際にやってみると、患者さんの意欲の高さを感じて、私たちもそれに応えたい!という気持ちに。今ではスタッフみんながお手伝いさせてもらってるんですよ。



困ったときはみんなで解決  
受付 中辻さん

以前は参加希望者が殺到してお断りしたこともありましたが、申込制や2部制の導入で改善してきました。当院は、医師もスタッフも仲が良く、困ったら話し合っ解決していくという意識をみんなが持っているの、より良いものにしていけるんだと思います。

## 今回の取材を終えて

「クリニックのみんなでやるイベント」を体現されている、印象的なクリニックでした。院長先生の「患者さんにも基礎知識をつけてほしい」という想いを実現できるよう、当社もより良いコンテンツづくりに励みたいと思います。ご協力、誠にありがとうございました!



「目の健康に関することをたくさんの人に伝えたい」

# 川原眼科

(福岡県糟屋郡)

院内イベントに潜入!

## お茶とお菓子でおもてなし



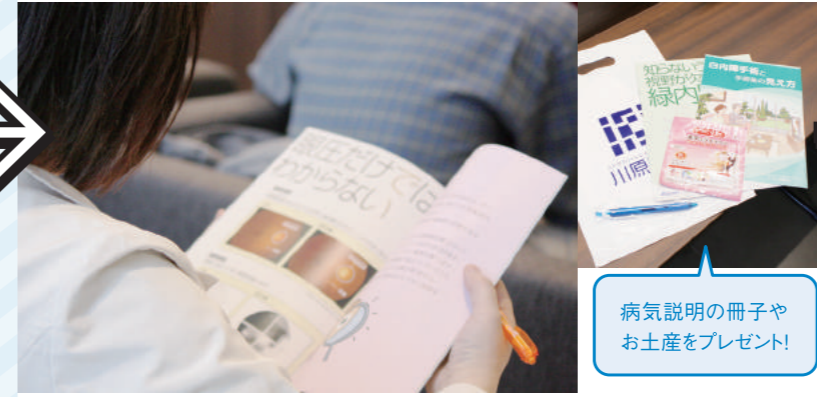
一人ひとりに声をかけながら、お茶とお菓子のセットを配ります。状況を見て荷物入れのカゴを持ってきたり、臨機応変に対応。

## 図や写真を使った丁寧な説明



病気の原因から治療方法に至るまで、ギモンを丁寧に解説していくスタイル。参加者の皆さんも真剣に聞き入っています。

## 配られた冊子を活用して理解を深める参加者も



病気説明の冊子やお土産をプレゼント!

院長先生の話聞きながら、配布された冊子に情報を書き込む方がチラホラ。「その場で聞いて終わり」ではなく、家に帰ってからも冊子を見返して、内容を思い出すのに役立っているようです。

## 参加者同士で質疑応答!?



質疑応答では、院長先生ではなく「実際ここで手術してもらった」という患者さんに対して、質問が向けられる場面も。



こちらでは何が行われているのでしょうか…?

Bee取材班は見た!

### 備えあれば憂いなし

予約制とはいえ、飛び入りで参加したい!という方はでてくるもの。席に余裕がある場合は少し多めに資料等を準備しておき、他の人と同じ環境で参加できると、飛び入りの方にも喜ばれるようです。



Bee取材班は見た!

### クリニックをより身近に

病気の説明だけでなく、休憩がてらクリニックロゴや外観デザインの話もありました。開院2年目、自院のことをもっと身近に感じてほしい川原眼科ならではのアイデアですね。



Bee取材班は見た!

### 気軽に質問できる雰囲気

イベント中は皆さんソファに座り、終始リラックスした雰囲気。そのせいか、初対面の方でも気軽に会話をしたり、先生への質問も、ちょっと聞きづらい率直なものが多かったように感じました。



教えて! 院長先生!

## 院内イベント、実際どうなの?

Q なぜはじめたの?

A 目に関することを広く伝えることで、社会に貢献したい

ロシナンテス(NPO法人)に毎年寄付をしているのもそうですが、昔から「社会貢献が大事」と思っていて、その一環として、たくさん人々を呼んで目に関する講座をやってみようと考えていました。でも、どう患者さんを集めたいかとか、準備など含めて分からないので、まずは院内で自分の患者さんに向けてということで始めたんです。

Q 続けて良かったことは?

A 患者さんが患者さんを連れてきてくれる

患者さんがお友達を誘って来てくれることもありますね。あとは質疑応答のときに、当院で手術をされた患者さんが自らの体験を話してくれたのは予想外でした。良いことばかり話してくれて逆に怖いくらい…(笑)そうやって患者さんが患者さんを連れてきてくれるプラス効果が続けば、院内イベントをやるメリットは大きいと思いますね。

Q 苦労することは?

A スライド作りは大変でも、内容を考えるハードルは高くない

スライド作りですね。単純に、作業としてツライです…。ただ、内容は患者さん向けで、難しい言葉を使う必要も、エビデンスを出す必要も無いので、内容を考えるハードルは高くないです。自分の知識で、自分の言葉で書けばいいのでむしろカンタン。だけど、やっぱり作っていく大変さはあるなと思いますね。

## 過去のイベントは?

### 川原眼科感謝祭

2017年9月、開院1周年を記念して行ったイベント。出店や有志の方々によるライブステージなど、子どもから大人まで楽しめる内容で、地域の方々にクリニックを知ってもらった良い機会になりました。



## 「ここだけの話」

～院長編～



エピソード① 実は行き当たりばったり…

今回初めてモニターを使ったんですが、PCが繋げるか確認したのは、今日の朝(笑)そんな感じで、あまり気合いを入れてやる必要はないと思いますね。まずは重い腰を上げてやってみる。それから試行錯誤していくのがいいんじゃないでしょうか。



エピソード② 今後やってみたいこと

例えば、近所の商業施設で眼圧を測ったりするようなものとか…あとはテレビにも出てみたいです(笑)クリニックの宣伝的な意味合いもありますが、やはり多くの人に影響を与えることが、社会貢献につながるかなと思っています。

## 今回の取材を終えて

院内イベントだけではなく、ブログや広報誌、SNSでの情報発信も積極的に行っている川原眼科。社会貢献したいという想いを軸に、「まずはやってみる」というフットワークの軽さがとても印象的でした。今後の動向にも注目していきたいと思います。ご協力、誠にありがとうございました!



# こんな流れでやっています! イベント運営 スケジュール

準備開始

## ▶ 何を目的にどんなイベントをするか決めよう

一口で院内イベントといっても、その形式は様々。何を目的にイベントを行うのかを考えた上で内容を考えましょう。

集患や患者教育のためには…

疾患啓発のためには…

クリニックの認知度向上のためには…

### 健康セミナー

- 専門分野の話
- 身近な病気の話 など



### 健康相談・測定会

- 血圧測定
- 骨密度測定 など



### 体験型イベント

- 院内ツアー
- 機器の操作体験 など



### 娯楽系イベント

- 院内コンサート
- 落語 など



約2ヶ月間

3ヶ月前

## ▶ 告知をはじめよう

### いつから?

なるべく多くの人に、声かけをしたり院内の掲示物を見てもらうために、告知を始める時期は、患者さんの通院頻度に合わせましょう。

例 通院頻度 = 3ヶ月に1度



### どうやって?

診察時の声かけのほか、以下の媒体を使って告知をしましょう。

- 患者さん向け広報誌
- チラシ
- ポスター
- ホームページ (お知らせ、ブログ)
- 院内サイネージ



約3ヶ月間

当日

約1ヶ月間

## ▶ 振り返りタイムをつくろう

片付け後すぐ、または定例ミーティングの場で2~3分程度カンタンに振り返りましょう。



## ▶ 開催報告をしよう

広報誌やホームページのお知らせ欄、ブログなどで、写真や簡単な感想を発信しましょう。



# より良いイベントにするために おさえたい3か条

1

## 院長がルールを作る

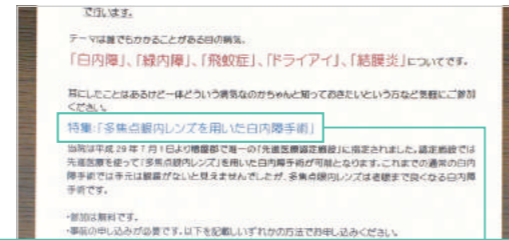
スタッフに協力をあおぎたい場合、いきなり全部お任せでは上手くいきません。最初は、椅子の並べ方やBGMの音量まで院長がリーダーとなって丁寧に指示を。それを続けているとルーティン化され、スタッフも自ら動いてくれるようになります。



2

## 「ウリ」を伝える

スライドや話の内容を考える際は、患者さんが知りたいことに「クリニックのウリ」を少しまぜてみるのもオススメ。得意な手術や、今後注力したい検査のことなど、普段伝えきれないことを伝えられる絶好の機会です。



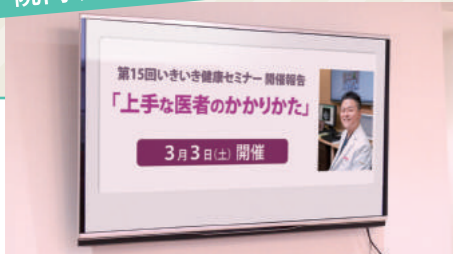
特集:「多焦点眼内レンズを用いた白内障手術」

3

## 参加者以外にも伝える

イベント後は、メディカスターやホームページなど、さまざまな媒体で開催概要を発信してみましょう。参加していない方々にもイベントの様子を伝えることができるので、新しい参加者を増やすきっかけにもなるかも。

### 院内サイネージ



### 通信誌

第14回いきいき健康セミナーは、たちいり整形外科院長の立入久先生に骨粗鬆症についてご講演頂きました。「骨の健康 マーチ 健脚は歩いてこない。だから、歩いて・・・」タイトルから伺える通り、講演途中に水前寺清子さんの365歩のマーチに乗って運動したりして本当に楽しいセミナーでした。申し込み多数の満員御礼で2部開催となりました。ロコモ、運動器、健康寿命についての話説明がありました。運動器とは、体を動かすのに必要

### ブログ



### 広報誌

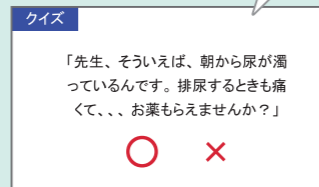


Pick Up!

## 院内イベントの資料は 院内サイネージで 二次活用できる!?

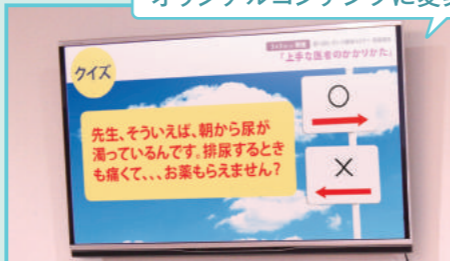
院内イベントでつかった資料を原稿として、メディカスターのオリジナルコンテンツを作成できます。

院内イベントで使用した資料



資料の必要な部分だけを抜粋して、コンテンツの原稿に。

オリジナルコンテンツに変身



待合室で流すことによって、イベントに参加できなかった方にも、分かりやすく伝えられます。

オリジナルコンテンツ制作に関するお問い合わせはこちら

メディアコンテンツファクトリー サポートデスク  
050-3775-0300