



当直連携基盤

Infrastructure for  
On Call Cooperation  
Co., Ltd.

「開業と共に始めるなら」

24h・365日 質にこだわる往診代行

バディ往診®

医療機関のみなさま

バディ往診なら開業初日からリスクなしで万全の往診体制を整えることができます！



## 開業直後で患者数が0名のときは費用が掛からない

月額料金は、往診代行の対象となる患者数に応じて発生します。0名であれば費用は発生しないため、安心してご利用いただけます。

※1名以上は月額利用料金がかかります  
※新規開業時からご契約いただいた医療機関様限定となります。



## 在宅医療に必要な手技とサービスを押さえた医師が対応

日本初の在宅医療特化サービスだからこそ、あらゆる現場で最低限必要な手技に対応できる医師会員基盤を構築しました。

2024年4月より医師会員33万人を誇るエムスリーと資本業務提携を行い、更に医師会員基盤が拡大中！



## 2人体制の「バディ往診®」

対応の質にこだわるならバディ往診。開業時から高い対応品質を保つことで、クリニックの評判を高く保つことができます。

## 患者数が0名の場合は月額利用料がかかりません！

新規開業時からご契約頂いた医療機関様限定で、最低利用料金無しの完全な従量課金制を導入。  
往診代行の対象となる患者数が0名の場合は料金が発生しないため、開業時から安心してご利用いただけます。



\*ファーストフルプランの場合

### 対応手技一覧

電話再診・往診	処方	尿道カテ交換
救急搬送・紹介状作成	HOT導入	死亡診断
点滴	抗原検査	インフル検査

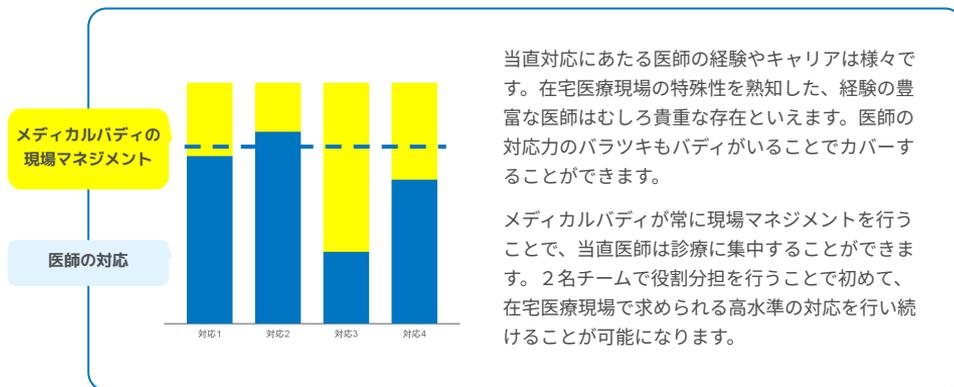
上記以外の手技にも対応できる場合がございます。ご相談ください。

**登録医師会員数33万人**のm3.comとグループ会社の関係にあるため、強固な提供基盤を構築しております。

開業初期ほど信用が大事。だからこそ、2人体制のバディ往診が選ばれます。

## 「バディ往診」とは、当直医師に“在宅医療の専門家”である「メディカルバディ」が1名同行し、診療全体のマネジメントを行う当社独自の診療スタイルです。

- メディカルバディが同行することで、当直医師がカルテを確認する時間を十分に確保でき、**カルテの読み込みや診療に専念**することができます。現地でも**必ずご家族に意向確認**をしているため、方針と相違のある対応を行うことはほぼありません。
- 万が一クレームがあった際も、医師の記載するカルテの他にメディカルバディが作成する記録である**バディレポート**があるため事実確認が可能です。
- 必ずメディカルバディが**往診希望の確認**を行うため、希望があったのに往診に行かなかったということがありません。
- 当直医師の経験や接遇などにばらつきがあっても、**メディカルバディが往診現場全体をマネジメント**することで対応品質を一定にすることができます。



当直対応にあたる医師の経験やキャリアは様々です。在宅医療現場の特殊性を熟知した、経験の豊富な医師はむしろ貴重な存在といえます。医師の対応力のバラツキもバディがいることでカバーすることができます。

メディカルバディが常に現場マネジメントを行うことで、当直医師は診療に集中することができます。2名チームで役割分担を行うことで初めて、在宅医療現場で求められる高水準の対応を行い続けることが可能になります。

だから私たちは、**当直医師とメディカルバディの「2人体制が必須」**だと考えています。

## メディカルバディは何をする？

### ① 往診現場のマネジメント

事前のカルテの読み込みを行い、往診前に対応方針や重要事項の確認を医師とともにを行います。また現場では患者や患者家族への声掛けを通して不安を取り除き、主治医に報告を行います。当直医師は経験も様々ですが、**メディカルバディが現場全体をマネジメント**することで高い対応品質を保つことができます。

### ② 当直医師の評価

診療同行時の医師の態度・言動・気配り、往診率などを加味し、同行した**メディカルバディが当直医師のその後の勤務可否を決める**権限を持っています。毎月5%~10%程度の当直医師を入れ替え、在宅医療により適した医師母集団を維持しています。

### ③ バディの担当制による主治医との連携

メディカルバディ1名が責任者として各医療機関を担当します。**主治医と定期的に打ち合わせ**を行い、診療方針のすり合わせや対応品質についてのヒアリングを行います。

### ④ バディレポートの作成

医師のカルテとは別に、患者家族の様子や意思決定の経緯など、**情緒的な情報も記載**することで現場の状況をしっかりと主治医に伝えることができます。例えば、救急搬送になった具体的な経緯や、その時の患者家族の雰囲気もバディレポートで主治医に報告し、現場の状況をご想像頂けるようにしております。

#### 例：看取り方針だった患者を搬送指示出した際のバディレポート

「施設職員様立ち会いの下診察。

職員様のお話をヒアリングしたところ、血圧が安定せずパルスも早い状態。御本人、胸の痛みは落ち着いているとのことでしたが血圧低下及び頻脈が長く続いていることで、このまま何もせず夜を超えるのは不安とのこと。

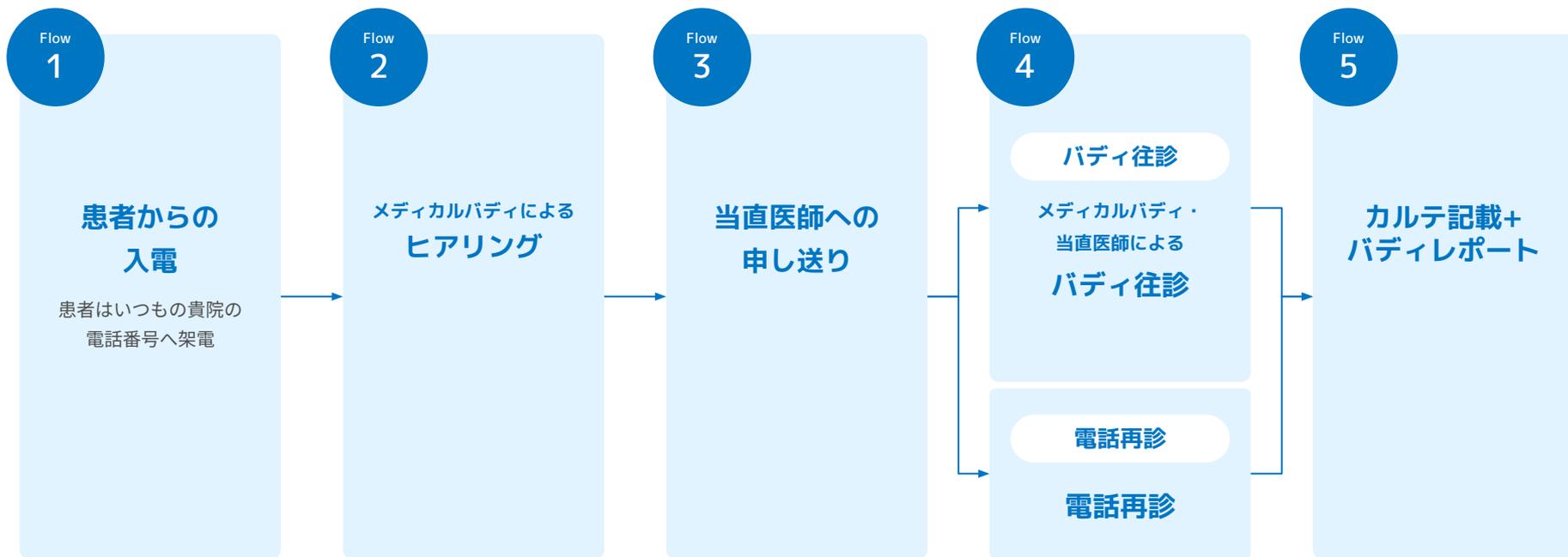
看取り方針であったが、当直医師の判断では搬送の方が望ましいとのことカルテに記載ある娘様へ連絡。**看取り方針と決めたばかりだが、娘様はまだ気持ちが揺らいている様子でした。**娘様では判断できないため、お兄様と再度相談するとのこと一旦電話をおきりになった。

**30分後に再度娘様から折り返しがあり、ご長男様が搬送を希望しているため救急搬送することになりました。娘様もその判断に納得しているとのこと。**

救急車には、施設職員様が同乗していただけるとのこと・・・」

## サービスご提供の全体フロー

※ファーストコールプラン（入電1次受け／電話再診／往診：すべてを当直連携基盤が対応）のフロー



## バディ往診の選ばれる理由

連携している電子カルテ  
(カルテ転記不要)

4社

- ☑ エムスリーデジタル
- ☑ HOMIS
- ☑ モバカル
- ☑ OWEL

その他の電子カルテ、紙カルテをご利用の場合もご相談ください

医師の  
対応品質担保状況

現場に同行した**メディカルバディによる評価に基づく**  
スクリーニングを実施

バディ往診  
(当直連携基盤)

医療訴訟

0件

2024年11月時点での当社実績

往診に向かう人数

医師と  
メディカルバディの**2名チーム**

役割分担で、安定した質の高い対応を実現

経済的負担

月額利用料以外の  
**持ち出しはナシ**

実働に応じて別途実働料金  
がかかります。実働料金は  
当直医師の給与を含めて  
も、診療報酬を超えた請求  
はいたしません

レポート方法

医師のカルテ +  
**バディレポート**

平均到着時間

59分

2024年4月-6月時点での当社実績

医師会員基盤の盤石性

登録医師会員数33万人の  
エムスリー株式会社と**資本業務提携**

診察数

111,370件

看取り数

9,430件

契約継続率

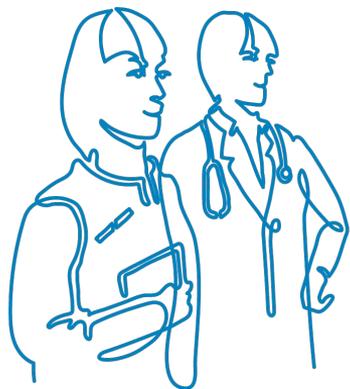
97.4%

他社乗換後の  
出戻り率

47.6%

契約数

447件



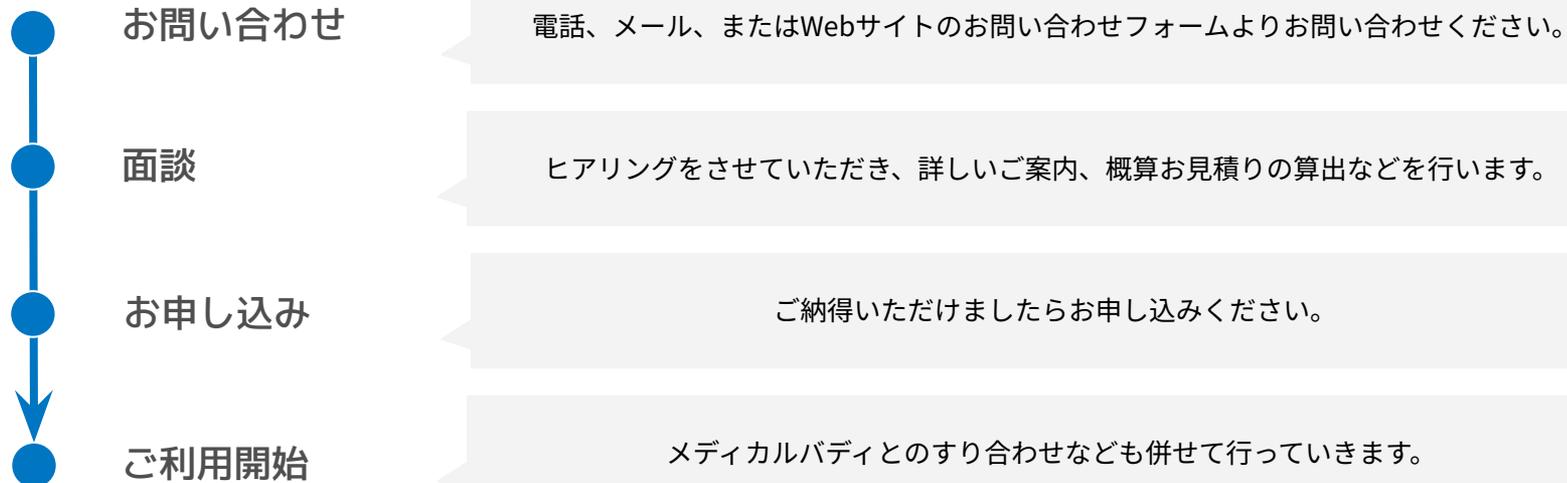
サービス開始年

2019年

2025年



## 具体的な導入までの流れ



お問い合わせから**最短2週間**でご利用を開始していただけます。

詳しい金額のご提示や詳細な説明も可能ですので、お気軽にご連絡下さい。



当直連携基盤

Infrastructure for  
On Call Cooperation  
Co., Ltd.

サービス提供エリアのご確認やお見積もり、  
より詳しい情報をご希望の方は

Tel : **03-6666-9932**

(電話受付時間：平日9時～18時)

Mail : [sales@tochoku.com](mailto:sales@tochoku.com)

Web : <https://tochoku.com/>

## その他プランのご紹介

### コールセンタープラン

患者様からの入電をメディカルバディが受け、テキストで貴院へ申し送り。

#### こんな方におすすめ

- 往診対応は自院で行いたい、少しでもオンコールの負担を軽減したい。
- オンコール携帯に事務連絡や営業電話が入ってくるのが気になる。
- 日によって担当者が違うので、コールの割り振りが大変。

### 看取り支援プラン特養 (嘱託医の方向け)

特別養護老人ホームのお看取り対応のみご依頼頂けます。

#### こんな方におすすめ

- 近隣の特養から頼まれて嘱託医を引き受けている。
- 普段は良いが、学会や旅行・年末年始などで長期間不在にする際に困っている。

### 2024年4月1日より、株式会社当直連携基盤は エムスリー株式会社と資本業務提携を行い、 エムスリーグループの一員となりました。

エムスリー株式会社は、日本の医師の約9割以上にあたる33万人以上が登録する医療従事者専門サイト「m3.com」を運営し、製薬会社向けマーケティング支援サービスや治験支援サービスに加え、クリニックを対象とした医療現場DX化支援サービス等を提供しています。

クリニック向けDX化支援サービスにおいては、AI搭載クラウド電子カルテの「エムスリーデジタル」や、初回予約、自動受付、問診、キャッシュレス決済、次回予約の機能をワンストップ化し、患者の診療体験をより便利にする「デジスマ診療」等を提供し、診療プロセス全体の生産性向上に寄与するべく、DX化支援を推進しその範囲を拡大しており、医療機関に提供する付加価値の更なる拡張を図っています。

今後は、エムスリーグループが保有する国内医師会員基盤を活用することで、「バディ往診」の展開エリア拡大が容易になるだけでなく、医師の働き方改革を始めとしたあらゆる環境変化にも左右されない安定・高品質なサービス提供体制が構築可能となります。

さらにはエムスリーグループが保有するグローバルな医師会員基盤を活かし、日本で培った在宅医療ノウハウを世界に展開してまいります。

