

醫療雲 無法抵擋的大趨勢

文／何其安

專訪杏翔股份有限公司 陳健男總經理

擁有20多年醫療資訊系統開發經驗的杏翔股份有限公司，選擇與神通資訊科技攜手打造雲端醫療服務「MiHIS」，要將醫療資訊服務帶入新紀元。掌訊特別拜訪杏翔陳健男總經理，請他談談雲端醫療的創新與未來。

Globalinks (以下簡稱G)：請先向讀者介紹一下杏翔

陳健男總經理 (以下簡稱陳)：杏翔成立於1990年，20多年來致力於醫療院所應用軟體及大型專案系統整合，依據醫療院所的作業需求，杏翔分別成立醫療資訊事業部、醫學影像事業部、管理資訊事業部及醫院自動化事業部等部門，提供整體「健康工程」相關產品，包括醫療資訊系統、醫療自動化設備、醫學影像整合系統等服務。2001年時杏翔獲頒「傑出資訊應用獎」，為當年唯一獲此殊榮的軟體廠商。2011年杏翔更在141家廠商中脫穎而出，於台灣醫療資訊廠商評比之專業技術、維護支援能力、履約能力、價位合理性評比總分皆名列第一名。

G：在醫療領域，雲端運算的應用方向是？

陳：我想先說明一點，雲端的關鍵在於「資料」，所有的服務與價值都是從資料衍生而來。個人醫療資料的來源包括下面幾個面向：

一、患者病歷資料：就是電子病歷，來自各醫療院所，也可透過機制進行病歷交換。

二、個人健康資訊：現在健檢非常普遍，除了醫療院所外還有許多專業機構提供健檢服務，健檢資料多是一本厚厚的報告書，未來勢必會儲存於雲端。

三、居家照護資訊：目前個人醫療健康服務只限於醫療院所，一離開這場域就是空白，但隨著高齡化社會來臨，越來越多人在家中也需要享有照護服務，長期照護及居家照護勢必增加，在家中紀錄個人生理數據，上傳雲端和病歷、健檢資訊結合，這就是個人

完整健康資訊。

以往醫療資料儲存在各個醫療院所，不能流通，沒有互動效益，患者的醫療服務因此受限在某個區域。資料儲存於雲端，需要時透過安全機制便可取用，讓醫療照護服務打破時空限制，患者得以享用更便利的醫療服務。透過雲端醫療資訊的流通及共享，還能免去許多重複的醫療行為，減少醫療資源的浪費，對健保財務也有一定的幫助。

對醫療院所及資訊業者而言，分析、判斷個人健康資料背後代表的意義與需求，可從中發掘新商機；從更高角度來看，國民健康事關國家競爭力，若政府以各縣市健康中心為支點建立國家級的醫療雲，分析其中數據可掌握國民健康、人口結構及疾病等趨勢變化，提供政府制定醫療、衛生、經濟及社福政策參考依據，更間接影響到國家預算分配，政府就是看到這一點，才會積極推動電子病歷交換機制。

G：為何要在現在推動醫療雲？

陳：現在是推動雲端醫療服務最關鍵的時機。

民國八十四年（1995年）健保開辦，促成了醫療院所全面資訊化，許多中小型診所都是在那時導入資訊系統，轉眼也快20年，期間因為沒有重要改變及誘因，大多數醫療院所仍使用舊系統，甚至連20多年前DOS時代的古董「Foxbase」都還看得到。

經歷Windows及行動裝置的洗禮，使用者早已習慣設計介面與直覺式操作，舊系統受限於開發工具及觀念，功能不健全，操作也不便利，早就瀕臨淘汰。

此外，健保給付項目及條件一變更，醫療資訊

系統就要跟著調整，以往都是業者派工程師一家家更新，費時耗功但別無他法，隨著網路頻寬加大，硬體效能提升及虛擬化技術成熟等雲端基礎軟硬體的發展，遠端建置、操作、維運不再遙不可及，也正式宣告了雲端醫療服務時代的來臨。

健保新制一直是政府極欲推動的政策，若正式上路勢必引發一波醫療資訊系統大翻新，到時雲端業者的優勢就會十分明顯，這已是不可逆的趨勢，現在不做將來就等著被淘汰。

G：您覺得杏翔跨足雲端服務的優勢在哪？

陳：我們深耕醫療系統軟體很久了，從早期Cobol歷經windows到雲端，已進化到第三版軟體，除了功能更貼近使用者需求外，也強化了介面設計與直覺式操作。醫療軟體不是office，不會有人出書教你如何使用，因此軟體必須十分人性化，讓使用者一看就會，這要累積很多know how才做得到。

一套軟體系統開發會要不斷的除錯、調整，這過程至少需要3~5年，杏翔20多年來累積廣大客戶群，這群人正是杏翔最好的開發顧問，他們試用新產品，提供建議，因此杏翔產品能符合使用者需求，獲得高度肯定，這是正杏翔的最大優勢。

G：為何會選擇神通為合作夥伴？

陳：造雲是個大工程，需要龐大成本，但回收卻非常緩慢，杏翔需要夠力的夥伴共同打拚。有不少業者找我們合作，但大多是希望我們將產品放到他們家平台上，這只是「軟體商店」的模式。只有神通願意投入資源，打造架構符合雲端使用機制的MiCloud，除了醫療外，還有教育、中小企業、電子商務等不同領域服務，雲端是神通發展主力，也是杏翔決定未來的一役，能和神通合作當然較有信心。

G：請簡單介紹一下MiHIS

陳：MiHIS系統是國內第一個獲得政府補助的醫療雲計畫，主要是提供醫療院所更簡單、便利、省成本的資訊服務，MiHIS有下列優勢：

- 一、遵循醫療法、個資法中資訊安全規範
- 二、符合衛生署電子病歷法規
- 三、線上版本即時更新
- 四、可離線作業

陳健男總經理

雲端是不可逆的大趨勢，現在不做未來就等著被淘汰！



五、大幅降低HIS系統導入與維護成本

傳統醫療資訊系統對廠商的依賴度極高，若遇上服務不佳的業者，甚至會讓診所的營運延遲或中斷。醫療院所若導入MiHIS系統，從銷售到服務，應用軟體與資料都是在遠端，遇上問題即時反應，即時解決，使用者再也不用受氣。

當然也有人質疑遠端不代表高水準服務，但MiHIS採「租用制」，和傳統系統的「買斷制」不同，診所導入MiHIS只是租用，不滿意隨時可退租，這當然比一次買斷更具彈性及保障，相對的對我們而言，必須提供更佳的品質留住使用者。

G：目前推動MiHIS遇到什麼困難？如何克服？

陳：最大的困難就是大家都有醫療系統，用得好好的幹嘛換？至於解決方法也很簡單，就是產品要比他用的更好。

當然，推廣要有策略，我們初步鎖定三種客戶，一是剛開業醫師，沒有舊系統的包袱；二是對新科技狂熱者，許多醫師都是這種人；第三種就是之前提到的，遇上服務品質差的廠商，或是對舊系統功能及介面十分不滿，MiHIS對這些人都有強大的誘因。

雖然MiHIS初步只有掛號、醫令、處方及申報等軟體服務，但就像我前面說的，雲上最有價值的是「資料」，除了醫療外，未來我們希望導入健康、養生，甚至是運動等各種不同產業資源，雲上的資源越多，分享、使用的人也就會越多，自然就會產生許多需求及服務，這是一種正向循環，會讓MiHIS形成一個「完整的健康照護生態體系」，對服務提供者而言，MiHIS是一個打破有形界線的巨大市場，這就是誘因。G