

診療所45のアイデア、すべて見せます / タイムマネジメントの極意とは

# CLINIC BAMBOO 11

今日と明日の開業医をサポートする  
——最新クリニック総合情報誌

# ばんぼう

NOV.2013  
VOL.392

定価 1,020 YEN

平成25年11月1日発行 通巻392号 毎月1回1日発行  
昭和58年2月14日第三種郵便物認可 一 ISSN 1099-2188 96002

【第2特集】

敏腕経営者のたしなみ

## デキル院長の「スケジュール管理」



The Master of Clinic

### 小川芳弘

医療法人秀放会仙台総合放射線  
クリニック 理事長

【特集】

## 集患から職員満足度向上まで

# 今すぐ実践できる

# 診療所アイデア図鑑



# 自院の機能や差別化戦略を踏まえ 将来を見据えたうえで さまざまな機器の検討を

差別化戦略の1つに、他院では受けることのできない治療（自由診療を含む）があり、その提供のためには医療機器やマシンが不可欠だ。高周波温熱機器「インディバ・アクティブ」、筋電図・誘発電位検査装置「MEB-9400シリーズ ニューロパック S1」、ベッド型マッサージ器「クワトロマーノ」の3製品を紹介する。



高周波温熱機器「インディバ・アクティブ」

PICK UP 1  
高周波温熱機器  
「インディバ・アクティブ」

ヨーロッパのトップアスリートも愛用  
目的に合わせて使える温熱機器

早期の疼痛緩和など  
優れた即効性が魅力

株式会社インディバ・ジャパン  
（本社＝東京都目黒区、出雲薫・  
代表取締役社長）が日本での輸入・  
販売を行う高周波温熱機器「イン  
ディバ」。安全な周波数の高周波を  
用いて細胞に働きかけ、体内に熱  
を発生させる機器として形成外科

や美容外科、エステ  
などを中心に使われ  
てきた。さらに同社  
では5年前から、同  
機器をスポーツセラ  
ピーや鍼灸、整骨分  
野に特化させた医療  
機器「インディバ・  
アクティブ」を販売  
している。

インディバ・アクティブの効果  
には大きく分けて、①早期の疼痛  
緩和・回復、②コンディショニン  
グの2つがある。特に①では非常  
に高い評価を受けていると同社担  
当者は強調する。

「筋断裂や骨折、癒着性関節炎と  
いった急性期の損傷でも1回目の  
施術から痛みが和らぐのを感じる  
ことができます」  
こうした即効性が評判となり、  
ヨーロッパではさまざまな競技の  
トップアスリートたちから「アス  
リートの守り神」と呼ばれるほど



現在では日本でもさ  
まざまなスポーツチー  
ムで導入されている

で、知名度も非常に高い。日本で  
も現在ではプロ野球チームやJ  
リーグ、そのほかさまざまなスポ  
ーツチームなどで導入されている。  
最近では、医療分野でも注目さ  
れ始めている。患者層が高齢者に  
集中してしまっている整形外科診  
療所や鍼灸院などで、新たな患者  
を獲得する目的で導入するケース  
が増加しているほか、経営環境が  
厳しくなるなか、差別化の要素の  
1つとして取り入れたいという希  
望が増加しているのだという。

さらに同社では患者層の拡大に  
向けた戦略にも同機器を活用でき

DATA

株式会社インディバ・ジャパン  
東京都目黒区碑文谷5-15-1 1F・B1F  
TEL：03-5768-8871  
<http://www.indiba.co.jp/>

導入事例

差別化戦略として開業時から導入  
機器の応用により新たなサービス展開へ

医療法人とよた整形外科クリニック（山口県山口市）



リピーターも多く患者から評判  
口コミ効果にも期待

昨年4月に開院したとよた整形外科クリニックでは、差別化戦略の一環として、「インディバ・アクティブ」を開業時から導入している。豊田耕一郎院長はこう振り返る。

「開業前にどんな物理療法の機器を揃えるかを検討していたときにインディバを知り、高周波を使った機器はあまりなかったので他院との違いを打ち出すのに使えるのではないかと考えました。実際に体験してみると即効性と持続効果が感じられ、これまでの電気治療とは異なる可能性があるのではないかと思います、導入に踏み切ったのです」

欧米では同製品が各種スポーツのトップアスリートやチームで採用されており実績が豊富なことから、当院の特徴の一つであるスポーツ整形外科やスポーツ障害の治療を行ううえでプラスになると判断したのだ。

現在同院では、物理療法の一環として同製品を使用。肉離れの患者などを中心に多いときで1日10人ほどが利用している。自由診療ではないため、導入コストや機器を動かすための人件費は同院の持ち出しの状態だが、豊田院長は、「患者さんからの評判がよく、リピーターが多いと感じています。特に中高生の選手などは通常、医療機関を定期的に受診するケースが少ないのですが、これを目当てにリピーターになる方もいるくらいです。患者さんの定着化や、学生同士の口コミによる新規患者の獲得といった経営的效果があります」と強調する。

将来的には運動療法との組み合わせや  
新たなサービス展開を視野に

さらに豊田院長は同製品を用いた今後の戦略も考えている。その1つが、同院の特徴となっている「運動療法を主体とした患者の能動的な治療」の補助役。というのも、豊田院長は従来の患者が「動かしてもらおう」受け身の治療ではなく、患者自らが動きながら行う能動的な治療を基本方針としており、同製品は患者が動きながらでも使用可能なため、運動療法の補助としての役割が期待できる。運動療法と同製品を組み合わせながら提供することも視野に入れている。

もう1つ豊田院長が目指すのは新たなサービスの創出だ。「インディバは日本では、美容業界を中心に普及しており、基本的には全身どこでも使用できる。さまざまな可能性のある機器なので、患者さんのニーズなどを踏まえて応用も模索し、新たなサービスをつくっていきたいですね」



CLINIC DATA

山口県山口市大内御堀  
1733-2  
TEL: 083-929-3315  
http://www.toyotaorthopedicclinic.jp/  
診療科目: 整形外科、  
リウマチ科、リハビリテー  
ション科

るとして、こう提言する。

「スポーツ整形のために導入いただいたインディバ・アクティブを応用して新しく理美容系の自由診療を始めたいというニーズも出てきています。本来全身どこにでも使うことのできる機器ですので、技術さえ覚えていただければさまざまな用途に使えます。『こんなことに応用できないか』と思つていくことがあればぜひご相談ください。技術面での講習も含め、提案できることがあると思います」

自院の長期的戦略を描くうえでも魅力的な製品といえるのではないだろうか。



導入時にもちろん、スキルアップのための講習を定期的に無料で行っている