求む！クリニック専用エビデンスベースの機器、新しい治療法、製剤、化粧品、サプリメント、集患ツール他サービス業務

貴社の製品、機器、治療術とクリニックとのマッチングを支援します！

美容外科、美容歯科のドクタースクール JAASアカデミーが年間20回を超えるライブ講座で、
一般社団法人 JAAS 及び JAASアカデミーの医科、歯科医に
［売れる院内物販品］［集患できる治療法、美容医療機］［効果がわかる商材、製剤］
［クリニックが活用できるサービス］を提案します

JHM第 18回ドクターアンケート調査から、『需要掘り起しのために4人にひとりのDoctorが新しい治療スキル』を求めています。また集患には「治療効果が見込める最新の医療機器」やクリニック内に「メディカルエステ部門を併設したい」「院内物販品を充実させたい」とする回答も少なくありません。

本紙第18回ドクターアンケート
『2015年上半期の需要を考える』で明らかに

増収の理由は
「新規患者」「リピーター」の
伸び（80％）

需要掘り起しのために
4人に一人が新しい
治療スキルの向上をめざす

『2015年上半期の需要を考える』のテーマのもと、実施されたドクターアンケートの結果が、このほどまとまった。当編集部によるアンケートは今回で18回目である。アンケートは、本紙126号とともにダイレクトメールとして発送し、定期送付先総数約21000件のうち、薬局、エステサロン、健康・医療業界関係企業などを除く、約18000件の医院・医師に対し発送した。今回は、アンケート送付時期から回答期限までが2週間程度と、やや短めの期限であったことも影響してか、有効回答率は約4・5パーセントで回答総数は803件であった。しかしながら、寄せられた回答では、自由記述回答も丁寧に回答されているものが多く、本アンケートへの関心の高さが感じられた。需要発掘のため、おのおの多様な考えがあることがわかったが、特に、新たな美容医療施術の習得や、技術の向上、また、最新の治療機器の導入などが需要に結びつけたいと考えているクリニックが比較的多く見受けられた。

2015年6月までの売り上げの推移
伸びる, 44%
横ばい, 56%

2015年6月までに堅調だった治療
その他
糖尿病治療
小鼻縮小
血液オゾンクレンジング
鼻形成・その他
発毛植毛
脂肪・下眼瞼
脂肪・上眼瞼
3Q8
高濃度ビタミンC
サプリメントによる栄養療法
脂肪吸引術
糖尿病手術・高周波神経遮断
フェイスリフト・切開法
眼瞼下垂術
プラセンタ・にんにく注射
鼻形成・フィラー注入
眼瞼形成術・埋没法
医療脱毛
フェイスリフト・ケーブルリフト
BOTOX
ヒアルロン酸などフィラー注入
フォトフェイシャル

Q1では、診療科目を尋ねた（複数回答）。回答者の診療科目で最も多かったのは、美容皮膚科で約45%であった。ついで皮膚科が約34%、歯科と形成外科がそれぞれ約28%、美容外科が約24%と続いた。その他は一般内科、外科、整形外科、婦人科、泌尿器科、耳鼻咽喉科のドクターからも、広範囲に回答が寄せられた。美容医療への関心はますます高いものになっていることが窺える。

Q2とQ3では2015年6月までの患者の需要はどのようであったかと、売上げの推移はどうであったかを尋ねた。最も多かった回答はともに、横ばいで、それぞれ約56%であったとの回答が多く、全体の半分以上を占めた。ただし、需要と売り上げが伸びたという回答も40%前後の回答があり、全体に需要はやや増加しているとみられる。

また、Q4では、需要と売上の推移の要因を尋ねた。売上が伸びたと回答があったドクターからは、圧倒的に新規患者の増加と、リピーターの増加が理由としてあげられ、一方で、治療価格は現状維持の回答が多かった。横ばいであったとの回答でも、治療価格を維持したという回答が多いが、こちらでは、消費税8パーセントの影響を指摘する回答が目立って見られた。また、ホームページ広告規制が集患に影響したとの回答は全体で約3%程度、集団訴訟等の影響を指摘する回答はゼロであった。これらのことから、需要が伸びる背景には、治療価格の影響は少なく、新規患者の獲得やリピーターの増加にかかっているとみえる。

続いて、Q5では、「需要をのばすための今後の対策は？」と尋ねた。こちらは記述式の回答としたが、記入漏れも少なく、大変充実したものとなった。中でも、ホームページの改善や充実を挙げる回答と、新しい治療の導入・技術の向上など技術関係の回答が、ともに約24パーセント程度となり、インターネットでの周知に関心が高まっていることが窺えた。そのほか、少数ながらも、多様な対策を考えている医院が多く、興味深い結果となった。一部を紹介すると、待合室でポスターでの告知を充実させる、「フェイスブックやラインといったSNSを利用しての集患、「他院との差別化を図る」、「外国人にターゲットを変更しての集患」を考えている」など、多様な回答が得られた。

次に、医科と歯科でそれぞれに別の選択項目を設定し、Q6では2015年6月までで堅調だった自費診療治療を尋ね、続くQ7では、今後需要が期待される自費診療治療を同じく尋ねた（ともに複数回答）。

まず医科分野では、眼に、ヒアルロン酸などフィラー注入、フォトフェイシャル、ケーブルによるフェイスリフト、BOTOXが45%以上、堅調だったとの回答を得ていた。また、医療脱毛も依然人気があるようで、約33%の医院で堅調だったとの回答を得ている。

一方、今後期待される治療としては、圧倒的に、ヒアルロン酸のフィラー注入に回答が集中しており、約43%の回答があった。続いては、フォトレーザーや医療の導入・技術の向上などの回答も40%前後あり、全体に需要は増加しているとみられる。

13面に続く

JAASアカデミーは 一般社団法人 JAAS日本アンチエイジング外科・美容再生研究会の教育校です

JAAS指定の教育・資格スクールとして昨年新たに発足し、JAASの認定医ほか認定エステティシャンなどの資格取得に必要な履修講座としての役割を本アカデミーはもつ。 掲げる活動趣旨は、美容外科・美容皮膚再生・美容アンチエイジング・メディカルエステの技術向上をめざす“総合予備校”である。アカデミー学長には山本医師が就任し「美容医療を中心的に学べる学校のような場の提供」として、アカデミーでは美容医療の初歩から中級、上級までの技術トレーニングや、アンチエイジング再生医療の知識、実技と導入講習を行う。そして歯科アンチエイジングのスキルアップ講座、実技講習や、メディカルエステ技能向上をはかるためのカリキュラムも組み込んでいる。アカデミーの体制は、学長、副学長のもと、専任講師、非常勤講師や海外顧問も配置しながら、「山本美容整形塾・公開ライブ」「山本美容整形塾・マンツーマン塾」「DR中間の美容アンチエイジング再生塾」「歯科アンチエイジング美容塾」「美容外科解剖・執刀トレーニング」「海外研修ミッション」などが開校している。 2015年6月 現在（一般社団法人 JAAS 会員：368名、アカデミー塾生：300名）

一度ご相談ください。 マッチングの前提としてまずは面談、取材を進め、商材、サービス、治療内容がエビデンスベースであるか、またクリニック専用の流通かどうか、さらには適正で良質かつ他の商流と比してクリニックでの取り扱いに差別性と優位性が担保できるかどうかをリサーチいたします。

お問い合わせは　**JHM 健康医療ジャーナル　TEL 03-6222-3121　FAX 03-6222-3125**
〒104-0041 東京都中央区新富1－8－11 東新ビル3階　email：info@e-jhm.jp