

医療サービスの質と “代替医療”

患者満足度を高める の可能性

Introduction

代替医療を普及させるには、エビデンスと結果をきちんと伝える必要がある

結論から先に言うと、代替医療はかなり苦戦している。日本では良い意味で公的保険制度が充実しているからである。また、日本人は「ニーズ」商品・サービスに関してはとにかくリーズナブルなものを好む傾向があり、医療や介護も生活必需品のようなイメージを持っている。そのなかでも伸びると考えられるのは、がんを含めた難病、うつに代表されるメンタルに関する疾患、不妊症や子宮筋腫などの悩みの深いものである。一方、自らの欲求を満たすための「ウォンツ」商品・サービスについてはお金を出す傾向がある。医療で言うと、美容整形やアンチエイジングだ。この分野は今後も確実に伸びていく。

代替医療に関して具体的な治療法として現在主に受け入れられているのは、高濃度ビタミンC点滴や免疫細胞療法などの「点滴療法」と、健康食品やサプリメントを使った「サプリメント療法」の2つである。これらに関しては海外でそれなりのエビデンスが出ている。もちろん、そのほかにもアウトカムを出している代替医療はあると思うが、患者が「価値を見い出せない」ものについては普及させるのは難しいと言える。

そのため採算性をとることを考えた場合、▽ターゲット

は難病、がん、うつ、不妊治療など、保険診療で必ず完治させられるという保証のできない疾患であること、▽きちんとしたエビデンスを示せる治療法であること、▽一般の家庭でも負担できる治療費であること、▽診療圏を大きく設定すること、▽マーケティングをきちんと行うこと——がポイントになる。治療費に関しては1回当たりではなく月当たりの負担で考えるべきであり、一般家庭の事情を考えると月3万円程度が妥当である。特殊な治療法であるため、当然診療圏を広める必要もある。これについてはホームページやSNSを活用したマーケティングが欠かせない。

最後になるが、代替医療はまだ導入期であり、患者側もどのようなものかをきちんと理解しておらず、手探り状態と言える。そのため、まずは患者一人ひとりの治療に時間をかけ丁寧な治療を行って結果を出していくことが大切。実績が口コミで広がれば、自ずと紹介で患者は増えていく。その内容および成果を広く伝えるための手段としては、それらについてまとめた書籍の発行といったマスメディアの活用も検討すべきである。

(田中晋也・株式会社船井総合研究所医療・介護・教育支援部 医療チーム チームリーダー)

「治し支える医療」がテーマになるなか、「治らない」患者をどのように支えるかは重要な課題になっている。そのための方策として近年注目を集めるのが代替医療だ。医療の質を高めるとともに患者ニーズに対応するために、代替医療の積極的な活用は大きな可能性を秘めている。開業医はどのように代替医療を実践していくべきか。その導入から実践までのポイントを解説する。

Part 1 先駆者の実践

Case 1 医療法人社団丹伎会 丹羽クリニック (東京都新宿区)

Case 2 響きの杜クリニック (札幌市中央区)

Case 3 スピックサロン・メディカルクリニック (神奈川県鎌倉市)

Part 2 解説

帯津良一・医療法人直心会帯津三敬病院名誉院長