

PPU
PAY PER USE

検査数変動型保守付賃貸借契約

Customer's *Voice*

VOL.2



PPUにて「AIRIS Vento」を導入 「徳永整形外科」

- 住所／神奈川県横浜市都筑区北山田1-9-3 EKINIWA KITAYAMATA 1階
- 診療科目／整形外科・リハビリテーション科

開業するのに MRIはどうしても 必要でした。

Customer's *Voice* VOL.2

1 自分の理想の診察環境を求めて開業

整形外科診療における診断の幅を広げるためには
MRIは絶対に欠かせない要素でした。

2 限られたスペースに設置可能な オープン型MRI「AIRIS Vento」を導入

出された図面を見て
「こんな小さなスペースにMRIが設置できるのか」と驚きました。

3 コストを把握できるPPUは開業時には最適

検査数分に応じた支払いというのはとても魅力的。
通常のリースよりイニシャルコストも抑えることができました。

2010年に港北ニュータウンのメディカルモール「北山田クリニックセンター」内に開業されて以来、「優しく思いやりのある医療」をモットーに、着実に患者数を増やされている「徳永整形外科」の徳永院長。PPUでのオープン型MRI導入の経緯や開業時のエピソード、今後のクリニック経営について伺いました。

PPU
PAY PER USE

検査数変動型
保守付賃貸借契約



「AIRIS Vento」

Customer's DATA

「徳永整形外科」

〈所在地〉神奈川県横浜市都筑区北山田1-9-3 EKINIWA KITAYAMATA 1階

〈診療科目〉整形外科・リハビリテーション科

徳永 祥一郎 院長

●プロフィール

平成元年 東邦大学医学部卒業

東邦大学大森病院整形外科入局

平成4年 東邦大学大森病院整形外科助手

平成8年 日本整形外科学会認定医取得

以後、大森赤十字病院、横浜東邦病院整形外科医長、木更津東邦病院整形外科医長など
東邦大学整形外科関連病院にて勤務

平成14年 医学博士号取得

平成16年 日本整形外科学会脊椎脊髄病医取得

平成18年 東邦大学大森病院整形外科助教復職

平成22年 東邦大学大森病院整形外科退職

徳永整形外科を開院、現在に至る



自分の理想の診察環境を求めて開業

—開業を検討された経緯を教えてください。

院長 もともと大病院に勤めていたのですが、勤務医の業務というのは手術や緊急対応など多岐にわたっていて、なかなか自分の思い通りに患者様の治療に携わることができないんです。自分の責任のもとで患者様の回復のお手伝いをしたいという思いは勤務医時代から強かったですね。

—実際に開業されてみてのご感想はいかがでしょう？

院長 ひとりひとりの患者様と向き合って診察を行えますので、自分のやり方にあっているな、と思います。経営者という責任のある立場ではありますが、患者様が自分のクリニックを選んで通ってくださっていることに日々喜びを感じますし、とても大きなやり甲斐を感じています。



—場所の選定や機器の選択はご自身でされたのですか？

院長 もちろん導入したい機器やスペックはリクエストしましたが、内装やホームページ開設など開業までの段取りについても相談に乗っていただけで、とても助かりました。

看板やホームページなどの広告物で「MRI完備」と謳っているのですが、それを見て来院される患者様もたくさんいるんです。そういうアピールの仕方などの細かい点もアドバイスしてもらえました。

限られたスペースに設置可能なオープン型MRI「AIRIS Vento」を導入

—MRIの導入は最初から決められていたのですか？

院長 はい。開業するならMRIは絶対に欠かせない要素だと思っていました。診断の幅が広がるのがMRIの魅力です。X線写真のみでは診断が困難な病変も、MRI画像であれば可能な場合も多くあります。実家のクリニックでも導入していましたし、勤務医時代にも実際に使っていた経験上、整形外科診療におけるMRIの必要性を強く実感していました。ただ、いざ導入を検討し始めてみると、思っていたより大変でしたね。

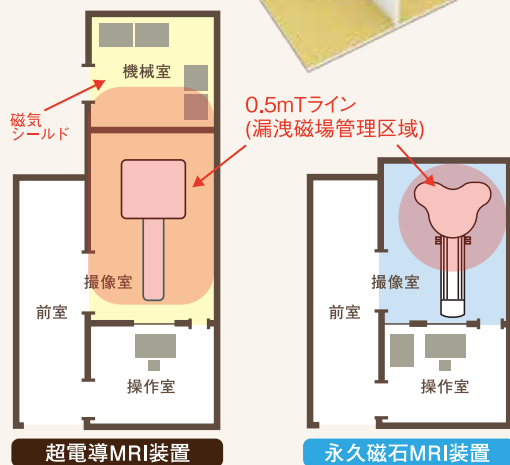
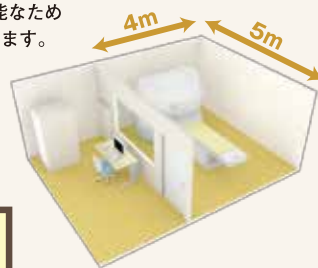
—どんなご苦労があったのでしょうか？

院長 各社から資料を取り寄せた話しを伺ったりしたのですが、自分の求める機能とコストの折り合いがなかなかつけられなくて。

コンパクトな設置性

4×5mの部屋に据付可能なためスペースを有効活用できます。

(超電導MRI装置に必要な機械室は不要)



本体以外にも保守費用や電気代などのランニングコストを含めるとどうしても高額になってしまふ。初めての開業でどれくらい患者様が集まるかわからず、経営の見通しも立っていない状態では高額のローンを組むわけにもいかないですし、かなり迷いました。

—そのような状況で日立の「AIRIS Vento」を導入された理由は？

院長 やっぱ、機器を導入する上でコストパフォーマンスが良

いこと。まず検討の際に、画像を確認させていただきましたが、整形外科診療に十分なものでした。そして、日立だけの従量課金プラン(PPU)で導入できるというのが非常に大きかったですね。また、大きな決め手の一つになったのは、限られたスペースでも設置できるという点です。ビル内のクリニックですからサイトプランも限られてきます。各社にプランを出してもらったのですが、日立が出してくれた図面を見て、こんな小さなスペースにMRIが設

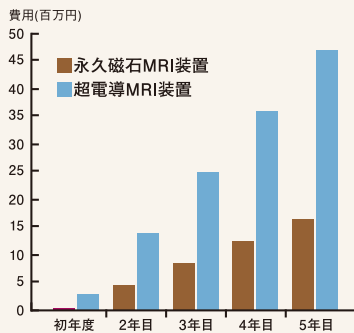
置できるのか。と驚いたのを覚えてます。それに、クリニックで使い易いMRIと言ったら日立のオープンMRIというのは勤務医時代から認識していました。その安心感も大きかったですね。実際、操作も最初に教わっただけで覚えられましたし、3年間故障もありません。とても満足しています。あとはオープン型で閉塞感が無いのも魅力的ですね。患者様によつてはトンネル型がどうしても苦手という方もいますから、トンネル型しかない医療機関から紹介されて来る方もいらっしゃるんですよ。

コストを把握できるPPUは 開業時には最適

— PPUのご利用はどのような経緯で決められたのですか？

(院長) まずMRIのリース・保守料の支払いを続けていけるか正直不安でした。開業するときは、どれだけ検査数になるか見当もつきませんでしたからね。PPUの

場合、使った回数分の支払いというのとはとても魅力的でした。保守費用も込みですからコストを計算しやすく通常のリースよりインシャルコストもぐっと抑えられることもわかりました。シンプルでわかりやすいプランなので検討しやすかったというのも大きかったかもしれませんね。



優れたコストパフォーマンス

永久磁石MRI装置は40件/月から採算ラインを確保できます。(工事費・人件費・消費税等を除く)
※PPUファイナンスプランの場合
超電導MRIに比べて優れたランニングコスト性を有し、月々の電気代も抑えることが可能です。(超電導MRIと比べて、約90%節電※当社比)

5年間のランニングコスト累計▶

※自社概算比較(電気代、空調代、保守費)

— 今ほどどれくらい稼働しているのですか？

(院長) 最初の一年くらいは、20件/月くらいの検査数だったので、3年経った今は平均すると40件/50件/月くらいでしょうが、徐々に伸びてきています。当初はどうなることかとハラハラしていました。が、キャッシュフローも安定してきたかな、という感じ。もう少し検査数が伸びていき、早めに支払いに目途をつけたいです。来院患者数を増やしていくというモチベーションアップになるのもこのプランのいいところだなと思っています。

— 患者様は順調に増えていますね。

(院長) そうですね。ここは新しい街で、ファミリー層が多いんです。中高生も多いですから、運動部の学生さんたちにとつて、スポーツ整形は需要が高い。しかもわざわざ大きな病院に行かなくてもMRIが入っているクリニックが身近にあるとなれば皆さん通いやすいですし、口コミも広がりますよね。以前

に受診された方の紹介で来てくれる患者様も増えて、地域の中で認知度が上がってきているのを感じます。

— ご契約いただいて3年ですが、なにかリクエストはありますか？

(院長) うーん、特にない(笑)。開業準備中から電話すればすぐ対応してくれますし、保守もしつかりやってくれていますので、心配はしていません。

— ありがとうございます(笑)。これからどんなクリニックにしていきたいですか？

(院長) 休まず地道にコツコツとこれに尽きますね。地域の皆様にもっと知っていただけて、頼りにしていただければ。なにより開業してよかったな、と実感するのは、自分の名前を冠したクリニックに患者様が来てくれて、怪我や病気が治って笑顔になってくれること。もっともっと患者様の笑顔を見たいですから、コツコツとがんばりますよ。

SUPPORTER'S VOICE

◎インタビュー/株式会社 日立メディコ 関信CT・MR第二営業課 課長 正木 博



さまざまな医療機器を必要とする整形外科では、どうしても初期費用が大きくなってしまいますから、全体のコストを考えた場合PPUがベストだと判断しました。設置にかかる補強工事や搬入の段取りなどはノウハウが十分ありますのでご期待に沿えたと思っています。

またMRIの導入はそれだけで集患のポイントになりますので、しっかりアピールしていただくことを提案しました。今後はしっかりとメンテナンスサービスを維持しながら、機器などのハードの部分だけではなく、クリニック経営のサポートに繋がるようなご提案をしていきたいと思っています。

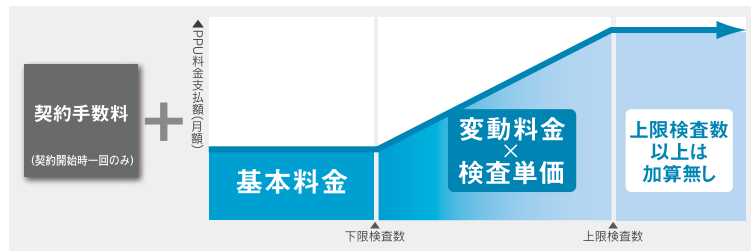
PPUは使用頻度に応じた課金制リースシステム。
 高額医療機器のイニシャルコストを低減し、キャッシュフロー重視の経営を実現します。

基本料金・変動料金

PPU月次料金テーブル

使った分だけの支払ですので、キャッシュフロー経営を重視するお客様に最適なプランです。

料金の中には、固定資産税、動産総合保険、保守(定期点検、修理等)・X線管球(CTのみ)・コールドヘッド(1.5TMRIのみ)が含まれます。



※基本料金、変動料金、下限・上限検査数は機種によって異なります。

ポイント制を採用

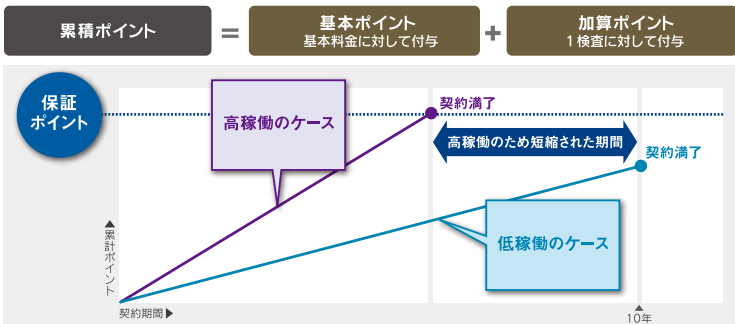
PPU契約期間の考え方

PPUの契約期間はポイントにより管理

PPUの契約期間は10年ですが、付与されるポイントが保証ポイントまで累積されると10年経過前にPPU契約が満了します。

※契約期間のシミュレーションに関しては、担当営業員までお問い合わせください。

ポイント付与の方法



月次検査数別の契約期間満了例 (CT/Supriaの場合)

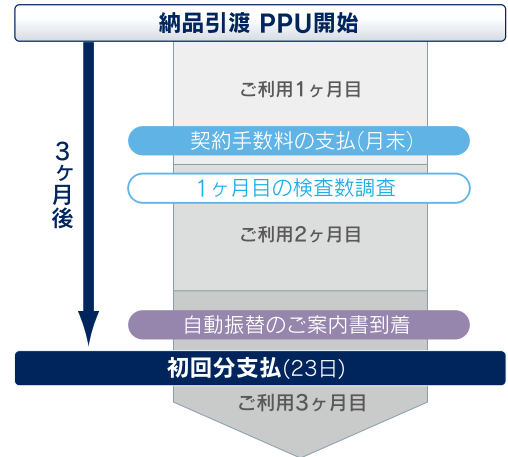


初回支払のタイミング

初回支払スケジュール

初回支払は、ラクラクの3ヶ月後(契約手数料を除く)から。

PPU開始日は、検収日の翌月1日スタートとなり、第1回目の支払いは、PPU開始月の翌々月23日(自動振替)です。



メンテナンス

安心の保守内容

お客様目線で選択したPPU専用保守プラン

点検	専門の教育を受講した日立メディコサービス員による訪問点検とリモート監視により、画質を含めた装置状態を常にベストに維持します。
修理(部品)	高額消耗品であるX線管球やコールドヘッドを含めたことにより、臨時の出費を抑え、安定した病院・クリニック経営を支援します。
修理(時間)	サービス対応時間を平日営業時間内とすることで、PPU料金をキャッシュフロー内に抑えることができました。

リモートメンテナンス: Sentinel標準装備

- 装置の状態を24時間/365日監視し保全障害を予防する「予防保全」、装置の障害が発生した時「自動通報機能」により、安心してお使いいただけます。
- PPU検査数は、リモートメンテナンスによって、自動的にカウントされます。

満了後でも保守込PPU契約可能

契約満了後、再契約をご希望されるお客様には、保守込の再PPU契約をご用意しております。再PPU契約は一年単位での更新となり、PPU開始日より最長10年まで延長が可能です。

販売名: 日立MRイメージング装置 AIRIS Vento 医療機器認証番号: 221ABBZX00062000
 販売名: 全身用X線CT診断装置 Supria 医療機器認証番号: 225ABBZX00127000

お問い合わせは



〒141-0022 東京都品川区東五反田2-10-2
 東五反田スクエア
 TEL:03-3448-3880 FAX:03-5488-9309
<http://www.jamitsuilease.co.jp/>

製造販売元

株式会社 日立メディコ

本社
 〒101-0021 東京都千代田区外神田4-14-1 秋葉原UDX18階
 TEL:03-3526-8331 FAX:03-3526-8339
<http://www.hitachi-medical.co.jp/>