

vol.12

VOICE



The case studies of Gentle Series
Gentleシリーズを用いた
内科での医療脱毛の導入事例

～医療脱毛への地域ニーズを叶える他科診療～



前田 孝文 先生
南流山内視鏡
おなかクリニック 院長



山本 了 先生
みらい内科
クリニック 院長



地域の声に耳を傾けて気づいた 内科による医療脱毛の地域ニーズ

Doctor **前田 孝文 先生** 南流山内視鏡おなかクリニック 院長

専門・役職

日本外科学会 専門医・指導医 / 日本消化器外科学会 専門医・指導医 / 日本消化器内視鏡学会 専門医・指導医 / 日本大腸肛門病学会 専門医・指導医 / 日本内視鏡外科学会 技術認定医(一般外科・大腸) / 消化器癌外科治療認定医 / 身体障害者福祉法指定医 / (ぼうこう又は直腸機能障害、小腸機能障害)

略歴

2001年	京都府立医科大学 医学部医学科 卒業	2011年4月	自治医科大学附属さいたま医療センター 外科 臨床助教
2003年	京都府立与謝の海病院 外科	2012年4月	辻仲病院柏の葉 臓器脱センター 医長 (※2020年4月～医長)
2005年	自治医科大学附属さいたま医療センター 外科	2015年～	骨盤臓器脱外来担当
2007年4月	自治医科大学大学院	2017年～	便秘専門外来担当
2009年4月	University of Southern California Department of Colorectal Surgery, Research Fellow	2021年10月	南流山内視鏡おなかクリニック 開設

内科クリニックで脱毛レーザーを導入した背景は？

当院は内視鏡内科を中心に、胃カメラ・大腸カメラをはじめ腹部症状の患者さまが多いクリニックです。開業当初から「保険診療だけでは拾いきれないニーズに、自費で何か提供できないか」という考えがあり、自費診療用の部屋も用意していました。ただ、想定していたメニューは運用が難しく、現実には稼働が伸びず、スペースが十分に活かしていない状態でした。そんな時に医療脱毛の話聞き、「まずは地域で求められているか」を調べました。すると周辺に医療脱毛の受け皿が少なく、一定の需要がある可能性が見えてきました。私自身が美容をやりたいというより、「地域が必要としているものを、きちんと医療として提供する」という整理ができたことが大きかったです。その後、情報収集や見学などを重ね、約1年ほど検討したうえで導入に至りました。

「迷わず導入を決めた」

—GentleMax Pro Plusを選んだ理由とは

前田：他社の機器について検討したかという、実はまったく調べていませんでした。「シェアNo.1の機器です」と聞いた時点で、それなら間違いなさだと判断しました。理由はシンプルで、人気が高いぶん指名が発生しやすい機械だと考えたからです。実際に導入後「GentleMax Pro Plusで脱毛を受けたい」と機種名を挙げて問い合わせが来ますし、遠方から来院される方もいます。医療脱毛は初めての方が多く一方で、機械の名前だけは知っているというケースは珍しくありません。

—患者層や反応について教えてください。

前田：患者さまは30～50代が中心で、女性が多い印象です。内科として通院されている方が院内掲示や案内を見て相談されたり、ご家族が希望されて「ここでできますか」と話が出たり、既存の通院導線から自然に広がるケースも多いです。美容クリニックに行くことに抵抗がある方でも、内科であれば相談のハードルが下がるのだと思います。男性も増えていて、髭だけでなく体幹部やVIOの相談もあります。保険診療の患者さまから否定的な反応が出ることはほぼなく、「そういう取り組みもされているんですね」という受け止め方が大半です。美容医療の倒産などが話題になる中で、「内視鏡という本業がある＝クリニックがなくならな

い安心感」も、選ばれる理由の一つになっていると感じます。

—運用で工夫している点はありますか？

前田：導入して分かったのは、機械を導入したらすぐに運用できるわけではないということです。施術手技そのもの以上に、カウンセリングの設計、時間配分、リスク説明、トラブル対応、価格設定など運用の型を作ることが難しかったです。導入初期はスタッフ側にも心理的な抵抗があり、購入後すぐに本格稼働できず、立ち上がりが遅れました。美容経験者スタッフが一名いても、その方に依存すると仕組みになりません。結果として外部支援を入れ、広告・導線・資料・オペレーションを体系立てて整えたことで、一気に前進しました。メニューは基本的に脱毛に絞っています。皮膚科ではありませんし、スタッフ工数や教育負担を増やさないことが、継続的に品質を担保する上で重要だと判断しています。

—集患と収益化のポイントについて教えてください。

前田：集患は広告と導線設計の仕組み化がポイントです。当院はGoogle広告などを中心に運用し、価格や提案資料、予約枠、カウンセリングの流れまで整えたことで、数字が安定しました。体制が整う前は月20～50万円程度だった売上が、体制が整うにつれて売り上げは増えていき、昨年は平

均すると月500万、最高で月900万まで到達しました。成約率が高いのは、Gentle目的で来院される方が一定数いて、最初から「契約する前提」で相談に来られるケースが多いことに加え、スタッフが不安を増幅させない接遇を徹底できているからだと思います。医療脱毛は安心感が重要ですので、機械の信頼性と、現場の運用品質の両方がそろって初めて結果につながる、という感覚です。

—他科の医師へ導入アドバイスをお願いします。

前田：非専門科でも、機械の力で十分に戦える領域だと思います。患者さまは初めての方が多く、完璧な美容クリニック品質を最初から求めているというより、医療として安全に、誠実に対応してくれるかを見ています。

ただし、地域の競合状況と需要の有無は必ず調べるべきですし、導入後の運用を院内だけで抱え込むと停滞しやすいので、トレーニングや外部支援など使えるリソースは早めに取りに行った方が良いでしょう。機械を入れて終わりではなく、運用の型を作るところまで含めて投資だと捉えれば、結果は出しやすくなります。



「地域のかかりつけ医」として 新たに担う、医療脱毛の可能性について

Doctor **山本 了 先生** みらい内科クリニック 院長

専門・役職

日本腎臓学会専門医 / 日本透析医学会専門医 / 日本消化器病学会専門医 / 日本消化器内視鏡学会専門医

略歴

1999年	福岡大学医学部医学科 卒業	2007年	鳥取県立厚生病院 内科 副院長
1999年	鳥取大学医学部付属病院 第二内科(現 消化器内科/腎臓内科)入局	2009年	鳥取県立厚生病院 内科 医長
2000年	済生会江津総合病院 内科	2021年7月	みらい内科クリニック開設
2002年	鳥取大学医学部付属病院 第二内科(現 消化器内科/腎臓内科)		
	鳥取大学大学院医学研究科博士課程		

総合内科で脱毛レーザー導入を決めた背景は？

当院は腎臓内科・消化器内科を軸にしつつ、いわゆる総合内科として地域のかかりつけ医を担っています。日常診療では高血圧や糖尿病、慢性腎臓病など幅広い患者さんを診ていますが、その一方で、地域で暮らす方々の生活の質や見た目の悩みも、実は健康と切り離せないテーマだと感じていました。導入を考えた理由は大きく二つあります。第一に、この鳥取県中部は当時、美容医療や医療脱毛の受け皿が少なく、県外や西部まで移動している方が少なくなかったことです。通い続けるにも時間も費用もかかります。必要としている方がいるのに、選択肢が地域にない状態はもったいないと考えました。第二に、私自身が抗加齢医学に関心があり、公立病院勤務時代にできなかったことを、開業を機に地域に提供したい、というのが出発点でした。医療脱毛は美容という側面だけでなく、自己処理による肌荒れや毛囊炎の予防にもつながりますし、そういう意味でも地域医療として提供できると考え導入しました。

「痛みの少なさ」と「効果の実感」

—GentleMax Pro Plusを選んだ決め手は？

山本：決め手は、痛みの少なさや効果の実感です。冷却ガスがあることで施術中の疼痛が抑えられ、継続のハードルが下がります。脱毛は一回で終わる医療ではありませんから、続けられるかどうかはとても重要です。また、他機種も触れた上で、患者さん自身が効果を実感しやすいと感じました。患者さん側にも「Gentleは効く」というイメージがあり、蓄熱式などと比べても納得して通ってください。エステ脱毛から医療に切り替えて「やはり違う」と継続される方もいます。導入する側としても、説明の起点が作りやすいです。「何が違うのか」を感覚ではなく、方式と期待できる変化として伝えやすい。機器の信頼性が高いほど、医師としても安全管理やリスク説明を組み立てやすく、結果的に患者さんの安心にもつながると考えています。

—患者層・来院動機と反応を教えてください。

山本：脱毛は初診の方が多く、Web検索で「鳥取脱毛」などと調べて、近いから来た、という動機が典型です。遠方まで通う必要がない、車で来られる、という地理的なメリットは大きいと思います。保険診療は50代以上が中心ですが、通院をきっかけにシミなど美容相談に発展する逆流入もあり、若い方が風邪やニキビで受診して、そのまま美容につながることもあります。結果として「ま

ずは一般診療で信頼してもらい、必要があれば美容も相談できる」という流れができ、かかりつけ医化にも寄与している印象です。反応としては、Gentleは効果が強いという印象を持って来られるので、受け入れはスムーズです。一方で脱毛はゴールがある分、終了後に途切れないよう、PicoWayによるシミ治療など次の選択肢を用意しておく必要があります。もちろん無理に提案するのではなく、患者さんの悩みの延長線上で「こういう手もあります」と選択肢を提示する程度です。集患は当初ホームページ中心でしたが、見ない層も多いと分かり、導線としては口コミが強い印象です。現在は口コミ以外にもスタッフ発信のInstagramも導線になっています。顔の見える発信の方が、地方では特に安心につながると感じています。

—運用で苦労した点と工夫を教えてください。

山本：操作自体は慣れれば問題ありませんが、腕周りなど細い部位、太ももから下腿の角度などは最初ムラが出やすく、重なりや抜けが起こりました。そこは照射の癖や体位、皮膚の張り方など、細部の工夫で改善していきます。導入初期は「機械の使い方」よりも「現場を回す仕組み」を整える方が大変でした。予約枠の取り方、カウンセリングの導線、肌質・既往の確認、リスク説明、禁忌の判断、トラブル時の連絡体制など、型がないとスタッフも不安になります。スタッフは美容専任を新規採用し、ほぼゼロから育成しました。メーカーには

こまめに来ていただき、メールでも相談できたのは助かりました。ただ、最終的には院内で伝達式に教えられる状態を作らないと継続しませんので、現在は経験者が後輩へ教える体制を重視しています。問診も一般診療の延長ではなくサービスとして設計し、押し売りはしない、回数コースに縛りすぎない、説明は分かりやすく、という基本を徹底しています。評価についても、初回に状態を記録して経過を共有し、患者さん自身が変化を理解できるようにしています。スタッフが迷った時は医師が入り、必要に応じて画像や所見を見ながら方針を微調整する、という役割分担にしています。

—今後の展開で重視する判断軸を教えてください。

山本：美容領域は初期投資が大きい一方、価格競争で単価が下がりやすく、継続できる価格設計が不可欠です。安くすれば一時的に集患はできず、経営が破綻すれば意味がありません。加えて、鳥取は「総額はいくらで、何ができるか」を重視される方が多く、月に出せる範囲で納得してもらった提案設計も必要です。だから今後の判断軸は、①利益率が高い、②集患性がある、③誰がやっても差が出にくい、の三つです。さらに、地域にない施術を見つけて当院ならではの強みを作ること。最後は人で、スタッフ教育がすべてだと思います。医療の安全管理は医師が厳しく担保しつつ、接遇・説明は経験者が磨いていく。その両輪が回れば、非専門医でも十分に成立すると考えています。



南流山内視鏡おなかクリニック

〒270-0163 千葉県流山市南流山2-4-7 Grand jour 2F



南流山内視鏡おなかクリニックは、消化器内科・内視鏡診療を専門とし「おなかの不調に寄り添う医療」を掲げるクリニックです。

南流山駅から徒歩1分の通いやすい立地にあり、胃・大腸内視鏡検査から便秘・下痢・腹痛などの診療まで、専門性の高い診療を提供しています。また、日本大腸肛門病学会の認定施設として、高精度の診療体制を整えている点も特長です。こうした専門診療に加えて、患者の要望に応える形で美容医療を導入。Gentleシリーズをはじめとする医療機器を用いて、安心できるかかりつけ医が提供する美容医療を実現しています。内科・消化器の視点を活かした丁寧な対応で、美容初心者から幅広い層の患者に支持されるクリニックです。

みらい内科クリニック

〒682-0806 鳥取県倉吉市昭和町2-233



みらい内科クリニックは、内科・腎臓内科・消化器内科・人工透析を中心に、地域住民の「未来につながる診療」を目指す総合内科クリニックです。

最新の医療知見と患者とのコミュニケーションを重視し、一人ひとりの健康課題に寄り添う医療を提供しています。生活習慣病管理から透析医療まで幅広い診療を行い、地域のかかりつけ医として信頼を集めています。

さらに自由診療として美容医療にも取り組み、Gentleシリーズを導入。内科ならではの安全性と丁寧な説明を大切にしながら、からだと美容を同時に支えるケアを提供している点が特徴です。健康志向の高い患者にも選ばれ、地域で新しい美容医療の選択肢となっています。

【製造販売元】 **シネロン・キャンデラ株式会社**
〒104-0061 東京都中央区銀座6-8-7 交詢ビル8F
TEL.03-3289-2077 FAX.03-3289-2160
■カスタマーコールセンター 0120-954-760
Mail: info@candelakk.jp
https://candelakk.jp/

【支店】 東京・横浜・名古屋・大阪・福岡
【営業所】 札幌・仙台・千葉・埼玉・長野・静岡・京都・神戸・岡山
【サービスセンター】 那覇・広島
【物流センター】 〒143-0006 東京都大田区平和島6-5-1
東京流通センターC棟Cブロック近鉄ロジスティック・システム内
FAX.03-5763-7200

【製造元】 **Candela Corporation**
251 Locke Drive, Marlborough, MA 01752, United States of America
1 (800) 733 8550

免責事項:本資料のすべての内容は、情報提供のみを目的としてシネロン・キャンデラ株式会社が提供するものであり、いかなる種類の保証も行わないものとします。医療従事者は、特定の施術に製品を使用するに際し、国内の規制に準ずることに全責任を負うものとします。本資料に記載されている製品および適応症例は、各国での規制要件および製品登録状況により異なります。製品および技術仕様は予告なく変更される場合があります。詳しくはシネロン・キャンデラまでお問い合わせください。

©2026 Candela Corporation. 本資料には、Candela Corporationとその関連会社の登録商標、ならびに未登録商標、商号、サービスマーク、およびブランド名が含まれます。その他すべての商標は、それぞれの所有者に帰属します。無断転載を禁止します。CLI106425JA-JP