

【4】 cic 超小型耳あな補聴器を見直す(cic: 極小型、Ca カナル型、Cu: カスタム型)

ほぼ20年前にcicが供給された。しかし通常のカナルを超えることもなく、最近では耳あなそのものがオープンフィットの耳かけに遅れをとっている。私は10年くらい前から左耳にcicを必要に応じて愛用している。新機能製品が出るごとに聞こえ具合を確認するため製作・使用している。その結果、社員にcicの良さを表明していたが、ご注文頂くのは圧倒的にカナルサイズであった。

理由は2つ。その1: 小さくて扱いにくい、落としやすい、電池が入れにくい等、高齢者に配慮したもの。その2: 電池容量が少なく、すぐ交換で電池代がかさむという経済面。ここには私自身が体験しているメリット、何度も説明している事がスッポリと欠落している。装着感が非常に軽い、特におしゃべり、食事等で口が動くことからへの窮屈感はカナル型に比べものにならない程軽減されている。その2は目立たない事で、「私も歳で補聴器をつけていますよ、ほらあ」と外して見せます。「へえー、こんなに小さいの〜。」と感心してもらえる。

cicの比率

日本補聴器工業会の統計ではI T Cが約43%。このうちcidは6.7%でした(2010年第2四半期まで) 当社の構成は、I T C 74%で内訳はcic: 18%、Ca: 51%、Cu: 5%であった。このうち、最もcicを認めたY店はI T C 82%のうち38%はcicであった。さらに新規の方が29%、cid継続6%、cidに変更は若干ながら3%あった。変更には躊躇されるが、新規の方はむしろ積極的であった。

理想的補聴器を仮定してみる。それは何もつけていない健康な現在の“耳”であろう。これは軽く、目立たず、自声こもりもなく、またアンプは増幅度0dBのリニアである。小型軽量で目立たないcicがなぜ購入されないだろうか。小生も会議・講演会はもとより、車に数人で乗る場合は左耳を補うため必ずcicを装着している。Caで二度製作したが、装着負担感、疲労感が大きい。社員に是非お勧めするよう説得した結果、今期4月から徐々に増えた。cicとCaとは適応聴力にほとんど差がない事も解説した。お客様の反応は上々であり、特に初めての方は全く心配不要で、「小さくて良いわねえ。」との感想を頂いています。小さくて負担感が少ない、理想の補聴器に一番近いものの考えが持論です。

【5】 日曜日の営業を始めました

1年間の準備期間をかけ、念願の日曜営業を2010年6月1日から始めました。きっかけはお客様からの声「日曜はダメですか?」でした。6月から9月までを集計した結果、日曜来店の効果は8.7%の増加であり、日曜を除いた期間では0.2%の増加でした。来店の方の増加は、これだけご不便をかけ、ご迷惑をかけていた事でサービスの向上となったと思います。

【6】 コンフォート補聴器グループ

2010年より、より大きな視野で適正な補聴器供給を目的として、コンフォート補聴器グループを名乗りました。2月に既報の通り、神奈川県厚木市に1号店が開業しました。今後、同志を募り、MCLフィッティングの普及に努めます。このためホームページも一新しました。

<http://www.chg.jp>です。



CHG
コンフォート補聴器グループ
中国補聴器センター

ホームページ <http://www.chg.jp>



ご挨拶

永く続いた極暑も、いつしかコスモスが咲き乱れ、我が家の庭の金木犀も香る時候となりました。香り!アロマとは身も心もやすらぐ効果があります。友人が医学部教授の指導で開発した、もの忘れ対策の「オーガニック・アロマオイル」を取扱い始めました。ローズマリーとラベンダーの二種を早速使い始めました。少しでも物忘れしないで欲しいが・・・。



散歩道に咲く花

日本海が見える道

みみよりNEWS 第12号をお届け致します。

今後とも皆様方のご指導ご鞭撻をお願い申し上げます。

株式会社 中国補聴器センター 代表取締役会長 福元儀智

尚、御意見・御指摘 E-mailでお寄せ下さいますようお願いいたします。

トピックス

- 【1】機関誌FITTING 89号を読んで
- 【2】補聴器販売の現状を憂い
- 【3】資格制度・業務独占の意義
- 【4】cic: 超小型耳あな補聴器を見直す
- 【5】日曜日の営業を始めました
- 【6】コンフォート補聴器グループ

みみよりNEWSのバックナンバーは当社ホームページでご覧いただけます。

ホームページ: <http://www.chg.jp>
E-mail fukumoto-y@chg.jp

ブログ: <http://chg.lblog.jp>
ツイッター: <http://twitter.com/yoimimi>

【1】 機関誌『FITTING 89号』を読んで

理事長就任のご挨拶、赤生秀一氏、大変心強いメッセージです。1977年USAにおけるラルフ・ネーダー氏の事例を示され、お客様に迷惑をかけない！との決意、大賛成です。認定技能者制度発足から20年、システム変更を千載一遇のチャンスに期待します。ただ普及率を上げるための販売チャンネル数を広げるだけでなく（農協・薬局・電気量販店・眼鏡量販店等）、質の向上が何より重要かと。

理事長 鈴木庸介氏のメッセージ、なつかしい真空管の話、びっくりでした。小生も45年前にはこの業界で真空管によるオーディオメータや聴話訓練器の回路設計を行った遠い思い出がある。コメントで「私たちは補聴器は聞こえに合わせフィッティングする」と述べられている。これがいかに困難な事かも知らずに、パソコンの手順通りで販売されている。パソコン通りでの限界を知らせしめ、その後のフォローをいかにするかの教育訓練が業界全体に求められていると思うが、いかがでしょう。広告はどうであれ、不適切な販売こそ問題である。不適切な補聴器、使えない補聴器を絶滅させよう。

【2】 補聴器販売の現状を憂い

(1) またまた、すさまじい補聴器購入の方に会った。

小生の先輩の勤務されている特許事務所の所長O氏（1932年生）である。先輩から「補聴器を10台持っておられるが、会議の時だけ使い、所内での会話などで周りが困っている！」との事。東京出張のついでにお会いしたい旨、資料をいっぱい送り、補聴器の名誉のため一度お話をさせて欲しいと願った。事務所の休日・土曜日に、グループ店 厚木市の中村氏と伺った。

1993年 7月：都内総合病院耳鼻科医の紹介、国内大手店にてオーダーメイド

1997年 1月：大手系列店（お住まいに近い）にてオーダーメイド

1997年 5月：新宿・高名なデパートにてオーダーメイド

1997年 6月：大手系列店（近いもう1店）にてオーダーメイド

2006年10月：再度大手店にてオーダーメイド

通信販売：ポケット型・耳かけ型・耳あな型を計5台

通信販売：ポケット型A社 5台
ポケット型B社 2台

合計17台を購入されていた。オーダーメイド4台については、いずれも「うるささ」が使えない主因であった。もう1台は最も悪い！と切り捨て。通販ポケットA社が最も良かったが、廃業され、今はB社のものが良く、使用している。

(2) 考察

専門店、認定技能者、再調整オーダーメイド5台のうち、デパート1台を除いて4台はリーダーカンパニーの3店であり、認定技能者を揃える専門店である。さらに再調整も何回かされたと聞く。Drから紹介され、5年間に4台、13年後にさらに1台。期待しながら諦め、やっぱり駄目かの不信ながらも、全く違う形態の販売店にも行かれている。認定店での技能者の方は精一杯対応・調整もされたと思う。でも満足されなかった。この現状を私達業界人は真摯に受け止める必要がある。

通販の善悪？ 弊社は対面販売のお店にのみ供給します、と宣言されたメーカーがある。しかるに、このO氏の如く、結局使えるのは通販のポケット型であり、彼の聞こえを支えるのはこれだけであった。使える理由は判明できた。自己調整型であった。即ち、O氏は目的・環境に応じて、利得・ボリュームを自分の調整で探し出されていたのだ。専門店ではそれを探し出さなかったか、使い方を説明されていなかったのだ。この面で通販は“悪”とは言えない。

オーディオメータ、パソコン

協同組合員への訪問販売は、オーディオとパソコンでフィッティングをしている。パソコンにはフィッティングアシストメニューがあり、騒がしい・聞きづらい・わかりにくい・・・等々、再来者コメントを聞き、パソコン上の数値を変更する。これがアフターケアと呼ばれている。オーディオ、パソコンを操作できる技能者であれば、とりあえず補聴器販売ができる。これが販売窓口の8割以上と推定される。残念ながらケアの上手な認定資格者は多くなく、さらに残念を通り超すのがO氏のような例である。

O氏の処方

突発性難聴と診断され、しかも1側はスケールアウト。ポケット型で聴取しているレベルは当方のラウドネス・グロースでの不快値を10dB以上オーバーしている。この状態は会話は理解しやすいが、日常生活音は我慢できない。装用負担の少ないcicとし、目的による音質を変更できるメモリーを3ヶとした。2ヶ月が経過した現在、やはり会議時は使い慣れたポケット型がわかりやすい様です。新しい特性の慣れにはもうしばらくかかりそうだ。

【3】 資格制度・業務独占の意味

補聴器メーカーの代表の方と議論した。「こんなに次々と新製品を供給されるが、この努力をより、まじなフィッティングソフトの開発に向けて頂きたい。日本の販売者はPC上のフィッティングソフトに頼りきっているし、その結果は使えないという悲劇を生んでいる。こちらに努力してもらいたい！！また、ドイツから始まった複数補聴器のテストから最終を決める3ヶ月程度かかる手順はなんとかならないか。」と。回答は肯定的ではなかった。

イタリア旅行で知ったこと

夏の参議院選挙真只中、半年前の予約で真夏のイタリアに行った。芸術に縁のない小生ながら、美術館めぐりを楽しみにしていた。ここで奇妙な光景に出会った。添乗員さんから日本語（日本人）ガイドの他に、現地イタリア人のガイドさんがいる。イタリア人ガイドの弁は、「外国（日本）人がガイドの資格を取り、ガイドしたら失業してしまう。私と一緒に私の下でガイドすること。」と。

アッ！これがギルド組織か！補聴器マイスターも同様かな？と。

業務独占権があれば

業務独占の資格は強力である。他からどう言われようと資格が保護してくれる。この資格者は安定した将来が保障されるでしょう。我が日本の業務独占はどうなるだろう。現状の認定技能者は安定した販売がほぼ保障されるでしょうが、反面、ここ以外からは購入できない難聴者は通販からは入手できない。これを救済するために、両方の長所を取り、対面でコンサルティングをしっかりと行い、補聴器は自己調整型をお渡しすれば良いかもしれない。自己調整型はほとんどフィッティングがいらぬ、当社ではボリュームのない、調整・設定済みのものを完結品としている。