

皮膚科・美容皮膚科の女性医師必見！

10時～17時で年商1.5億円を達成する方法

WEB開催 2021年 12月5日(日)・9日(木)・12日(日)・19日(日) 13:30～16:00 PC・スマホがあればどこでも受講可能！

講座	セミナー内容
第1講座 13:30～13:50	コロナ禍の中、安定して皮膚科・美容皮膚科経営を行う為にすべきこと コロナ禍の中、今まで以上に繁盛する医院・そうでない医院と二極化していく傾向がみられます。今後長期間安定した経営をしていく為に、保険診療だけではなく、自費診療への参入が必要となってきました。そこで本講座では失敗しない自費診療への参入方について解説いたします。 株式会社 船井総合研究所 美容チーム 村越 健太 皮膚科・美容皮膚科専門のコンサルタント。実際の現場からわからない課題を発見し、解決方法の提案を現場に落とし込む「現場第一主義」のコンサルティングスタイルを貫いている。一貫して「地域の患者から選ばれる医院づくり」をメインテーマとして掲げる。集患・スタッフ採用・診療オペレーション策定・自由診療参入・カウンセリング指導等、皮膚科・美容皮膚科経営に特化した支援経験を持つ。
ゲスト講師 第2講座 13:50～14:40	10～17時で年商1.5億円を達成する医院の作り方 10～17時と短い診療時間ながら、年間医業収入1.5億円を達成された祖父江先生から、実際の成功事例を基に集患方法・自費メニューの選択方法・スタッフマネジメント方法についてご解説いただきます。 いりなか駅前皮フ科ビューティークリニック 院長 祖父江 千紗氏
第3講座 14:50～15:30	皮膚科・美容皮膚科自費500万円モデル 医療脱毛・シミ治療などの自由診療で月500万円を達成するための、集患方法・価格設定・カウンセリング方法等について、机上の空論ではなく実際に成功しているクライアントの成功事例をベースに徹底解説致します。 株式会社 船井総合研究所 医療チーム 朝日 伶 慶應義塾大学理工学部卒業。新卒で船井総合研究所に入社。皮膚科・美容皮膚科専門のコンサルタント。集患対策を軸にコンサルティングを展開。集患に留まらず、業務効率化やスタッフマネジメントにも定評がある。短期的な売上UPだけに焦点を当ててではなく、長期的に価値あるクリニック形成や院長・スタッフ・患者様を幸せに導く事に重きを置いている。
第4講座 15:30～16:00	本日のまとめ ～明日から実践していただきたいこと～ 株式会社 船井総合研究所 美容チーム リーダー 寺寄 孔希 船井総合研究所にて、皮膚科・美容皮膚科のコンサルティングを行う部隊の代表を担っています。50医院以上への経営コンサルティング経験があり、年間医業収入が1億円未満の医院を単年で2億円や3億円にするコンサルティングが得意です。保険診療の効率化による医業収入アップ・院長負担減に加え、上手に自費領域に参入することで無理なく、きっちり医業収入を上げていくお手伝いを行っています。短期的な利益だけに踊らされず、患者さんに対して誠実に、できるだけ周囲の医院と競合にならない(戦わない)ポジションや価値を確立して、患者さんにとって価値が高い医院を一つでも増やしていくことがポリシーです。

小冊子無料ダウンロード

皮膚科経営に役立つ7つの無料コンテンツ

右記 QR コードより、皮膚科経営ですぐに使えるノウハウが満載の無料レポートをダウンロードいただけます。

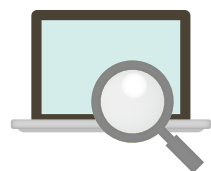
パソコンからは「小冊子無料ダウンロード 皮膚科」で検索！ QRコードからダウンロード

- ① with コロナで勝ち残る経営者のための2021年時流予測レポート
- ② 美容皮膚科・皮膚科 2021年に向けて
- ③ 【経営レポート】高い患者満足度で、診療時間内に1日200人を診る医院がしていること
- ④ 美容皮膚科における増税対策とは？
- ⑤ 来院経路から集患対策！来院経路管理表
- ⑥ 「保険診療の効率化」に向けたスタッフミーティングの資料
- ⑦ 「美容カウンセリング成約率UP」のためのスタッフミーティングの資料



お申し込み方法

WEBからお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078864>



皮膚科・美容皮膚科向け経営セミナー

1日保険10名
自費30名の診療

残業
ほぼ無し

女性医師の
働き方改革を全面応援

10時～17時で
年商1.5億円を
達成する方法

こんなお悩みを抱えている先生におすすめ

- ✓ これから美容医療に参入したい先生
- ✓ 皮膚科・美容皮膚科の開業をお考えの先生
- ✓ 残業時間が慢性化している先生
- ✓ これから診療時間を短縮していきたい先生
- ✓ 無理なく年間1.5億円を突破したい先生
- ✓ 女性ならではのライフプランを重視したい先生

ゲスト講師

いりなか駅前皮フ科ビューティークリニック
院長 祖父江 千紗氏

三重大学医学部卒業。麻酔科から皮膚科に転科して2017年いりなか駅前皮フ科ビューティークリニック開院。その後3年で初期投資回収、年間医業収入15000万円を達成する。コロナ禍でも全く影響されない安定経営クリニックを17時までの仕事で実現、アフターファイブは2児の母として家庭生活も充実させている。



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

WEB開催 2021年 12月5日(日)・9日(木)・12日(日)・19日(日) 13:30～16:00 PC・スマホがあればどこでも受講可能！

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

皮膚科・美容皮膚科向け10-17時で1.5億円達成セミナー お問い合わせNo. S078864
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 078864



10時～17時の短時間勤務

一日保険10名自費30名診察

開業3年で年商1.5億達成

残業ほぼ無し

女性医師×皮膚科・美容皮膚科の働き方改革モデルをズバリ提言！

皮膚科・美容皮膚科経営のよくある課題

- 子育てで忙しくなった時にこのまま仕事を続けられるか
- 女性の職場を女性の私がまとめていけるか
- 安定的に収益を作りながら、少しずつ規模を拡大する方法はあるのか
- 同じ皮膚科女性医師で上手くいっている先生は何をされているのか？



皮膚科・美容皮膚科の成功モデル



ゲスト講師

いりなか駅前皮膚科ビューティクリニック
院長 祖父江 千紗氏

10～17時でも年商1.5億を達成

祖父江氏は10～17時（水曜日のみ18時まで）と短い時間診療が特徴。自由診療の比率を高めることで、無理なく年商1.5億円を達成していらっしゃいます。コロナ禍の中でも診療時間は変えず、増収増益を実現、アフターファイブは2児の母として家庭生活も充実されていらっしゃいます。

看護師でもできるシミ・医療脱毛がメインの収益

医師はQスイッチ・Co2レーザーとヒアルロン酸・ボトックス注入を一日数件のみ。看護師が実施できるシミ・医療脱毛をメインにいらっしゃいます。またオーダーメイド治療という独自のシミ治療メニューを据え、このコロナ禍の中、1回4万円以上の高額施術が人気です。

スタッフが自発的に行動してくれる組織体制

カウンセリングから施術まで医療事務・看護師が実施しています。正社員中心の人員体制とインセンティブ制度・人事評価制度を整備しており、今では教育・広報もスタッフが自主的に考え・行動しているという組織体制づくりを行っています。

1.5億円を目指す過程で起こる課題と解決方法を一気に通貫でお伝えします。

治療機器選び

昨今では医療脱毛・シミ治療機器を選ぶ際に様々な、波長・方式のものが存在しています。そんな中祖父江先生からは治療結果から、船井総研からは経営的な目線で最適な治療機器の選択方法について解説いたします。



無理なく利益が出せる価格設定とは？

全国的に自由診療の価格相場が下落していく中、集患および経営の安定化のためには価格設定が重要となります。地域の相場・治療効果を鑑みて利益が出る価格設定方法の考え方について解説いたします。



美容皮膚科の集患方法とは？

全国的に競合が増加している中安定的に集患するためには、Web上での広報に注力することが第一です。本講座の中で、ホームページ・SNS・雑誌広告など様々な集患媒体がある中でどの媒体が最も費用対効果が高いのか、どのような打ち出しをしなければならぬのか、解説いたします。



成約率が高いカウンセリング方法とは？

自費率を高めていく上で、医師がカウンセリングを行っている保険の患者様の待ち時間が増えてしまいます。そのため、カウンセリングはスタッフに任せていく必要がありますが、成約率が低くなりがちです。医療事務でもできるカウンセリング方法・教育方法について解説いたします。



スタッフマネジメント方法

これらの自費診療を増やしていく上では、スタッフの協力が必要不可欠です。しかし、多くの医院ではマネジメントに課題を感じている中、どのようにしてスタッフのやる気を引き出すのか？院長はどのような考え・準備を持たなければならないのか、解説いたします。



当日は実際に使用している資材・ツールなどもご紹介いたします！



美容皮膚科・皮膚科専門のコンサルタントが徹底解説



講座内容・お申込みは裏面から

美容皮膚科・皮膚科の成功事例 2連発をお届けします！

改めまして、皆さまこんにちは。船井総合研究所の寺寄孔希です。
ご案内資料に目を通していただきありがとうございます。

皆さまには定期的に、船井総合研究所の美容チームより
ご案内をお送りしておりますが、
今回は2つの成功事例をお届けしたく、ご案内をお送りしました。



成功事例① 開業4年後に美容売上だけで年間1.5億円を実現 スタッフを巻き込んで急成長できた理由

プレイヤーである院長にとっては、極めて難しい“スタッフマネジメント”。
「スタッフ巻き込み型組織」を作る事で、たった開業4年で美容売上のみで
1.5億円を実現。また、診療時間を短縮しながら毎年5,000万円の成長も実現。

医療法人 ひかり皮ふ科クリニック
理事長

篠田 洋介 氏

福岡県
大野城市



成功事例② 10～17時で年商1.5億円を達成する方法

10～17時と短い診療時間ながら、年間医業収入1.5億円を達成。無理なく
働いて稼ぐビジネスモデルに注目。また、人員体制・評価制度を整備する
事でスタッフが自主的に考え・行動する組織体制づくりに成功。

いりなか駅前皮フ科ビューティークリニック
院長

祖父江 千紗 氏

愛知県
名古屋市中区



船井総合研究所では全国の美容皮膚科・皮膚科様にお世話になり、
日々コンサルティングを行っています。今後も現場で実際に起こっている
生の成功事例を多数お伝えいたしますので、引き続き、よろしくお願いいたします。

今年中に、上記の成功事例先のセミナーも開催予定ですので、ぜひご興味がある方は
ご参加をお待ちしております。

皮膚科開業医の先生方は必見です!

皮膚科経営に関する情報を配信中の
無料メルマガにご登録いただくと...

全国100の
皮膚科の業績
UPを実現した

皮膚科経営で使える小冊子を 無料でプレゼント中!

皮膚科経営メルマガ

皮膚科専門のコンサルタントによる

「クリニック経営ノウハウ」や「現場の最新情報」を配信中です!

執筆者のご紹介



寺寄孔希 村越健太 白須在 朝日伶

10月7日配信 患者一人あたりの自費診療単価を最大化するための集患施策とは?

9月16日配信 スタッフマネジメントの成功事例をルール化してみると...

9月1日配信 「船井総研の差別化の8要素」～美容皮膚科・皮膚科の経営コラム～

8月25日配信 自費にあった予約制度の選択方法とは?

小冊子の内容一覧

集患

来院経路から集患対策! 来院経路管理表
フォーマットに沿って入力いただくだけで、
下記項目が一覧可能となります。

- 患者様の来院経路
- 最も費用対効果の高い広告
- 今後力を入れるべき広告

採用強化 接遇力アップ

患者様がずっと通いたくなる素敵な接遇ができる
スタッフの育て方レポート
現場の経験に基づいた接遇ポイントが満載です。

美容皮膚科・皮膚科の為の今後の採用戦略

- クリニックの採用市場で起こっていること
- 美容皮膚科や皮膚科で働くスタッフの生の声
- 今後考えていきたい採用戦略

診療効率化

高い患者満足度で、診療時間内に1日200人
を診る医院がしていること

- 仕組化で診察はここまで早くなる
- 仕組化で一番重要なことは、分業です
- スタッフを活用するために
- 実際に使用しているツールのご紹介

美容 カウンセリング

「美容カウンセリング成約率UP」のための
スタッフミーティングの資料

なかなか美容カウンセリングがうまく行えないという
院長先生におススメの資料です。

- はじめに
- 現状のカウンセリング成約率は?
- カウンセリングから成約に至るパターン
- カウンセリング時のお断り文句

全200ページ以上!

小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.070-2454-6575

平日
9:45~
17:30 内容に関するお問合せ: 白須(シラス)

(株)船井総合研究所

【大阪】〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
【東京】〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21F

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

皮膚科・美容皮膚科向け10-17時で1.5億円達成セミナー

お問合せNo. S078864

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日時をお選びください。

2021年 **12月 5日(日)** **13:30 ▶ 16:00**
(ログイン開始13:00より)

お申込期限: 12月1日(水)

2021年 **12月 9日(木)** **13:30 ▶ 16:00**
(ログイン開始13:00より)

お申込期限: 12月5日(日)

2021年 **12月 12日(日)** **13:30 ▶ 16:00**
(ログイン開始13:00より)

お申込期限: 12月8日(水)

2021年 **12月 19日(日)** **13:30 ▶ 16:00**
(ログイン開始13:00より)

お申込期限: 12月15日(水)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.078864を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 **E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:村越

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

12月5日(日)

申込締切日 12月1日(水)

12月9日(木)

申込締切日 12月5日(日)

12月12日(日)

申込締切日 12月8日(水)

12月19日(日)

申込締切日 12月15日(水)

