

人口10万人の福岡県大野城市で皮膚科を開業
4年後に**美容売上**だけで

年間1.5億円を突破

スタッフを巻き込んで急成長できた理由



特別
ゲスト

医療法人 ひかり皮膚科クリニック
理事長 篠田 洋介氏

開業当初	開業から4年後
新患が増えずに苦戦 ネット宣伝力が弱く 自費新患は数えるほど	宣伝強化で多数来院 脱毛・シミ・化粧品で 毎年5,000万 成長
ワンマン理事長時代 自分ばかり負担を抱え スタッフにイライラ...	スタッフ巻き込み型へ 理事長が指示しなくても 結果を出せる組織へ



ひかり皮膚科クリニックの成長ストーリーは中面へ

WEB開催 2022年 5月 **15日・22日・26日・29日** 各日10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)

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。

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken
開業から4年で美容年間売上1.5億円を突破した皮膚科セミナー お問い合わせNo.S084321
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からお申し込みいただけます。(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。) → **084321**

美容売上をあげたい皮膚科開業医は必読
皮膚科で美容売上が急成長!

開業以来、美容売上が右肩上がり 診療時間を短縮しながら 毎年5,000万円 成長	代診なしで年商2.8億ペース 施術と化粧品の合計自費売上 月2,000万円 超え
スタッフ施術も右肩上がり シミ治療と脱毛施術を軸に 月1,100万円 超え	ゼオスキン販売で全国指折り ゼオスキンのみの販売実績 月550万円 (2020年)



部屋・機器・ヒト・広告に積極投資が肝	美容売上で年間1.5億円の作り方	皮膚科専門のコンサルタントが徹底解説	美容医療業界は市場規模が拡大中!	役割や居場所が欲しかったのだと思います。	理事長の告白 今から考えると、スタッフはもともと「任せてもらったので頑張ろう」と思いました。	スタッフの告白 「あの時、これからクリニックが変わっていくような予感を感じました。」	経営方針発表会から全てが始まった	理事長の告白 「前はワンマン理事長で自分ばかり指示を出してはイライラし、スタッフの短所ばかり気にしていました。」	スタッフ巻き込み型組織の作り方とは	診療時間短縮も年間5,000万の売上増	ネット・SNSをフル活用して他地域から多数来院	伸びる脱毛・シミ・化粧品を徹底強化	美容売上だけで年間1.5億円
---------------------------	-------------------------	---------------------------	-------------------------	-----------------------------	---	---	-------------------------	---	--------------------------	----------------------------	--------------------------------	--------------------------	-----------------------

皮膚科・美容皮膚科
成功事例レポート
コロナ禍でも右肩成長する若手開業医のストーリー

美容売上が伸ばせずに悩む 皮膚科理事長の苦悩ストーリー



- ✓ 保険診療を伸ばして、なんとか1億円を突破するも…
保険をこれ以上増やすのは理事長の体力的・精神的に限界を感じる。
- ✓ そこで、スタッフ施術の自費で売上を作っていきたいと考え、
さっそく機器を導入してみたが、**月売上100万未満で伸び悩む。**
- ✓ 新しい機器を増やしたら、患者さんも増えるのではないかと内心
期待はしているが、今の機器で売上が上がっていないから難しい。
- ✓ どうやって美容の新規患者を集めるべきか。どうやったらスタッフたち
にも協力してもらえて、一緒に美容を盛り上げていけるのか。
- ✓ 分からないまま、時が経ち、このまま普通の開業医で終わってしまうの
ではと不安な日々を過ごす。



美容売上が伸ばすには

「正しい成長戦略とスタッフの協力」が必要ですよね…

ひかり皮膚科クリニックではそれらをデコ入れて

開業以来、美容売上が右肩上がり

診療時間を短縮しながら

毎年**5,000**万円成長

代診なしで年商2.8億ペース

施術と化粧品の合計自費売上

月**2,000**万円超え

スタッフ施術も右肩上がり

シミ治療と脱毛施術を軸に

月**1,100**万円超え

ゼオスキン販売で全国指折り

ゼオスキンのみの販売実績

月**550**万円 (2020年)

次のページへ ココだから話せる ひかり皮膚科クリニックの成長ストーリー

特別ゲスト

スタッフを巻き込み
急成長できた理由
大公開!



医療法人 ひかり皮膚科クリニック
理事長 篠田 洋介氏

福岡大学を卒業した皮膚科専門医。2017年2月に、6,000万円分のレーザーを揃えて人口10万人の福岡県大野城市に開業。たった4年間で、代診を雇わずに年商2億円を突破。多角化経営を見据える敏腕経営者の顔も持つ。

医療法人 ひかり皮膚科クリニック
スタッフ巻き込み型組織の作り方とは

スタッフを巻き込んで急成長!
美容売上だけで年商**1.5**億円

■ スタッフ巻き込み型組織へと変革できたポイントをご紹介します

スタッフの力を引き出せていなかった頃

- ① 理事長ばかりがスタッフに指示を出す
思い通りに動かずイライラと疲れが…
- ② 受け身で他責のスタッフが増える
理事長とスタッフの間で対立が…
- ③ スタッフの動かし方が分からず迷走
売上は伸びても自分ばかり大変に…

改革

スタッフ巻き込み型が希望の光に

- ① 経営方針発表会で方針をすり合わせ
どこに向かって走るのか全員で共有
- ② 長所に注目して役割分担を整理
- ③ 会議や情報共有方法を抜本改善
- ④ インセンティブ設定でやる気UP
- ⑤ スタッフ厳選採用で好循環が加速!

年商(自費+保険)の推移



ひかり皮膚科公式チャンネル

お肌に関するお役立ち情報公開中！

シミ治療の経過・効果を症例解説！

シミ取りレーザー

シミ治療の経過・効果を症例解説！

ピコレーザー

何がすごい？

テクスチャー？使い方はゼオラーが実演解説！

【ゼオスキン】価値観変わるスキンケア！ゼオスキン徹底解説④

【ゼオスキン】価値観変わるスキンケア！ゼオスキン徹底解説③

【ゼオスキン】価値観変わるスキンケア！ゼオスキン徹底解説②

【ゼオスキン】価値観変わるスキンケア！ゼオスキン徹底解説①

トレーニング中に色々質問してみた③【開業して何年？】

トレーニング中に色々質問してみた

炎症後色素沈着には種類がある？

シミ取り治療 どうして白抜け起きる？

トレーニング中に色々質問してみた

ピコレーザー後の色素沈着 シミ消える？

経過解説！イボ治療 炭酸ガスレーザー

シミ取りレーザー 使用しない治療方法

シミ治療 徹底解説！

ホクロ治療後

ホクロ取りレーザー後の炎症後色素沈着とは

コロナ禍で始めたYouTubeが42万回越え再生を記録(2021年6月28日時点)



最近の医院の雰囲気



その頃にホームページが公開され、アクセス数が急増。お蔭様で、自費の新規患者様が市外からも多数来院し、院内が一気に忙しくなりました。その数ヶ月後に直撃したコロナの影響はほとんどなく、忙しい日々が続きました。その時

年商1億円を超えた2019年6月から、次の目標として掲げていた2億円を実現するために、船井総合研究所のコンサルティングを受ける決意をしました。その当時は、効率的な診療体制を作れば保険患者が安定的に増えていくイメージは付きましたが、私自身の負担増や人員を増やすリスクを考慮して、コンサルタントに相談しながら自費を伸ばす方針を固めました。自費を伸ばすといっても、その時期のホームページはゼオスキン以外の自費メニューの宣伝をほと

自費を伸ばす決意も先は見えない日々

医療法人 ひかり皮膚科クリニック

理事長 篠田 洋介氏

急に忙しくなり組織がバラバラに…急に忙しくなってスタッフの疲労がたまり、誰か退職者が出るのではないかと不安な日々が続きました。そこで、コンサルタントにも相談しながら人員を増やしたり、土曜日を短縮したり、自費広告費用を減らして少し成長を抑制しました。それにより、スタッフからの不満の声は減りましたが、当時のスタッフの雰囲気は「院長に言われたからやる」とか、「患者様が来るから対応する」という感じで、自分たちから自発的に動くような雰囲気ではありませんでした。

ネットをフル活用できていない…コンサルタントから、まずはホームページを作り替えるご提案をいただきました。ただホームページは作り始めてから公開まで半年ぐらいいはかかるとの事だったので、急いで業者の方とやり取りを始めました。ホームページを作成している間に、コンサルタントと一緒に自費施術料金を見直し、また脱毛器の機種変更も行いました。

さらに、当時の看護師は、自分たちで自費患者を増やしてきたいという前向きな雰囲気がありなく、理事長の私と美容部員のスタッフ1名の体制で、自費売上をどう上げていくか考える日々が続きました。なかなか明るい未来が見えない中で、「これからどうしていけば良いか」をコンサルタントに相談しました。

んど掲載しておらず、自費施術の新規相談は数えるほどしかありませんでした。



1医院でのゼオスキン販売実績が全国指折り



スタッフ主導会議の様子

その雰囲気を変えるために、コンサルタントの方からご提案いただいたのは「**スタッフの長所に着目し、それぞれに役割を与え、会議の仕方から情報共有の仕方、そしてインセンティブの設定まで全て変える**」という内容でした。また、その内容を経営方針発表会で理事長からスタッフに発表するというアドバースもいただきました。

経営方針発表会を境に 巻き込み型に方針転換

それらを愚直に行いました。私が考えた発表内容を聞いていたスタッフ曰く、「これからクリニックが何か変わっていきそうだな」という雰囲気を感じ取ったようです。

今まではワンマン理事長として私が細かく指示していましたが、看護師2名・事務2名・美容部員1名の計5名に権限移譲して、彼女たちと会

してくれる人気の医院に成長し、ようやく2億円の突破が見えてきました。

その頃から、有難いことに**たくさんさんの医院や業者様から注目される存在となり、私自身の目標ももっと大きくなりました**。ただ、コンサルタントから「ここで手を止めると成長が鈍化する」とご指摘をいただき、他院で上手くいっていると教えていただいた**ワキ汗治療のミラドライを次の一手として導入**しました。

さすがに、他の施術で予約がいっぱいなので、あまり予約を受け入れることはできませんが、それでも需要があることは分かりましたし、何より次の仕掛けが芽吹いていることで安泰な状態をより強固にできました。

さらにコンサルタントから「マネジメントもより強固にしていくタイミング」だと教えていただき、**スタッフ採用を強化**することにしました。

実は当院では私も面接に入り

議しながら施策を進めることを決意しました。

実際にやるまでは、どうなることかと心配していましたが、いざ始めてみると、前向きな意見がどんどん出てきて驚きました。今までパート職を理由に自分から意見することを躊躇っていたスタッフまで、積極的に意見してくれて、現場主導で一気に施策が進んでいきました。

今から振り返ると、**スタッフは理事長から認めてもらって、役割を与えてもらえることをずっと求めていたのかもしれない**。それに気づかず、自分ばかりが指示を出し、動かないスタッフの短所ばかり気にしていた過去を反省しました。

2億はみえた！ けど攻めは止めない

スタッフが自発的に動いてくれて、ホームページやYouTubeを見てたくさんのお客様が来院

ますが、採用判定はスタッフに任せています。私がOKを出しても、スタッフがNGを出したら採用しません。男性の私より、女性のスタッフの方が応募者をシビアな目で見ており、彼女たちは絶対に妥協しません。本当は早く人が欲しいけどなあ！と思う時もありますが、彼女たちが責任を持って選び、そして責任を持って育て上げるという循環を大事にしています。

私の仕事は、彼女たちが厳選できるだけの応募者を集めることなので、コンサルタントに相談しながら、ホームページの採用ページをこだわって制作しました。今ではこのページを読み込んで応募してくれる方ばかりで、選ぶのに困るぐらい良い方が応募してくださります。

このように、ワンマン理事長でやってきた時代から脱皮して、スタッフと共に成長して今があります。今後益々、彼女たちと共に大きく成長していきたいと思っています。

美容売上で年間1.5億円の作り方

成功する近道は
成功事例を真似ること！



株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部
医療・美容グループ マネージャー
寺崎 孔希

4つのポイントに 早く・多く投資する

美容医療業界は、国内で有数の成長市場です。成長市場は投資対効果が高く、投資することで成功しやすい特徴があります。その美容強化のための投資ポイントは主に次の4つです。

①部屋、②機器、③ヒト、④広告。

これらに、競合医院より早く、かつできるだけ多く投資することができるとは、クリニック経営者としての手腕が問われる部分です。

自費の新患を集める マーケティングの肝

メインで扱うメニューはシミと脱毛に絞り、シミは患者様に勧めるスタツプが納得する機器を入れることが重要です。脱毛の場合は、承認器・施術スピードが重視されます。

次に、**料金設定**は競合料金を洗い出した上で、集患・収益メニューを目的別に整理して、価格の強弱をつけます。

続いて、ホームページで**宣伝**していきますが、「地域名×美容皮膚科や脱毛・シミ」で検索順位一位が取れる内容・質の掲載やタグ設定を行います。

さらに、ネットから**カウンセリング**予約が取れるようにしておき、**Google**広告で月20万円の広告を行います。

内部体制を整える 院内強化策の肝

下限品質担保のために、最低限2ヶ月間は**技術教育**をし、定期的に院内で手技勉強会を開催して品質チェックをします。

カウンセリングは説明資料を準備し、ロープレや成約率数値管理を行います。

稼働率が上がってくると、予約時間の短縮化や非稼働時間への予約希望誘導を行います。

それらの施策で美容売上が上がってくると、**スタッフフィレンセンティブ**を設定し、良い流れをより加速させます。

そして、さらに**部屋や人員を拡充**し、また**新機器や広告**へ出し惜しみせずに積極投資していくことで、美容売上が毎年伸びていきます。

詳しくはセミナー当日にお伝えします！

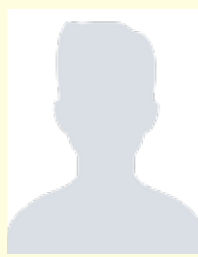


スタッフ巻き込み型で成長し続けている院長からいただいたお声

患者様・働くスタッフ・クリニックの「三方良し」のクリニックになるために、クレドを使ってスタッフと価値観を共有し、院内勉強会・経営方針発表会でも私の考えを繰り返し伝え、理念の浸透を図っています。人事評価においても、患者様の満足度を高めたスタッフには「ありがとうポイント」を付与して給与にプラスする等の工夫をして、**25名のスタッフ**が「患者様に喜んでいただくために何ができるか」を最優先に考え動いてくれる頼もしいメンバーに育ちました。



船井総研さんが提唱している長所伸展の考えをベースに、コンサルタントの方の力も借りながら経営方針発表会でスタッフごとに長所整理・役割分担を行いました。それもあって、スタッフがいキキ働いてくれて、お陰様で当院の職場カルチャーが固まりました。今では「Just for fun（楽しいからやる）」を大切な価値観として、皆が好きに楽しく仕事をしてくれており、それを院長・コンサルタントが軌道修正しながら、きっちり売上にもつながってきており大変感謝しています。



千葉県の事例

3.5年で**200%成長**

兵庫県の事例

4年で**127%成長**

神奈川県の事例

3年で**313%成長**

岡山県の事例

2年で**394%成長**

神奈川県の事例

3年で**158%成長**

岡山県の事例

4年で**118%成長**

熊本県の事例

1.5年で**122%成長**

茨城県の事例

4年で**154%成長**

長崎県の事例

2年で**144%成長**

開業から4年で美容年間売上1.5億円を突破した皮膚科セミナー

講座内容&
スケジュール

WEB開催

2022年 5月 15日・22日・26日・29日

時間(各日) 10:00~12:00 (ログイン開始 9:30~) 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

皮膚科が美容売上を伸ばすポイント

保険中心で成長してきた皮膚科が、スタッフ巻き込み型で美容強化する方法を解説します。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療・美容グループ マネージャー 寺寄 孔希



第2講座

ひかり皮ふ科クリニック様の成功事例講座

開業から4年で年間美容売上1.5億円を実現した実績を踏まえて、ターニングポイントごとに、どのように壁をクリアしてきたのか生の事例をお話いただきます。例えば、Webマーケティング施策をどのように進めたのか?ガバナンスが効きにくくなった院内の雰囲気を変えるためにどのような経営方針発表会を開催したのか?会議のやり方やインセンティブの設定方法はどうか?など、自費を伸ばしたいけど新規患者数が少ない医院や、スタッフを上手に巻き込めずに院長の構想が上手く形になっていかない医院は必見の内容です。

医療法人 ひかり皮ふ科クリニック 理事長 篠田 洋介氏



第3講座

美容売上で年間1.5億円を作る方法

皮膚科の美容売上を伸ばすコンサルティングをしてきた経験や事例を踏まえ、美容売上で年間1.5億円を作る方法について、事例を交えて具体的にお伝えします。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療・美容グループ チーフコンサルタント 白須 在



第4講座

本日のまとめ

セミナーで得た学びを明日から自院で活用していただくために、先生方に今後意識していただきたいポイントをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 医療・美容グループ マネージャー 寺寄 孔希



WEBからお申込みいただけます!

下記の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/084321>



このような方には絶対に参加いただきたいセミナーです!

- ✓ これから自費を伸ばしていきたい先生
- ✓ スタッフをどのように巻き込んでいけばよいか分からず、一人で悩んでいる先生
- ✓ 只者の開業医では終わりにたくない先生
- ✓ 同じ業界で伸びている事例を知って、自分たちも成長したいと考えている前向きな先生

本セミナーの主催者よりご挨拶

毎年、美容医療の市場は右肩上がりの成長を遂げており、業界内の大手美容クリニックの分院数は年々増え、都会を中心に美容クリニックの数が増加の一途をたどっています。また、昨年・今年のコロナ禍で、初めて美容医療に挑戦する患者さんも増え、今まで以上に市場の成長を肌身で感じています。

お蔭様で、皮膚科クリニックの美容医療参入に関する弊社へのご相談も年々増えており、全国各地で成功事例が多数輩出されています。そんな状況下で、正しい成長戦略のもと、スタッフさんのご協力を上手く得ながら、人口10万人の地域で美容売上だけで年商1.5億円を突破した皮膚科をゲストにお招きし、今回はセミナーを開催する運びとなりました。

目先の美容売上の伸ばし方という視点だけに留まらず、中長期的に医療費削減の流れが加速する可能性を見据え、自院の中・長期的な成長発展の手段を学ぶという目的でもぜひ保険診療を行う皮膚科開業医の先生方にご参加いただきたいセミナーでございます。

皆さまのご参加を心より期待しております。

株式会社 船井総合研究所
ヘルスケア支援部
医療・美容グループ マネージャー
寺寄 孔希



QRコードをお読みいただければ、簡単にお申込みいただけます。

メルマガ登録
募集中!

皮膚科専門のコンサルタントによる
「経営ノウハウ」や「現場の最新情報」配信中!

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...

皮膚科経営で使える小冊子を
無料でプレゼント中!

小冊子の内容一部紹介

テーマ	タイトル
時流	皮膚科・美容医療時流予測レポート2022
集患	美容皮膚科・皮膚科の集患対策7選
スタッフ マネジメント	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
業務効率化	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
皮膚科データ	【美容皮膚科】主訴別キーワードランキング
成功事例	開業4年で美容売上1.5億の秘訣を大公開
採用	美容皮膚科・皮膚科の為の今後の採用戦略

メルマガ登録
小冊子ダウンロードはこちら!



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。

開業から4年で美容年間売上1.5億円を突破した皮膚科セミナー お問合せNo. S084321

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。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 5月15日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限:5月11日(水)

2022年 5月22日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限:5月18日(水)

2022年 5月26日(木)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限:5月22日(日)

2022年 5月29日(日)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限:5月25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 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日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.084321を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

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) ●申込に関するお問い合わせ:時田 ●内容に関するお問い合わせ:白須

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

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

5月15日(日)

お申込期限:5月11日(水)

5月22日(日)

お申込期限:5月18日(水)

5月26日(木)

お申込期限:5月22日(日)

5月29日(日)

お申込期限:5月25日(水)

