

日々の診察業務でお疲れの
皮膚科の先生方へ！

「保険診療で忙しくて自分は自費まで手が回らない…」
それなら、**看護師主導の美容施術で安定収益**を作ませんか？

看護師が主導

美容専属の看護師はゼロ

シミ治療で月570万円

人口10万人(長崎県大村市)の小さな町で実際に起こった
3分で読める成功事例レポートをお届けいたします。



<本レポートの内容>

Chapter1 脱毛で成功したので次はシミを頑張ることに
Chapter3 臨床・機器・広告を見直し徐々に成長軌道に

Chapter2 ところが、上手くいかない…
Chapter4 内部体制の強化で更なる飛躍！

Web開催 2022年 **7月31日・8月14日・18日・21日** 時間 13:00~15:30 (全日程) (ログイン開始12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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** 10万人診療圏でシミ治療月570万円の達成事例セミナー お問い合わせNo. S088233
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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → **088233**

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！

保険診療に全力投球
直近3年連続で保険患者
月**3,000**名超

美容売上も右肩成長
直近3年間で美容売上
約**180%**成長

機器投資にも積極的
美容レーザー・機器
18種類20台保有

採用・育成強化も加速
1日あたり勤務人数
全職種合計**20**名超



上田皮膚科

ポイントは**広告・ヒト・機器**に積極投資しているかどうか

シミ治療売上が高い皮膚科の特徴とは

皮膚科専門の経営コンサルタントが徹底解説

- ピコレーザー・ステラM22・ピジャなど最新機器も積極購入
- 自分で韓国まで行つてピコレーザーの情報収集・購入する行動力
- ホームページはデザイン会社に委託してブランディング化に成功
- 億単位の費用を掛けて、院内の内装を大幅リニューアル
- コロナ禍に「OEM化粧品開」と「オンライン販売」を開始
- 10万人の街で、上田皮膚科公式LINE登録者数がまもなく1万人に
- その医院LINEを活用して施術・化粧品を積極PRして美容患者増
- 今年は広報部主導YouTubeで、美容だけでなく保険情報も配信中



- 美容専属カウンセラー
- 広報部(システムエンジニア出身者を採用)を設置して内部体制を強化中！



理念 患者様・働くスタッフ・クリニック
「三方良し」のクリニックを目指しています
人気すぎてカウンセリング予約が取れなくても
「それでも良いから通いたい」美容皮膚科へ成長

人口10万人
長崎県大村市

シミ治療だけで 月間570万円突破



皮膚科・美容皮膚科 成功事例レポート

シミ治療で月570万円を突破したストーリー



シミのお悩みにオススメの治療法



色んな先生方や業者さんから情報をいただき
悩みながら、少しずつシミ治療の幅を拡大



最近の医院の雰囲気

ところが、シミ治療を強化しようと注力し始めた当初は、私が診察で勧めた方がトーニング施術などに挑戦してくれる程度で、本当にじわ

Chapter 2 広告強化で患者増もある問題が…

導入したのが上田皮ふ科の自費強化において大きなきっかけとなりました。

脱毛導入の際は料金設定から広告の出し方、カウンセリング手法など現場で活用できる具体的な手法まで船井総合研究所から教えてもらったので、順調に認知度も売上も毎月で800万円以上の月も増えてきました。そこで次に、シミ治療の強化に挑戦しようと考え、肌診断機やフェイシャル治療器を複数購入して、商品ラインナップを増やしました。

じわとしか売上が伸びず、脱毛ほどの勢いは全くありませんでした。正直失敗したかな：もっと脱毛の機器を増やしておけばよかったかなと少し後悔しました。しかし、そこは気持ちを切り替えて、シミ治療を強化するなら本気で広告も見直さないといけないと感じ、ホームページの内容を刷新したり、シミ治療に関する説明チラシを作ったり、今まで以上にスタッフ教育（接遇や施術レベルの底上げ研修など）を船井総合研究所と一緒に注力しました。

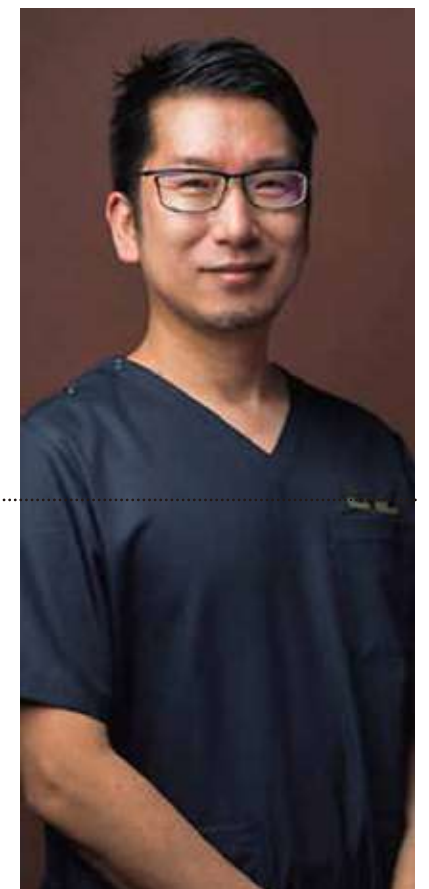
その結果、徐々に大村市内で上田皮ふ科のシミ治療の認知度や口コミが広がっていき、シミ治療の希望者は増えました。ただ、今までは皮膚科の延長線上で美容皮膚科に挑戦したい人が多かったですが、美容皮膚科マニアのような患者さまも増えていき、要求レベルもどんどん上がっていったのを肌で感じました。

Chapter 1 スタッフ主導のシミ治療強化に挑戦

皆様、はじめまして。人口10万人程度の長崎県大村市で皮膚科を開業している上田と申します。2015年7月に開業して、今年で開業医8年目になります。おかげさまで現在は保険診療で月3,000名を超える患者様にご来院いただき、自費は物販

を合わせると月2,000万円の売上を超える月が増えてきました。今となってはそこまで成長できた上田皮ふ科ですが、思い返せば数々の岐路がありました。

開業当初から保険診療は右肩上がりに患者数が増え、スタッフの力を借りながらカルテ入力や処置、説明などの効率化対策を、船井総合研究所に教えてもらいながら進めてきました。それがある程度形になってきたので、その翌年に蓄熱式脱毛器を



医療法人Palette
理事長 上田 厚登氏

よくある街の皮膚科が、
県内NO.1の皮膚科を目指すために
「上田皮ふ科がどのように美容施術の強化をしてきたか」



ホームページ関連
(Web 広告も含む)

院内掲示・配布

あらゆる媒体を駆使した広告強化で 「シミ治療に力を入れている皮膚科」としてのブランディングに成功



改装前



改装後

さらに今年から、元エンジニアをしていた女性を業務委託という専属広報ポジションで採用し、InstagramやYouTubeなどの広告強化に注力していただいております。実は以前に既存スタッフの中から兼業でこのような形に挑戦したこともありましたが失敗に終わり、専属で雇うか悩んでいた矢先に船井総合研究所から専属採用を勧め

Chapter 4 専属広報の加入で 更なる飛躍！



られ、思い切って採用しましたが本当に良かったです。彼女自身が非常に優秀なことも相まって、広告施策の手法をハイペースで繰り出せているので助かっています。

その結果、シミ治療の相談数も順調に増えていきますし、化粧品ネット購入者（ECサイト経由の化粧品売上）も増えて化粧品事業も拡大していきますし、何よりこれからの時代はブランディング力が問われる時代だと思っていますので、その重要な役割に腰を据えてじっくり強化してくれる人材を配置できたのは今後の展開を考える上でも大きなポイントだと思っています。

このように、私ひとりで抱えていたことには思いもよらなかった世界へとクリニックが成長しており、今後は単なるシミ治療をやっている皮膚科の域を超えて、長崎を代表する皮膚科になっていけるように精進していきます。

その結果、少しずつクレームが出てくるように…。このままでは手に負えないかも…と正直不安が大きく、この問題を自分ひとりで解決していく限界を感じていたところに、船井総合研究所から「人事体制を見直して、スタッフも巻き込んで一緒に解決できる方向性を探りませんか？」と提案いただきました。そこで、主任を固め、またチーム制を作り、各チームにチームリーダーを設定して現場課題の解決や、クレームへの対応法について皆で話し合いながら進めることにしました。

そうしたら、今までは自分だけで抱えていた課題をいろいろな視点や角度から話し合うことができ、スタッフ同士で時間をとって勉強会や研修

Chapter 3 人事体制を見直して 主任を軸に現場改善

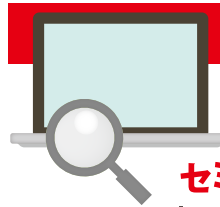


会を開くまでに発展してくれました。その様子を見た時に、自分ひとりで抱えずに早く皆に相談したらよかったな…と思いました。ただよく考えると、そこに至るまでのスタッフとの関係性づくりや皆の巻き込み方を船井総合研究所と一緒に考えてきたから上手くいったのだと思いますので、二人三脚でやっていただいて良かったです。

10万人診療圏で シミ治療月570万円の達成事例セミナー

講座内容&スケジュール
2022年 7月31日・2022年 8月14日・18日・21日
Web開催
時間(全日程) 13:00~15:30 (ログイン開始 12:30~) 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	保険基盤の皮膚科が自費売上を上げる際のポイント 【講座内容抜粋】 ・美容市場の動向 ・自費売上を伸ばしている全国の皮膚科・美容皮膚科クリニックの共通点とは ・自費売上拡大するための投資のポイント 株式会社船井総合研究所 医療・美容グループ マネージャー 寺崎 孔希
第2講座	シミ治療で月570万円突破した上田皮ふ科の成功事例講座 【講座内容抜粋】 ・なぜシミ治療で月間売上570万円を達成できたのか ・実際におこったシミ患者様の集患方法 ・シミ治療拡大において生じた壁・課題 ・患者様満足度・従業員満足度の考え方 医療法人Palette 理事長 上田 厚登氏
第3講座	実際の現場で患者様満足度を向上させる方法 【講座内容抜粋】 ・患者様満足度を向上させるために実際におこなってきたこと ・現場で働くスタッフの生の声 医療法人Palette 神田 楓香氏
第4講座	広報・宣伝部隊の取り組み・今後の展開 【講座内容抜粋】 ・広報・宣伝部隊として採用したシステムエンジニア出身者の具体的業務内容とは ・今後のSNS活用展開 医療法人Palette 本田 礼氏
第5講座	明日から実践できる美容売上アップの具体的手法 【講座内容抜粋】 ・美容売上を上げる経営戦略 ・シミ売上を伸ばすためのステップ ・全国のシミ治療売上拡大における成功事例解説 ・シミ治療売上拡大のために明日から行う施策とは 株式会社船井総合研究所 医療・美容グループ 朝日 伶
第6講座	まとめ 【講座内容抜粋】 ・本セミナー全体を総括した、重要なポイント解説 株式会社船井総合研究所 医療・美容グループ チーフコンサルタント 白須 在



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/088233>



船井講座の内容

集患

- ✓ 見込み患者様に対する認知度を増やすための検索順位対策
- ✓ 新規患者を来院に結びつけるWeb広告運用のポイント
- ✓ 競合と自院の強みを踏まえた料金・メニュー設定
- ✓ 潜在患者層確保・認知拡大のためのポスティングチラシ作成
- ✓ 口コミから新規患者様を獲得するためのGoogle口コミ強化

カウンセリング

- ✓ 保険診療を極力止めないカウンセリングオペレーション
- ✓ 成約率UP&単価UPさせるカウンセリング方法
- ✓ 誰でも再現可能にするためのカウンセリングツール作成
- ✓ リピートに繋げる中間カウンセリング・アフターカウンセリング落とし込み

戦略策定

- ✓ 今後の美容市場の動向研究
- ✓ 競合に負けない独自価値創出や経営方針考案
- ✓ 1ベッド当たり250万円~300万円を売り上げるモデル落とし込み
- ✓ 入口商品と出口商品を踏まえた院内プロトコル作成

マネジメント

- ✓ 従業員の皆様が自発的に言動するクリニックづくり
- ✓ 従業員一人ひとりの働き甲斐をつくる個人面談
- ✓ 従業員の方々が笑顔で働くクリニックづくり
- ✓ 看護師・医療事務のスキルチェックシート作成
- ✓ 看護師・医療事務・医師の連携強化するためのミーティング考案

採用

- ✓ 医院を魅力的な職場に見せるための採用HP作成
- ✓ 院長が望むスキルややる気をもった人達が集まる採用文章の作成

詳しくはセミナー当日にお伝えします!



過去セミナー参加者の声

- スタッフのカウンセリング力の強化が必要だと感じました。 **愛知県**
- 価格設定の考え方、スタッフの教育方法等、大変参考になりました。 **三重県**
- 苦労、失敗の経験は、共感、勉強になりました。 **愛知県**
- 美容医療に参入した場合のイメージが少しできた。 **埼玉県**
- 期待を超えてたいへん勉強になりました。すぐに実行していきます。 **大阪府**

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。

10万人診療圏で シミ治療月570万円の達成事例セミナー

お問合せNo.S088233

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込期限:7月27日(水)

2022年 7月31日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:8月10日(水)

2022年 8月14日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:8月14日(日)

2022年 8月18日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:8月17日(水)

2022年 8月21日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 15:30 (ログイン開始 12:30より)

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 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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。尚、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いたします。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上でご確認ください。

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.088233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

Funai Soken

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) ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:朝日

※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>

7月31日(日)

申込締切日 7月27日(水)

8月14日(日)

申込締切日 8月10日(水)

8月18日(木)

申込締切日 8月14日(日)

8月21日(日)

申込締切日 8月17日(水)



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!

