売上UPを実現したい皮膚科開業医必見！

美容医療は まだまだ成長期

医療脱毛 新規導入

激戦区 大阪府内

保険診療で培った圧倒的な信頼を生かして

美容医療新規参入1年間で 累計売上6,000万円達成 事例大公開

導入初月から400万円達成！

人口24万人(大阪府寝屋川市)のベッドタウンで実際に起こった
3分で読める美容医療新規参入成功事例レポートをお届けいたします。

ゲスト講師

医療法人 いわさか皮フ科クリニック 理事長 岩阪 浩志氏

こんなお悩みを抱えている医院におすすめ

- ☑ 美容医療を始めてハイブリッド経営をしたい方
- ☑ 機器投資を本当に回収できるのか不安な方
- ☑ 美容売上が伸び悩んでいる方
- ☑ 競合出現で価格競争に巻き込まれている方
- ☑ 成長期の今、何をするべきか知りたい方

開催日程 〈全日程オンライン開催〉

2023年 3月5日(日)・16日(木)・19日(日)・26日(日)

【時間：全日程】13：00～15：00 (ログイン開始 12：30より)

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。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

美容医療新規参入6ヵ月で美容売上2,800万円達成セミナー お問い合わせNo. S095518

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。) 095518

美容医療新規参入1年間で累計売上6,000万円達成事例大公開!

スケジュール & セミナー内容

〈全日程オンライン開催〉 ※全日程、同内容での開催です。ご都合の良い日程をお選びください。
※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

2023年 3月5日(日)・16日(木)・19日(日)・26日(日)

【時間：全日程】13：00～15：00 (ログイン開始 12：30より)

第1講座 なぜ今、美容医療に参入するべきなのか

【講座内容抜粋】

❶ **リフィル処方箋や円安、少子高齢化によるクリニック業界への影響**
予想される保険患者数の減少や美容機器の高騰などクリニック業界へ与える影響を徹底解説いたします。

❷ **事業ポートフォリオ構築による安定化**
リスクを分散させていくことが、経営の安定化に繋がることは言うまでもありません！

❸ **美容医療業界の現状**
美容医療のライフサイクルや激化している価格競争についてセミナー当日お話いたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療グループ チーフコンサルタント **白須 在**

第2講座 ゲスト講座 美容医療新規参入6ヵ月で美容売上2,800万円達成した秘訣

【講座内容抜粋】

❶ **美容医療新規参入6ヵ月の変遷**
医療脱毛導入初月からカウンセリング数47件、売上405万円を実現。その後の売上変遷や機器投資、広告投資についてもお話いただきます。

❷ **保険診療を基盤とした自費強化**
自費を強化するためにも重要になる保険診療。その保険診療の基盤をいかにして自費診療へ生かしていくかについてお話いただきます。

❸ **今後のビジョン**
自費導入で一層売上を伸ばしてきた岩阪氏の今後のビジョンは何なのか。セミナー当日お話いただきます。

医療法人いわさか皮フ科クリニック 理事長 **岩阪 浩志氏**

第3講座 医療脱毛とシミ治療導入から始める美容医療参入の成功ポイント5選

【講座内容抜粋】

❶ **医療脱毛とシミ治療強化が売上最大化するための最優先事項**
医療脱毛とシミ治療で売上の7割前後を占めている医院がほとんどです。いかに医療脱毛とシミ治療で売上を最大化できるかがポイントです！

❷ **全国の成功院が徹底している4P+1Cとは**
4P+1C(プロダクト・プライス・プレイス・プロモーション・カウンセリング)の具体的な戦術を徹底解説いたします。

❸ **今後も展開される価格競争への対処法とは**
「低価格×高生産性」が時流です。いかにして実現するか、セミナー当日お伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療グループ **朝日 伶**

第4講座 本日のまとめ

【講座内容抜粋】

❶ **伸びているクリニックは「原理原則×時流適応」の2本柱を徹底順守！**
伸びているクリニックに共通する2本の柱を順守していくことが業績を伸ばしていく正攻法です！

❷ **船井流、永続成長のための原理原則とは**
戦術論以前にまず押さえるべき「原理原則」についてお話いたします。

❸ **ライフサイクル理論から考える、美容皮膚科の正しい時流の捉え方とは**
美容医療は、まだまだ成長期です。成長期の美容医療市場で取るべき戦略についてセミナー当日お話いたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療グループ 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!

OPEN!

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。

※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。

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/095518

成功事例
医院

大阪府寝屋川市の医療法人 いわさか皮フ科クリニック 岩阪院長に医療脱毛を皮切りとした美容医療参入成功の秘訣を聴く

スタートダッシュ成功、継続的に業績UP！ 2022年3月～スタートし、6ヵ月で2,800万円達成！

スタートダッシュは見事に成功しましたが、売上が続くのか？不安でした。職員達が本当にカウンセリングなど頑張ってくれたおかげで、導入初年度で６０００万円を達成する、ことができました。実施したことは、院内告知と院外販促の２点となります。お恥ずかしながらＬＩＮＥなどは一切やっておらず、患者様との接点は保険診療でお越しいただく時が唯一の接点でしたので、まずはその接点で医療脱毛導入のご案内を最大化することを職員と決め、徹底的に院内告知を行ないました。医療脱毛のチラシ、小冊子などを綺麗に作り、職員が本当によく頑張ってくれました。

院外販促については、大きく３点を行ないました。１点目はＨＰリニューアルです。開院以来、初めてＨＰをリニューアルしました。リニューアル後は、船井総合研究所に検索順位ＵＰのＳＥＯ対策・ＭＥＯ対策を実施いただきました。２点目はＷｅｂ広告です。これは船井総合研究所に運用は全てお願いをしておりますが、大きな効果を発揮しています。売上の１０％は最低でも投資をしようと思っています。Ｗｅｂ広告は、投資に対するリターンがある程度明確であることも経営者としては投資判断においてはありがたい所です。３点目はポスティングです。まずはクリニックの半径３ｋｍを中心に行ない、今後は徐々に範囲を広げていきたいと考えております。

医療脱毛導入1ヵ月目でカウンセリング46件！ 導入1ヵ月目で472万円達成！

開業してから７年目の医療法人いわさか皮フ科クリニックの岩阪です。どうぞよろしくお願いいたします。当院は２０２１年までは、保険診療とドクター施術のシミ・ほくろ治療をほんの少しだけ、行なっておりました。船井総合研究所のセミナーなどはよく参加をさせていただいておりましたが、なかなか美容医療参入に足踏みをしておりました。リフィル処方箋導入、少子化による今後の保険人数減少を考えた時に、クリニックで働く職員を守り、持続的に成長を実現することを真剣に考え、２０２２年３月から美容医療に本格的に参入することを決めました。スタートするにあたっては、まず美容専用部屋を２部屋増床しました。成功するか？は非常に不安ではありましたが、まずはジェントルマックスプロ１台を購入し、医療脱毛から導入しました。また、やるからには成功したい、最短で最大の売上を上げたいと思い、船井総合研究所のコンサルタントにコンサルティング依頼をさせていただき、短い準備期間でありましたが、スタートから最大効果をあげることができました。今だから言いますが、まさかここまで売上が上がるとは思ってもみませんでした。

成功事例
医院

大阪府寝屋川市の医療法人 いわさか皮フ科クリニック 岩阪院長に医療脱毛を皮切りとした美容医療参入成功の秘訣を聴く

脱毛カウンセリング成約率90％！成約単価12万円！契約手続きには『電子サイン』を導入！

Question01

カウンセリングはどのように行なっていますか？

カウンセリングは、HPから24時間Web予約、また24時間自動音声電話で予約ができるようにしております。カウンセリングは医療事務が兼務し、実施してもらっています。カウンセリング時間は60分。流れは、まずは問診票を記載いただき、カウンセラーが患者様に当院の医療脱毛をタブレットでご説明し、コース決定に最も時間を割いております。コースが決まったら、最後に医師による診察を行ない、ご契約の手続きに移ります。契約の手続きは船井総合研究所にご紹介いただいた電子サイン契約を採用し、患者様と職員が極力手間のかからない、かつ短時間で契約可能な形を取っております。カウンセリング時に得た情報は、電子カルテに記入し、1回目に施術する看護師への情報共有を行なうことで、満足度向上による施術部位の追加が増えています。

Question02

脱毛はどのコースが人気があるのでしょうか？

当院では、全身脱毛関連のコースを5つご用意しております。殆どの患者様がこの全身脱毛5つのコースを選択いただき、売上高の70％は全身脱毛関連が占めております。年齢層は、20～30代のご契約が最も多く、40～50代のVIO脱毛も非常に定評がございます。また、10代の方は、親子連れで来院され、親子共に契約されることも増えてきました。決して押し売りなどはせず、他患者様事例などをお伝えしながら、『患者様に共感する』ことを全員が意識をしております。カウンセリングも、最初に船井総合研究所の方がロールプレイなどを主要メンバーに徹底的に行なっていただき、本当に助かりました。当院では現在、医療脱毛は女性限定で行なっておりますが、今後需要の拡大しているメンズ脱毛を強化していくのは勿論のこと、キッズ脱毛なども導入を検討し、より幅広い患者層へご満足いただける医療を提供してまいりたいと考えております。

最新医療脱毛機器2台目への投資決定！シミ治療も（IPL光治療）スタート

Question03

今後の戦略を教えてください。

当初は1部屋で医療脱毛をスタートしましたが、2部屋を利用して脱毛とシミ治療を行なっていくことにしました。医療脱毛機器はジェントルマックスプロプラスを追加購入し、少しでも脱毛時間を短縮することで職員、患者様の不満を解消していきたいと考えました。また、IPL治療器のノーリスも購入し、シミでお悩み患者様もキャッチアップしていくことを開始しております。今後はさらなる増改築を行ない、さまざまなお悩みに対して対応できるようなクリニックを目指していきたいと思います。保険診療を基盤とした皮膚科クリニックとして、地域に密着した親切丁寧な診療をこれからも意識していきたいと思います。今後、少子高齢化がさらに進み、より若々しく生きたいと思う方が増えると考えております。そのお手伝いができればと考えます。

＜成長を続けられる5つの理由＞

①保険診療を真摯に行なうこと
②保険患者様のニーズを聞き取ること
③診療圏内で広告投資で負けないこと
④カウンセリングで共感を意識すること
⑤重要な4つの投資を実践すること

セミナー当日に詳しく解説！

本セミナーのポイント

- ☑ **開業7年目で美容医療参入**をした医療法人いわさか皮フ科クリニックのインタビュー
- ☑ 皮膚科・美容皮膚科の市場動向
- ☑ 保険診療を基盤とした**ハイブリッド経営手法**
- ☑ **医療脱毛・シミ治療**の具体的な集患方法

最後に、コンサルタントから皆様へ

2022年1月から医療法人いわさか皮フ科クリニックの経営のお手伝いをさせていただいております、株式会社船井総合研究所　医療支援部 医療グループチーフコンサルタントの白須 在と申します。
本セミナーでは、実際にどのように美容医療に新規参入し、まずは何をして成功したのか？そして次の一手をどのように考えるべきなのか？マネジメントはどのように行なうのか？など多岐に渡りお話をさせていただきます。
これから美容医療に参入したい、まだまだ美容売上を伸長させたい、少しでもご興味のある先生方は、是非ともセミナーにご参加いただけますと幸甚です。

株式会社 船井総合研究所
医療支援部 医療グループ
チーフコンサルタント
白須 在

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

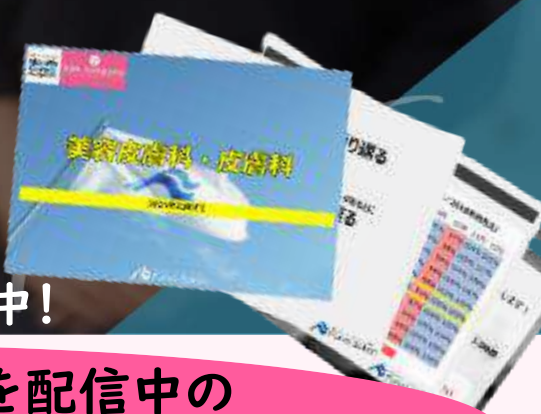
患者様・働くスタッフ・クリニックの「三方良し」のクリニックになるために、クレドを使ってスタッフと価値観を共有し、院内勉強会・経営方針発表会でも私の考えを繰り返し伝え、理念の浸透を図っています。人事評価においても、患者様の満足度を高めたスタッフには「ありがとうポイント」を付与して給与にプラスする等の工夫をして、**25名のスタッフが「患者様に喜んでいただくために何ができるか」を最優先に考え動いてくれる**頼もしいメンバーに育ちました。

船井総合研究所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・役割分担を行ないました。それもあって、スタッフがイキイキ働いてくれて、おかげさま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	岡山県の事例	熊本県の事例
3.5年で**200%成長**	2年で**394%成長**	1.5年で**122%成長**
兵庫県の事例	**神奈川県の事例**	**茨城県の事例**
4年で**127%成長**	3年で**158%成長**	4年で**154%成長**
神奈川県の事例	**岡山県の事例**	**長崎県の事例**
3年で**313%成長**	4年で**118%成長**	2年で**144%成長**

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	来院経路から集患対策！来院経路管理表
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
成功事例	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
診療効率化	「保険診療効率化」に向けたスタッフミーティングの資料
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
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！ ▶

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
TEL.070-2454-6575 平日9:45~17:30 内容に関するお問合わせ:白須(シラス)
【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。

美容医療新規参入6ヵ月で美容売上2,800万円達成セミナー　お問合せNo. S095518

日時・会場

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。

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。

日程	開始	終了
2023年3月5日(日)	13:00	15:00
2023年3月16日(木)	13:00	15:00
2023年3月19日(日)	13:00	15:00
2023年3月26日(日)	13:00	15:00

申込期限

各開催日の4日前まで

・銀行振込み　：開催日6日前まで
・クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格　税抜 20,000円（税込 22,000円）／一名様

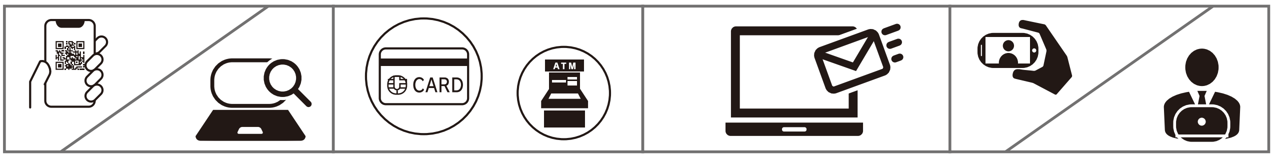
会員価格　税抜 16,000円（税込 17,600円）／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。

●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みに適用となります。

お申込方法

1.Webお申込み　2.お支払い　3.メールが届く　4.セミナー受講



1. DMのQRコードを読み込み もしくは 船井総研 HP の右上検索窓に 095518 で検索
2. お申込み時に クレジットカード・銀行振込の ご選択が可能
3. 受講料のお支払い確認後 開催2日前に受講方法をメールで案内 マイページに セミナー視聴サイトが表示
4. 開催時間になれば お持ちのスマホ・PCより セミナー視聴サイトに入室

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：藤野　●内容に関するお問合せ：朝日

▼ よくあるご質問

※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。

※Zoomご参加方法関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」で検索しご確認ください。

▼ お申込みはこちら