

医療脱毛

圧倒的地域一番

クリニックの事例大公開

月間**500万円**▶脱毛器追加**2台**購入で**1,400万円**達成！
ストーリーは中面でご確認ください。

医療脱毛機器数

一般的な皮膚科

1台

すずかいとう皮膚科クリニック

3台

月間全身脱毛件数

一般的な皮膚科

3件

すずかいとう皮膚科クリニック

33件

1人の全身脱毛患者様に対する人員・機器数

一般的な皮膚科

1名×**1**台

すずかいとう皮膚科クリニック

2名×**2**台

1人の全身脱毛患者様に対する施術時間枠

一般的な皮膚科

75分

すずかいとう皮膚科クリニック

30分



医療法人AIMS
すずかいとう皮膚科クリニック
理事長 伊藤 芳幸氏

特別
ゲスト
講師

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】医療脱毛圧倒的地域一番化セミナー お問い合わせNo. S097211

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。)

097211

医療脱毛 圧倒的地域一番クリニックの事例大公開

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

5月21日(日)

お申込み期限 5月17日(水)

6月1日(木)

お申込み期限 5月28日(日)

6月4日(日)

お申込み期限 5月31日(水)

6月11日(日)

お申込み期限 6月7日(水)

【時間：全日程】13:00~15:00 (ログイン開始 12:30より)

第1講座

医療脱毛の価格競争が激しくなる中、生き残る方法とは？

【講座内容抜粋】

- ① 医療脱毛市場の現状とこれから
大手中心に価格競争が激しくなっている現状とこれからについて解説いたします！
- ② 大手クリニックの戦略とは
大手クリニックの戦略は大きく3パターンです。大手に振り回されないためにもまずここをお割ていただければと存じます。
- ③ 個人クリニックの戦略の考え方
大手中心に競争が増加している中、個人クリニックが生き残っていく上でおさえるべき戦略についてお話いたします。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療グループ 朝日 伶



第2講座 ゲスト講座

医療脱毛強化で単月売上1,400万円！6か月平均1,000万円を達成した秘訣

【講座内容抜粋】

- ① すずかいとう皮膚科クリニックのご紹介
すずかいとう皮膚科クリニックの立地・人員体制・機器についてご紹介いただきます。
- ② 医療脱毛強化6ヵ月の変遷
医療脱毛強化初月からカウンセリング数91件、売上1,400万円を実現。その後の売上変遷や施策、広告投資についてお話いたします。
- ③ 保険診療を行いながらのオペレーション解説
保険診療も多忙な中、どのようにスタッフのモチベーションを上げ、どのように医療脱毛カウンセリング・施術オペレーションを組んでいるのか解説いたします！

医療法人AIMS すずかいとう皮膚科クリニック 理事長 伊藤 芳幸氏



第3講座

医療脱毛導入・強化で売上を伸ばす成功ポイント5選

【講座内容抜粋】

- ① ここまで売上UPを実現させたすずかいとう皮膚科クリニックの他院との違い
「基本戦略×時流適応」を徹底したことが大きな成功要因です。セミナーでは、具体的な戦略を徹底解説いたします！
- ② 成功院が徹底しておさえている4P+1Cの具体的施策とは
4P+1C(プロダクト・プライス・プロモーション・カウンセリング)の具体的な戦略を徹底解説いたします。
- ③ 大手中心に激化する価格競争への対処法とは
「低価格×高生産性」が重要キーワードです。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 大石 浩之



第4講座

本日のまとめ

【講座内容抜粋】

- ① 明日から行うべき取り組みとは？
本セミナーを総括して、明日から行うべき取り組みは何かをお話いたします！
- ② 船井流、永続成長のための原理原則とは
戦術論以前にまず抑えるべき「原理原則」についてお話いたします。
- ③ 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しします。

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/097211>



三重県鈴鹿市の医療法人AIMS すずかいとう 皮膚科クリニック 伊藤院長に医療脱毛での地域圧 倒的一番化成功の秘訣を聴く

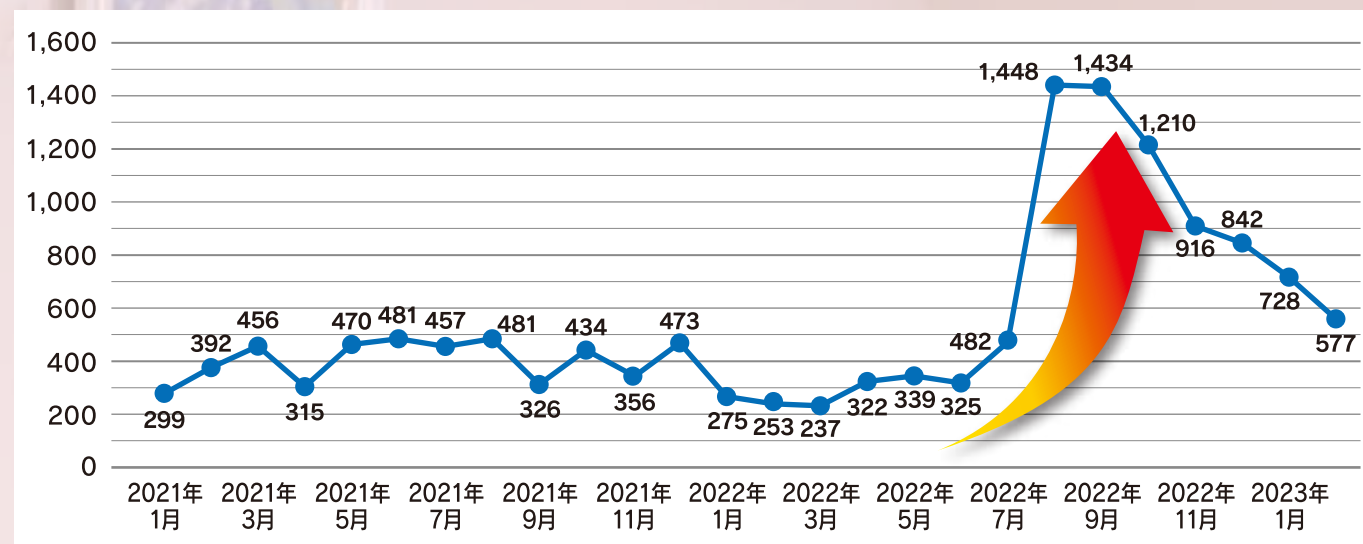
「やりがいでスタッフを動かそうとしない」
仕事の成果、感謝の気持ちを、お給料で返す



皮膚科に限らず、日々の診療においてスタッフの協力は欠かせないものです。受付・会計・電話対応・レセプトチェックで日々忙しいスタッフや、診察室でものすごい速度で電子カルテ入力してくれるスタッフ、美容の領域で丁寧、かつ素早く患者様対応するスタッフと、このクリニックでもそうですが、クリニック運営に欠かせないスタッフたちがいらつしゃるかと思います。

しかし、この仕事が好きでやりがいを
持っているスタッフも、お給料を稼ぎ

「やる気が出たら、即行動！」
ジェントルマックスプロプラスとソプラノチタニウム追加導入



はじめまして、三重県鈴鹿市、医療法人AIMS すずかいとう皮膚科クリニックの院長、伊藤と申します。当クリニックは開院してから約9年になります。保険診療メインのクリニックで、開院時はQヤグレーザー、CO2レーザー、脱毛レーザーで始めました。自費診療は開院後しばらく苦戦が続きましたが、現在までIPL二台、Qルビレーザー、ピコレーザー、ケアシス、ダイレーザーなどの機器を追加導入できるところまで成長できました。ただ、脱毛に関しては開院時からずっとジェントルマックスプロ台という状況でした。

コロナ禍のさまざまなストレスから、モチベーションが低調な状態が続きましたが、2021年10月、医療脱毛を頑張る決意を固め、即、脱毛機2機種を追加購入しました。しかし、当方にとって思い切り過ぎた投資で購入後に不安に陥ってしまい、以前お世話になっていた船井総合研究所に再度コンサルティングをお願いしました。結果として売り上げを大きく伸ばすことができましたが、「思い切って決断し、施策を粛々と行なった」ことが結果につながったと思います。本講演では当院が苦戦しながらも成長できた理由と、このタイミングで脱毛に本腰を入れたきっかけについてもお話ししたいと思います。



に当院に就職したのであって、やりがいを食べて生きているわけではありませ

られれば、クリニックは貴重な人材を失うことになります。真のやりがいとは、仕事に認められ（成果が数字として認識され）、労われる（仕事に応じたお給料をもらえること）、と考えています。

「年功序列よりも頑張った分だけ還元したい」という考えから、当院ではスタッフ全員にインセンティブを導入しているのですが、これが今回の施策の実行、売上UPに大きく影響しています。本講演ではここでは書ききれなかったインセンティブ導入の具体例、導入の真の狙いについても述べたいと思います。





成功事例
医院

医療脱毛強化にあたってのこだわりとは!?

「脱毛の方も通常通り受診してください」から
「24時間Webカウンセリング予約」に移行



これまで脱毛の方には、保険患者様と同様に受診してもらっていました。昨年の船井総合研究所のセミナーで大阪府千里中央の花房先生のお話を伺い、当院の脱毛の改革に、「24時間Webカウンセリング予約」が必須、と確信し導入を決めました。導入にあたってはさまざまな問題がありましたが、診

Question03

「これは伝えたい!」
というポイントを
教えてください。



療時間中、常に
カウンセリング
受付ができるよ
うになりました。
これも、売上
UPの大きな要
因の一つです。

「皮膚科クリニックとしての美容診療」
保険診療以上を最低条件に、人・部屋・機器に投資



Question01

脱毛強化で保険診療は
縮小したのですか?

いいえ。保険診療は、全く縮小していません。そもそも、当院は「皮膚科クリニック」です。地域柄、近隣で対応していない処置や、日帰り手術、あざのレーザー治療を行っており、美容を拡大する代わりに保険診療を縮小する選択はありませんでした。ただ、体力的な問題もありこれ以上やることも困難なのですが…。そして美容専門のクリニックとの違いは、保険診療で来てくださった方が、美容の患者様にもなるという点です。保険

Question02

自費の部屋を
増築したのですか?

いいえ、増築はしていません。ただ、増築せずにスペースを増やす、簡単な方法が一つあります。それは、院長室を放棄することです(笑)。現在は元スタッフルームも処置室となっています。もともとは院内にスタッフルームも院長室もありましたが、船井総合研究所から脅迫されて(笑)、スタッフ用プレハブを新設し、院長室は無くしました。院長室なしというのは、当初は絶対無理と思っていたのですが、今となっては最初から必要なかったかな?とすら思っています。講演では、スペースをより有効に生かす施術方法についてもお話ししたいと思います。

診療あつての美容診療とも言えます。だからこそ、保険診療以上を基準に考え「人・部屋・機器への投資」は欠かせないと思っております。



地域圧倒的一番になる方法

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
医療支援部 医療グループ
朝日 伶

成功のポイントは 4つの投資

大手クリニックを中心に価格競争が激しくなっていますが、弊社のお付き合い先の業績を見ても、美容医療業界は、まだまだ「成長市場」です。成長市場での戦い方は明確で、成功のポイントには以下の4つにいかにも早く多く投資するからです。

①人、②部屋、③機器、④広告

これらに積極的に投資できるかどうか、クリニックの経営者として、手腕が問われる部分です。

カウンセリング数を とにかく重視

医療脱毛の売上を上げていくためには、「**カウンセリング数最大化**」が最優先になります。行きつく先、上記の4つの投資にも関わってきますが、売上が伸び悩んでいるクリニックを見ると、「人がいなくてカウンセリング枠を最大限まで空けられない」、「そもそも24時間Webカウンセリング予約を導入しておらず、電話でしか予約が取れない」、「広告をかけていないため、認知度が低い」というケースが多いです。カウンセリング数を最大化するべく、「**宣伝を徹底して、かつ人員も配置して、いつでもどこでもカウンセリング予約を取れる**」状態にすることが重要になってきます。

最後に皆様へ

メッセージ

本セミナーでは、
①医療法人AIMS すずかいとう
皮膚科クリニックの成功事例、
②成功のポイント、
③明日から行うべき施策と
脱毛売上UPの大枠から
具体的な成長ステップ

について徹底解説いたします。競合医院がいつできるか不安な先生や脱毛売上が伸び悩んでいる先生、結局何をどの順番で進めていけばよいのか曖昧な先生は、是非とも本セミナーにご参加いただき、今後の脱毛強化の参考にいただければ幸いです。セミナー当日、お会いできることを楽しみにしております。

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。

【皮膚科・美容皮膚科向け】医療脱毛圧倒的地域一番化セミナー お問い合わせNo. S097211

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。

日時・会場

2023年 **5月21日(日)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2023年 **6月 1日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2023年 **6月 4日(日)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

2023年 **6月11日(日)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00

申込み期限

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。

お申込み方法

1. Webお申込み



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
097211 で検索

2. お支払い



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. メールが届く



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. セミナー受講



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

お問い合わせ



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い合わせ: 藤野 ●内容に関するお問い合わせ: 大石

▼ 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ご参加方法に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



皮膚科・美容皮膚科医院を経営されている方必見

いまメルマガ登録をすると…

皮膚科・美容皮膚科

経営ノウハウ小冊子

無料で
プレゼント!!

全国100の
皮膚科・美容皮膚科の
業績UPを実現した

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

無料小冊子の内容一覧

トレンド

業界のトレンドを抑える

- 皮膚科・美容皮膚科業界 時流予測2023
～今後の業界動向・トレンドを予測～
- 【美容皮膚科】主訴別キーワードランキング
Ver.2



診療効率化

患者満足度を下げずに 効率化をすすめる

- 【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
- 「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

集患強化

集患強化マニュアル

- 美容皮膚科・皮膚科の集患対策7選
- 【皮膚科・美容皮膚科】開業半年前から取り組む
べき5つのポイント
- 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

採用・組織力

採用力強化マニュアル

- 美容皮膚科・皮膚科の為の
今後の採用戦略



小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メルマガジンに自動登録されます。



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

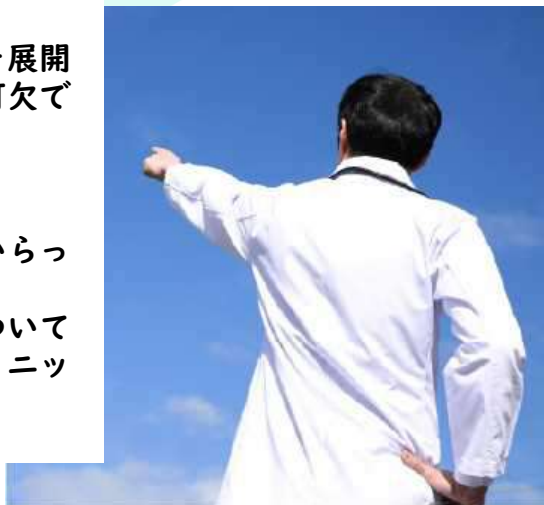
株式会社船井総合研究所

お問い合わせ:医療支援部 大石 宛

h-oishi@funaisoken.co.jp

激動の皮膚科・美容皮膚科業界の今

新型コロナウイルスの影響もあり、皮膚科・美容皮膚科の時流は今後も激しく変化を続けていくことが予想されます。このような状況下では「時流」を正確に捉えた経営戦略を展開していくことがクリニックの存続・発展において必要不可欠であると言えます。ですが変化が大きい今だからこそ、「今後の対策の立て方がわからない」「他の皮膚科・美容皮膚科が何をやってきたか知りたい」というようなお悩みを抱えていらっしゃる先生方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。メルマガ、時流レポートでは、このような業界の時流について解説しております。ぜひ、今後の皮膚科・美容皮膚科クリニック経営にお役立てください。



なぜここまで皮膚科・美容皮膚科医院様の業績アップに成功できたのか？

reason 1

皮膚科・美容皮膚科専門特化の
コンサルティング

これまで全国数多くの皮膚科・美容皮膚科医院のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。弊社は過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2

皮膚科・美容皮膚科医院専門の
コンサルタントが全国の
皮膚科・美容皮膚科医院をサポート

皮膚科・美容皮膚科医院経営を専門でコンサルティングしているそれぞれのコンサルタントが、集患、採用、組織作りなどの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングを行なっています。

reason 3

東証プライム市場上場企業
業種・テーマ別の
コンサルタント在籍の強み！

船井総合研究所は各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを750名以上擁し(2021年実績)、国内最大級のコンサルティング実績を誇ります。皮膚科・美容皮膚科業界以外との連携を行うことでより質の高いコンサルティングを行うことができます。

経営に関する
無料相談はこちら！



船井総研クリニック経営
専門HPはこちら！

