

大好評につき、オンライン追加開催決定！

皮膚科・美容皮膚科・形成外科クリニック向け事例大公開

直近1年で

美容売上4,000万円(3部屋)が

部屋数も  
看護師数も  
変えずに

年間1億円を突破

シミ治療 200万円/月⇒500万円/月を達成(前年比250%)

医療脱毛 30万円/月⇒250万円/月を達成(前年比800%)

その結果、スタッフの給与も前年比120%UP!

業績アップ  
を求めている  
院長必見!

本セミナーで明日から学べることをご紹介!

ポイント① 直近1年で美容売上を部屋数も看護師数も変えずに1億にしたノウハウを特別にご紹介

ポイント② シミ治療の王道Webマーケティングを実践し、看護師施術1部屋で月間500万円越えの秘訣ご紹介

ポイント③ 直近1年で医療脱毛売上を部屋数も看護師数も変えずに前年比800%成長にしたノウハウを院長の塚本先生自ら紹介

ポイント④ ドクターからスタッフへカウンセリングを移管し、スタッフが契約を獲得する手法をご紹介

ポイント⑤ 開業13年目のベテラン経営者が直近一年でどんな決断をするに至ったのか包み隠さずご紹介

医療法人社団 こどもの形成外科  
つかもと形成外科・創傷クリニック  
理事長 塚本 金作氏

開催日程

2024年 1月11日(木)・14日(日)・18日(木)・21日(日)

オンライン開催 各日13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

一般価格

1名様/税込

33,000円  
(税抜 30,000円)

会員価格

1名様/税込

26,400円  
(税抜 24,000円)

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。

主催 Fundai Soken

直近1年で美容売上4千万→1億円突破セミナー

お問い合わせNo.S107402

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

※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。

当社ホームページ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。) → 107402

# 直近1年で3部屋の美容売上が2倍に 年間1億円を突破

兵庫県神戸市で、2011年に開業し現在、美容売上だけで年商1億円を達成している形成外科クリニック。形成外科手術件数も全国屈指の数を誇ることで、保険診療の売上も高水準を維持。岡山にも分院展開実施。訪問診療や診療時間外のお子様への対応も積極的に行う。開業10年目で決意した美容診療の強化。今では看護師によるシミ治療施術で、500万/月を実現することにも成功。機器、ヒト、ベッド数、広告の4つの投資に積極的な塚本理事長に開業からの紆余曲折のストーリーをお伺いいたしました。



医療法人社団 こどもの形成外科  
つかもと形成外科・創傷クリニック

理事長 **塚本 金作 氏**

## 機器 年表

2011年	開業時:ジェントルマックス	2022年	ジェントルマックスプロプラス
2017年	Qスイッチルビー・フラクショナルニードル	2023年	IPL機器2台導入予定 (ノーリス、ステラM22)
2019年	ピコレーザー		
2020年	ミラドライ		

## つかもと形成外科・創傷クリニックのココが凄い!

### 年間美容売上成長率(昨年対比)

一般的なクリニック

**105%**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**200%**

### 年間美容売上(3部屋)

一般的なクリニック

**5,000万円**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**1億円**

### 月間シミ治療売上(1部屋)

一般的なクリニック

**200万円**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**500万円**

### 年間脱毛売上成長率(昨年対比)

一般的なクリニック

**100%**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**700%**

### 年間給与上昇率

一般的なクリニック

**100%**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**120%**

### 診療時間外の患者様対応

一般的なクリニック

**基本無し**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**夜間でも対応**

### 訪問診療による患者様対応

一般的なクリニック

**基本無し**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**週一回実施**

### アンチエイジング機器強化

一般的なクリニック

**基本無し**

つかもと形成外科・  
創傷クリニック

**スターフォーマー  
(尿漏れ)  
ピュアフロー**



## 医療法人 こどもの形成外科

理事長 塚本金作 氏

2011年に神戸市にて形成外科を開業。

保険診療を中心とし、美容診療、アンチエイジング治療にも力を入れ、地域から絶大な人気を誇るクリニック経営を実施している。

### ■ 不安な開業当時、初日の来院は23人・・・

私は形成外科医として、特に子供の顔面外傷を診察する事を得意としておりましたが、勤務先の病院で、なかなか対応する機会が少なかった為、**12年前の2011年に神戸市垂水区で開業**を致しました。立地が大切だと考えていたことと、神戸大学出身のため、①神戸市内②形成外科が無い③子供が沢山住んでいるという条件で探していたところ、垂水駅徒歩3分の素晴らしい立地を借りる事が出来ました。職場を辞められず、開業まで8か月位の空家賃を払っていました。

開業当初は、患者様が果たしてくるのか？と不安でしたのでやることは全てやろうと思いました。しかし、**開院初日は23人**の患者様のご来院。しかも**オペレーションの悪さ**により、**2～3時間の待ち時間**。

何とか子供を持つ親の信頼を勝ち取るために、出来る事は何でもしよう！と、診療時間外も医師に相談できるように、**携帯番号をホームページに載せて、診療時間外もコールに対応しました。今でも行っております。**アンチエイジング分野にも興味があり、親をターゲットに展開をしたいと考えていましたが、まずは地域に信頼される為に、**美容に関しては、10年間は宣伝しない！**と心に決めていました。

## ■ 職員に任せられず、脱毛も医師自ら照射・・・

子供の外傷や、皮膚に関わる事、子供の親、地域のご高齢の患者様など、特に処置を必要とする患者様の新患・再診は順調に増加をしていきました。しかし、ガーゼ交換なども**看護師に任せる事が出来ず、ほぼ私1人で行っておりました**。開業時に初代ジェントルマックスとルビーレーザーを1台購入していたので、売上は殆ど無かったですが、希望者にはレーザーフェイシャル、脱毛施術を提供していました。今では考えられないのですが、**脱毛施術も含めて、開業から8年間はずっと、私、理事長自身が施術しておりました**。理由は自分の腕しか信用できず、スタッフになかなか任せる事が出来なかったからです。開業8年目あたりでようやく一部の業務を移管できるようになりました。

### 当院の機器一例



ミラドライ



ジェントルマックス  
プロプラス



ピコレーザー



ハイドラ  
フェイシャル



ピュアフロー



ベレーザプロ



Qスイッチ  
ルビーレーザー



スターフォーマー  
プロ

## ■ 美容診療が売上UPしない・・・そんな時に 1通の船井総合研究所セミナーDMを開封

開業から10年間は、当初の自分との約束、10年間は美容診療は宣伝をしないというポリシーを貫いてきました。**開業11年目、2021年の夏に美容診療を強化しよう**と思いましたが、**何から手を付けてよいか**が**分からなかったため**、まずは理事長ブログに美容診療の投稿を開始しましたが、日々の診療に追われて、**3つほどの記事を投稿して挫折してしまいました。**

**シミ治療、医療脱毛、ワキガ脇汗治療のミラドライ**など、売上が上がらずの状態、理想とする売上には程遠い状況でした。本当は、よりよいホームページ構築、カウンセリング資料制作、予約システム整備、Web問診整備など、色々やりたい事はありましたが、**保険診療で忙しく、なかなか手が回らない状況**で、思い描いていた美容診療強化が出来ていない状況で本当に悩んでいました。

**そんな時、船井総合研究所からチラシが届きました。**表紙には看護師施術1部屋で200万円～250万円を売り上げる方法という内容だったと記憶しています。



## ■ セミナーに参加して多くの気づきがあった・・・

早速、QRコードを読み込み、Webサイトからセミナーに申込、**皮膚科の開業医の先生が登壇されるセミナーに参加をさせて頂きました。**

経営者として、なかなか他のクリニックの開業からのストーリーや失敗談、成功談などを聞く機会がないので**とても勉強になりました。**また船井総合研究所の講座では、船井流の多くの事を教えていただく事が出来、**明日からの診療に活かせることを学びました。**

参加したセミナーでは、**看護師施術で1ベッドで医療脱毛もしくはシミ治療で1か月200万円～250万円が実現**できるという経営セミナーでした。実際に成功されていらっしゃる、同じ開業医の先生の開業からのお話、失敗事例や成功事例など内容が盛りだくさんで、**当院も1ベッドでそこまでの売上を上げる事が可能な気がしてきました。**繰り返しとなりますが、開業医の先生の生のお話を聞く機会は、一步踏み込んで、セミナー等に参加しないと聞けない、**正直もっと早く参加していればよかったと、今は思っています。**

### 直近1年で3部屋の美容売上が2倍に

# 年間1億円を突破

兵庫県神戸市で、2012年に開業し現在、美容売上だけで年商1億円を達成している形成外科クリニック。形成外科手術件数も全国屈指の数を誇ることで、保険診療の売上も高水準を維持。岡山にも分院展開実施。訪問診療や診療時間外のお子様への対応も積極的に行う。開業10年目で決意した美容診療の強化。今では看護師によるシミ治療施術で、500万/月を実現することにも成功。機器、ヒト、ベッド数、広告の4つの投資に積極的な塚本理事長に開業からの紆余曲折のストーリーをお伺いいたしました。

機器  
年表

2011年	開業時:ジェントルマックス	2022年	ジェントルマックスプロプラス
2017年	Qスイッチルビー・フラクショナルニードル	2023年	IPL機器2台導入予定 (ノーリス、ステラM22)
2019年	ピコレーザー		
2020年	ミラドライ		

医療法人社団 こどもの形成外科  
つかもと形成外科・創傷クリニック

理事長 塚本 金作 氏





## ■ 船井総合研究所に教えてもらった正しい美容診療戦略

『原理原則』×『時流適応』の重要性。基本的に依頼したことは美容診療の拡大でしたが、まずはじめに実施したことは3つです。



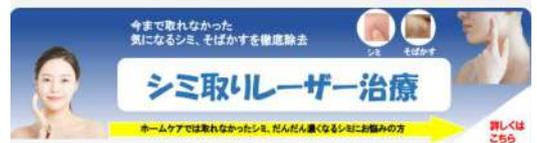
①まず提案されたのは、**保険診察の予約システム変更**について。保険診療の患者様を土台とした美容診療拡大を目論んでいたため、保険診察予約システムを改修し、**美容診療のカウンセリングを時間予約**としました。



②次に**各種料金設定の再構築**。全国相場と地域相場と**船井流の価格の根源的分岐点**から最適な料金提案を実施頂き、料金変更を行いました。



③そして**ホームページの改善**。日々の診察に追われて、修正などの行動に移せませんでした。船井総研の改善提案をチェックし、承認だけする。後は、コンサルタントがホームページ会社と密なやり取りを**私の代わりに実施**してくれ、最後に公開承諾を私がする。一気に**ホームページの改善が進みました**。



上記以外も色々アドバイス頂いておりますが、**改めて守破離、まずは基本を実践していく事の大切さ**を経営面で教えて頂いております。





## ■ 1年で年間4,000万円→1億円 200%増

様々な取り組みの結果、**3部屋の自由診療のお部屋でほぼ看護師施術だけで1億円に到達**する事が出来ました。**前年比200%超**という形が続いております。

まだまだ伸長できるのではと思い、ついこの間、**2023年5月に待合室を縮小し、2部屋増設**を行い、5部屋となりました。

取り組みの具体的な内容はセミナーで60分程度お時間を頂いておりますので、詳細にお話をさせて頂ければと思います。

各施術売上の金額内訳、コースの内訳、**Google広告●●万円の内訳**や**スタッフインセンティブ**、**全体戦略**など、**そのほかの施策展開**など詳細を**セミナー当日にご紹介させていただきます**。私自身もびっくりしていますが、**直近1年200%成長**がどのように出来たのか？**スタッフ給料20%UP**はどのように行ったか？など、私も自分自身、1年間を振り返りながら、**定量的な情報**も含めてお伝えができればと思いますので、**是非、ご参加いただけますと幸いです**。

### 開催要項

オンライン開催

2024年 1月11日(木)・14日(日)・18日(木)・21日(日)

お申込み期限 1月7日(日) 1月10日(水) 1月14日(日) 1月17日(水)

各日 13:00 ~ 16:00

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

## ■ まだまだやりたいことが沢山あります

私は形成外科医として、その技術を持って地域医療にもっともっと貢献できればと考えております。大好きで一番得意な子供の怪我を見ながら、**アンチエイジングを強化していきたい**と思っています。そのために、ドクターも積極的に採用をしていきたいと思っています。

例えば、**尿漏れ・失禁へのアプローチ**。

人生100年時代。スターフォーマープロという機器を購入致しました。確実にニーズはありますので、更に拡大したいと思っています。

例えば、**血管へのアプローチ**。ピュアフローという機器を購入いたしました。

30分で寝ているだけで、8kmの軽いジョギングと同等の効果が見込まれます。

例えば、**体の中から見た目をよくすることへのアプローチ**。具体的には、栄養療法を新たに導入して、外と中両面から美を追求できるようにしたいと考えております。

例えば、**患者様宅、老人ホームなどへの往診**。

これまでは私が患者様宅へ往診に行っておりました。今後は医師採用を積極的に行い、事業を発展していきたいと思っております。



## ■ さいごに、同じ開業医である先生方へ・・・

私は、医療法人名を『こどもの形成外科』と命名したのですが、これは私自身が子供の顔面外傷の治療が好きという開業時に思いがあります。この思いは今も変わらずで、**圧倒的に神戸市でNO.1の形成外科クリニックになることが今後の目標**です。何より、**自分の子供が、もし、医師の道を志した時に、このクリニックを継ぎたいなと思ってくれるような、そんなクリニックにしていきたい**という思いが今は非常に強いです。

まだセミナー当日まで少し時間がありますので、お話しする事を整理していき、ご参加頂けた先生方が1つでも明日からの経営のプラスアルファになれば幸いです。当日は、例えば**看護師の大量離職などの失敗談**も交えながら、ご参加頂けた皆様の貴重な時間を最大限有意義にお過ごしいただけるよう、**在るがままのお話**をさせて頂ければと思います。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

塚本 金作

医療法人社団  
こどもの形成外科  
つかもと形成外科・創傷クリニック  
理事長 塚本 金作氏



## ここまでお読み頂いた熱心な 皮膚科・形成外科・美容皮膚科の先生へ

さて、正しい美容診療拡大戦略に取り組み、  
**コロナ渦でも前年比200%を実現までの軌跡**は  
いかがでしたでしょうか。

ご挨拶が遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所で  
医療支援部医療チームのチーフコンサルタントを  
しております白須 在（しらす ある）と申します。



株式会社船井総合研究所  
医療支援部  
医療チーム1  
チーフコンサルタント  
白須 在

開業を決意された皆様は  
もっと患者様の為にしたいことがある・・・  
もっと医業収入をUPさせたいのにもうまくいかない・・・  
もっと職員が働きやすい、働き甲斐のある職場にしたい・・・  
このような想いが必ずあるはずです。

是非とも、本セミナーにご参加ください。

収益性、教育性、社会性を大切にされている塚本先生のお話は必見です。

**セミナー当日には、施術別売上内訳や販売戦略も公開頂けます。**

**Qスイッチルビーレーザー、ピコレーザーの売上内訳がいくらか？**

**どのように患者様にカウンセリングで説明をしているか？**

**肌診断機はどのタイミングで使用しているか？**

**昨年インセンティブを導入しましたが、どんな設定にしているか？**

**今後のアンチエイジング治療強化はどのような展望なのか？**

最後に、持続的に成長し続けるクリニックになる為に、  
次ページで重要なことをお伝えさせていただきます。

## 会社（クリニック）はトップで99.9%決まる。

状況が刻一刻と変わる皮膚科・形成外科・美容皮膚科の業界の中で、経営を本気で考え、良いクリニックを作ろうとしている先生方には是非ご挨拶をさせて頂きたい、そして塚本先生のご講演、また、**弊社の船井流マーケティングの講演**をお聞きいただきたく、**2023年9月に東京・大阪で開催したリアルセミナーの『オンライン追加開催』**を企画させて頂きました。

正しい美容診療拡大戦略に『今』取り組み始める、アップデートする、その為の第一歩として、このセミナーに参加するかどうかは今後のクリニックの命運を左右するといっても過言ではありません。

既に美容診療拡大に成功されている先生も、

これから本腰を入れて美容診療拡大にトライする先生も、

今から美容診療導入を考えている先生も、

**是非、本セミナーにご参加頂ければと思います。**

### 全オンライン開催

- ①2024年1月11日（木）      ②2024年1月14日（日）
- ③2024年1月18日（木）      ④2024年1月21日（日）

塚本先生の本紙面上では語られない**カウンセリング手法、具体的なマーケティング戦略、広告投資費用、インセンティブ制度、開業13年の苦悩**なども包み隠さずお話をいただく予定としております。

**皆様のご参加、心よりお待ちしております。**

株式会社船井総合研究所

医療支援部 医療チーム チーフコンサルタント 白須 在

## 【追伸】

本セミナーはオンライン開催ではございますが、  
お申込み状況によっては、参加をお断りする可能性もございます。

後で考えよう、と本DMを机に置いておいたら、  
参加者数が規定に達してしまうかもしれません。

今すぐスケジュールをご確認し、  
右記のQRコードよりお申し込みください。

(1点だけご注意ください)

尚、神戸市、西宮市、芦屋市、尼崎市、明石市で  
開業されているクリニック様はご参加頂けませんので  
大変恐れ入りますが、あらかじめご了承くださいませ。



# 開業13年の成功ストーリーを院長自らお話しいただきます!

## 直近1年で美容売上4千万→1億円突破セミナー

### 第1講座

なぜ、開業12年のクリニックがたった1年で美容売上成長率300%を実現できたのか?

- 1 皮膚科・形成外科・美容皮膚科クリニックの4つの成長ステップ  
自院が現状どの段階に位置し、次のステップに上がるためのポイントについて解説いたします。
- 2 保険診療×自費診療のバランス  
長期的視点で見た際の経営の安定化のために今すべき事について解説いたします!
- 3 美容医療業界の現状と時流適応  
競争激化する業界でどのように勝ち抜いていくのか? 船井流経営法を徹底解説させていただきます。

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

院長が語る、激戦区の神戸市において開業13年間の経営ストーリー (失敗談、成功談など)

- 1 直近1年の成長率300%。美容売上1億円/年突破何が起きたのか?  
激戦区神戸市で開業13年目の形成外科医院が、2023年美容売上1億円/年を突破、成長率300%を実現した方法について開業13年の経営秘話を交えて解説
- 2 シミ治療500万円/月を実現できる理由  
看護師施術で安定的に500万円の実績を出しているシミ治療。実際のシミ治療の商品戦略、マーケティング戦略、カウンセリング手法、PIHの対応について解説
- 3 今後のクリニック経営展望  
人・機器・部屋・広告へ積極投資を展開している塚本氏の展望

医療法人社団 こどもの形成外科 つかもと形成外科・創傷クリニック 理事長 **塚本 金作 氏**



### 第3講座

皮膚科・形成外科・美容皮膚科における船井流経営法、マーケティングを徹底解説

- 1 美容売上で1億円/年突破した秘密を徹底解剖  
「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の具体的な施策とは  
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。
- 3 大手中心に激化する価格競争への対処法とは  
神戸市の激戦区でも売上拡大を実現した経営戦略について、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 **大石 浩之**



### 第4講座

本日のまとめ

- 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しします!
- 2 船井流、永続成長のための原理原則とは  
戦術論以前にまずおさえるべき「原理原則」についてお話しします。
- 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**



## 開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン  
開催

2024年 **1月11日(木)**・**14日(日)**・**18日(木)**・**21日(日)**

お申込み期限 **1月7日(日)** **1月10日(水)** **1月14日(日)** **1月17日(水)**

各日  
**13:00~16:00**  
(ログイン開始12:30~)

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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 **税込33,000円**(税抜 30,000円) 会員価格 **税込26,400円**(税抜 24,000円)

●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。

## セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107402>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから  
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【年末年始休業のお知らせ】 2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなってまいります。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

直近1年で美容売上  
4千万→1億円突破  
事例大公開



保険診療効率化  
×  
シミ治療強化の  
王道戦略レポート



医療脱毛を  
伸ばすための  
ホームページの大原則



メルマガ会員様限定

# 無料プレゼント

## 皮膚科・美容皮膚科

～業界トレンドを抑えた最新経営小冊子～

今日からすぐ実践できるノウハウが勢揃い！  
クリニックの経営に新たな風を！



### 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



【美容皮膚科】  
主訴別  
キーワードランキング  
Ver.3



# 東京・大阪会場は、大好評につき満員御礼!!

直近1年で4,000万円から1億円を突破するまでに美容売上を伸ばした、医療法人社団 こどもの形成外科 理事長 塚本金作 氏にご登壇いただきましたセミナー(2023年9月東京・大阪開催)に参加できなかった方から、以下のようなお声をいただきました。

- ✓参加したかったけれど、どうしても日程の調整が難しかった・・・
- ✓日々の業務が忙しく、東京・大阪会場まで、どうしても行けなかった・・・
- ✓美容売上の伸ばし方は知りたいけれど、東京・大阪は遠い・・・
- ✓ぜひ参加したいので、別会場・別日程で開催して欲しい!!
- ✓こんな良いセミナーだったなんて・・・もう少し早く知っていれば参加できたのに・・・

このような皆様のお声にお応えいたします!

## 【特別】

# 追加開催決定

オンライン開催／13:00～16:00

1月11日(木)・14日(日)・18日(木)・21日(日)



今回は、オンラインでの開催となります。ご都合が合う先生方は、この機会を逃さずご活用ください!

※2023年9月東京・大阪リアルセミナー開催時の

「お客様の声集」が裏面にございますので、ぜひ一度ご確認ください。

# 先日の東京・大阪会場にご参加された先生方のお声を一部ご紹介いたします。

## 沖縄県 Iクリニック K先生

塚本院長先生の誠実なお人柄と、確かな技術と、地域のたくさん患者さん達からの厚い信頼が基盤となり、大きな発展をされていると感じ、感動致しました。

塚本院長先生の誠実なお人柄と、確かな技術と、地域のたくさん患者さん達からの厚い信頼が基盤となり、大きな発展をされていると感じ、感動いたしました。

## 福岡県 Tクリニック T先生

お忙しい中、ご丁寧な講演をして頂きまして、ありがとうございました。保険診療における確かな信用があって、美容の成功もあったのかな、と思いました。また、部屋を改装することなどは、大変勇気があることで、そこはコンサルティング会社が非常に有益であるのかな、と思いました。

お忙しい中、ご丁寧な講演をしていただきまして、ありがとうございました。保険診療における、確かな信用があって、美容の成功もあったのかなと思いました。また、部屋を改装することなどは、大変勇気があることで、そこはコンサルティング会社が非常に有益であるのかなと思いました。

## Jクリニック K先生

人柄そのもので信頼関係を患者様やスタッフさん・コンサルさんと築いていく姿は、昔から先生がお優しい方だからなんでしょうね。いろいろ知りたくなったので、また教えてください。

人柄そのもので、信頼関係を患者様やスタッフさん・コンサルさんと築いていく姿は、昔から先生がお優しい方だからなんでしょうね。いろいろ知りたくなったので、また教えてください。

## Sクリニック S先生

先生の治療に対する熱意がすごく、今の経営体制はそれに基づくものだと思います。なかなか真似はできないですが、今後の診療に大いに参考になりました。ありがとうございました。

先生の診療に対する熱意がすごく、今の経営体制はそれに基づくものだと思います。なかなか真似はできないですが、今後の診療に大いに参考になりました。ありがとうございました。

## 京都府 Bクリニック I様

新しい施策に積極的に取り組まれる姿勢に感動いたしました!! 当院も実直に一つ一つ取り組んで行こうと思います。貴重なお話しをお聞かせいただき、ありがとうございました。

新しい施策に積極的に取り組まれる姿勢に感動いたしました!! 当院も実直に一つ一つ取り組んで行こうと思います。貴重なお話しをお聞かせいただき、ありがとうございました。

## 京都府 Bクリニック T様

本日はお話を聴ける機会をありがとうございました。先日の強い理念のもと、大きな成長をされている事はすごく、お話しからも伝わってきました。本日お聞きしたノウハウを本院でも活かして、当院も成長していきたいと思っております。

本日はお話を聴ける機会をありがとうございました。先日の強い理念のもと、大きな成長をされている事はすごく、お話しからも伝わってきました。本日お聞きしたノウハウを本院でも活かして、当院も成長していきたいと思っております。

おだやかなお人柄で、さも簡単なことのようにお話しされていらっしゃる感じが、大変な遂行力に頭が下がる思いです。ご経験を共有いただき、有難うございました! 船井総研のスタッフの皆様、講義を緩急つけながら”情熱的”にお伝えいただき、とても印象に残りました。

おだやかなお人柄で、さも簡単なことのようにお話しされていらっしゃる感じが、大変な遂行力に頭が下がる思いです。ご経験を共有いただき、有難うございました! 船井総研のスタッフの皆様、講義を緩急つけながら”情熱的”にお伝えいただき、とても印象に残りました。

# 皆様のご参加、心よりお待ちしております。