

美容強化に取り組む
クリニックのための
医療(全身)脱毛
成功レポート

- ✓ 周辺地域で競合が増え、価格競争に巻き込まれている
 - ✓ 脱毛カウンセリング・施術オペレーションが問題ないか不安
 - ✓ 医療脱毛の成功医院が具体的に何をしているのか知りたい
- このような方におすすめ！

医療脱毛機器10台、女性限定施術室10部屋

価格競争激化している
医療脱毛でも **毎月100件**の

全身脱毛契約を
実現！ 全身脱毛
売上
構成比 **70%**

全国TOPクラスの実績を継続できている秘訣

詳しくは中面へ

理由1

患者様一人ひとりに寄り添った
カウンセリング

7回コースの成約割合**70%**

理由2

どこにも負けない医療脱毛への熱意！

硬毛化・やけど・毛嚢炎に対する
アフターケアも充実

理由3

投資の積極性

たった1院で医療脱毛機器**10台**



医療法人 純親会
ながしま形成外科クリニック
理事長 長島 史明氏

「うちには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合い下さい。

徹底解説 医療脱毛成功モデルの解説！ゲスト講師のインタビューは中面へ

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

【医療脱毛強化】全身脱毛毎月100件契約事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S107611

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

船井総研大阪本社ビル ※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。)→ **107611**

【医療脱毛強化】全身脱毛毎月100件契約事例大公開セミナー

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。

東京会場

2024年2月12日(月・祝)

13:00~16:30
(受付開始 12:30~)

お申込み期限
2月8日(木)

株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

大阪会場

2024年2月23日(金・祝)

13:00~16:30
(受付開始 12:30~)

お申込み期限
2月19日(月)

株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

(1点だけご注意ください)尚、中四国地方で開業されているクリニックはご参加いただ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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)/一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)/一名様
●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。

競合増加が著しい今、経営者のあるべき姿とは？

第1講座

【講座内容抜粋】

①市場が厳しくなってくる中、経営者があるべき姿とは？

組織はTOPで99%決まります！今、経営者があるべき姿について徹底解説いたします。

②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。

③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。

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



毎月100件の全身脱毛契約があるワケとは？成功事例大公開

第2講座

【講座内容抜粋】

①ながしま形成外科クリニックのご紹介

ながしま形成外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全身脱毛契約数増加の秘訣

全身脱毛の契約数月間100件を実現。実現する上での具体的な施策、広告投資についてお話いただきます。

③質疑応答

参加者の皆様から様々なご質問をお時間が許す限り、基本的にはNG無しで一つずつ丁寧に答え頂きます。

医療法人 純親会 ながしま形成外科クリニック 理事長 長島 史明氏



船井流経営法から見る成功のポイント徹底解説

第3講座

【講座内容抜粋】

①ここまで医療脱毛成長を実現させたながしま形成外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。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療グループ 村竹 裕貴



本日のまとめ

第4講座

【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なのかお話いたします。

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

医療脱毛は、まだまだ成長期です。成長期の医療脱毛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



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/107611>



【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)までは電話がつながらなくなっております。※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。

県外からも脱毛希望患者様が殺到! ながしま形成外科クリニックのご紹介

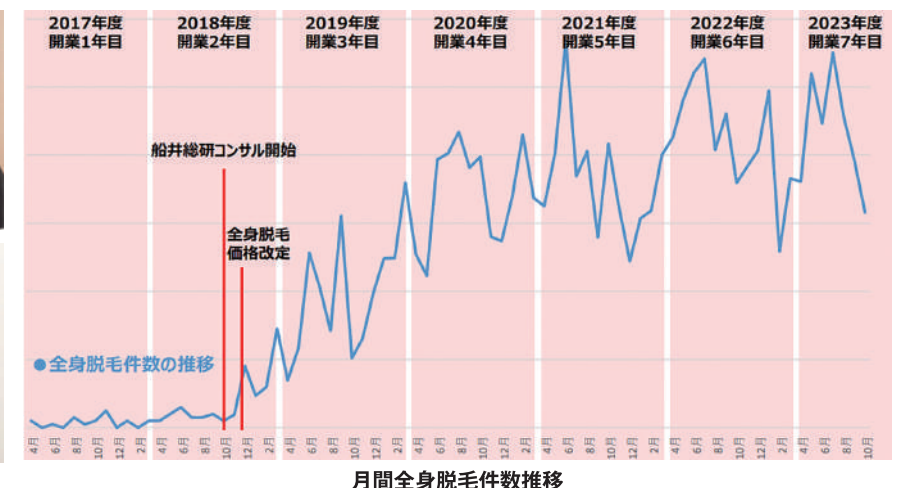
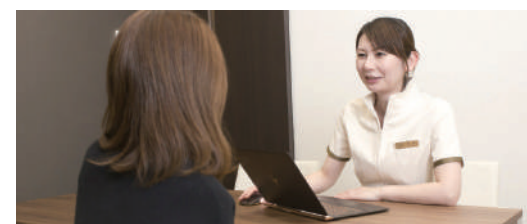
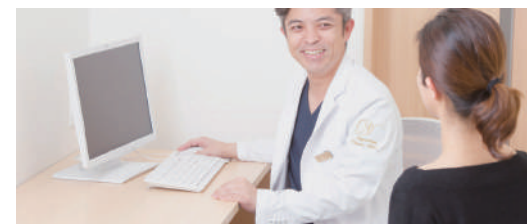
女性患者限定
毎月
全身脱毛契約
100件 継続!

岡山県倉敷市で、2017年に開業。保険診療を基盤とし、女性限定の全身医療脱毛、ワキガわき汗治療ミラドライなどで地域密着型のクリニック運営をされている。現在、個人クリニック売上高は日本TOPクラス(売上高は非公表)。開業当初より保険診療と自由診療のエントランスは異なるなど、内装には強いこだわりを持っている。また、開業時より医療脱毛ニーズの高まりを予測し、現在では脱毛機ライトシユアを日本最大級の10台保有するまで患者様が多くいらっしゃっている。そんなながしま形成外科クリニックの長島院長に開業からの紆余曲折ストーリーをお伺いいたします。



一般クリニックとながしま形成外科クリニックの違い

①月間全身脱毛契約数		②月間脱毛カウンセリング数	
一般クリニック	3件	一般クリニック	15件
ながしま形成外科クリニック	100件	ながしま形成外科クリニック	150件
③医療脱毛機器の数		④全身脱毛契約割合(脱毛契約のうち)	
一般クリニック	1台	一般クリニック	20%
ながしま形成外科クリニック	10台	ながしま形成外科クリニック	70%
⑤広告媒体		⑥契約コース回数	
一般クリニック	ホームページ	一般クリニック	5回コース100%
ながしま形成外科クリニック	TVCM ホームページ Google・SNS広告	ながしま形成外科クリニック	7回コース70% 5回コース30%



【不安】開業当時の想い

私が、岡山県倉敷市で開業したのは、今から約7年前、2017年4月でした。現在開業されている皮膚科・形成外科の先生方も開業当時は、近隣で先に開業している皮膚科・形成外科のクリニックの近くで開業することはとても不安な想いを持たれたと思います。

もちろん、当時の私も、例にもれずそのような考えがありましたが、出身大学、勤務していた川崎医科大学の近くにある倉敷市内で開業する事を決意致しました。不安な気持ちはある一方で、自分の経営能力を試してみたいという気持ちと、通用するかという気持ちがありました。理由は、開業準備の際にあらゆる調査を行い、成功イメージをしっかりと自分なりに持てたということが大きな理由です。6年前、全身医療脱毛は世の中で今ほど当たり前ではありませんでした。そこで市場調査をした結果、これから確実に伸びるのではないかとイメージができました。

また保険診療の強みを生かしてしっかりとやっていくながら、自由診療は全身医療脱毛を柱にしていこう!とイメージができたので、それで挑戦してみようと開業時から決めていました。開業時に私がイメージしていたクリニック像は、「医療関係者が集まるクリニック」は信頼されるだろう、ということでした。開業場所も川崎医科大学の近くを選んだのは医療関係者が通院してくれるクリニックを作ろうとしたからです。お客様では多くの医療関係者の方に来院頂ける形成外科クリニックとして地域密着の診療が実現出来ております。医院経営を通じて、私が考えてきたことを少しでも参考情報としてお伝えできればと思いますので、最後までお目通し頂けると幸いです。



【決意】全身脱毛で勝負

開業時に色々調査をする中で、保険診療クリニックをやりながら、全身医療脱毛を希望する女性が入りやすいクリニックを考えました。

私の中では、結論、保険診療とは異なる女性専用の出入口、空間を作ろうと思いました。また、患者様は打ち漏れなどを気にされる方が多いため、当院では1人の患者様に看護師2名×脱毛機2台でのW照射を行う事により、患者様の抜けない不安へ対応をしております。

これらは患者様からも非常に好評を頂いており、開業から延べ7万人以上の女性に脱毛施術にお越し頂いております。大変有難いことにご紹介での患者様も非常に数多くいらっしゃいます。今では恐らく個人クリニックで最大級の脱毛機10台を保有しており、全てルミナス社となります。内訳はスプレンドーX1台とライトシユア9台となります。

患者様のカウンセリングでの不安の1つに毎回同じ機械で照射してくれるか？エスデの脱毛機などを使っていないか？などを不安視される患者様も非常に多い為、当院では同じ脱毛機を揃えて、照射する事をアピールしています。また、全身医療脱毛は90分で行っているのですが、患者様の気持ちになった時に90分間、暇だらうなど。少しでも価値ある時間を過ごしていただきたいと考えて各部屋にBluetoothを完備して、患者様がスマホからお好きな音楽を聴きながら施術時間をお過ごしただけのようにしております。

地域密着の形成外科クリニックとして、患者様ファーストをしっかりとこれからも体現していければと思います。

【競争】大手との差別化

開業当初、医療脱毛を行うクリニックはそこまで多くありませんでしたが、年々増えてきております。

倉敷、隣にも岡山市、広島県福山市にも

大手クリニックが開業後数多く参入してきました。日々、色々と対応策を考えてはいますが、結局、本物の医療脱毛を提供するクリニックが長い目を見ると勝ち残れると思っております。当院では、本物の医療脱毛とは何か？を常に追求する為に、患者様のお声やスタッフとのコミュニケーションを大切にしております。そして、自院の強みをスタッフ全員で再認識し、TVCM、YouTubeなどのメディアで地域の皆様に伝えていく、Instagramや専用アプリや広告でも伝えていく、この作業を繰り返していくしかないかなと思っています。私は、これから医療脱毛は「クリニックの脱毛への本気度」で選ばれていく時代に突入をしていくのだらうと考えています。よく船井総合研究所の担当コンサルタントの方から、「大手クリニックはマス広告が得意だけど、店舗ごとの広告は弱い。だから、地元商圏の広告量は絶対に負けない」と言われます。だからこそ、「クリニックの脱毛への本気度」を地域密着のクリニックとしてより多くの方に正しく伝える事が出来れば、勝ち続けれると思っています。

【再整理】強みをアピール

当院では担当コンサルタントの方と定期的に独自の強みを再整理しております。そして、それをホームページなどで伝える事を意識しています。

「当院が選ばれる理由」

「当院の本気のカウンセリング」

上記以外にも患者様にお伝えしたい事をクリニックの顔であるホームページに内容盛りだくさんでお伝えし、少しでも多くの方に、当院の医療脱毛への想いが伝わればと思います。



当院の脱毛戦略

当院の脱毛戦略は非常にシンプルです。まずはプロモーション。TVCM、YouTube、Instagram、Web広告を行っております。医療従事者も多くお越しいただきたいので、大学病院での講義や講演依頼も積極的に受けております。また、紹介キャンペーンなども行っております。TVCMや広告や紹介キャンペーンなどの詳細はセミナー当日にお話しできればと思います。プロモーションを行う目的は、とにかくホームページを見てもらう事です。次に大切にしているのはホームページを見た方が、いかにカウンセリング予約を完了してもらったか。当院では医療脱毛の専用サイトを作っております。また、先ほども申し上げたようにクリニックの独自固有の強みをしっかりと打ち出しております。

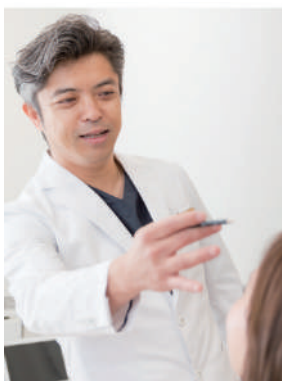
患者様は不安と期待の2つの感情を持っていて、いかにこの2つの感情を解消できるか？念頭に作っています。訴求内容は基本的には5回プランの全身医療脱毛訴求となります。患者様に全身医療脱毛を印象付けたい狙いがあります。次に大切にしている

のはカウンセリングです。当院では全身医療脱毛7回体全体+VIO+顔のプランが最も選ばれます。改めて計算してみると、全契約の70%が全身脱毛でした。

そして、全身脱毛希望者の70%が7回プランを選ばれます。特別なことをしているつもりはないのですが、当院ではこのようになっております。恐らくですが、私、医師が説明する時間は他医院の皆様と比べると2倍くらい長いと思います。笑

私が説明するのは大きく4つです。
1. やけどのリスクのお話
2. 硬毛化のお話
3. 毛嚢炎のお話
4. 1本もなくならないことの説明

基本的にはカウンセラーが患者様とプラン相談し、プランが決まった状態で私が患者様の所に行きます。セミナー当日はやけど、硬毛化、毛嚢炎のリスクをどのように患者様にお話をしているのか？もし発症した場合、どのよ



うに対応しているのか？などお話をさせて頂くことに加えて、質疑応答のお時間もあるという事です。私の対応方法をご参加の皆様にお伝えできればと考えております。また、私も皆様と意見交換できればと思います。

やりがい

開業からの6年間で様々な改革を行ってまいりました。当然、すべてが順風満帆ではございませんでした。改革の際、スタッフからの不満やスタッフがカウンセリングに本気で向き合ってくれないなど本当に紆余曲折があり、今日に至っております。この度、縁あって、船井総合研究所のセミナーでお話をさせて頂きます。様々な苦勞、失敗事例なども沢山お話をさせて頂きます。

お時間が合いましたら是非、東京会場もしくは大阪会場の皆様にお会い出来ればと思います。





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

最後に、コンサルタントから皆様へ

美容皮膚科業界においては、医療脱毛業界はまだまだ伸びしろがあるブルーオーシャンと言えるでしょう。

地域によっては競争が激しくなっているところもありますが、まだまだライフサイクルは成長期となります。

今回は弊社の医療脱毛ソリューションを長島理事長をゲストにお招きし、詳しくお伝えできればと考えております。

少しでもご興味のある方は、ぜひともセミナーにご参加いただけますと幸いです。

皆様に当日お会いできることを楽しみにしております。

本セミナーで

お伝えさせていただくことの一部を紹介！

- その1 日本TOPの実績を継続している成功ストーリー
- その2 月間全身脱毛100件を実現する広告投資術
- その3 新患患者を来院に結び付けるWeb広告運用のポイント
- その4 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
- その5 競合と自院の強みを踏まえた料金・メニュー設定
- その6 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
- その7 1ベッド250~300万円を売り上げるモデル落とし込み
- その8 今後の美容業界の時流、クリニック経営の取るべき方向性
- その9 スタッフ一人ひとりの働きがいのあるクリニックづくり
- その10 医院を魅力的な職場に見せるための採用HP作成

詳しくはセミナー当日にお伝えします！



価格競争激化の中、毎月全身脱毛契約件数を100件継続されている
ながしま形成外科クリニックの長島史明氏を
スペシャルゲストとして迎えた医療脱毛セミナー

日本TOPクラスの医療脱毛売上を誇るクリニックセミナー開催！

県外からも予約が殺到するながしま形成外科クリニックの魅力7選

- 01.圧倒的な症例数延べ7万人の実績
- 02.西日本最大級の厚生労働省承認脱毛器10台保有
- 03.形成外科専門医&日本脱毛学会所属の院長の情熱
- 04.保険診療で鍛えられた皮膚スペシャリストが脱毛
- 05.効果が実感できる高出力レーザー照射が可能
- 06.看護師は全身脱毛マイスター取得&脱毛指導ナース在籍
- 07.看護師2名体制のうち漏れWチェック制度



高単価コース成約につながるカウンセリングの中身も
当日長島先生自ら徹底解説いただけます！

- 1 カウンセリング
シートの記入
- 2 脱毛の仕組み・
特徴の説明
- 3 料金とコース
説明
- 4 医師の診察
- 5 医師による本気の
カウンセリング
- 6 当日契約を希望
する人は手続き

