皮膚科・美容皮膚科・形成外科クリニック向け

～保険診療で築いた信頼を最大限生かす～

保険患者→美容患者へ大変身！

直近2年で

看護師施術強化により

年間売上

1億円→2億円を突破

シミ治療 30万円/月⇒400万円/月を達成

医療脱毛 0万円/月⇒300万円/月を達成

スタッフ売上で850万円/月達成！

医療法人いわさか皮フ科クリニック
理事長
岩阪 浩志 氏

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2年で売上1億円から2億円へ200%成長したノウハウを特別にご紹介
- ポイント2 Webマーケティングを実践し、看護師施術2部屋で月間600万円超えの秘訣
- ポイント3 IPL光治療だけで毎月売上250万円を継続できるマーケティング戦略&カウンセリング手法できる大公開
- ポイント4 保険で来院された患者様の美容ニーズを聞き取り、カウンセリングへ誘引する為の秘密の“SSTチケット”の正体
- ポイント5 看護師、医療事務の圧倒的皮膚知識量。“いわさか流屋根瓦方式”のスタッフ教育体制構築を大公開

「ウチには関係ない」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 売上UP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

サステナグロースカンパニーをもっと。
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 船井総研大阪本社ビル

【美容強化】たった2年で医業収入1億→2億円突破セミナー　お問い合わせNo.S111402

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。

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。）→ 111402

直近2年で5部屋（保険2部屋/美容3部屋）の売上が2倍に

年間2億円を突破

医療法人いわさか皮フ科クリニック
理事長
岩阪 浩志 氏

大阪府寝屋川市で2015年に開業し、現在、売上高2億円の壁を突破し、更なる成長を続けておられる皮膚科クリニック。開業から6年はとにかく地域の皆様から信頼される為に保険診療のみを行い、開業7年目で決意した美容診療の強化。決め手は2つ。“もっと保険診療の患者様一人ひとりに時間を使いたい”“保険診療で来られる患者様のニーズに応えたい”この2つの社会性から看護師施術を軸とした美容強化を2022年から着手。現在ではIPL光治療月間250万円を継続し、医療脱毛月間300万円を継続するなど、全国で多くのクリニックが1つの目標とする2億円の壁を見事に突破した岩阪先生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。

いわさか皮フ科クリニックのココが凄い!

年間医療収入成長率（前々年対比）

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
105%	200%

月間IPL光治療売上（看護師施術のみ）

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
100万円	250万円

月間医療脱毛売上（1部屋）

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
100万円	300万円

年間給与上昇率（昨年対比）

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
100%	120%

保険患者様への美容案内

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
殆ど出来ていない	SSTチケット活用でしっかり実施

※SSTチケットとは“スーパースタッフチケット”。セミナー当日に詳細をご紹介。

スタッフ教育体制

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
その都度対応	岩阪流屋根瓦式教育体制

※“岩阪流屋根瓦式教育体制”は月1回の勉強会など。セミナー当日に詳細をご紹介。

院内販促物制作

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
現場スタッフが兼任	デザイナーの在宅パートを採用

賞与の決定方法

一般的なクリニック	いわさか皮フ科クリニック
院長のみの判断で決定	振り返りテスト&主任面談後に院長が決定

【ゲストレポート】年間売上1億円→2億円への成長ストーリー

医療法人いわさか皮フ科クリニック
理事長　岩阪　浩志 氏

2015年に大阪府寝屋川市にて皮膚科を開業し、5年間は保険診療だけのクリニック経営。2021年に“保険診療の患者様をきちんと時間をかけて診察したい”“保険患者様の幅広いニーズに院内で応えたい”という想いで、美容強化を決意をされ、強化後2年たった今では年間医業収入2億円の壁を突破されている。

■　不安な開業当時、初日の来院は50人・・

私は皮膚科専門医として、大阪の大学病院で病棟医長という職位で36歳まで勤務をしておりました。開業しようと思ったきっかけは自分の理想の保険診療を自ら効率的なオペレーションで行いたいと思うようになったからでした。開業にあたっては立地が大切だと考えておりましたが、患者様が雨にも濡れずに来院できるだろうという理由で現在の香里園駅から直結の商業施設に開院する事を決めました。クレームやトラブルが多いクリニック経営は大変そうだなと思っていたので、少しハイイメージな皮膚科をOPENさせようと、外装や内装などには拘ったことを懐かしく思います。

開業当初は、患者様が本当に来るのか？ととても不安でしたが、**開院初日は50人**の患者様にご来院いただく事が出来ました。しかし、**1時間の待ち時間**で患者様にはとてもご迷惑をおかけした事を思い出します。近隣皮膚科では既に美容医療を始めておられるクリニックもありましたが、私は皮膚の専門医として、**とにかく保険診療で地域の皆様から信頼されるクリニックを目指したい**という想いが強く、**美容医療は全く行う気持ちが無かった**のです。

■　開業1年目～5年目、保険は順調に増加するも、１人あたりの診察時間が短くなる・・

開業してからは、順調に保険患者様は増加し、**2部屋の診察室にクラークを置き**、保険診療のオペレーションで**1時間に診察できる患者様は10名から20名へ**と増えていきました。しかし、増患と反比例して、1人の診察に費やす時間はどんどんと減少していき、待ち時間も順番予約制を採用していたため、日によっては**長時間お待たせをする事が増えていき、次第に悪い口コミを書かれる事が増えてきました。**開業から5年間は皮膚科はそういうものだと自分の中で納得して経営をしてきたつもりですが、**「本当にやりたいこと、提供したい事は何なのか？この先もずっと引退するまでこのやり方を続けていくのか？」**といつしか考えるようになりました。

実際に頂いたクレームの数々

完全予約制ですが、1時間以上待たされることがあります。待合室もあまり広くないため通路や出入り口付近に人が立っており、明らかにキャパオーバーです。一体どんな時間管理をしているのか甚だ疑問です。最近はコロナも収まってきましたが、人が多すぎて待合室の空気環境、換気状況もどうなんでしょうか！？

予約時間はあくまでも受付時間とのことです。看護師長と思われる女性が逆ギレ気味に説明してくれました。受付後にどれだけ待たされるかは関係ないということですね。今後改善される余地がないことを確信しました。

初めてシミ取りレーザーで伺いました。予約して行ってすごく待ちました。カウンセリングの時仕上がり綺麗になるからと言われましたが、結果は全然薄くもなっておらず。無駄金でした
その後、ほかの施術のお勧めも沢山され凄いお金を取られそうな感じがして不快でした。

初診でばい菌が入ってるとの事で綿棒？みたいなので採取され次行ったら特に病名は言われず検査結果の紙をペロンと渡されて終わられそうになった。素人にそのような用紙を渡されても何が何だか全くわからないし、説明もしてくれない。

予約してきてくださいと言われたので予約して行きましたが予約時間を守ってくれません。

何回もお世話になっていて子供の診察をしてもらう為に土曜に予約しました。完全予約制なのに予約してない方も入ってきていて、待ち時間も2時間くらい待たされました。小さい子が2時間もしんどいし私も妊娠中でしんどかったです。そのあとに予定があったのであとどれくらいですかって聞いてもまだまだな感じで結局予定ギリギリになったので出ました。最後まで、すみませんすらなかったです。何回もお世話になってて気に入っていたのにショックでした。

■　開業5年目の決意

もっと保険診察に時間をかけたい・・・
よし！美容診療の本格導入で収益安定を図ろう

開業から5年間は、自分との約束ではないですが、保険診療をしっかりとやりたいという想いがありました。しかし、**保険診察にもっと時間をかけたい**、また、**保険患者様からシミ治療やホクロ治療やお化粧品のご相談を頂く機会も増えていた**ので、一念発起して、**美容診療を本格導入出来ないか？**と考え始めるようになりました。保険患者様の人数制限をする事だけで、1人あたりの診察時間確保も考えましたが、雇用しているスタッフの人生も背負っているし、**収益も上げないと、人口減少や競争激化の中では生き残っていけない**と思いました。

ただ、大問題が。**そもそも美容診療を行う場所が無い**。

そうなんです。保険診察2部屋を縮小する事も当然出来ないので場所が無いのです。移転や待合室の縮小なども考えたりしましたが、そんな時に神様が微笑んでくれました。クリニックの隣のイタリアンレストランがコロナ渦で残念ながら閉店となるという情報を商業施設のオーナーから聞き、これはやるしかない、この世に偶然は無し、必然だという事で、イタリアンレストランの一部（2部屋増設分）を、**すぐに賃貸借契約をし、クリニックの拡張を決断しました**。

それが開業から5年目の2020年4月の出来事です。

2部屋拡張する事は決まったけど・・
どうやって美容売上をあげようか。。
そんな時に船井総合研究所から1通のDMが到着

どのように美容売上を上げるのか？保険診療とは異なり自由診療は価格など自由競争である為、まずはどの位の売上を上げるのが普通のクリニックなのか？しわたるみ治療をやればいいのか？シミ治療を強化すればいいのか？脱毛を新しく始めればいいのか？**全然分かりませんでした**。

そんな時に船井総合研究所からDMが届きました。たしか、福岡県のひかり皮フ科クリニックの篠田先生が講師の“開業4年目で美容売上だけで2億円突破セミナー”というような内容だったと記憶をしております。**すぐにセミナーへの申し込みを行い、セミナーを受講する事を決めました**。

参加したセミナーでは、**とにかく保険診療で培った信頼を生かして、看護師施術で売上を上げていく事**、まずは強化商品として、**シミ治療と医療脱毛だけを特化**。そして、院内からの引き上げマーケティングと院外からの誘引マーケティングを行い、**1ベッド月間売上200万円～250万円を実現する**という方法をご紹介していただきました。同じ開業医の先生のお話を聞く機会もないですし、マーケティングの成功事例だけではなく、マネジメントの失敗事例など内容盛りだくさんで非常に面白かったことを記憶しております。そして、**当院でも1ベッドで200万円の売上をあげる事が可能な気がしてきました**。

それが開業から6年目の2021年11月の出来事です。

自信がないのでまずは1部屋から・・医療脱毛をやろうと決意！無料経営相談を経て、プロのコンサルティングを決意！

船井総合研究所のセミナーを聞いた後、自分なりに色々とシミュレーションをしてみました。本当にやりたい事は保険診察に時間を使いたい事。その為に、極力、医師が介在しなくても良い施術を導入する。よし、医療脱毛にしよう！と決意をしました。先述した通り、2部屋拡張したので、1部屋だと勿体ないと思う方もいらっしゃるかもしれませんが、上手くいかなかったらどうしよう・・・とかなり不安でした。ですので、**まずはリスクを最小限に抑える為に１部屋だけを活用して医療脱毛をしよう**と思いました。そして機器はキャンデラ社ジェントルマックスプロの購入を決意しました。2022年の時点でも医療脱毛はかなり競争が激化しており、電車で15分使えば、大阪駅・梅田駅に行けるので、いかに皮膚科の医療脱毛をアピールするか？が勝負だと考えましたが、考えれば考えるほど、失敗したくない気持ちが強くなってきました。決意したのは良いですが、料金設定やメニューやカウンセリングのやり方など具体的なアドバイスをプロから貰いたいと思いました。

丁度、参加したセミナーに無料の経営相談があった為、申込を行いました。現在、当院の担当コンサルタントである白須さんとのその時の出会いに本当に感謝しております。

毎月のコンサルタント料金≦毎月の売上増加分となればと考え、私の参謀としてプロに入ってもらう事を決意しました。

2022年1月から船井総合研究所による経営コンサルティングをスタートしていただきました。

それが開業から6年目の2021年12月の出来事です。

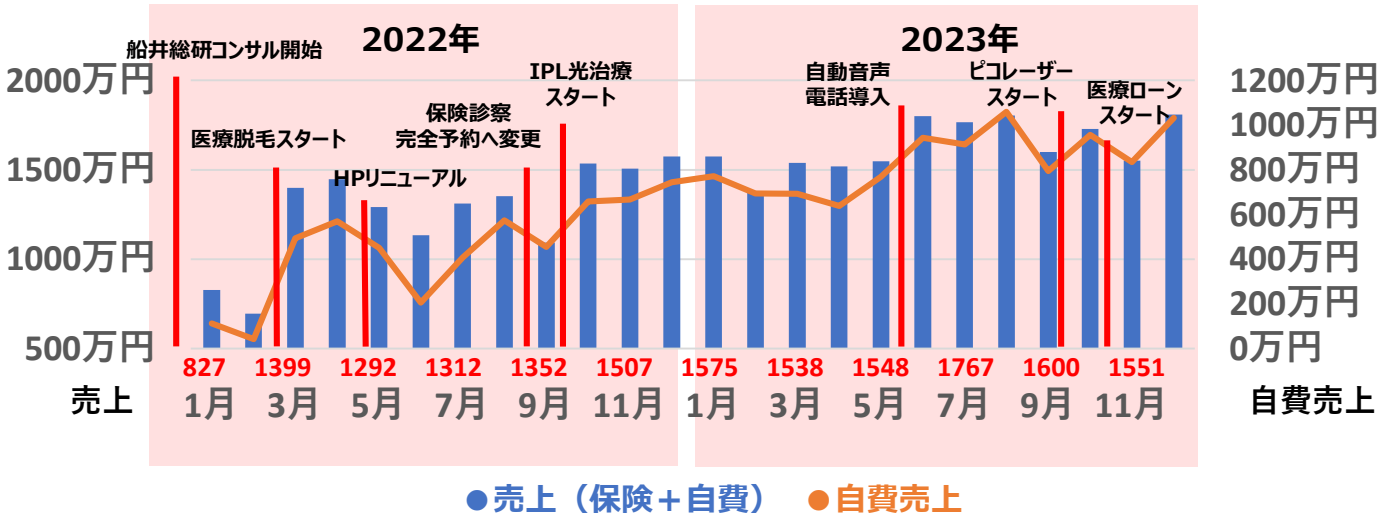
【ゲストレポート】年間売上1億円→2億円への成長ストーリー

こんなにうまく行くとは思っていなかった・・というのが正直な感想です。

2022年1月からコンサルティングを開始しましたが、まずは2022年3月からの医療脱毛強化に向けた準備です。**商圏調査や競合調査からメニュー、価格、予約導線などの設定**、また**カウンセリングツールや方法**まで、時間が無い中で非常にスピーディーに進めていただき、何より実際の**カウンセリングをスタッフに実演しながら、ロールプレイまで行っていただける**とは思っておりませんでした。また、プロモーション関連においても、**ホームページ制作や広告運用**など多種多様なことを実施いただけました。

お蔭様で2022年**3月の初月は500万円**。**4月は570万円**と順調に1部屋が埋まってきました。この売上実績が２部屋目活用の私の決意を後押しして、**7月にはIPL光治療ノーリスを購入**いたしました。**9月には脱毛機をアップグレード**しようと思い、キャンデラ社のジェントルマックスプロプラスも購入いたしました。今思えば、最初からジェントルマックスプロプラスを購入していればよかったなぁ、機器を購入する前に船井総合研究所に相談していればなぁとも思います。

船井総合研究所との毎月の打ち合わせでは**現状から課題抽出、解決策立案というサイクル**でPDCAを回してより大きな売上を目指しております。特にマーケティング関連は**他業界の事例なども交えて**お話をいただけるので、決断するだけという所まで持ってきていただけるのはとてもありがたく思っています。



【ゲストレポート】年間売上1億円→2億円への成長ストーリー

実はDIYで3部屋目を増設、さらにIPL光治療だけで毎月250万円を継続中

今では、安定的に**毎月IPL光治療250万円、医療脱毛300万円**を継続出来ております。実は2部屋では足りなくなってきたので、スタッフ導線を**一部DIYで改修して、3部屋目を増設**いたしました。私はDIYが趣味なのですが、我ながら素晴らしい施術部屋が出来たと思っております。

IPL光治療だけで毎月250万円をコンスタントに売り上げるクリニックは珍しいと伺いましたが、当院が行っている事を整理すると大きく3つです。

①院外からの集患マーケティング戦略

②保険患者様から“SSTチケット”を駆使した美容カウンセリングへの引き上げ

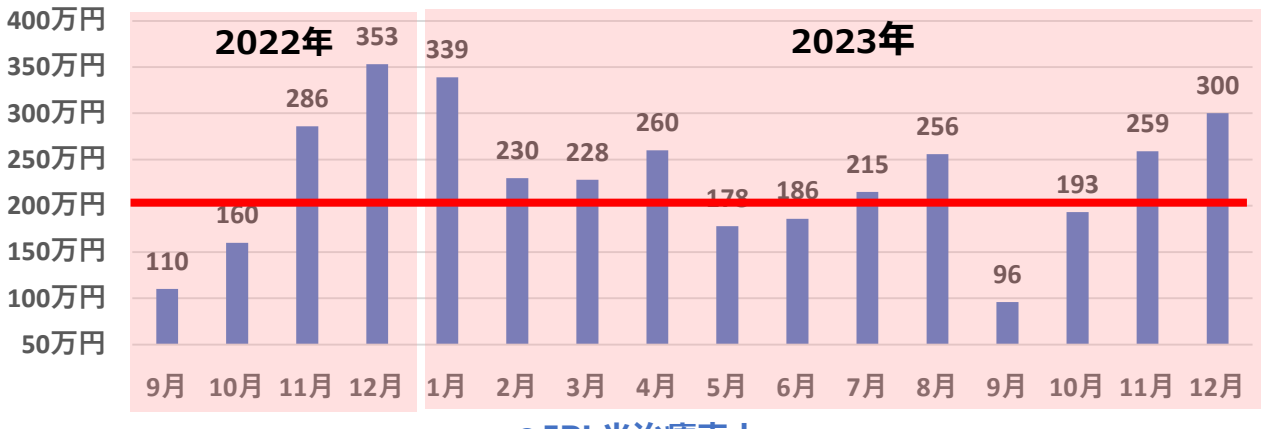
③シミ治療カウンセリングでの“ハイブリッド治療”のご案内

①は**船井総合研究所に丸投げ**をしております。

②に関してはセミナー当日に**“SSTチケット”**がどのようなものなのか？保険診察のどのタイミングで美容ご案内を、どの場所でしているか？などをご紹介出来ればと思います。

③に関してはセミナーの当日に実際の料金やカウンセリングツールなどもお見せしながら、**“ハイブリッド治療”**とはどのようなものなのか？どのようなカウンセリングを行っているか？などについてご紹介出来ればと思います。

私も是非、PIHなどの説明を先生方がされているか？などお聞かせいただけますと嬉しい限りでございます。



●IPL光治療売上

圧倒的な皮膚の知識を スタッフには持ってもらいたい・・ 屋根瓦式教育体制構築

私は皮膚科専門医として、**患者様に正しい皮膚に関するご案内を全職員にしてもらいたいと考えております**。保険診療で培った圧倒的な知識さえあれば、患者様からのすべてのご質問にお答えする事が出来、それが、最終的なクリニックへの信頼度、ブランディングになると信じております。
開業当初から**月1回の全体ミーティングで勉強会**を行い、翌月ミーティングでは**前月の講義内容のテストを行ってからミーティングがスタート**します。このミーティングでの勉強会の講師は私です。テキストとテストも私が作ります。当然、開業当初から働いてくれているスタッフは蓄積された知識が沢山あります。

では**途中で入職したスタッフの教育**はどうしているのか？

私はこれを屋根瓦式教育体制と呼んでいますが、**開業からの月1回の講座＆テストを、中堅からベテランの職員が、院長に代わり講義するという形で定期的に昼休みなどを利用して、講座＆テストまでを実施**していきます。これにより全職員の皮膚の知識を圧倒的なものにしていくという事を目指しております。これについてもセミナー当日に実際のテキストとテストを一部お見せしながら皆様の明日からの経営の一助となればと思っております。

【ゲストレポート】年間売上1億円→2億円への成長ストーリー

■　さいごに、同じ開業医である先生方へ

私は５年間保険診療に特化してまいりました。売上と反比例して1人の診察時間が短くなっていく事が嫌で2年前に美容医療を強化しました。

今では、保険診察を時間帯予約として、**お一人おひとりしっかりとコミュニケーションを取った診察**が出来ていますし、これまで別のクリニックをご紹介していた患者様に院内で実施の美容治療をご提案できるようになりました。

売上も2年前の1億円から2億円突破を実現する事が出来ました。美容治療売上には売上に応じた職員へのインセンティブも用意しているので、職員のお給料も120%Upできました。
2024年1月にはピコレーザーとポテンツァを導入いたしました。今日この文章を書いているのが2024年1月ですので、**4月のセミナー当日には、ピコレーザーとポテンツァの導入後の戦略や売上**などもお話出来ると思います。

まだセミナー当日まで時間がありますので、ご参加いただけた先生方にとって1つでも経営のプラスアルファになるように整理をしたいと思います。**当日は成功事例だけではなく、失敗事例なども沢山お話しできれば**と考えております。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

医療法人いわさか皮フ科クリニック
理事長　岩阪　浩志　氏

【ゲストレポート】年間売上1億円→2億円への成長ストーリー

ここまでお読みいただいた熱心な
皮膚科・形成外科・美容皮膚科の先生へ

株式会社船井総合研究所
医療支援部
シニアコンサルタント
白須　在

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％を実現するまでの軌跡は

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。

開業を決意された皆様は

もっと患者様の為にしてあげたいことがある・・・

もっと医業収入をUPさせたいのにうまくいかない・・・

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岩阪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いただけます。

IPL、ピコレーザー等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？

スタッフをどのように育成しているのか？

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けます。

【ゲストレポート】年間売上1億円→2億円への成長ストーリー

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是非ご挨拶をさせていただきたい。そして岩阪先生のご講演、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、 **東京・大阪の両会場で1日程ずつリアルセミナーを企画**させていただきました。

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が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いただければと思います。

大阪会場：２０２４年４月１４日（日）１４：３０～１７：３０
東京会場：２０２４年４月２８日（日）１４：３０～１７：３０

岩阪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9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　　シニアコンサルタント　白須　在

【ゲストレポート】年間売上1億円→2億円への成長ストーリー

【追伸】

本セミナーはZoom（オンライン）ではなく、
来場型のセミナーとなります。
会場のキャパシティの都合もあるため、
場合によっては、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。

【美容強化】たった2年で医業収入1億→2億円突破セミナー

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。

大阪会場

2024年4月14日(日) 14:30～17:30（受付時間 14:00～）

お申込み期限：4月10日(水)

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］

東京会場

2024年4月28日(日) 14:30～17:30（受付時間 14:00～）

お申込み期限：4月24日(水)

株式会社船井総合研究所 東京本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目2-1 東京ミッドタウン八重洲35階［JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）］

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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連絡ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。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。

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。

第1講座

なぜ、開業9年のクリニックがたった2年で売上成長率200%の2億円を突破できたのか?

❶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。

❷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!

❸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　内視鏡・皮膚科グループ　シニアコンサルタント　**白須 在**

第2講座

院長が語る、激戦区の大阪府において開業9年間の経営ストーリー（失敗談、成功談など）

❶直近2年の成長率200%。医業収入2億円/年突破何が起きたのか?
激戦区大阪府で開業9年目の皮膚科医院が、医業収入2億円/年を突破、2年間で成長率200%を実現した方法について開業11年の経営秘話と共に解説。医療脱毛開始後、初月400万円の売上。その後も、攻めの機器投資を実施。

❷看護師施術のIPL施術300万円/月、医療脱毛300万円/月を継続出来るようになった理由を大公開
看護師がおこなうIPL施術や脱毛施術で安定的に300万円/月の実績を継続。実際の商品・マーケティング戦略、カウンセリング

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

皮膚科・美容皮膚科における船井流経営法、集患マーケティングで即時業績UP方法を徹底解説

❶医業収入2億円/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!

❷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。

❸大手中心に激化する価格競争への対処法とは
大阪府の激戦区でも売上拡大を実現した経営戦略について、お話いたします。

株式会社船井総合研究所　医療支援部　内視鏡・皮膚科グループ　**大石 浩之**

第4講座

本日のまとめ

❶本日のまとめ
久しぶりの東京会場、大阪会場でのリアル開催ですので、時間の許す限り質疑応答、参加者の皆様による情報交換なども出来ればと考えております。

株式会社船井総合研究所　医療支援部　内視鏡・皮膚科グループ　リーダー　**朝日 伶**

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/111402

【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。

【美容自費診療】
直近1年で美容売上
4千万円→1億円突破
事例大公開

【皮膚科・美容皮膚科】
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
～業界トレンドを押さ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！

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

【美容皮膚科・皮膚科】
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