

もうこれくらいでいいかな・・・と思っていた

開業19年目の皮膚科専門医が

たった1年で人も部屋も増やさずに
1億円を増やした
軌跡の全容大公開

たった1年で
シミ治療月間売上
100万円→600万円

たった1年で
医療脱毛月間売上
100万円→800万円

ポテンツァ新規導入

月間売上 1,000万円突破

スタッフ給与
一人当たり 150%UP

医療法人元史会 理事長
ふみの皮フ科 院長
池野 史典氏

開業20年目の躍進!美容強化1年で3億円突破事例公開セミナー

お問い合わせNo.S125901

サステナブルな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

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。)→ 125901

第1講座

皮膚科・美容皮膚科の現状把握と今注力すべきことを解説!

【講座内容抜粋】

- ① 皮膚科・美容皮膚科・形成外科がぶち当たる売上の壁とは
皮膚科・美容皮膚科・形成外科を100社以上見てきた5段階の売上の壁とその突破方法について解説をさせていただきます。
- ② ふみの皮フ科の担当コンサルタントによる事例のご紹介
たった1年で売上高+1億円のびっくり事例の概略をご説明いたします。
- ③ 経営者として皮膚科・美容皮膚科・形成外科の正しい時流を知る
マーケティングとマネジメントの両輪を上手く噛み合わせるコツについて解説を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 シニアコンサルタント
白須 在

第2講座

開院20年目の池野院長が徹底解説!この1年で起きた躍進と急成長150%の舞台裏!

【講座内容抜粋】

- ① 開業19年目、直近1年で売上高2億円→3億円へ150%成長の
舞台裏を大公開
この1年で院内でどういう改革が行われたのか?舞台裏を大公開いただきます。
- ② 開院19年目でスタッフのやる気がなぜMAXになったのか?の秘策を
大公開
スタッフのやる気に応じたポジティブ手当を新設、具体的な額面も公開いただきます。
- ③ 開業19年間の失敗談・しくじりと今後のクリニック展望を大公開
ベテラン皮膚科専門医の失敗談と現在着手している事、今後実現しようとしている事を徹底解説いただきます。



医療法人元史会
理事長
池野 史典氏

第3講座

明日から実践できる!皮膚科・美容皮膚科マーケティングを分かりやすく解説!

【講座内容抜粋】

- ① シミ取り治療と医療脱毛の売上を伸ばす原理原則と最新時流とは?
顧客基盤づくりの重要性と具体的な集患方法について解説致します。
- ② クリニック別、失敗しない次の一手(治療法)の選択とは?
毎月100件以上の皮膚科・美容皮膚科クリニックデータから抽出した適切な治療展開を解説いたします。
- ③ 明日から行うべき施策とは?
全体の経営戦略はもちろん、今、具体的に何をすべきなのかまで徹底解説致します。



株式会社船井総合研究所
医療支援部
大久保 幸希

第4講座

まとめ講座

【講座内容抜粋】

- ① 本日のまとめ
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 リーダー 朝日 伶

開催日時

東京会場 2025年 6月15日(日) 10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナブルグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

大阪会場 2025年 6月29日(日) 10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)

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、中止させていただきます。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兼ねますので、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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125901>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「125901」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

開業19年目・・・もう十分だと思っていた私が
直近1年で
人も部屋も増やさずに

年間売上**1億円UP**

高知県高知市で、2005年に開業し、皮膚科専門医を前面に押し出し、
保険皮膚科・美容皮膚科として地域に寄り添った経営をされてきた
皮膚科クリニックです。

開業19年目に船井総合研究所へ経営収支改善支援を依頼し、
1年間で売上高2億円→3億円へとプラス1億円の増収を実現しました。

2025年にはゼオスキンヘルスでのアワード受賞に加えて、
ポテンツァ売上の中四国地方 No.1 クリニックとしても表彰を受けています。

開業20年間のしゅくり・失敗をベースに直近1年で

売上高1億円をどのように積み上げたのか？

を伺いました。



医療法人元史会 理事長 ふみの皮フ科 院長 **池野 史典氏**

ふみの皮フ科のココが凄い! Point!!

年間美容売上成長率(昨年対比)

一般的なクリニック	ふみの皮フ科
105%	150%

ゼオスキンヘルス売上

一般的なクリニック	ふみの皮フ科
50万円	600万円

月間シミ治療売上(1部屋)

一般的なクリニック	ふみの皮フ科
200万円	500万円

月間医療脱毛売上(1部屋)

一般的なクリニック	ふみの皮フ科
200万円	600万円

年間給与上昇率

一般的なクリニック	ふみの皮フ科
100%	150%

看護師の月間平均残業時間

一般的なクリニック	ふみの皮フ科
25時間	1時間未満

さまざまな直近1年間の取り組みで**年間売上高2億円→3億円突破**

船井総合研究所 × ふみの皮フ科
皮膚科・美容皮膚科・形成外科経営特別レポート

2005年に高知県高知市にて皮膚科を開業し、
保険診療と美容診療のハイブリッド運営を
しています。

ゼオスキンの普及にも力を入れ、
地域密着経営を軸に、絶大な人気を誇る
クリニック経営を実現されています。

スタッフに任せられず、もうこれ以上の売上は限界だと
何度も諦めかけた私が、開業20年目にして奇跡を起こせた理由。
地域No.1クリニックへと変貌を遂げた全貌を、赤裸々告白!

～全国の皮膚科・美容皮膚科・形成外科を経営されている皆様へ～

全国の皮膚科・美容皮膚科・形成外科を経営されている皆様、こんにちは。高知県高知市で、
2025年に開業20周年を迎えるふみの皮フ科の院長、池野史典です。

私は皮膚科専門医として、保険診療の患者様を大切にしながら、美容医療にも力を入れ、妻と夫婦二人三脚で皮膚科・美容皮膚科を経営しております。

今でこそこうしてセミナー講師としてお話をさせていただきましたが、開業当初は、
本当に苦難の連続でした。

実は私、2005年に33歳という若さで開業を決意しました。

高知大学病院の外来医長を務めておりましたが、「1人の患者様に時間をかけられない」ことが非常に
もどかしく、もっと1人ひとりに時間をかけてあげたいと思い、開業しました。

「開業すれば、理想の医療を提供できる!」

そう信じていたのですが、現実には甘くありませんでした。

すべて自分自身で行いたいという性格から1人ひとりにかなり時間をかけて診療を行っており、
開院1年目は売上3,000万円、2年目は6,000万円、そして3年目の7,000万円から
そこから10年間、売上は横ばいでした。

理想の医療は時間をかけてしっかりとみる事ですが、時間をかけるという点がどうにもこうにも
中途半端感を否めず、とにかく目の前の患者様の事を考える日々を送っていました。

開業から13年、
売上は7,000万円で完全に足踏み状態。

正直、売上は別に気にしていませんでした。

不自由なく生活もできているし、売上を追い求めてはいませんでした。

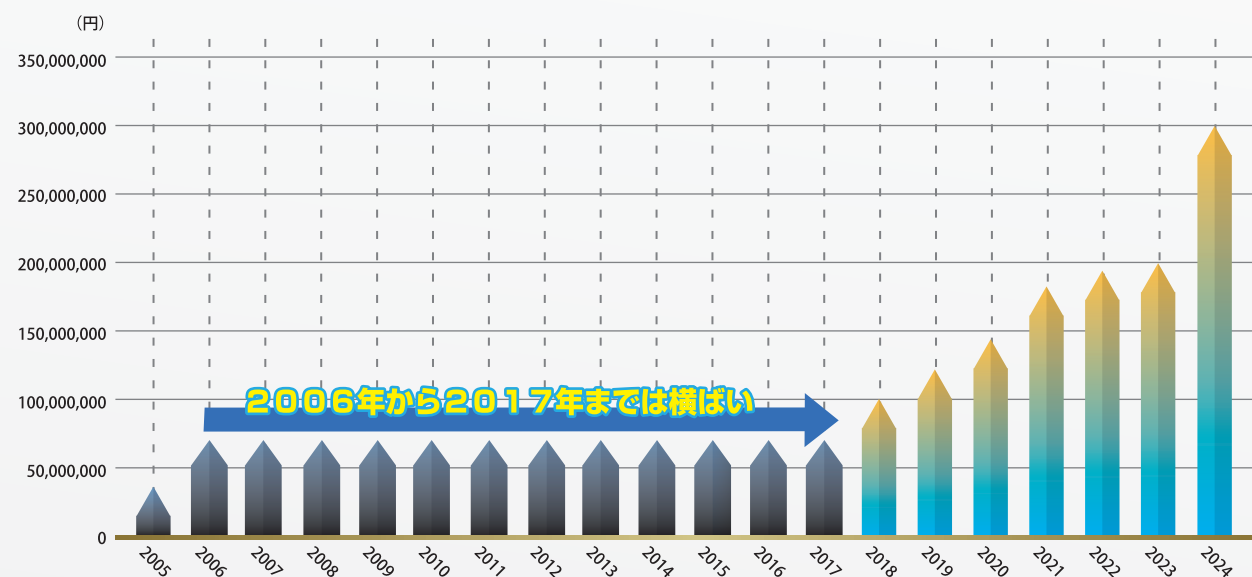
売上よりも患者様が喜んでくれる方が嬉しかったんです。

私は性格上、すべてチェック、把握しないと気が済まないタイプです。

1日の終わりにすべての保険と自費の患者様のカルテの再チェックは今でも辞められません。

経営者というより、大学病院の勤務の延長戦のような仕事の仕方をしておりました。

開院から 2024年までの売上推移



妻の経営参画がきっかけで色々なことが発覚・・・
開業医から経営者にならねばならないと感じた・・・

そんな時・・・

子育てをひと段落させてクリニックの経営の手伝いに帰ってきた妻は院内の実態を確認し、あまりの状況に言葉を失い、絶句してしまいました。2018年の事です。

例えば、予約の取り方において、職員は15分の施術なのに、60分の施術枠を取っていたり、

例えば、金銭管理ではレジ清算でお金が合わない場合、秘密の貯金箱があることが発覚しました。

多いときは貯金箱に、少ないときは貯金箱からお金を合わせる事が発覚したりと、杜撰な管理体制が明らかになったのです。

「このままではいけない・・・」

2018年～2019年にかけて大量退職、スタッフ総入れ替え

2018年から2019年にかけては、大量退職が発生し、全てのスタッフを総入れ替えするという、まさに崖っぷちの状況に追い込まれました。

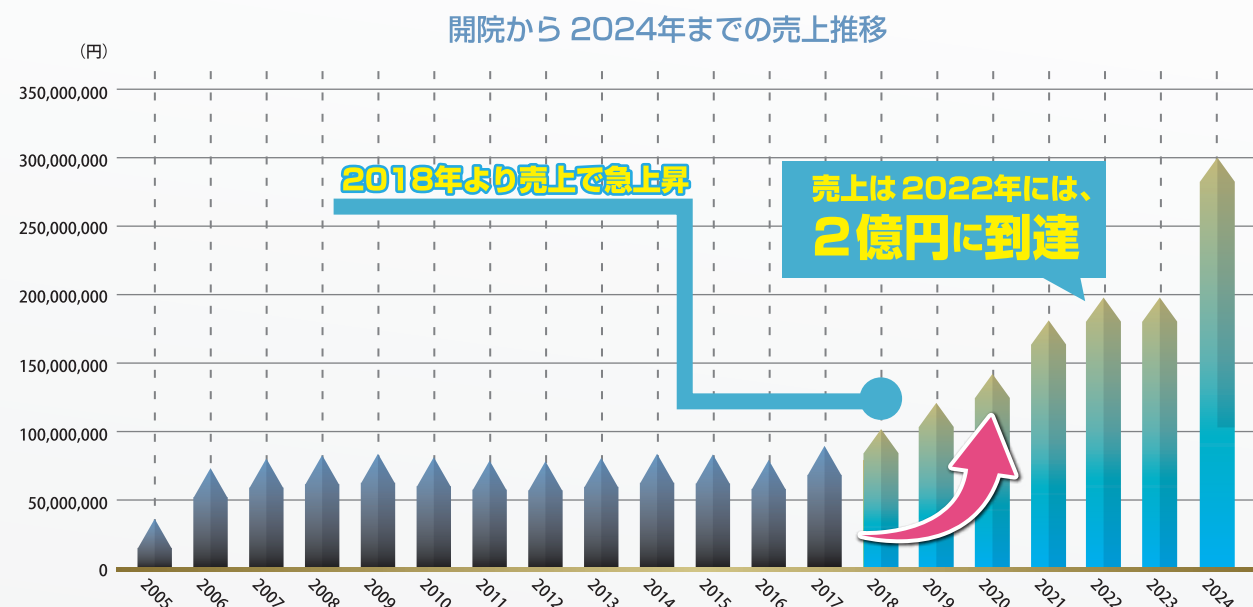
「もう一度、1から作り直そう」という想いで打開策を模索し続けました。

再開業みたいな気持ちでレイアウト含めて、妻と1からやり直したことを覚えています。



2019年から ゼオスキンヘルス導入で大当たり

2019年から化粧品販売に力を入れ、ゼオスキンヘルスを導入しました。すると、これが当たり、売上はみるみるうちに増加して1億円を突破し、2022年には2億円に到達出来ました。



喜びもつかの間…売上は2億円で頭打ちに 売上の50%が化粧品販売売上…これは良いのだろうか？

ゼオスキンヘルス導入で上がり続けた売上は2億円で頭打ちとなり、再び成長が鈍化してしまったのです。その時はこのように考えていました。

正直、売上2億円は悪くないだろう。

でも売上の50%が化粧品販売売上は経営上OKか？

もっと美容施術売上が上げれるんじゃないか？

娘や息子は医学部に進学して、いずれ承継も考えないとなぁ。

クリニックを継ぎたい！と言ってもらえたら嬉しいなぁ。

こんなことを考えていた時、1通のDMが私の元に届きます。
それは、船井総合研究所からのセミナー案内でした。



美容診療が売上UPしない… そんな時に1通の船井総合研究セミナーのDMを開封

セミナーで登壇する講師は、

岡山県倉敷市で開業するながしま形成外科クリニックの長島先生。

実は、長島先生は私が倉敷に研修で赴任をしていた時の医局の後輩でした。

DMをじっくりと読み込んだ私は、率直にこう思いました。

「長島先生はこんなにも成功されていらっしゃるのか…」

後輩がどんな経営をされているのか？より詳しく知ってみたい…

夫婦でセミナーに申込を行い、東京会場でセミナーを受講しました。

セミナーでは、経営者としては、なかなか聞くことができない

他のクリニックの開業からのストーリーやしくじり、失敗談、成功談など、

他の先生の生の声を聞くことができ、とても勉強になりました。

また、その後の船井総合研究所の講座では、

やはり皮膚科の自由診療の基盤、

入口となる施術はシミ取り治療やほくろ除去や医療脱毛であること、

持続的成長ができるクリニックとなる為に、看護師施術で

1ベッドで最低でも1ヵ月200万円～250万円の確保が必要など、

具体的な数値目標や成功するためのポイント、

失敗するパターンの詳細などを聞くことが出来ました。

セミナーを受講して、開業19年目の当院でも、

まだまだ売上UPができるイメージが湧いてきました。

なかなか開業医の先生の生の失敗談や成功談を聞く機会は無かったので、

一步踏み込んで、**セミナー等にもっと参加しないといけない、**

むしろ、**正直もっと早く参加していればよかったなあと、**

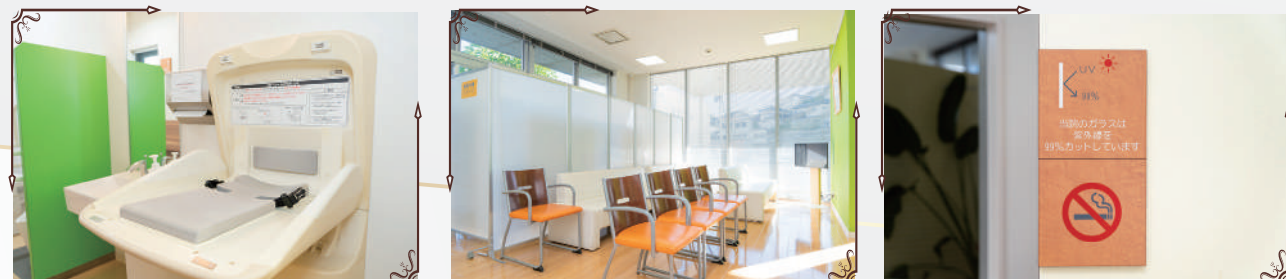
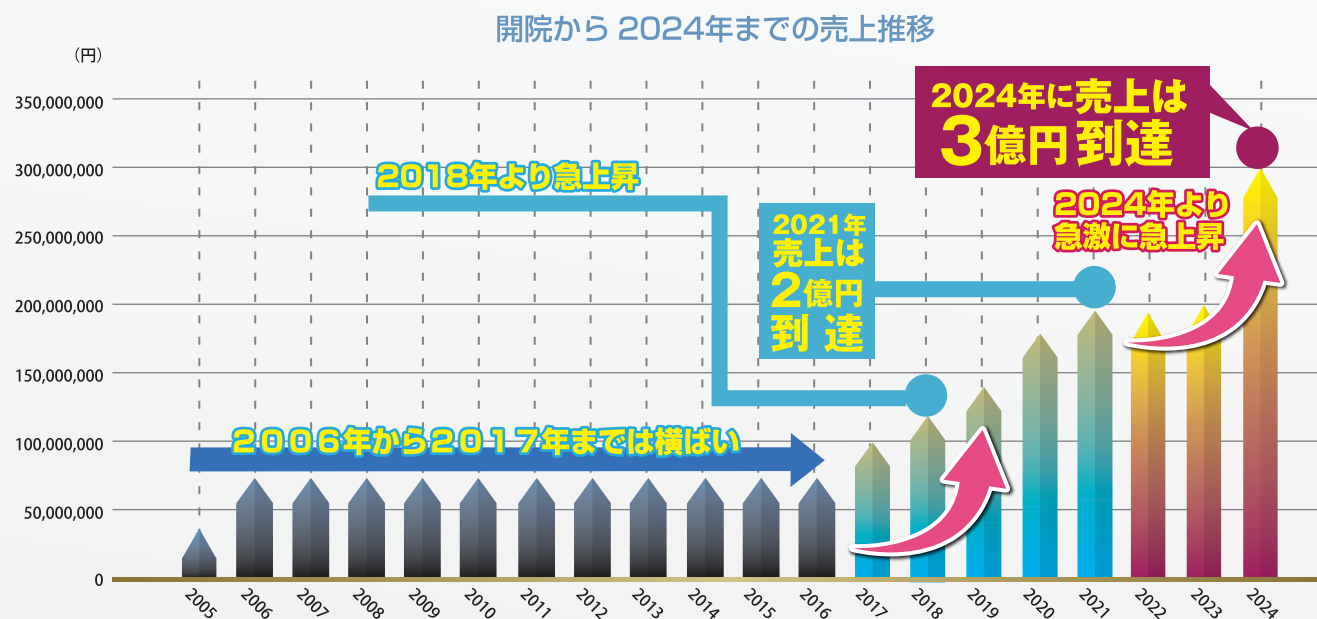
今は強く思っています。



開業19年目の2024年に、ついに個別コンサルティングを決意！ これが人生最大の転機になるとは、この時、まだ知る由もなかった…！

セミナーでの学びを胸に、私は無料経営相談を受けることを決意。相談に乗っていただいたのは、船井総合研究所のシニアコンサルタントである白須さんでした。実は2年前の2022年にも、白須さんに相談に乗ってもらっていました。その時は、コンサルティングを依頼する決心までは至らなかったのです。しかし今回は、セミナーでの学びと、自身の医院を何とかしたいという強い想いから、一念発起して自分の可能性に改めて挑戦しようと思い、2024年3月からコンサルティングを正式に依頼させていただきました。

「毎月のコンサルタント料金≦毎月の医院売上増加分となれば損はしない！」と、気軽に考えました。



白須さんがスタッフに任せることの重要性を教えてくれた・・・ なんと1年間で売上高が2億円から3億円に大化け！

嘘のような話かもしれませんが、本当に売上が1年間で1億円増えました。

しかも、シミ治療、医療脱毛、ポテンツァの3項目だけです。

しかも、部屋数も看護師数も受付人数も変えていません。

私自身も妻も、そしてスタッフも、正直申し上げて驚きを隠せませんでした。

開院20年目を迎える節目の年に、奇跡ともいうべき、まさに夢のような成長を遂げることができたのです。

カウンセリングはこれまで私が90%話していましたが、
今ではスタッフが90%話してくれます。

売上が増えると、

職員の給与を上げることができます。

更に、職員の人員数も増やすことができます。

更に、新しい機器への投資を行うことができます。

本当に1年間頑張った良かったなと、心から思いました。



～1年間取り組んだこと～

- ☒ ホームページを1から作り直し
- ☒ 紙の予約台帳からデジタル管理へ変更
- ☒ 予約システムを大幅に改善
- ☒ 医療脱毛の大幅価格変更&機種変更
- ☒ カウンセリングを職員主体に変更
- ☒ シミ取りは松竹梅価格へ看護師施術主体へ大幅変更
- ☒ 新規導入ポテンツァの成功
- ☒ 職員への待遇変更、ポジティブ手当の導入

ポジティブ手当導入で、職員のモチベーションが向上！ 夢のような光景が目の前に広がった！

さまざまな改革を始める上でまずは方針発表会を行いました。
開院19年目で初めての経験でしたが、間違いなくやった方が良いです。

方針発表会で話したのは大きく3つ。

Point!!

1 これまでの歴史と御礼

2 これから行っていくマーケティング施策

3 これから行っていくマネジメント施策(ポジティブ手当導入)

ポジティブ手当導入で、スタッフのやる気が突然向上し、

クリニック経営へ積極的に手助けをしてくれるようになってくれました。

開業19年目は、カウンセリング方法の変更や各種料金の大幅改定や新しい機器導入や、医師

施術から看護師施術への移管など、これまでとは異なる大きな各種改革を行いました。み

んなついてきてくれました。今では、自主的に昼休みの時間に施術枠を空けましょうという

提案をしてくれます。

ポジティブ手当とは、強化項目売上に応じた月間インセンティブ手当です。

実際にどの項目を強化売上項目と設定し、月間いくらで1人当たりいくらのポジティ

ブ手当をお渡ししているのかはセミナー当日に大公開できればと思います。

このポジティブ手当導入により、給与額面もUPし、採用サイトにも掲載をしている為、看

護師募集もホームページからの応募も明らかに増えましたので、

その辺りもご紹介できればと思います。

セミナーでは、私が、自身の20年間の経験に基づいたノウハウを、
余すことなくお伝えします。

開業19年目に取り組んだことを全てお話しできればと思います。

開業から20年間の失敗事例やしくじり事例

Point!!

なぜ、医療脱毛の月間売上100万円がたった1年で800万円となったのか？

なぜ、シミ取りの月間売上100万円がたった1年で600万円となったのか？

なぜ、ポテンツァ導入直後から成功し、月間1,000万円となったのか？

スタッフがやる気になるポジティブ手当の具体的な条件や額面とは？

広告費用は1ヵ月にどのくらいかけているのか？

Instagram運用体制はどのようなスタッフ体制、投稿頻度で行っているのか？

ホームページをリニューアルしてよかったこととは？

娘、息子への承継をどのように考えているのか？

妻との二人三脚経営でこれまで失敗したことや成功したこととは？

20周年を迎えた当院の今後のビジョンとは？

当院機器の一例



ソプラノアイスプラチナム



ポテンツァ



サーマクール



イーマトリックス



ジェントルマックスプロプラス



reBeau2



ダーマペン



ケアシス

最後に

私は新しいチャレンジをしようとは思いつつも、

なかなか一歩踏み出せずにいました。

後輩が登壇しているセミナーをきっかけに、新たな人生が幕を開けました。

1人で経営に悩んでいる方、

ご夫婦で二人三脚経営をされている方、

将来的な事業承継などを考えている方など、

私が考えている悩みを共有するとともに、

この1年で起きたこととお聴きいただき、**まだやれるんだ、**

まだまだ伸ばせるんだということをお伝えできればと思います。

壇上でお話しするのは僭越ではありますが、

少しでもご参加いただきました先生が、**次の日からの経営のヒント、アイデアとなることを**

実体験からお話しできればと思います。

東京会場と大阪会場の2日程と伺っておりますので、

皆様とお会いできることを心より楽しみにしております。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

池野 史典



ここまでお読みいただいた熱心な皆様へ

さて、正しい経営拡大戦略に取り組み、

たった1年で人も部屋も増やさずに

1億円増収した奇跡のストーリーは

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の医療支援部のシニア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
シニアコンサルタント 白須 在

私は純粋に池野院長の開業から20年の紆余曲折のストーリーを多くの皮膚科経営

者の皆様に生でお聞きいただきたいと思います。

この紙面ではお伝えしきれない、さまざまな失敗事例や成功事例、直近1年で

行ってきたさまざまな施策を数値含めて大公開をいただきます。

現状維持は衰退の始まりという言葉もある通り、常に現状に満足する事無く、

より高みを目指していく為にも、

是非本セミナーを受講いただければと思います。



収益性、教育性、社会性を大切にされている
池野院長のお話はまさに必聴です。

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・美容皮膚科・形成外科業界の中で、経営を本気で考え、より良いクリニックをつくらうとしている先生方には是非ともご挨拶をさせていただき、池野先生のご講演、また、弊社の船井流マーケティングの講演をお聴きいただきたく、
大阪、東京の両会場で**1日程づつリアルセミナー**を企画させていただきました。

美容診療の正しい拡大戦略、マネジメント戦略に「**今**」**取り組み始める**、アップデートをする、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言っても過言ではありません。

既に美容診療導入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。

東京会場

2025年 **6月15** 日 | 日 | 10:00~12:30

大阪会場

2025年 **6月29** 日 | 日 | 10:00~12:30

池野院長の本紙面上では語られていない、シミ治療の松竹梅戦略、医療脱毛の松竹梅戦略、新規導入でポテンツァ月間売上1,000万円の秘訣など、開業20年間の苦悩と事例を包み隠さずお話をいただきます。

私も大阪会場・東京会場の両日程でお話をさせていただきます。

最後に、セミナー当日に皆様にお会いできますことを楽しみにしております。

是非、本セミナーにご参加いただければと思います。

追伸

本セミナーは来場型のセミナーです。

会場のキャパシティの都合もございますため、

定員人数になり次第、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、

参加者数が規定人数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いただき、
右記のQRコードからお申込みください。

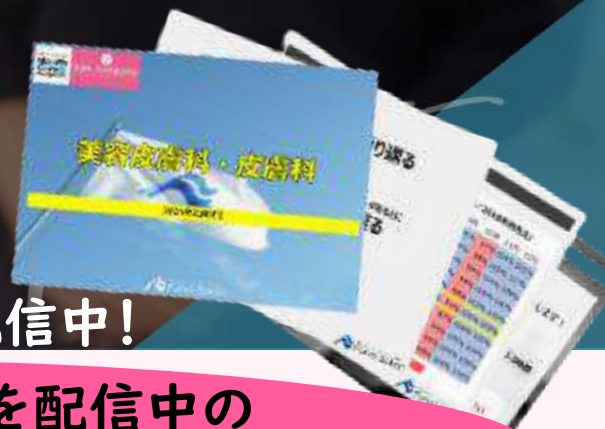
1点だけで注意ください

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。



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・美容皮膚科 時流予測レポート2025
医療脱毛	【全身脱毛毎月100件契約】医療脱毛成功事例大公開
集患	【美容皮膚科】主訴別キーワードランキング Ver.4
成功事例	スタッフ売上で月850万円達成する成功の秘訣
ホームページ	医療脱毛を伸ばすためのホームページの大原則
マネジメント	クリニックを持続的に成長させるPMVVの重要性
開業・分院	【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

メルマガ登録
小冊子ダウンロードはこちら!

