

開業9年目で年間医業収入2億円突破セミナーのご案内

皮膚科・美容皮膚科業界の現状と今注力すべきこと

第1講座

【講座内容抜粋】

- ①毎月100件以上のクリニックを見ているコンサルタントが分析する美容医療市場動向とは？
大手美容クリニックの勢力拡大、皮膚科以外の科目からの美容医療参入、広がる治療方法など目まぐるしく変化する美容医療市場。美容医療専門のコンサルタントの目線から、市場の変化と今後の取るべき戦略について徹底解説いたします。
- ②皮膚科クリニックの4つの成長ステップとは？
年商規模によって、抱えている悩みや行うべき施策は大きく異なります。各ステージごとに注力すべきポイントをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
医療支援部 リーダー
朝日 伶

開院9年目の鈴木院長が徹底解説!

この2年で起きた躍進と年間医業収入2億円までの道のり!

第2講座

【講座内容抜粋】

- ①開業9年目で"年間医業収入2億円突破"の経営ストーリーを大公開
WEBカウンセリング予約や美容稼働率増など、スタッフの反対を乗り越えて導入し、大きな発展につながった施策についてお話いただきます。
- ②保険患者数を維持しながら、1年で美容自費売上を2倍にする方法を大公開
「美容のイメージを強めすぎないブランディング」で、保険診療と美容施術どちらも患者数・売上を最大化している、両立のポイントをお話いただきます。※リアル開催ですので、時間の許す限り質疑応答を実施予定です。



医療法人すずりん皮膚科クリニック
院長
鈴木 教之 氏

明日から実践できる!皮膚科・美容皮膚科における船井流マーケティングの極意

第3講座

【講座内容抜粋】

- ①年間医業収入2億円を突破する成功医院で徹底している共通点とは？
「基本原則×時流適応」の徹底が王道の戦略です。売上の変遷と"特に成果につながる施策"を解説いたします。
- ②全国の成功医院から学ぶ船井流マーケティング戦略
100件以上の皮膚科・美容皮膚科クリニックデータから導き出した、船井流マーケティングの極意をお伝えいたします。
- ③明日から行うべき施策とは？
「良い話を聞いたな…」で終わらない明日からできる具体的施策を解説いたします。



株式会社船井総合研究所
医療支援部 リーダー
植山 望月

まとめ講座

第4講座

【講座内容抜粋】

- ①本日のまとめ
本日の講演内容から、「今日から取り組むべきポイント」についてお伝えいたします。
- ②特典のご案内
本セミナーには「無料経営相談」「クリニック経営研究会無料お試し参加」の特典が付帯しております。セミナー内容を自院に落とし込むため、どのように特典を活用すればよいか?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 リーダー
朝日 伶

開催日時

大阪会場 2025年 9月 14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

東京会場 2025年 9月 28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)

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しあがなますので、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/130960>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「130960」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」と検索してご確認ください。※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。

お申込み期日

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

※祝日や連休により変動する場合もございます。



【最新】皮膚科・美容皮膚科クリニック成功事例大公開

保険診療の信頼を基盤に自費売上を伸ばしたい方へ

保険診療 1日150人
維持しながら

ほとんど稼働していない部屋(オペ室)を

美容でフル活用して

年間医業収入

2億円を突破

業績アップ
を求めている方
必見!

月間自費診療平均売上 250万円→800万円

医療脱毛

100万円→400万円

シミ治療

80万円→250万円

本セミナーで学べるポイント

- ①1日150人の保険診療をどのように実現しているのか?
- ②美容自費施術2部屋で月間売上950万円を達成する方法
- ③医療脱毛器・IPLの稼働率95%超え!
売上と機器稼働率を最大化するためのポイント
- ④スタッフの採用・育成・定着がカギ!?
人員体制の変遷から紐解く組織作りの極意
- ⑤年商2億円クリニックの人員体制・広告費用・施術別売上などの
詳細データとしくじりエピソード

【特別ゲスト講師】

医療法人すずりん皮膚科クリニック
院長 鈴木 教之 氏

【皮膚科経営】開業9年目で年間医業収入2億円突破セミナー

お問い合わせNo.S130960

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



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。)→ 130960

ゲスト講師のご紹介

人口8万人の地方都市で開業した私が、 なぜ、開業9年目で 年間医業収入2億円を突破できたのか??



医療法人すずりん皮膚科クリニック 院長
鈴木 教之 氏

院長経歴

1998年 名古屋大学医学部 卒業
名古屋大学医学部附属病院
名古屋大学大学院医学系研究科
愛知厚生連 渥美病院
豊橋市民病院
などを経て、

愛知県蒲郡市（人口約8万人）
2017年 すずりん皮膚科クリニック 開院
2020年 医療法人すずりん皮膚科クリニック 理事長就任



愛知県蒲郡市で2017年にご開業され、患者さんに寄り添った経営を続けられております。現在は、1日平均150人の保険診療と看護師美容施術稼働率95%超えを両立しており、保険・美容共に地域を代表するクリニックとなっております。直近2年間の変革を中心に、年間医業収入2億円までの軌跡を伺いました。

医療法人すずりん皮膚科クリニックのココが凄い！

年間医業収入

一般的なクリニック

1億円

すずりん皮膚科クリニック

2億円を突破

職員給与伸び率(前年比)

一般的なクリニック

ほぼ**横ばい**

すずりん皮膚科クリニック

約**120%**

1日あたり保険患者数

一般的なクリニック

80~100人

すずりん皮膚科クリニック

150人

月間美容施術売上(看護師施術)

一般的なクリニック

150万円

すずりん皮膚科クリニック

700万円
(2ベッド)

すずりん皮膚科クリニック × 船井総合研究所

皮膚科・美容皮膚科 業績アップ成功事例レポート

2017年5月

生まれ育った蒲郡での開業

私は、愛知県蒲郡市（愛知県東部の海沿いのまち）で生まれ、名古屋大学医学部に進学しました。卒業後は皮膚科に入局し、皮膚科専門医として、市民病院などの基幹病院で長年勤務をしていました。40代を過ぎ、「自分が生まれ育った蒲郡の地で、地域の方々のために皮膚科診療をしたい」と考えるようになりました。開業を決意したのは、個人的に「生涯現役」という目標を持っており、勤務医として定年を迎えることなく、これまで培ってきた経験を活かし、患者さんに一番近いところで、より質の高い治療を、できるだけ長く提供し続けたいという強い想いがあったからです。また、自身も幼少期よりアトピー性皮膚炎であり、夜も眠れないような痒さを経験しているため、皮膚疾患は、患者さんの生活の質（QOL）に大きく関わることを実感しているつもりです。そして皮膚科領域は、皮膚であれば内科的なことから外科的なこと、そして病理まで幅広く扱うのが魅力と思っています。ですから、皮膚に関わることであれば、肌の乾燥やかゆみといった日常的なお悩みから、アトピー性皮膚炎などの慢性的な疾患、そして美容皮膚科領域まで、皮膚のあらゆる悩みを解決するお手伝いをしたいと考えたのです。

開業当初は、患者さんが本当に来るのか？ととても不安でした。内覧会やHP制作で開院前から認知を高める施策を進めていたこともあり、開院初月は1日平均約48人のご来院をいただき、一安心したことを思い出します。

このように、地域の皆様に末永く愛されるクリニックを作りたいと考えていました。



2017年～2022年

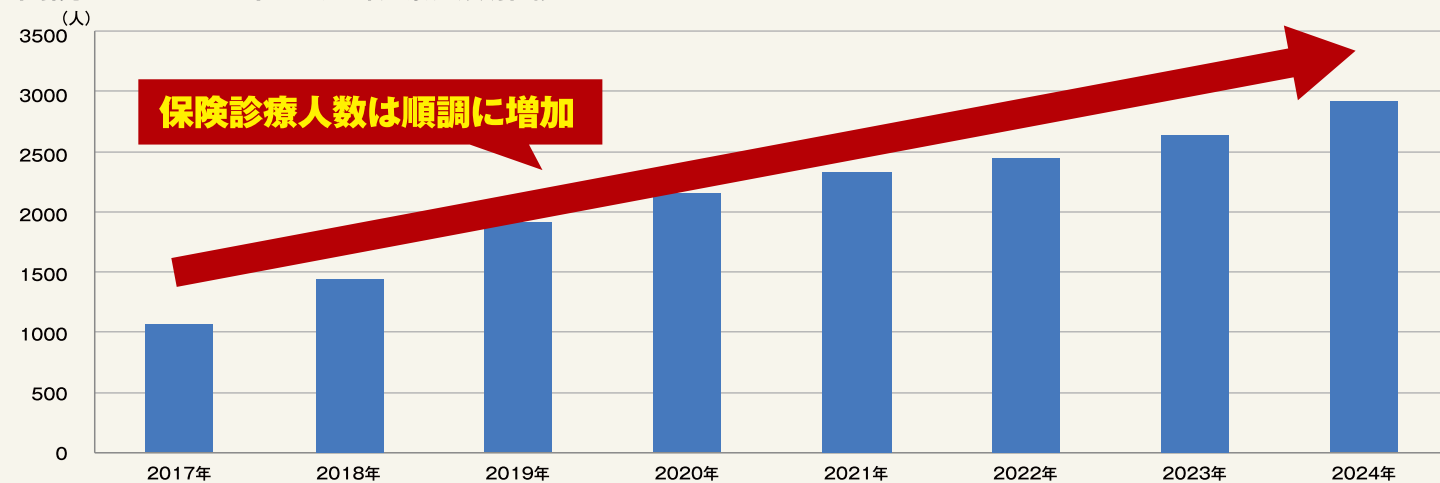
開業1年目～6年目、保険は順調に増加。 美容も順調かと思いきや…

開業してからは、順調に保険患者さんは増加していきました。

2018年5月には、1日100人を記録し、「100人のカベ」を開業から1年間で順調に突破しました。開業からまずは目標にしていた数字を達成できて、嬉しかったことを覚えています。

（開業から4ヶ月後（2017年9月）には、スタッフが2人離職し大変な時期もありましたが…）

開院から2024年までの診療人数推移（1ヶ月あたり平均）



診察室は2部屋、処置ベッドも診察室とは別に3台設置しました。美容機器は、保険での需要にも応えられるよう「Co2レーザー」「Qスイッチ」「エレクトロポレーション」の3台でスタートしました。さらに、2019年2月には、需要の大きい医療脱毛器も導入し、自費施術専用部屋は1部屋で運用を開始しました。（ジェントルマックスプロ・当時900万円ほど。大きな買い物でした…）



2021年4月にはクラーク制を導入し、保険診療のオペレーション効率化を進めていきました。開業当初は6人（看護師3名（うちパート1名）、受付・医療事務3名（うちパート1名））だったスタッフも開業6年目には11人（看護師看護師6名（うちパート1名）、受付・クラーク5名）になりました。

スタッフの皆さんの協力もあり、1時間に診察できる保険患者数は徐々に増えていきました。

保険患者数が増えるにしたがって、美容領域のご相談も増えていきました。

そこで、シミや美肌のお悩みに対応するため、2022年12月にはIPLの導入を決めました。

ただ、院内体制や商品設計の準備が進まず、稼働できない日々が続きました…

「機器はあるのに患者様へ提供できない」という、もどかしい気持ちを抱えていたのを覚えています。

美容売上や医業収入全体の伸びにも頭打ち感を感じていたタイミングでした。

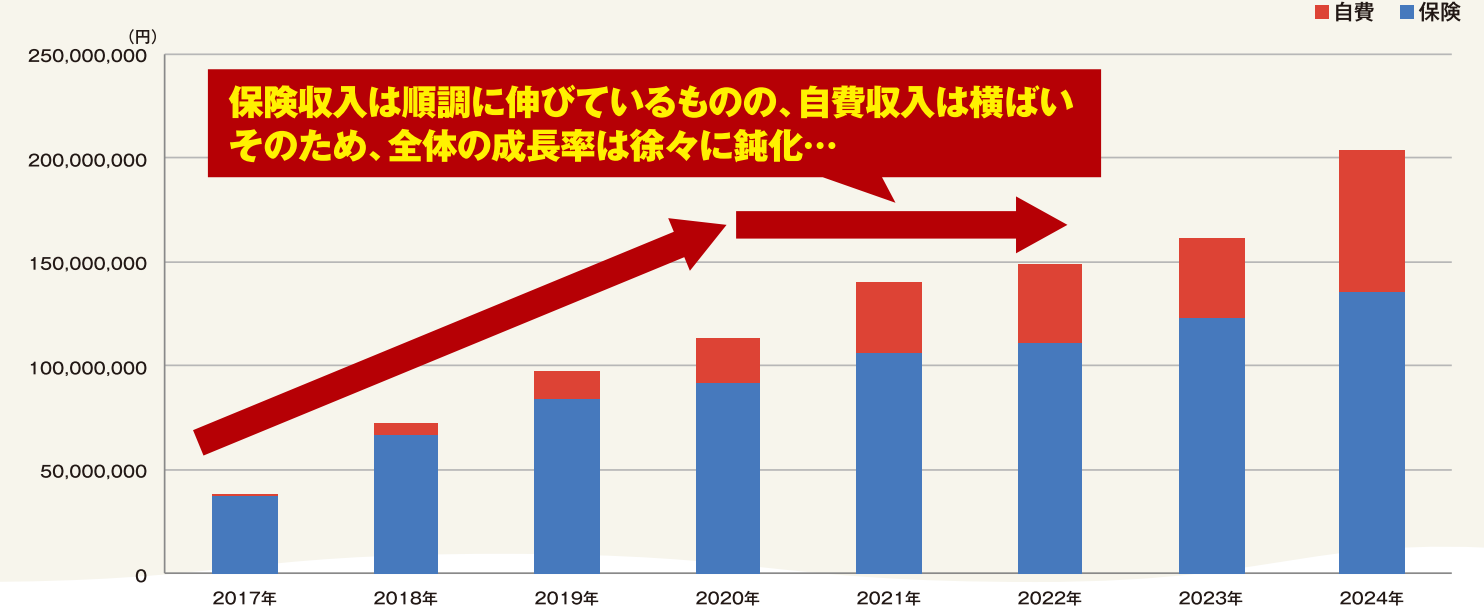
「年間医業収入1.5億円を超えたけど、それ以上に伸ばすのは難しいのかな…」

「美容機器の機器本体代（IPL以外）の投資回収はできているから、とりあえず良いか…」

「地域に密着するクリニックとして、保険患者数を制限したくない!これから伸ばしていくなら、（保険を維持しながら）美容売上UPする必要があるけど、そんなこと可能なのか???」

という想いでした。

開院から2024年の売上推移



2023年5月 船井総合研究所から1通のDMが到着

「どのようにIPLのメニュー・価格設定をおこなうのか？」

「保険患者数を維持しながら、美容売上を上げていくことは可能なのか？」

「年間医業収入1.5億円を超えた今、次なる目標は？」

あらゆることに悩む毎日でしたが、一向に答えが出ないまま時間が過ぎていきました。

そんな時に船井総合研究所からDMが届きました。

三重県のすずかいとう皮膚科クリニックの伊藤先生が講師を務めるセミナーでした。

伊藤先生と自分の経歴が似ていることもあり、自院でもできることはあるのでは?と感じました。

すぐにセミナーに申し込みを行い、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、

「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こと」「まずは、王道の医療

脱毛とシミ治療を強化すること」「院内からの引き上げと院外からの集患を行い、美容売上を上げ

ていくこと」を学びました。

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。

2023年6月 まずはIPL稼働のため、アドバイスを依頼!

船井総合研究所のセミナーを聞いた後、自然と気合いが入り、自分なりに色々とシミュレーションをしてみました。「地域の皆さまのため、皮膚に関連するお悩みには可能な限り応える」それが私の理想のクリニックです。

そのために、前述の購入したIPLを早く稼働させなければならぬと強く思いました。

地域の皆さまにお求めやすい価格で提供しつつ、スタッフと未来のクリニック経営のため、利益はしっかりと残る形にしたい。料金設定やメニューについて、具体的に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特典が付帯していた為、申し込みを行いました。

それが、現在の担当コンサルタントである大石さんとの出会いでした。

経営相談の中で、「年間医業収入2億円を目指せるポテンシャルがあります」というお話がありましたが、その当時の自分には現実味のある話ではなく、

「とりあえずIPLを稼働するために、メニュー・価格設定だけ依頼してみようかな…」と考え、セミナー参加の1ヶ月後に、4ヶ月限定で船井総合研究所によるアドバイスを依頼しました。



2023年9月 年間医業収入2億円を目指すことに…!

2023年6月から毎月の打ち合わせを開始しました。

まずは2023年10月からのIPL施術開始に向けた準備です。商圈調査や競合調査からメニュー、価格などの設定、ホームページや院内での告知方法のアドバイスをさせていただきました。時間が無い中で非常にスピーディーに進めていただきました。

最初はIPL運用開始に関するアドバイスのみのお付き合いの予定でした。

IPL運用開始に向けた提案と並行して、「経営相談の場でもお話しましたが、年間医業収入2億円のポテンシャルがあります。鈴木先生、一緒に目指しませんか？」というお話がありました。「しつこいな…」と少しだけ思いながらも詳しく話を聞いてみると、まずは、王道の「医療脱毛」と「シミ治療」の強化の提案でした。

具体的な提案内容は以下3点でした。

- ① **ホームページの医療脱毛ページ・シミ治療ページのブラッシュアップ**
- ② **医療脱毛へのWeb広告投資**
- ③ **医療事務による医療脱毛カウンセリング体制の構築&24時間カウンセリングWeb予約**

2023年5月に参加した船井総合研究所のセミナーで、成功事例としてゲスト講師の方がお話されていた内容そのままでした。

「他院の成功事例もあるし、これならウチも効果が出るのではないかな？」

「前年同月比の売上プラス分≧月間コンサルティング費用であれば、損はしないかな…!」

と考え、個別コンサルティングを依頼しました。

2024年2月 個別コンサルティング開始から約半年後には、 前年同月比+150万円を突破

そこからは、毎月先ほどの提案3つを実行するための打ち合わせを進めていきました。

それぞれ、どんな進め方かというところ…

① **ホームページの医療脱毛ページ・シミ治療ページのブラッシュアップ**

→船井総合研究所作成のページ案をもとに、「医学的な観点から問題はないか?」という点を確認する形で、負担は少なかったです。ホームページ制作会社とのやりとりも、ほぼ船井総合研究所にお任せしました。

② **医療脱毛へのWeb広告投資**

→細かな運用面については、船井総合研究所に全てお任せする形です。全国の成功事例をもとに話し合いながら、“毎月の予算だけ”決めました。運用成果については毎月分かりやすい表現で報告してくれるので、Web広告に明るくない私でも安心してお任せできましたね。

③ **医療事務による医療脱毛カウンセリング体制の構築&24時間カウンセリングWeb予約**

→これが一番キツかった…

当院では、もともと「美容・脱毛カウンセリング」という概念がなく、保険診療と同様にご来院いただき、看護師が施術や同意書の説明のみをおこなう形式でした。

そのため、

「施術や同意書の説明を医療事務へ移管」し、「予約システム上でカウンセリング予約(時間予約)」をできるようにし、「患者さんのご要望を”汲み取りながら”カウンセリング」することは相当な改革で、スタッフのほぼ全員から猛反対されました…(現状維持を好むスタッフからすれば、問題なく回っているオペレーションを変更する意味がピンとこないのは当たり前ですよ…)

予約システム会社との度重なる打ち合わせと、「なぜこの改革が必要なのか？」を、スタッフへ繰り返し説明し、なんとか導入を進めることができました。

患者さんの流れが

ホームページへの流入（自然検索・Web広告）



医療脱毛ページ



24時間カウンセリングWeb予約



医療事務によるカウンセリング

スムーズに構築できたのが、個別コンサルティング開始から約半年後の2024年2月でした。

正直、時間はかかってしまいましたが、効果は抜群でした…！

美容全体で

2024年2月は420万円/月（前年同月比＋155万円）

2024年3月は510万円/月（前年同月比＋220万円）

と順調に売上が伸びてきました。



2024年10月

オペの時間以外は稼働していなかったオペ室を活用し、美容2部屋で最高950万円/月を突破

2024年2月以降も安定して、前年同月比＋150～200万円以上の売上になるようになってきました。更なる売上アップのため、その他にも様々な施策を進めていきました。

一部をご紹介します、

- ① 医師施術枠の増枠
- ② スタッフ施術枠の常時2列稼働
- ③ シミ治療のWeb広告投資
- ④ 美容専門サイトの作成
- ⑤ 看護師・医療事務の増員
- ⑥ 保険患者さんからの美容・脱毛カウンセリング獲得強化

などです。特にインパクトがあったのは、「スタッフ施術枠の常時2列稼働」でしたね。当院には、粉瘤などのオペやQスイッチルビーレーザーによるシミ除去・炭酸ガスレーザーによるほくろ除去などの医師美容施術でしか使用していなかったオペ室がありました。このオペ室を活用することで、「スタッフ施術の施術枠を2倍に増やし、美容売上も現在の2倍を目指す」という提案でした。確かに、IPLの稼働が始まり、当院のスタッフ美容施術列の稼働率は95%を超えており、患者さんからすれば予約が取りづらい状況が続いていました。

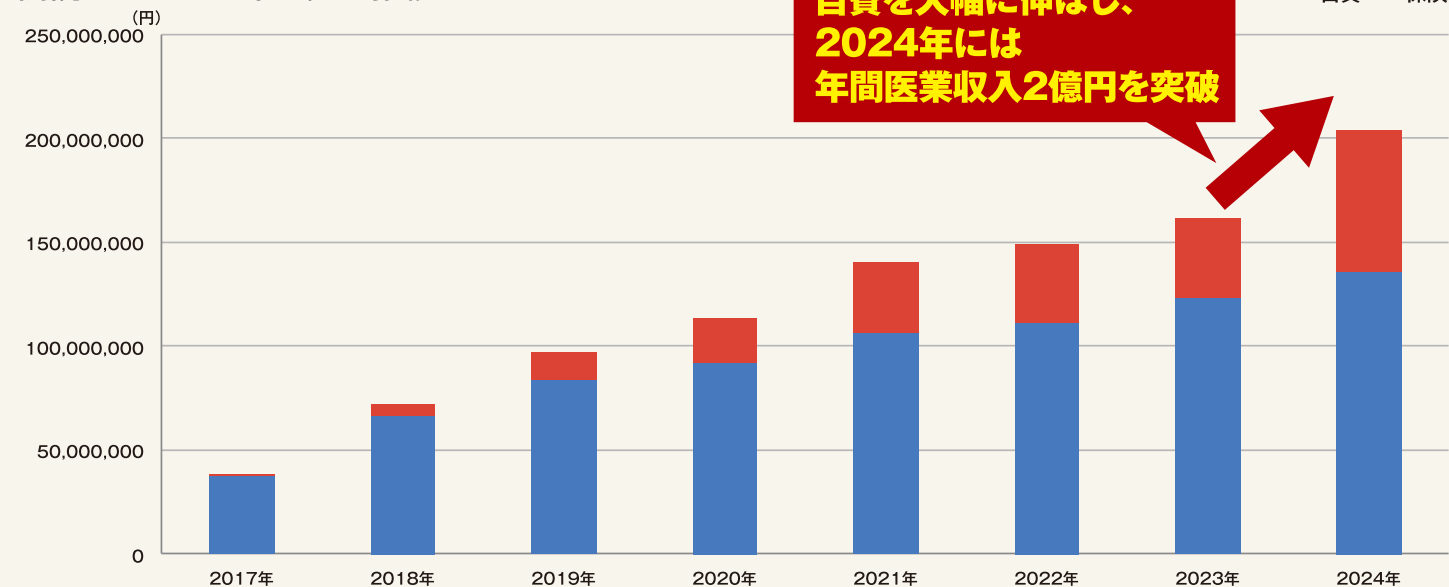


当時の人員体制では、すぐに美容施術を同時に2列稼働することは不可能だったため、看護師の採用から進めていきました。当院は保険診療が基盤のクリニックですので、まずは保険外来のスキルを習得してもらい、その後、美容施術を徐々に練習してもらうというカリキュラムで育成を進めていきました。採用活動～保険外来の習得～美容施術の習得で半年以上かかりましたね。

集患施策（シミへのWeb広告投資）も同時に始め、美容施術の同時2列稼働が始まった翌月の

2024年10月には、950万円/月の自費売上を記録しました。開業してからの最高収益でした。

開院から2024年の売上推移



今思えば、「もう少し早い段階で、船井総合研究所に相談しても良かったなあ」と思います。

船井総合研究所との毎月の打ち合わせでは、クリニックの経営数値をもとに「現状把握～課題抽出～施策提案」というサイクルでPDCAを回しています。特にマーケティング関連は、全国 of 成功医院や他業界の事例をふんだんにお話いただけます。「経営者として決断するだけ」という状態にしてくれるのはとてもありがたいと感じております。また、毎月の打ち合わせ以外でも、都度チャットツールでコミュニケーションを取れるのも安心ですね。

さいごに 同じ開業医である先生方へ

地域の皆さまのおかげで、2025年5月に開業8周年を迎えることができました。

この8年間、思い返せば様々なことがありましたが、2024年5月～2025年4月期は、開業してから最高の医業収入となり、スタッフも開院時の2倍を超える体制となっています。

特にこの2年間は、美容自費売上を大きく伸ばし、売上のもう一つの柱を立てることができた「第二成長期」となりました。

全体売上は、2年前の1.5億円から2億円突破を実現することができ、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、職員の給料も前年比約120%Upできました。

また、今後の更なる成長を目指して、美容施術室の増設や特定の疾患に絞った保険集患にも着手をしております。

今後の展望と共に、現在進行中の施策についてもお話できるかと思います。

まだセミナー当日まで時間がありますので、ご参加いただける先生方にとって、1つでも経営のプラスになるように講演内容を整理をしたいと思います。当日は、今までおこなってきた施策とそのスケジュール、売上・人員体制などの数値もできる限り公開します。また、成功事例だけではなく、ぶつかった壁や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。

医療法人すずりん皮膚科クリニック

院長 鈴木 教之



ここまでお読みいただいた熱心な皆様へ

すずりん皮膚科クリニックの「年商2億円達成までの軌跡」は、いかがでしたでしょうか。

申し遅れました。私は、株式会社船井総合研究所にて、美容医療部隊を統括しております朝日 伶(あさひ りょう)と申します。

我々が日々、全国の院長先生からのご相談を受ける中で様々なお声をいただきますが、以下のようなお悩みを多く伺います。

- ✓ 今後、保険診療のみでは不安だが、何から手をつければよいのか分からない
- ✓ 自費をもっと強化していきたいけれども、スタッフの協力が得られない
- ✓ 美容クリニックの倒産も出てきている中で投資するのに抵抗がある

今、本レポートをお読みの先生も同じお悩みがあるのではないのでしょうか。そのような先生方のお悩みを解決したい、そして、その先の院長それぞれの理想のクリニックづくりをサポートしたいという想いで我々、全国のクリニックのコンサルティングをしております。それこそ、今回ご登壇いただく鈴木先生も当初、「美容の売上をもっと伸ばしたい!」「だが、保険診療もおそろかにしたくない!」そのような葛藤の中、我々にご相談いただきました。その後、鈴木先生がどのように業績を伸ばされてきたかについては、大枠、レポートに記載の通りですが、鈴木先生の魅力、すずりん皮膚科クリニックの魅力については、是非とも、セミナー当日聞いていただければと存じます。

レポートでは、書ききれない成功事例から失敗事例まで大公開いただきます。質問タイムのお時間も設けておりますので、今悩んでいることや迷っていることをお気軽にお聞きくださいませ。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。



株式会社船井総合研究所 医療支援部 リーダー 朝日 伶

追伸

本セミナーはオンラインセミナーではなく、来場型のリアルセミナーとなります。来場型のリアルセミナーでは、当日、会場でしか伝えることのできない情報や熱気がございます。

※時間の許す限り鈴木先生への質疑応答も予定しております。

また、会場のキャパシティの都合により、定員人数になり次第、ご参加をお断りする可能性がございます。「後で考えよう」と、このDMを机に置いてしまったら、参加者数が定員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、本ページのQRコードよりお申込みください。本セミナーへのご参加が、貴院の経営のターニングポイントとなることをお約束いたします。今こそ、ぜひ一歩を踏み出してください。

大阪会場：9/14(日) 10:00～12:30 東京会場：9/28(日) 10:00～12:30

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点だけご注意ください

愛知県東部でご開業されている先生方は、ご参加いただけない可能性がありますので、大変恐れ入りますが、あらかじめご了承くださいませ。

