

「ドクター施術ではなく、スタッフ主導で売上をもっと上げられないか。。」
開業15年目の保険診療に力を注いできたクリニックが

シミ治療を強化して

たった1年で!

施術年間売上

1,200万円→4,800万円突破

年商3億円の壁突破

たった1年で!

I2PLノーリス年間売上
1,000万円→2,300万円

たった1年で!

ピコレーザ年間売上
新規導入して2,000万円突破

本セミナーで学べるポイント

- ・保険診療を制限しても売上が上がったワケとは?
- ・方針転換させた船井総合研究所コンサルタントの言葉とは?
- ・具体的な売上UP施策とは?

医療法人祥樹会 理事長
赤磐皮膚科形成外科 院長
高橋 義雄 氏

シミ治療年間売上1,200万円→4,800万円突破セミナー

お問い合わせNo.S133556

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



開催日時

大阪会場

2025年 **11月 9日(日)** 10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)
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」@番出口より徒歩2分]

東京会場

2025年 **11月23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二丁目2番1号 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)]

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。

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。

諸事情により、やむを得ず会場を変更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。

第1講座

倒産が相次ぐ美容医療市場の中で皮膚科・形成外科クリニックが執るべき戦略・戦術とは

【講座内容抜粋】

- ①倒産が相次ぐ美容医療市場を徹底解説
市場規模は伸びているが、倒産件数も増えている美容医療市場で何が起きているのかわかりやすく解説いたします。
- ②人口4万人の赤磐市で売上を伸ばせるワケとは
赤磐皮膚科形成外科のここがすごい!を紹介いたします。

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 皮膚科・美容皮膚科チーム リーダー **朝日 伶**



第2講座

開業15年目の躍進!シミ治療年間売上1,200万円→4,800万円を突破するためにしてきたマーケティング・マネジメント施策とは

【講座内容抜粋】

- ①シミ治療年間売上1,200万円→4,800万円を突破するためにしてきた実際のマーケティング手法とは
実際に行ってきた商品設計、ホームページ強化、予約導線強化などについて大公開いただきます。
- ②スタッフさんが主体的に動くクリニックづくりとは
実際の組織体や実際に行っている経営方針発表会や定期会議について、院長の考え方と併せて解説いただきます。

医療法人祥樹会 理事長
赤磐皮膚科形成外科 院長 **高橋 義雄 氏**



第3講座

患者さん1人あたりの売上(LTV)を最大化させるためにおさえるべき3つのコト

【講座内容抜粋】

- ①高橋氏講座のポイント解説
良い話を聞いただけでは終わらない実行ペースの施策解説をいたします。
- ②今求められているLTV最大化の手法とは
カウンセリング→施術→継続の各フェーズでおさえるべきポイント解説をいたします。

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 皮膚科・美容皮膚科チーム **大石 浩之**



第4講座

まとめ講座

【講座内容抜粋】

- ①本日のまとめ
第3講座までの内容を踏まえて、今後、失敗しない方法について、お話しします。

株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 皮膚科・美容皮膚科チーム リーダー **朝日 伶**



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/133556>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「133556」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。



保険診療で医師が手一杯でも 看護師施術のシミ治療強化で年商3億円達成



医療法人祥樹会 理事長
赤磐皮膚科形成外科 院長

高橋 義雄 氏

開業からの想い

「僕たちの理想の医療」を実現する！

私は大学卒業後、まず皮膚科に入局し皮膚科専門医となりました。その後母校の形成外科の立ち上げに参画し、形成外科専門医も取得しました。ずいぶんと遠回りをしましたが、形成外科的視点を持ちながら皮膚科疾患を診療できるという自分なりの強みがありました。

一方、妻である副院長は皮膚科専門医であり、得意分野はアレルギー！漢方皮膚科と、内科領域にも十分な知見がありました。

二人の専門領域が異なるからこそ、



力を合わせれば「地域の皆さまに愛されるクリニック」ができると考え、岡山県赤磐市に開院いたしました。

「私たちの理想の医療」は、「患者さんが治らなければ、意味がない」です。

診断が的確で投薬が適切でも、自宅での治療方法が間違っていれば、患者さんは治りません。すべての患者さんに診察と病理説明を行い、適切な外用と内服の指導を行うという診療をしたいという想いで開院しました。

有難いことに患者さんも日増しに増え、200人/日を超えるようになりました。

しかし、医療技術をすべての患者さんに提供するには圧倒的な「なにか」が要る、と考え、当時としては画期的だった院内の診療オペレーションを構築しました。

開院当初、妻は小学生の子育てに掛かりきりになることもあり、独りで(薬のみの処方無し)200人以上の患者さんを効率的に診察するための診療スタイルを構築しました。その結果、開院7年目には、診療効率化をテーマにしたセミナーへの登壇機会をいただき、船井総合研究所の研究会ではMVP賞をいただきました。医院には何人もの先生が見学においてになり、ひとつの成功を経験しました。

「ある程度は上手くいった……！しかし立ちはだかる大きな壁」

当院では保険診療だけではなく、開院当初から美容皮膚科にも取り組んでいました。保険診療の信頼を形成していたからこそ、医療脱毛やシミ治療などの自費施術のみで毎月300万円以上の売上、シミ治療のみでも毎月100万円程の売り上げがあ



りました。キャンペーンをおこなえば、施術売上は、ついてくる。しかし、そこからなかなか伸びていかず、良くも悪くも安定してしまっている。船井総合研究所との打ち合わせも毎月クリニックで対面で行っていましたが、コロナの影響でオンラインに変更となり、なかなかシミ治療売上UPに本格的に動けなかった、振り返ってみるとそのように思います。このころ、単に胡坐をかいていたのだと反省しています。

「ドクター施術ではなく、もっと看護師施術で売上を作れないか？」

日々の診療の中で「保険診療中心の外来では、1日200人を超える多くの患者さんを診ても、クリニックの成長を考えるとこれ以上の伸びは厳しい」とそう考えるようになった。

皮膚科・形成外科は美容診療との親和性が高い一方で、これだけの患者さんを診察していると、医師が保険診療の合間に美容施術を行うことは現実的ではありません。

そのため、「医師が美容皮膚科のすべてを行うのではなく、看護師の力をもっと活かさないか」と考えました。

診察を行う中で、保険診療の患者さんから「シミが気になる」「このシミは取れないの？」といった相談が多いことを再認識しました。地域の患者さんのお悩みに応えるためにも、「シミ治療をクリニックの柱にしよう！」と決意したのです。

ただし、私たちの根幹はあくまで「保険診療を根幹にするクリニック」です。保険と自費を完全に切り離すのではなく、「保険診療の延長線上に自費診療がある」という方向性を選択しました。



「コンサルタントが朝日さんに代わり、再スタート」

これまでのコンサルタントから、朝日さんが担当になったことが、私たちにとても大きな転機でした。

朝日さんは最初に、「もう一度、院長と副院長が作りたいクリニックを再定義しませんか？」と提案してくれました。

日々の忙しい診療の中で、立ち止まって未来を考える時間はなかなか取れません。しかし、私たちはこの提案に乗り、二人で想いを深く語り合いました。お互いの理想やクリニックへの想いを正直にぶつけ合い、一つひとつ丁寧に、時間をかけて未来のビジョンを描いていったのです。

この対話を通して、私たちは改めて自分たちが本当に作りたいクリニックの姿を見つめ直すことができました。そして、今まで積み上げてきたものがいかに大きな財産であるかを再認識しました。地域の方々からの厚い信頼、日々成長してくれるスタッフたちのスキルと能力、そして私たち自身の豊富な経験。これらをもっともっとと生かしたい。このクリニックをさらに成長させたいと、心から思えるようになったのです。

この経験は、単なる経営戦略の策定にとどまりません。クリニックの核となる想いを再確認し、スタッフ全員を巻き込んで同じ目標に向かうための羅針盤となりました。

「この羅針盤があったからこそ、私たちは迷わずに、美容事業という新たな挑戦に踏み出すことができたのです。」

「完成」というゴールはない。クリニックは、常に進化する。

赤磐皮膚科形成外科がシミ治療で選ばれる最大の理由は、徹底した「患者さん視点」のマーケティング戦略にあります。

① ホームページリニューアル

まず、クリニックの顔となるホームページをリニューアルしました。デザイン性を上げ、患者さんのお悩みに合わせてページ構成を見直していきました。リニューアル後も患者さんの声をもとに継続的にページ追加・ブラッシュアップを続けています。具体的な工夫やこだわりについては、セミナー時に包み隠さずお話しします！また、Instagramも強化し、積極的に施術の紹介をすることで、認知度と信頼性を高めていきました。積極的にスタッフが発信し続けてくれるので、非常に助かっています。



② カウンセリングWEB予約導入

また、患者さんがいつでもカンタンに予約できるようにWEBから美容カウンセリング予約ができるシステムを導入しました。予約システム内での導線も患者さんが可能な限りわかりやすいように手間がないように設計することで、忙しくてなかなか予約できない方でも気軽に相談できるようになりました。

③ カウンセリングツール作成

加えて、美容カウンセリングには、医師の想いが詰まったオリジナルのツール



方までのことを考慮したプランを設計することで、患者さんが予算や目的に合わせて治療を選ぶようにしました。さらに、定期的なキャンペーンを実施することで、新規患者さんの獲得とリピート率向上を同時に実現しています。

⑥ スタッフ教育を惜しまない

シミ治療で結果を出すためには、医師一人ではなく、チーム全体の力が必要不可欠です。スタッフの成長を促すために「長所伸展」の考え方を徹底。スタッフの良い面を伸ばすことに注力し、個々のモチベーションを高く保ちました。さらに学会への参加費用はクリニックが全額負担するなど、スタッフには積極的に学びの機会を与えています。

⑦ その他、継続的に施策進行中

保険診療から美容診療への引き上げ強化、施術時間の短縮、インセンティブ導入など、様々な施策もすべてスタッフを巻き込み、ドクターとスタッフが一体となって取り組んだからこそ、シミ治療売上がたった1年間で4倍成長まで達しました。



院長からのメッセージ

「みなさんとセミナー会場でお話したいです。」

先生は今のクリニック経営に、手応えと同時に限界を感じてはいませんか。「保険診療を大切にしながら、美容を伸ばしたい」「でも、患者数が多くて手が回らない」「私もかつて同じ壁にぶつかりました。

私は開業翌年から船井総合研究所で学び、外来200名/日を診ながらも

を作成しました。患者さんに説明が伝わりやすいようにするためにも、スタッフが話しやすい体制を整えるためにも、医院で統一したカウンセリングができるようにするためにもカウンセリングツールはこだわって作成しました。その上で、スタッフの研修を徹底することで、患者さん一人ひとりの悩みに深く寄り添い、かつ当院の想いが伝わるカウンセリング体制を構築しました。

④ オリジナルのシミ治療メニュー設計

治療においては、単にシミを取るだけでなく、「アンチエイジング」という付加価値を打ち出しました。私が2PLノーリスという機器を長年使用し、その効果に確信を持っていたからこそ、患者さんに本気でおススメすることが

出ています。そして、シミが取れることで自信を持つようになる患者さんの姿を見て、美容は人生を豊かにするものだとは再認識しました。

※具体的なシミ治療の考え方やメニュー設計についても、セミナー当日お話できればと思います。

⑤ 料金設定

料金設定にも工夫を凝らしました。初心者でお手軽に始めたい方から本格的なシミ治療をしていきたい



患者満足度を下げない診療を行うことで、かつて研究会MVPも受賞しました。

しかしコロナ禍を機に行き詰まりをおぼえたのです。保険診療の限界が見えたのです。

そんな時、担当コンサルタントの交代をきっかけに、収入目標を年間3億円に設定しなおし、美容診療の柱としてシミ治療に挑戦しました。その結果、わずか1年でシミ治療売上が4倍に伸ばすことができました。

その原動力は、医師がすべてを抱え込むのではなく、看護師中心の施術体制を築いたこと。そして、保険と美容を分断せず、地域からの信頼を守りながら自然に自費を伸ばす「仕組み」を整えたことです。



今回のセミナーでは、私が実際に取り組んだ導線設計・料金プラン・カウンセリング台本・スタッフ育成の仕組みを余すことなくお伝えします！

クリニック経営に「完成」というゴールはありません。私がこのようにして「完成」を更新し続けているのか、その思考プロセスと今後のビジョンについても深く掘り下げていきます。失敗や試行錯誤も包み隠さずお話ししますので、今、このDMをお読みになっている皆様のクリニック経営のヒントになるはずです。

今こそ、皆様のクリニックに新しい成長の二歩をすすめていただきたい。会場で、皆様と熱く語り合えることを心から楽しみにしております。



赤磐皮膚科形成外科の**実 際**の**取 り 組 み**を一部ご紹介！

戦略策定

- 本気で作りたいクリニックの言語化
- 理想のクリニックを可視化！3カ年ロードマップ作成
- クリニックで方向性を統一する経営方針発表会実施

集患

- 患者さんに選ばれるためのホームページリニューアル
- 患者さんの声に合わせて、ホームページブラッシュアップ
- SNSからも患者さんを呼びこむInstagram広告開始
- 「安さ」ではなく、「価値」で勝負する料金・メニュー設定
- 契約単価を上げる松竹梅メニュー設計
- 信頼を生かす保険からの引き上げオペレーション構築

カウンセリング

- 誰でも再現可能にするためのカウンセリングツール作成
- 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
- スタッフ主導で行うカウンセリング研修
- 教育コストを下げるAIカウンセリングツール作成

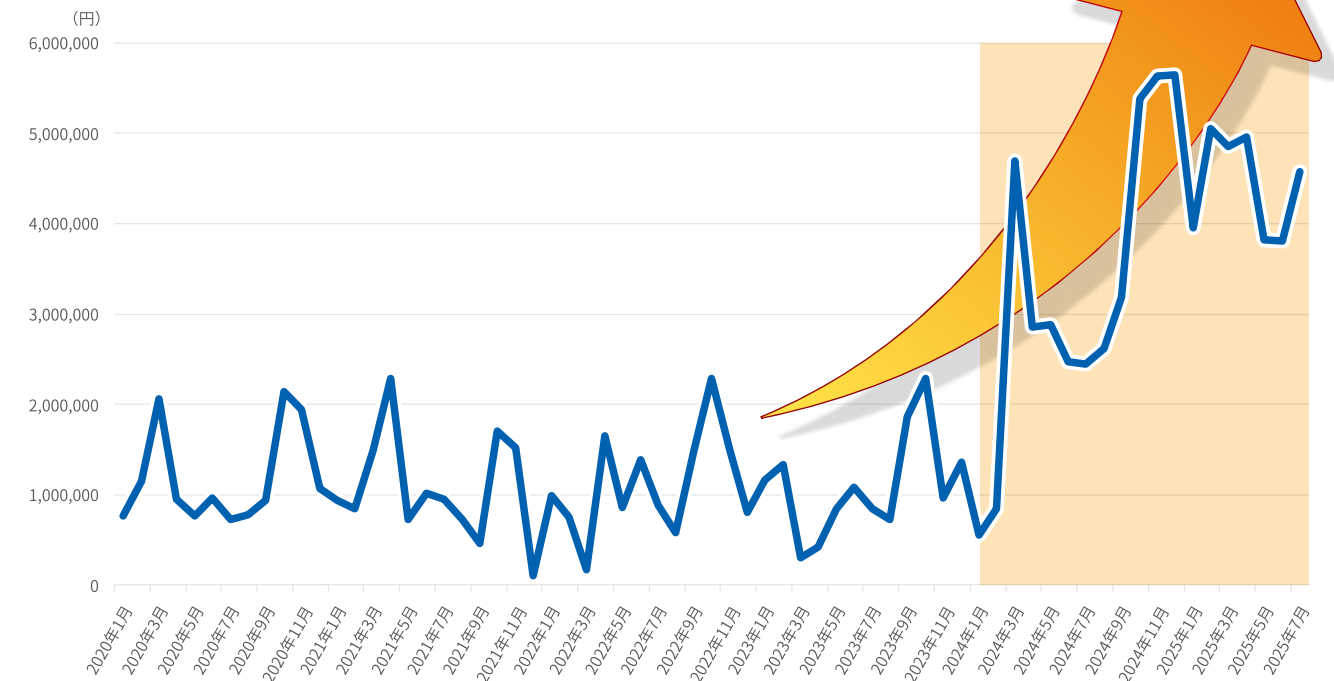
組織構築

- 離職リスクを下げる守り固め構築
- 主任中心に自走する組織体・会議体整備
- モチベーションを上げるインセンティブ設計
- 確実に成長させる教育担当者制導入

採用

- 最初の10秒で合否が決まる採用基準作成
- 地頭テストで足りきりライン設定

2020年1月～2025年7月までのシミ治療売上推移



I2PLノーリス



ピコウェイ



re-Beau2



Qスイッチ
ルビーレーザー



ケアシス-S



ソプラノアイス・
プラチナム

皮膚科・美容皮膚科・形成外科

メルマガ

無料登録募集中！！

無料メルマガにご登録いただくと…

全国の皮膚科
クリニック100院の
業績をUPしてきた

無料経営レポート プレゼント

皮膚科専門のコンサルタントによる
『クリニック経営ノウハウ』や『現場の最新情報』
を配信中です

皮膚科経営メルマガ
執筆者のご紹介



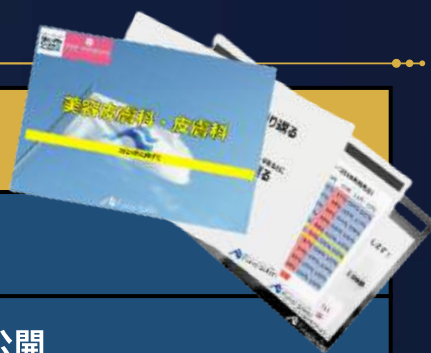
白須 在 米田 昌弘 植山 望月 朝日 伶

【過去メルマガ配信内容】

- ・【皮膚科の平均医業収入は1億円！？】医療経済実態調査から見える事
- ・【無料レポート】皮膚科・美容皮膚科向け年商5億円事例大公開
- ・保険診療を絞らず美容売上を美容売上を最大化するポイント

小冊子の内容一部紹介

テーマ	タイトル
シミ治療	皮膚科保険診療を活かしたシミ治療売上UP5選
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



メルマガ登録
小冊子ダウンロードはこちら！

