


第1講座

今の美容医療市場ではこう戦え！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】

①2026年の美容医療市場動向を徹底解説
2026年の美容医療市場をマクロの視点で分析・解説いたします。

②ゲスト講師の担当コンサルタントによる事例の紹介
看護師施術室たった4部屋で美容年間売上2.4億円を突破した事例のポイント解説をいたします。



株式会社船井総合研究所
シニアコンサルタント
白須 在


第2講座

脱・孤独経営！一人で悩むことをやめたら美容売上が4年で600%UP・2.4億円達成事例大公開

【講座内容抜粋】

①看護師施術室たった4部屋で美容売上2.4億円を突破した具体的な施策徹底解説
シミ治療・ワキガ多汗症治療・医療脱毛をはじめとした実際のマーケティング手法をお話いただきます。

②開業10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
ベテラン形成外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。



医療法人社団こどもの形成外科 理事長
つかもと形成外科・創傷クリニック 院長
塚本 金作氏

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手法を全国100院の事例をもとに徹底解説

【講座内容抜粋】

①美容売상을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和集患方法について具体的に解説いたします。

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かまで徹底解説いたします。




株式会社船井総合研究所
内科・美容経営支援部
後藤 彩玖良

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できればと考えております。



株式会社船井総合研究所 内科・美容経営支援部 リーダー 朝日 伶

開催日時

大阪会場

2026年 2月8日(日) 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階
JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 ※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

東京会場

2026年 2月22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)

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/136636>
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索マークから「136636」をご入力し検索ください。

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。

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いたし兼ねますので、ご了承ください。

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局 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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日(正午)~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながりなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込は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。

皮膚科・美容皮膚科・形成外科業界向け

~全ては開業10年目の「決断」から始まった~

「もう1人で頑張らない。」

脱・孤独経営 実現セミナー

船井総合研究所とコンサルティング契約開始して
職員を“信じて任せる”を始めた4年間で大公開

強化から4年間で 美容売上4,000万円が
(看護師施術4部屋)

年間2.4億円を突破

本セミナーで明日から学べることをご紹介!

ポイント①

生成AIを使用した動画活用により、ドクターからスタッフへ
カウンセリングを移管し、スタッフが契約を獲得する手法をご紹介

ポイント②

シミ治療の王道Webマーケティング実践し、看護師施術で
月間150万円→600万円へ400%UPした秘訣を特別にご紹介

ポイント③

医療脱毛を男女共通価格、ホームページSEO対策強化、Instagram
広告活用で月間30万円→600万円へ2000%UPした手法公開

ポイント④

全然売れなかったワキガ治療ミラドライが全額返金保証などで
月間60万円→600万円へ1000%UPした秘密の詳細を大公開

ポイント⑤

法人全体で年商5億円規模の地域密着経営で結果重視の医療提供し続ける
塚本院長がこれまでのしくじり経営・失敗事例を包み隠さず大公開

医療法人社団こどもの形成外科
つかもと形成外科・創傷クリニック
理事長 塚本 金作氏

主催

皮膚科 | 看護師施術4部屋で美容年間売上2.4億円突破セミナー

お問い合わせNo.S136636

 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 〒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



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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 136636

開業10年目・・1人で孤独に経営をしていた私が
コンサルタントという強力な参謀を手に入れて
職員を信じて任せることを始めた結果・・

年間美容売上
4,000万円→2.4億円UP

兵庫県神戸市で2012年に開業し、形成外科専門医を前面に押し出し、
保険形成外科・美容皮膚科として地域に寄り添った経営をされてきた
形成外科クリニックです。

開業10年目に船井総合研究所へ経営収支改善支援を依頼し、
4年間で美容売上高4,000万円→2.4億円の増収を実現しました。

2011年の開業から10年間は美容皮膚科は宣伝しないと決め続けて、
まさに地域密着経営で結果重視の医療を提供されて来られました。

開業14年間のしゅじり・失敗をベースに直近5年間で
美容売上高600%増加をどのように達成したのか？
を伺いました。



医療法人社団こどもの形成外科 理事長
つかもと形成外科・創傷クリニック 院長 塚本 金作氏

つかもと形成外科・創傷クリニックのココが凄い! point!!

年間美容売上成長率

一般的なクリニック

105%

つかもと形成外科・
創傷クリニック

(4年連続)
120%成長

月間シミ治療売上

一般的なクリニック

200万円

つかもと形成外科・
創傷クリニック

600万円

月間医療脱毛売上

一般的なクリニック

200万円

つかもと形成外科・
創傷クリニック

600万円

月間ミラドライ売上

一般的なクリニック

100万円

つかもと形成外科・
創傷クリニック

600万円

AI生成動画活用したカウンセリング

一般的なクリニック

未導入

つかもと形成外科・
創傷クリニック

2025年
導入済

ホームページSEO対策

一般的なクリニック

未実施

つかもと形成外科・
創傷クリニック

ほぼ全疾患で
神戸市1位

船井総合研究所 × つかもと形成外科・創傷クリニック 皮膚科・美容皮膚科・形成外科経営特別レポート



医療法人 こどもの形成外科 理事長
塚本金作氏は2012年に神戸市にて
形成外科を開業。
保険診療を中心とし、美容診療、
アンチエイジング治療にも力を入れ、
地域から絶大な人気を誇る
クリニック経営を実施している。

開業10年目まで美容皮膚科は宣伝しないと決めていたが、
いざ強化しようとしても手が回らず孤独感が否めなかった私が、
コンサルタントという心強い参謀・相棒を手に入れて、
様々な改革を職員を信じて任せる事で売上が年々大幅UPし、
私の休日も週1日→週2.5日となっ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、こんにちは。

兵庫県神戸市で2011年に開業しましたつかもと形成外科・創傷クリニックの院長、塚本金作です。

私は形成外科専門医として、保険診療の患者様を最も大切にしながら、美容医療にも力を入れ、
形成外科・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する機会をいただきましたが、開業当初は苦難の連続でした。

不安な開業当時、予想的中…初日の来院は23人…

私は形成外科医として、特に子供の顔面外傷を診察する事を得意としておりましたが、勤務先の病院で、なかなか対応する機会が少なかった為、12年前の2011年に神戸市垂水区で開業いたしました。立地が大切だと考えていたことと、神戸大学出身のため、①神戸市内②形成外科が無い③子供が沢山住んでいるという条件で探していたところ、垂水駅徒歩3分の素晴らしい立地を借りる事が出来ました。職場を辞められず、開業まで8か月位の空家賃を払っていました。開業当初は、患者様が果たして来るのか?と不安でしたのでできることはなんでもしよう!と、思いました。しかし、開院初日は23人の患者様のご来院。しかもオペレーションの悪さにより、2〜3時間の待ち時間。何とか子供を持つ親の信頼を勝ち取るために、診療時間外も医師に相談できるように、携帯番号をホームページに載せて、診療時間外もコールに対応しました。今でも行っております。アンチエイジング分野にも興味があり、親をターゲットに展開をしたいと考えていましたが、まずは地域に信頼される為に、美容に関しては10年間は宣伝しない!と心に決めていました。

職員に任せられず、ガーゼ交換も任せる事が出来ずに、 医療脱毛も医師自ら照射・・・

子供の外傷や、皮膚に関わる事、子供の親、地域のご高齢の患者様など、特に処置を必要とする患者様の新患・再診は順調に増加をしていきました。

しかし、ガーゼ交換なども看護師に任せる事が出来ず、ほぼ私1人で行っておりました。

開業時に初代ジェントルマックスとルビーレーザーを1台購入していたので、売上は殆ど無かったのですが、希望者にはレーザーフェイシャル、脱毛施術を提供していました。

今では考えられないのですが、脱毛施術も含めて、開業から8年間はずっと、私、理事長自身が施術しておりました。

理由は自分の腕しか信用できず、スタッフになかなか任せる事が出来なかったからです。

開業8年目あたりでようやく一部の業務を移管できるようになりました。



いよいよ開業10年目を超えて美容強化しようと思い、 何から手を付けてよいか分からず 院長ブログを始めるも3つ程度で挫折・・・ 猛烈な孤独感に襲われる

開業10年目、2021年の夏に美容診療を強化しようと思いましたが、何から手を付けてよいか分からなかったため、まずは理事長ブログに美容診療の投稿を開始しましたが、日々の診療に追われて、3つほどの記事を投稿して挫折してしまいました。

この時、言葉に表す事が出来ない猛烈な孤独感を感じたことを鮮明に覚えています。

シミ治療、医療脱毛、ワキガ脇汗治療のミラドライなど、売上が上がらずの状態、理想とする売上には程遠い状況でした。

本当は、よりよいホームページ構築、カウンセリング資料制作、予約システム整備、Web問診整備など、色々やりたい事はありましたが、保険診療で忙しく、なかなか手が回らない状況で、思い描いていた美容診療強化が出来ていない状況で本当に悩んでいました。

美容診療売上がUPしない・・・ そんな時に1通の船井総合研究所セミナーDMを開封

そんな時、船井総合研究所からチラシが届きました。表紙には看護師施術1部屋で200万円～250万円を売り上げる方法という内容だったと記憶しています。

早速、QRコードを読み込み、Webサイトからセミナーに申込、皮膚科の開業医の先生が登壇されるセミナーに参加をさせて頂きました。

経営者として、なかなか他のクリニックの開業からのストーリーや失敗談、成功談などを聞く機会がないのでとても勉強になりました。

また船井総合研究所の講座では、船井流経営手法の多くの事を教えていただく事ができ、明日からの診療に活かせることを学びました。

参加したセミナーでは、看護師施術で1ベッドで医療脱毛もしくはシミ治療で1か月200万円～250万円が実現できるという経営セミナーでした。

実際に成功されていらっしゃる、同じ開業医の先生の開業からのお話、失敗事例や成功事例など内容が盛りだくさんで、当院も1ベッドでそこまでの売上を上げる事が可能な気がしてきました。

繰り返しとなりますが、開業医の先生の生のお話を聞く機会は、一步踏み込んで、セミナー等に参加しないと聞けない、正直もっと早く参加していればよかったと、今は思っています。



船井総合研究所に 個別コンサルティングを決意・・

開業から10年間、1人で孤独に経営をしてきました。自分の頭の中には本当はこんなことやりたいな、ホームページもっと自信の強みを伝えれるサイトにしたいなと考え、自分1人では限界にきていると感じている最中でした。年齢的にも、より早く、より遠くに行く為には、皮膚科・形成外科・美容皮膚科に特化したプロの助言も必要と感じていた時でしたので、セミナー受講後に無料の経営相談を受けました。今では、その時の船井総合研究所の白須さんとの出会いに本当に感謝しております。私は、医業収入を伸ばしてまだまだやりたいことがあったので、船井総合研究所の個別月次コンサルティングと経営研究会に入会する事決めました。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と、気軽に考えました。正直、1年でここまで売上がUPすると思っていませんでした。機器自体は複数台あったにもかかわらず最大限活用しきれていない状態でしたが、やるべきことをしっかりと実施した結果、数カ月で一気に売上が上がりました。毎月のフィーを何倍もの売上UPで返してくれております。(笑)

つかもと形成外科・創傷クリニックの美容売上推移



柱としたい商品を決める事の重要性・・ 売りたい商品の4つのPを整える作業を早速開始

コンサルティングが開始し、
1番最初に行ったことは理想とする売上を決める事、
そして理想を達成した時の売上構成を決める事でした。
正直、すべてを強化したかったのですが、
まずは柱とすべき商品をしっかりと決め切る、
まずはその柱商品の成長にすべてを捧げる事の重要性を学びました。
当院では柱としたい商品は3つ。

- ①シミ治療
- ②ワキガ治療ミラドライ
- ③医療脱毛と決めました。

そして、この3つの商品の4つのPを決める。

4つのPとは

- ①プロダクト(商品)
- ②プライス(価格)
- ③プレイス(流通)
- ④プロモーション(宣伝)です。

これらを船井総合研究所と共に1つずつ決めていきました。



1番大切なのはプロダクト(商品)・・ とにかく結果重視のプロダクト開発、 1回の治療で満足頂ける治療提供

例えばシミ治療であれば、ドクター施術のスポット治療だと1回で効果が出るケースが多いですが、看護師施術のIPL光治療などでは難しいケースが多いです。

そこは研究に研究を重ねて、看護師施術で患者様に1回でご満足頂ける商品開発、ミラドライであれば独自の麻酔技術と1年間の全額返金保証、医療脱毛であれば圧倒的に丁寧な施術など、独自固有の強み、「他院様とはここが異なるので当院をお選びください」というメッセージを患者様に明確に伝わるように商品設計を行っております。

特にシミ取り治療の詳細は当院独自の治療プロトコルとなりますが、セミナー当日に公開させていただきますので、是非、会場でお目にかからせてください。

プロモーションは船井総合研究所にほぼ丸投げ・・ ホームページをリニューアルし最大級に強化

来院患者様の殆どがホームページを見てきて来られますので、ホームページにはかなり力を入れております。当院では保険診療サイトとは別に美容診療サイトを新規で構築いたしました。ホームページは開業している限り、資産となるので、出来るだけボリュームを多く、必要ページはすべて制作するという形で投資を行っております。といっても船井総合研究所のコンサルタントにほぼ丸投げです。お陰様で、神戸市×強化疾患名、明石市×強化疾患名でほぼほぼ検索順位は1位で、毎年来院患者数が伸びている要因の大きな1つとなっております。

まずは認知していただくことの重要性・・ Instagram広告を積極的に活用

認知施策と言え、まずは当院で強化している商品を知っていただく事の重要性を痛感しております。例えば、ワキガ治療ミラドライなどはInstagram広告を始めてから明らかにカウンセリングが増加しております。まだまだ美容医療はそんなに綺麗に治るの？レーザーで治療できるの？といった患者様は多いように感じます。これからも当院で力を入れている事、自信がある商品は積極的に地域の方に知って頂く取り組みを拡大していこうと思っています。



その他にも取り組み始めたことがたくさんあります・・ AI生成動画を活用したカウンセリングでの医師説明時間短縮

保険診療も順番予約の為、シミなどのカウンセリングで医師説明時間を少しでも短くするために、船井総合研究所に依頼し、院長である私自身のアバターを作成頂き、私自身の声のサンプルを生成AIで読み込み、私の代わりに説明する動画を用いて、患者様へのご説明を行っております。セミナー当日には実際に患者様にどのような動画をお見せしているか?も放映させていただきます。

全てのステークホルダーを招待した年2回のイベント交流会

その他にも院長大暴走企画シリーズキャンペーン、待合室へのこびとが住まうキャンバス設置、職員動画教育ツール導入事例、スタッフのモチベーションを上げる売上に応じたインセンティブ手当の詳細、新しく始めたいびき治療などセミナー当日にご紹介させていただきます。



セミナーでは私が自身の14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。

開業から14年間の失敗事例やしきじり事例

Point!!

- ガゼ交換も任せられなかった医師がどのように任せれるようになったのか?
- なぜ、シミ治療の月間売上が月間150万円→600万円となったのか?
- なぜ、医療脱毛月間売上が月間30万円→600万円となったのか?
- なぜ、ミラドライ月間売上が月間60万円→600万円となったのか?
- しみ治療の選べる5回セットはどういうものなのか?
- いびきレーザー治療は売上どのくらい?
- 満足いかない場合、全額返金保証制度はどう運用しているのか?
- 広告費用は1ヶ月にどのくらい、何にかけているのか?
- Instagram広告はどういう広告どのようにを行っているのか?
- なぜ、X(旧 Twitter)で毎日手術件数を公表しているのか?
- 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?
- スタッフの化粧品や施術の従業員割引はどのようにしているのか?
- ミッション、ビジョン、バリュー、行動指針はどのように設定しているのか?
- 船井総合研究所のコンサルタントはどんな相談に乗ってくれるのか?

当院機器の一例



ピコシュア



ジェントルマックスプロプラス



ミラドライ



Vビームプリマ



エルビウムヤグレーザー



Qスイッチルビーレーザー



ノーリスIPL光治療



ステラM22

さいごに・・

私は開業10年目で美容医療強化しようとは思いつつも、
自分独りで商品設計やホームページ対策など、日々の医師業務に追われてできずにいましたが、
同じように悩んでいた先生のセミナーをきっかけに、新たな人生が幕を開けました。

**1人で孤独に経営に悩んでいる、
保険診療の未来に不安を感じている、
職員にを信じて任せる事が出来ないで悩んでいる、
何から手を付ければよいのか悩んでいる**など

私が抱えていた悩みを共有させていただくと共に、

この4年間で当院で起きた事をお聞きいただき、**まだまだやれるんだ、**

まだまだ伸ばせるんだという事をお伝えできればと思います。

壇上でお話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

先生の**経営のヒントとなる事を実例をもとに**お話しできればと思います。

大阪会場と東京会場の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。

医療法人社団こどもの形成外科 理事長
つかもと形成外科・創傷クリニック 院長

塚本 金作



ここまでお読みいただいた熱心な皆様へ

開業10年目に脱・孤独経営という大きな決断をし、
この4年間で大きな躍進を遂げられ、今なお成長を続けて
おられる塚本先生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
内科・美容経営支援部 シニアコンサルタント
白須 在（しらす ある）と申します。



株式会社船井総合研究所
内科・美容経営支援部
シニアコンサルタント

白須 在

本紙面ではあまり触れませんでした。塚本先生は継続して、
粉瘤や眼瞼下垂手術子どものあざ治療など保険診療も
直近4年で大きく売上を伸長されておられます。

的確で親身な医療提供で地域密着経営を13年間続けてこられました
つかもと形成外科・創傷クリニックの紆余曲折のストーリーを
1人でも多くの皮膚科・形成外科経営者の皆様に
大阪会場・東京会場でお聞きいただきたいと思います。

売上拡大が目的ではなく、地域密着で結果重視の医療を
より多くの方に届けたいと考えられている皆様。

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きましょう。

私も第1講座で登壇をさせていただきます。
是非とも、会場でご挨拶をさせてください。

**収益性、教育性、社会性を大切にされている
塚本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作ろうとしている皆様に是非ともお会いさせていただき、

塚本院長のご講演、また、当社の船井流経営手法の講演をお聞きいただきたく、

大阪・東京の両会場で、**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。

美容医療の正しいマーケティング戦略、マネジメント戦略に『**今**』**取り組み始める**、

そして、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

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。

既に美容医療導入に成功されている先生も、なかなか思うように売上が上がらない先生も、

これから美容医療拡大にトライしようとする先生も、

是非、本セミナーにご参加ください。

大阪会場 2026年 **2月 8日** |日| 10:00~12:30

東京会場 2026年 **2月22日** |日| 10:00~12:30

塚本院長の本紙面上では語られていない、

様々なマーケティング施策、マネジメント施策、

開業14年間の苦悩としくじり事例などを包み隠さずお話させていただきます。

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。

最後とはなりますが、セミナー当日に皆様にお会いできます事を楽しみにしております。

追伸

本セミナーは来場型のセミナーです。

大阪・東京の会場のキャパシティの都合もございます為、

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。

本セミナーはオンラインでの開催をする予定はありません。

オンデマンド配信の予定もございません。今回限りのご案内になります。

**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

神戸市、西宮市、芦屋市、尼崎市、明石市で
開業されているクリニックの皆様は
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。

