

開業準備中～開業3年目の皮膚科・形成外科クリニックの皆様へ

開業2年目
年商3億円越え

「まずは保険のみで開業」は、もう過去の常識
開業初年度で

開業から
保険・自費両方
に注力して
年商2億円を突破

保険 7,000万円
自費 1億3,000万円

保険 最高月商880万円
シミ治療 最高月商400万円
医療脱毛 最高月商1,000万円

本セミナーで明日から学べることをご紹介!

- ポイント① 開業当初から売上を生むマーケティング視点の**立地・機器選定**の極意
- ポイント② 保険・美容共に王道Webマーケティングを実践し、**最高月商2,700万円超え**の秘訣
- ポイント③ スタッフが自ら考え動く、急成長を実現する**採用・組織力強化**のポイント
- ポイント④ **スタッフ主体のカウンセリング体制**を構築し、**医師以外で売上を上げる**手法
- ポイント⑤ 開業からロケットスタートを成功させ、**開業2年目で年商3億円を達成した経営手法**



医療法人あしひきの
理事長 峯岸 芳樹氏

当日は講師である峯岸先生が直接質疑応答にもお答えいただきます!

開催日程	一般価格	会員価格
大阪会場 2026年3月22日(日) 10:00~12:30	1名様/税込 33,000円 (税抜 30,000円)	1名様/税込 26,400円 (税抜 24,000円)
東京会場 2026年4月5日(日) 10:00~12:30	1名様/税込 33,000円 (税抜 30,000円)	1名様/税込 26,400円 (税抜 24,000円)

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。

皮膚科・形成外科 | 開業初年度で年商2億円突破セミナー
お問い合わせNo.S137953
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 〒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



皮膚科・形成外科 | 開業初年度で年商2億円突破セミナー

開催要項

開催日時	会場	お申込み期日
2026年3月22日(日) 10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)	大阪会場 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 イングレッド大阪21階 (JR大阪駅の直上、西口改札口に直結) ※2026年1月1日よりイングレッド大阪(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。	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がございます。
2026年4月5日(日) 10:00~12:30(受付開始:開始時間30分前~)	東京会場 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三丁目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)	

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、会場は受講票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ませんので、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。

美容医療市場では何が起きている?皮膚科・形成外科の現状把握とスタートダッシュを切るためにすべきことを解説

第1講座
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ご紹介
開業からたった2年で年商3億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 美容医療グループ マネージャー 朝日 伶

第2講座
開業2年目で年商3億円を突破!開業準備~現在までに実施してきたことを大公開
①開業からたった2年で年商3億円を突破した具体的な施策徹底解説
保険診療・医療脱毛・シミ治療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今だからこそ言える!やって良かったコトとこうするべきだったコト
開業準備から現在までの失敗談と成功談を大公開いただきます。

医療法人あしひきの 理事長 峯岸 芳樹氏

第3講座
開業5年以内の先生必見!集患強化でおさえるべきポイント5選
①早期売上UPさせるためにおさえておきたいポイント5選
立地選定、院内設計、機器選定、メニュー・価格設定、導線設計、それぞれのポイントについて、解説いたします。
②失敗しない採用基準・採用方法
医院の方向性にマッチしているか?スタッフを採用するにあたり、優先させたい重要事項です。それをどのように測るのか?セミナー当日、徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 美容医療グループ コンサルタント 大石 浩之

第4講座
失敗事例から学ぶ!長期的な安定経営をするために今おさえるべきこと
①失敗事例大公開
失敗しないが大前提。失敗しないために必ず押さえるべき事項を解説いたします。
②長期的に安定経営するために今おさえるべきこと
「素直・プラス発想・勉強好き」これらをかきに行き着くレベルで実現できるかが大きな分かれ道です。

株式会社船井総合研究所 美容医療グループ マネージャー 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/137953>
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の
右上検索マークから「137953」をご入力し検索ください。

【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。

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。)→ 137953

開業初年度で年商2億円突破 2年目で年商3億円に到達するまでの軌跡



医療法人あしひきの
理事長
峯岸 芳樹 氏

地方都市・福井での 理想の医療 を実現する!

クリニック未経験 からの挑戦、 2年で年商3億円 突破への軌跡

私は大学卒業後、形成外科医として研鑽を積み、日本形成外科学会の「全国に形成外科を普及させる」という方針のもと、元々は縁のなかった福井県へ赴任しました。福井で専門性の高い治療を提供し、後進を育てることが私の使命でした。当初は開業を考えず、地域の病院で部長職を目指すビジョンを描いていましたが、勤務環境の変化を機に、自らの理想とする医療を追求するため福井での開業を決意しました。



「クリニック未経験」という大きな不安

実は、開業を考え始めた時、私にはクリニックでの勤務経験が一度もありませんでした。さらに、大学病院での診療に没頭していたため、皮膚科クリニックに患者として通ったことすらなく、運営のノウハウが全く分からない状態からのスタートでした。そのため、コロナ禍だった当時、急速に普及していたWEBセミナーを通じて「クリニック経営とはどのようなものか?」を学んでいきました。その中の一つである、2022年に船井総合研究所主催の上田皮ふ科(長崎県大村市)理事長上田先生「ご登壇セミナーにて、地方都市での成功事例を知ったことが、私の運命を変えたと言っても過言ではありません。」

「保険のみで開業」の予定を覆した、 自費診療への挑戦

まずこだわったのは立地です。福井全域の皮膚科をマップिंगし、競合のいない「勝てる土地」を探して2年を費やしました。大手ドラッグストアと土地を競り合うこともありましたが、最終的に広範囲から集患できる現在の場所を確保しました。開業当初は保険診療のみでスタートするつもりでしたが、コンサルタントの朝日さんから「最初から美容診療を収益の柱にし

ましよう!」との提案を受けました。

「開業当初は、まず保険診療のみスタートし基盤を作る。経営が安定してきたら、需要の多いものから少しずつ美容に力を入れていく。(開業当初から美容機器に投資するのは怖い...)」そんな固定観念があった私は、正直戸惑った部分がありました。ただ、コンサルタントの朝日さんのお話をよくよく聞いていくと、「美容はWEB経由の来院が多く、ホームページを作り始めれば開業したても十分戦っていけること」、「近隣の地域に美容に力を入れていくクリニックがなく、勝負をかけるならイメージ」ということ、「地域一番院は保険・美容の両方に注力し、収益の柱を2つ持っていること」が分かりました。

振り返れば、大きな決断だったなと感じますが、開業当初から美容へ注力することを決めて良かったと心から思っています。



「保険4部屋・美容4部屋」のクリニック設計

「保険診療を根幹としながらも、自費診療を最大限に活かす」この方針を貫くため、開業当初から保険用4部屋・美容用4部屋の診察室を確保しました。勤務医時代とは異なる20〜40代のメイン層に対し、スタッフの助言を得ながら接遇を刷新し、地域の皆様が「都会に行かなくても最新の治療を受けられる」環境を整えました。



「皮膚の総合商社」を目指した戦略的マーケティング

みねぎし皮ふ科形成外科が短期間で選ばれる最大の理由は、徹底した市場分析と、スタッフを主役とした組織づくりにあると考えています。

機器選定：検索ボリュームを徹底重視

導入する美容機器は、単に機能が優れているという点だけでなく「患者様がWEBで検索しやすい、ネームバリューのある機器」であることを基準に選定しました。フォトフェイシャルやハイドラフェイシャルなど、検索需要の高い機器を通り揃え、ニーズの多い医療脱毛器は即座に2台目を導入するなど、機会損失を徹底的に防ぐ「攻め」の投資を行ってきました。需要が大きい医療脱毛・シミ治療に関する機器を中心に、中でも保険診療と両立のしやすい看護師施術の機器を中心に揃えていきました。また、看護師施術で売上を上げていくために「時間生産性」を意識しながらデモやメーカーとの打合せを進めていきました。

組織作り：挨拶とメンタルが反映される環境作り

クリニック経営において最も重要な要素は「スタッフ」だと考えています。私は、日々の朝礼等で「挨拶の重要性」を繰り返し伝えていきます。挨拶はスタッフのメンタル状況が最も反映される場所だからです。また、学会の参加費用負担や外部セミナーでの学びの機会を積極的に提供し、先行する他院の成功事例・失敗事例を共有することで、リスクを最小限に防ぎながら成長する体制を整えています。

WEB戦略：主要キーワードで1位を独占

実は、開業直後にホームページを全面的にリニューアルしました。理由は、ホームページの検索順位が、WEB上の立地（私が開業準備で一番時間をかけたこと）だったからです。リアルな立地と同じく、患者様が通いやすい（アクセスしやすい）立地にすることが最重要だと考え、すぐにホームページの全面リニューアルを決断しました。その結果、地域における主要な検索キーワードで軒並み1位を獲得し、広告費に頼らずとも安定した新規集患を実現する体制が構築されました。常に患者様のニーズを分析し、情報のアップデートを欠かさないことが、信頼性と認知度の向上に直結していると感じています。



組織風土：院長が率先して休む！

スタッフに楽しく働いてもらうため、私自身が「元気なうちに休む」ことを実践しています。家族との時間を大切にし、院長自らがワークライフバランスを体現することで、スタッフも安心して長く働ける風土が醸成されました。この良好なメンタル状況が患者様への質の高い接遇に繋がり、リピート率の向上に寄与していると考えています。



透明性の高いメニュー設計：誰でも手の届く価格で

「都会まで行かなければ受けられなかった治療を、福井で誰もが受けられるように。」それが、自院で美容医療に注力している目的です。そのため、可能な限り料金体系を明確にし、手に取りやすい価格帯のメニューを設計することを意識しています。徐々に増えてきている保険患者様へ、診療の合間に無理なく自費診療を提案できる「クランク」を活用したオペレーションにより、患者様にとっての選択肢を常に広げ続けています。

ここまでお読みいただいた熱心な皆様へ

みねぎし皮ふ科形成外科の「開業初年度2億円突破までの軌跡」は、いかがでしたでしょうか。

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所にて、皮膚科・美容皮膚科クリニックのコンサルティング責任者をしており、朝日 侖（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ご相談を受ける中で様々なお声をいただきますが、特に開業前～開業数年以内の先生から、以下のようなお悩みを多く伺います。



- ✓ 開業準備を進めているが、何から手をつけて良いか分からない
- ✓ 開業してから思うように患者数・売上が伸びない
- ✓ 勤務医時代、スタッフマネジメント経験がなく組織構築に苦労している

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、それこそ、今回ご登壇いただく峯岸先生も当初、同様なお悩みやご不安を抱えながら、我々にご相談いただきました。その後、峯岸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、峯岸先生の魅力、みねぎし皮ふ科形成外科の魅力については、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。

株式会社船井総合研究所 美容医療グループ マネージャー 朝日 侖

大阪会場

東京会場

2026年
3月22日(日)

2026年
4月5日(日)

10:00～12:30(受付開始:開始時間30分前～)

今すぐスケジュールをご確認いただき、右記のQRコードからお申し込みください。

1点だけで注意ください

福井県で開業されている先生はご参加いただけない可能性があります。
大変恐れ入りますが、あらかじめご了承くださいませ



みねぎし皮ふ科形成外科のご紹介

2024年5月(開院)から2025年12月までの売上推移

