

オペ件数を増やしたい先生向け オペ集患セミナー | 形成外科

どの地域でどのくらいオペ件数は伸ばせるのか?全国のオペ件数データをもとに徹底解説

第1講座

【講座内容抜粋】

- 経営の観点で見るオペ領域を強化する意義
生産性の観点でオペをするべきなのか?オペを増やすメリットはどこにあるのか?全国の形成外科・皮膚科を見てきたコンサルタントから徹底解説いたします。
- オペ統計データを基にしたKPI設定
統計データをもとに具体的にどこまでオペ件数を伸ばせるのか徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
大石 浩之

オペ件数を増やすためのマーケティング理論のすべて

第2講座

【講座内容抜粋】

- 患者様に選ばれるクリニックになるために必要なこと
認知～比較検討～来院までの導線を確実ににつなぐための具体的なWEBマーケティング手法について、解説します。
- 明日から実行できるWEBマーケティング施策
机上の空論ではなく、実際にオペ件数を伸ばしている成功事例をもとに明日からやるべき施策について、徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
後藤 紘樹

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

第3講座

【講座内容抜粋】

- 失敗事例大公開
失敗しないことが大前提。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。
- 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」これらをいかに実行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
朝日 伶

豪華2大特典(希望者のみ)

1 コンサルタントによる無料経営相談



全国100院以上の形成外科・皮膚科・美容皮膚科への経営サポートでの知見と成功事例を持つ専門のコンサルタントが、皆様の経営状況について無料でフィードバックをおこないます。

2 統計をもとにした伸びしろ診断



各都道府県における保険点数と周辺人口をベースに、各クリニックにどの程度の売り上げポテンシャルがあるのか?を分析しそれを実現するための施策スケジュールを共有させていただきます。

開催日時

2026年 **8月 2日(日)**
8月 6日(木) 10:00～11:30
8月 9日(日)
8月 11日(火)

※各回、同じ内容です。
ご都合のよい日時をお選びください。

開催方法

オンライン開催

(ログイン開始:開始時間30分前～)

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 10,000円(税込**11,000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。

会員価格 税抜 8,000円(税込**8,800円**) / 一名様

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/143121>

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「143121」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。

船井総合研究所 オンラインセミナーのご案内

このような
お悩みを
お持ちの
皆様へ

- 美容の医師施術・保険のレーザー治療・小手術やあざの治療を経営の柱の一つにしたい
- 技術には自信があるのに患者様が来ない現状を改善したい
- 勤務医時代より自分でオペをする機会が減っており、患者様を増やしもっと携わりたい
- 看護師施術を軸にした経営は大手クリニックとの価格競争に巻き込まれないか不安
- スタッフ(看護師やカウンセラー)の離職やマネジメントに疲弊している

オペ症例を増やしたい皆様のための

形成外科・皮膚科業界向け

オペ集患セミナー

粉瘤

眼瞼下垂

あざ治療

いぼ

ほくろ

90分のオンラインセミナーで知れる3つのポイント

- 01 全国データから導き出す!自院の「オペ件数の限界値」と正しいKPI設定法
- 02 成功事例から学ぶ!一般症状とは異なる「オペ特有の検索行動」に合わせたWeb集客術
- 03 長期安定経営の分かれ道!ノウハウを結果に変える「経営マインド」と実行の仕組み

「オペを集める」ための明日から使える集患施策が盛りだくさん

クリニック経営次の一手を考える特別オンラインセミナー

開催日程(ログイン開始:開始時間30分前～)

2026年 **8月 2日(日)**
8月 6日(木)
8月 9日(日)
8月 11日(火)
(開催時間) 10:00～11:30

一般価格

1名様/税込

11,000円
(税抜 10,000円)

会員価格

1名様/税込

8,800円
(税抜 8,000円)

主催

オペ件数を増やしたい先生向け オペ集患セミナー | 形成外科



サステナブル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

お問い合わせNo.S143121

お申込みはこちら▶



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。)→

143121

形成外科・皮膚科医として 手術・ドクター施術を積極的に行いたい！ そんな願望を実現する方法は『集患』にあります

開業前・病院勤務の際に手術を中心に地域医療へ貢献していたが、気づけば湿疹やニキビなど一般皮膚科の患者様が8割以上……。そんな状況に一抹の寂しさを感じている皆様も多いのではないのでしょうか？ 実は、手術を行う場面が少ない原因は、地域に手術のニーズがないからではなく、「Web上の見せ方」と「集患の全体設計」にあります。

このような悩みを感じていませんか？

- ✓ 形成外科医として手術を増やしたいが経営的な観点で難しいと感じている
- ✓ 手術の件数を増やしたいが、一般診療の患者様中心になっている
- ✓ ホームページはあるが、「形成外科」の専門性が患者様に伝わっていない
- ✓ 競合クリニックがWeb広告やSNSに力を入れており、焦りを感じる

手術の患者様が多くは集まらない理由

手術患者様は専門性を求める



Content is AI-generated.

形成外科を訪れる患者様は、「傷跡を残したくない」「機能を再建しつつ審美性も追求したい」といった、非常に高い専門性を期待しています。そのため、一般的な皮膚トラブルを扱うような汎用的なコンテンツでは、患者様の深い悩みやこだわりに応えることができません。術後の経過や、治療方法の特徴など、専門医としての知見を具体的に提示するための作りこみが必要です。

検索行動が一般患者と異なる



Content is AI-generated.

患者様は単なる症状名だけでなく、「長期的な予後」や「症状の前段階の悩み」に関するキーワードで検索を行う傾向があります。また、SNSでの症例比較や口コミサイト、紹介状を介したニッチなコミュニティ内での情報収集が主軸となるため、SEO対策などの一般的な検索導線だけでは網羅されません。患者様の意思決定プロセスに合わせ、信頼性を担保する専門サイトや、視覚的な納得感を与える媒体など、別の流入導線構築が不可欠です。

手術領域の集患を増やすWeb集客の全体設計

① 一般サイト



〈セミナーでお伝えすること〉
手術患者様の集患で一般サイトが果たす役割
基本ワードで検索上位を実現するサイト構築のポイント

② 専門特化LP



〈セミナーでお伝えすること〉
専門特化LPが手術領域の集患に必要な理由
LPに掲載すべきコンテンツの内容

③ Googleマップ



〈セミナーでお伝えすること〉
明日だけでも完結できる
すぐに無料で進められる
手術集患の最初の一步

④ Google広告 Meta広告



〈セミナーでお伝えすること〉
Google広告とMeta広告
手術領域における
使い分けの判断ポイント

⑤ 自然検索対策



〈セミナーでお伝えすること〉
Googleが
検索順位を決める
基本的な方針

⑥ AIO・GEO対策



〈セミナーでお伝えすること〉
AIがオススメクリニックを
選ぶ際のポイント
それを踏まえた
サイト運用のポイント

セミナー参加者限定特典

① 無料経営相談

全国100院以上の形成外科・皮膚科・美容皮膚科への経営サポートでの知見と成功事例を持つ専門のコンサルタントが、皆様の経営状況について無料でフィードバックをおこないます。

② 統計をもとにした皆様の伸びしろ診断

各都道府県における保険点数と周辺人口をベースに、各クリニックにどの程度の売り上げポテンシャルがあるのか？を分析し、それを実現するための施策スケジュールを共有させていただきます。

**受皿と導線：Web集患体制を包括的に整えれば
手術の顧客は集まる！**