

究極の  
『三方良し』 経営

2021年3月18日（木）

SBCメディカルグループ代表  
相川 佳之

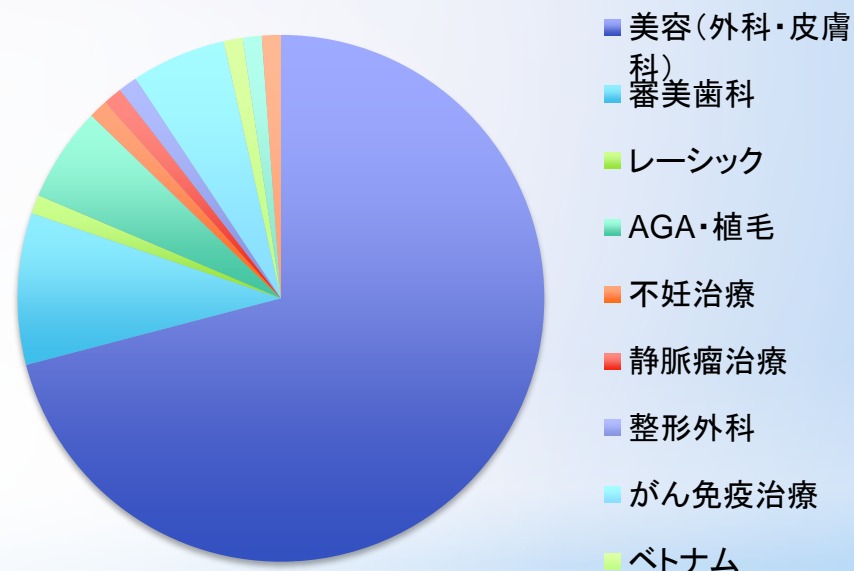
# SBCメディカルグループについて

2000年 神奈川県藤沢市に湘南美容外科開院

## ◆全国 107院

- ・美容外科 皮膚科 (80)
- ・審美歯科 (10) ・婦人科(1)
- ・レーシック(1) ・AGA、植毛 (5)
- ・不妊治療 (2) ・静脈瘤治療 (1)
- ・整形外科 (1) ・内科(2)
- ・フィットネス(1)
- ・海外 (2 : ベトナム／ロサンゼルス)
- ・湘南メディカル記念病院

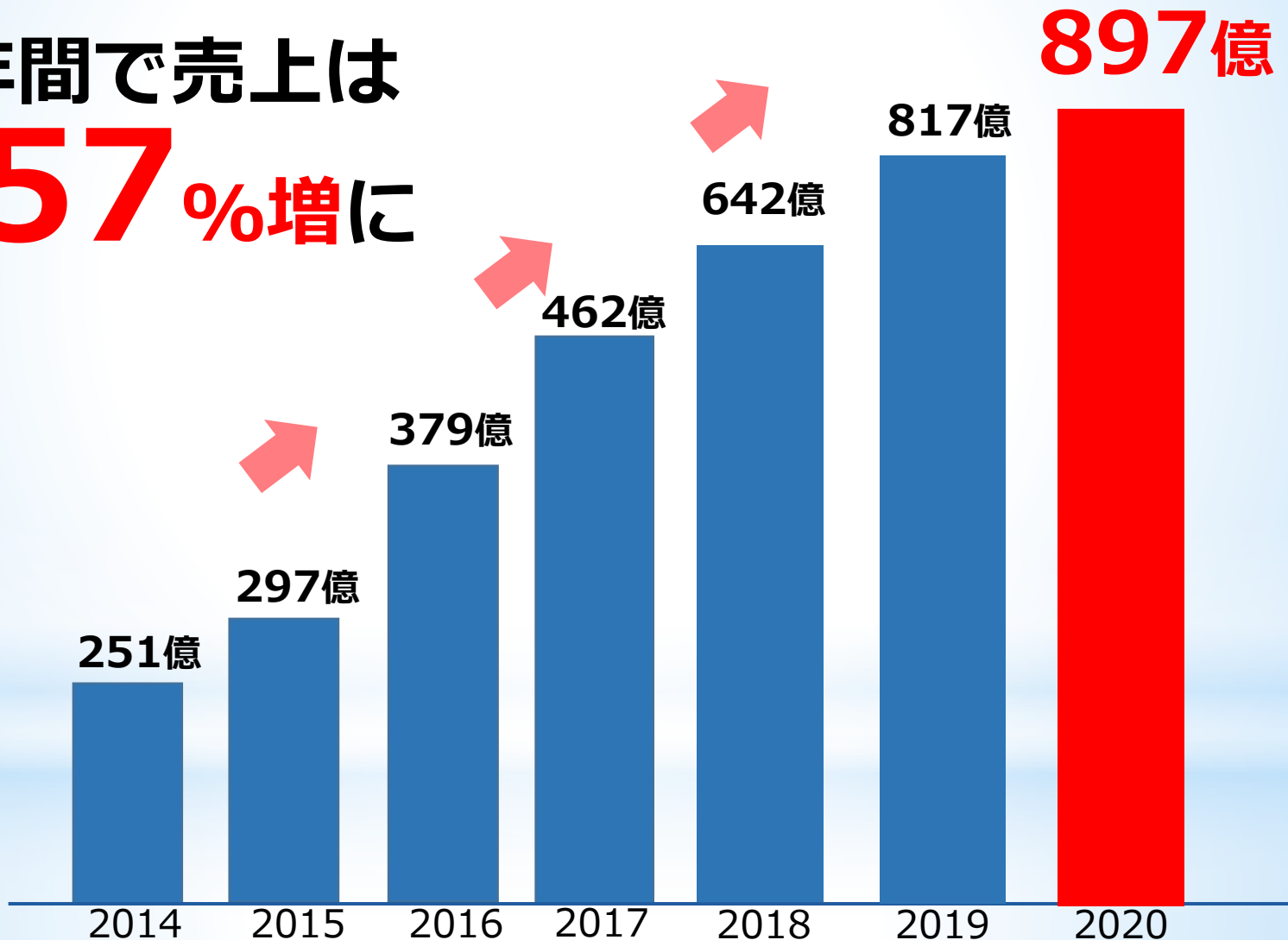
(内科、外科、消化器内科、人工透析、健康診断、美容外科、美容皮膚科)



◆**スタッフ合計 4,354名** ※うち《ドクター》278名 《カウンセラー》1448名 《ナース》1887名  
※2020年12月 現在

## 売上推移

7年間で売上は  
**357%**増に



# 企業の長期的繁栄と、個人の長期的成長を両立させる

お客様



## 究極の3方よしを実現する

**全スタッフの物心両面の幸福を追求する**とともに  
お客様に最高・最良の美容・健康・医療サービスを提供し  
世界一社会に貢献する

スタッフ



社会



社員の成長が企業の成長。  
社員が成長し、CS・ES・売上が高まり、長期的に繁栄すれば、  
**より多くを皆さんに還元できる**

# SBCが目指す3方よし

SBCが目指す3方よしは、幅広い層のお客様にお値段の2倍以上の価値を、世界中身近な所で提供し、スタッフは仕事に誇りを持ち、心身ともに豊かになり、社会に絶対に無くてはならない存在のクリニックになる事です。

幅広いとは、年齢・性別・人種・お金持ちもそうで無い人も、と考えました。

頂いた金額の2倍以上価値を感じて頂ければ、口コミにもリピーターにもなると思いますが、そういうクリニックが繁栄しないわけがありません。

いいクリニックがあっても遠くにあってはなかなか通う事が出来ないのも、より身近な場所でサービスを提供する事は重要だと考えます。

スタッフは医療技術&知識に磨きをかけ、常に成長し、お客様に最高の医療を提供する事に誇りを持ち、患者さんから感謝される事により、心も満たされ心身ともに豊かになる

貧困の子供や医学生や看護学生の教育にも貢献しながら、研究&薬開発を行い医学会全体にも貢献出来るようになりたいですね。





# 全米No.1のメイヨークリニックについて

**USニュース&ワールド・レポート誌（2019年）**  
**「全米の優れた病院」 No.1 に選ばれる**

- ◆所在地：ミネソタ州 ロチェスター（アリゾナ州とフロリダ州に基幹病院あり）
- ◆総患者数（2018年）：約130万人（米国内50州全て + 136カ国から来院）
- ◆従業員数：63,134名（ドクター 4729名）
- ◆教育機関：医学部等5つの教育機関（2018年卒業生 1,975名）
- ◆年間総売上（2015年）：約1兆1,200億円
- ◆特徴：The needs of the patient come first.（患者のニーズが第一）
  - ▶ 患者様一人に対して複数医師がチームで対応



# 開業(独立)してからの会社生存率 —10年生き残る会社は6.3%、20年で0.3%—

戦いに勝つためのポイント  
—優れたビジネスモデル+人材—





# 自社の現状把握(KPI)

1. CPA

2. 競合調査

3. リピーター率

4. 顧客層と割合

5. 広告比率

6. 客単価

7. 顧客数

8. 顧客満足度

9. スタッフ満足度

10. 経費

11. 成約率

12. 利益率

数値化されていないものは改善できない！

自社の月間実績  
平均客単価×月間顧客数

(新規顧客+リピーター顧客+紹介客)

業績1.2倍にするには？

# 顧客獲得のポイント

## USP＝差別化・独自の売り

お客様からみて

何故他社からではなく

あなたから購入しなければならないのか

が明確になっているか？

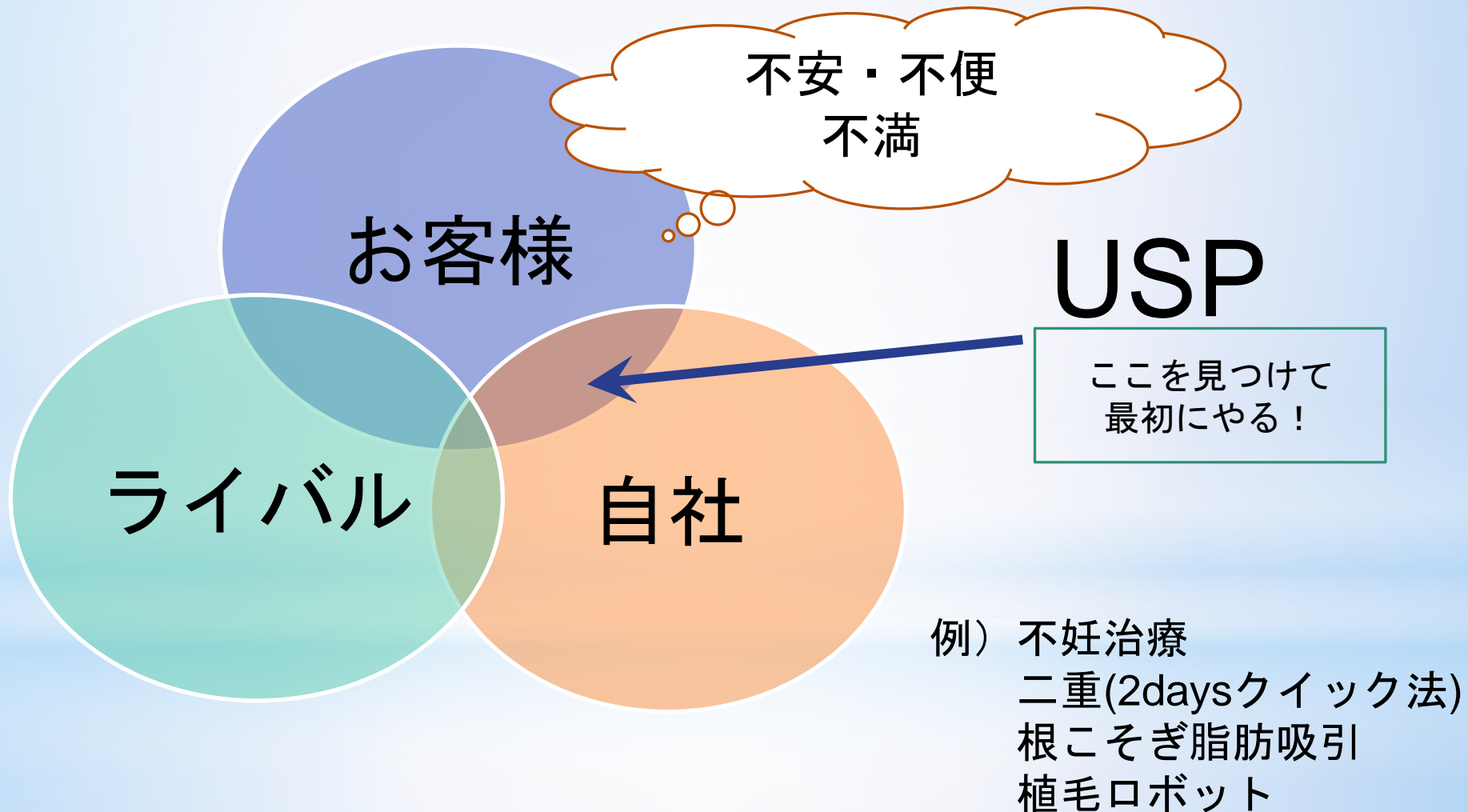
USPなくして  
広告はするな！

## USPの作り方 （競合徹底調査） 強み・弱み

1. 他業種の成功事例を自分の業界に持ち込んで最初にやる  
（価格明確化、会員制度、手数料無料etc…）
2. 他がやっていることを徹底的にやり他が追いつけないレベルにする  
（SNS、事例、お客様の声etc…）
3. 他がやりたがらない事をやる  
（保証制度、時間延長、深夜営業etc…）
4. No.1のものを探す（地域、カテゴリーを絞る）

選択と集中  
狭く深く

# USPの作り方



# 最強のチームを作る チームビルディング

## ①採用力

才能のある優秀な人材を集める能力

- \* エネルギー

- \* ビジョン、ミッション

## ②教育

才能ある人材をさらに磨きあげる能力

- \* 人格

- \* 仕事

### ③ 活性化

人材をやる気にさせるシステム

- \* 承認制度
- \* 競争原理
- \* インセンティブ
- \* 理念、ミッション

### ④ ポジショニング

その人の能力を最大限発揮できる  
ポジションにつけ専念出来る環境を作る



## ⑤ 戦略を考える

- \* ランチェスター戦略
- \* USP差別化戦略
- \* ブルーオーシャン戦略

考えるには知識と経験が必要！

赤ちゃんは脳はあるが考えられない  
経験がないと先読みと勘が働かない

# SBCの新しい社会貢献

---

## SBCキッズドア学園 ～医療コース～

## キッズドア学園 医療コース

～経済的に困難な家庭から医療系職種（医学・歯学部・助産師・看護学部など）の大学・専門学校を目指す高校生の無料学習会～

「お金がないから医者になれない。」と諦める高校生を出さないための、医療業界を目指す全ての高校生が、夢をかなえるためのプロジェクト

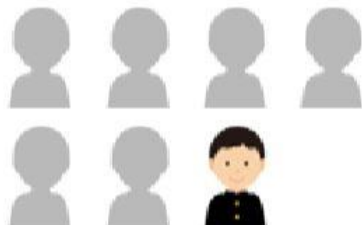


# 日本の現状について①

## 日本の貧困状態について

2009年に初めて貧困率を公表  
新しい社会課題

日本の子どもの**相対的貧困率**は、先進国の中で上位  
日本にも満足にご飯が食べられない子どもがいる。



**13.5%**

(2019年国民基礎調査)  
子どもの**7人に1人**が貧困

OECD加盟34カ国中9番目  
OECD平均 11.6% (2014)



**48.1%**

ひとり親家庭の貧困率は、  
**OECD加盟34カ国中1番**

二人親でも**10.7%**が貧困

# 企画の内容について

向上的に学習するための環境や物資を提供する



## ①自習型学習会

医学に知見のあるスタッフを配置した学習会。分からない点などを聞くことができる。

・毎週火曜日～日曜日開催  
(平日：16時～20時/休日：13時～20時開校)

・食事や交通費の支援あり

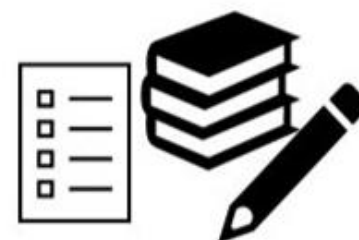


## ②セミナーや面談

現役医者等のセミナーや毎月面談、奨学金セミナーなどを開催

・セミナー：毎月1度程度実施（現役医者による講演）

・面談：学習進捗状況をヒアリングして、アドバイスをする。



## ③教材や模試の提供

テキスト、アプリや赤本、文房具の提供し、金銭的な問題を憂慮せずに継続的な学習ができるようにサポートする。

・提供物資  
各種テキスト/模試4回/文房具/学習アプリ



---

# 究極の3方良しを実現する

全スタッフの物心両面の幸福を追求するとともに  
お客様に最高・最良の美容・健康・医療サービスを提供し  
世界一社会に貢献する  
伝説のメディカルグループになる