

美容医療クリニックのスタッフ育成に特化した動画コンテンツ 全40本を「soeasy buddy for 美容医療」に搭載

接客・安全管理からカウンセリングまで。株式会社波屋・株式会社Liberate Beautyの2社と協業。職直後の接客・安全管理から、カウンセリングにおける提案・対応力の向上までを動画で支援。

「おしえあうって、すばらしい。」をスローガンに、組織内DXによる人材育成や、教育・おしえあいの文化醸成を、AI搭載のアプリやプロが制作するビジネスショート動画で後押しする株式会社soeasy(本社:東京都千代田区、以下 soeasy)は、美容医療クリニックに特化した「soeasy buddy for 美容医療」において、業界特化の動画コンテンツ全40本の提供を2026年9月16日(水)より開始いたします。本コンテンツは株式会社波屋、株式会社Liberate Beauty(リバライトビューティー)の2社が提供・監修し、soeasy buddyにビルトインされる形で、追加費用なしでご利用いただけます。



提供する動画コンテンツの概要

今回提供するの、美容医療クリニックの現場でそのまま使える動画コンテンツ全40本です。株式会社波屋が10本、株式会社Liberate Beautyが30本を提供・監修し、「soeasy buddy for 美容医療」にビルトインされる形で、2026年9月16日(水)よりご利用いただけます。

1. 株式会社波屋 提供

「美容クリニックナース スタータープログラム」(全10本)

大手美容クリニックに勤続20年以上の経歴を持ち、リアルな現場を知る看護師と共同で制作したプログラムです。美容医療の現場に初めて立つスタッフが、入職後の早い段階で押さえておきたい基本を全10本にまとめました。接遇の基本から、急変やクレームへの初期対応、症例写真や医療広告の取り扱いといったコンプライアンスまでを、実際の現場で起きることに沿って解説します。

接遇の基本(3本) 身だしなみや立ち居振る舞い、患者さまへの話し方や言葉遣いなど、美容医療の現場で最初に求められる振る舞いを学びます。施術の前後でどう声をかけ、どこまで配慮するのか、判断に迷いやすい場面を具体的に扱います。

安全管理・リスク対応(4本) 体調の変化やアレルギー、急変といった、起きてほしくないことが起きたときの初動を学びます。クレームを受けた際の最初の対応や、ヒヤリハットを個人の反省で終わらせずに記録として残す考え方まで、クリニック全体の安全を守る動き方を身につけます。

医療者としてのルールと役割(3本) 患者さま情報や症例写真の取り扱い、SNS発信で守るべき医療広告のルールなど、知らないまま踏み越えてしまいやすい線引きを確認します。あわせて、看護師として何をどこまで担うのかという業務範囲の理解を整理します。

保険診療の医療機関や他業種から転職して入職するスタッフにとっては、美容医療そのものが未経験というケースが少なくありません。教科書的な知識ではなく、実際の現場で何が起きるかを知る看護師の視点から構成することで、「最初の一步」を、教える側に負担をかけずに整えます。

2. 株式会社Liberate Beauty 提供

「【提案&対応力を磨く】リハビリ監修 スキルアップ講座」(全30本)

株式会社Liberate Beauty 代表取締役・真山綾美氏が監修。大手美容クリニックでカウンセラーとして10年間従事した経験をもとに、患者さまへの提案力と対応力を磨くことをテーマに構成された講座です。接遇からカウンセリング、顧客心理の理解、日々の仕事に向き合うマインドまでを5つのカテゴリーに整理し、各6本、計30本で構成しています。

①接遇編(6本) 来院からお見送りまでの一連の接点で、患者さまの安心をどうつくるかを学びます。電話やチャットといった対面以外のやりとりで温度感をどう伝えるか、待ち時間やクレームの場面でどう振る舞うかまでを扱います。

②カウンセリング編・ヒアリング(6本) 患者さまが本当に望んでいることを、どう引き出すかを学びます。何をどの順番で聞くのか、答えを急がせずにどう待つのか、切り出しにくい予算の話をどう扱うのか。カウンセリングの前半を組み立てる力を養います。

③カウンセリング編・クロージング(6本) 伺った内容を、どう提案に変えて納得して選んでいただくかを学びます。費用や支払い方法の伝え方、迷われている方への向き合い方、そして決めていただいた後に生まれる不安をどう解消するかまでを扱います。

④顧客心理理解編(6本) 患者さまが何を思い、何に不安を感じているのかを理解します。年代によって求めるものは異なり、決断のしかたにも違いがあります。SNSを見て来院された方が抱く期待にも触れながら、相手を型どおりに扱わないための背景理解を深めます。

⑤マインド編(6本) スタッフ自身が、どのような姿勢で仕事に向き合うかを扱います。「売る」ではなく「導く」という考え方、受付・カウンセラー・医師の連携、気持ちの波との付き合い方など、長く働き続けるための土台をつくります。

提供・監修企業について

株式会社波屋(NAMIYA Inc.)

事業内容:PR思考をベースにしたマーケティング支援

URL:<https://namiya-tokyo.jp/>

本コンテンツは、大手美容クリニックに勤続20年以上の経歴を持つ看護師と共同で制作されています。

株式会社Liberate Beauty(リバレイトビューティー)

代表取締役:真山 綾美

事業内容:美容クリニックのマネジメント・マーケティングサポート事業

URL:<https://liberatebeauty.co.jp/>

美容クリニック向けオンラインセミナー「リバビスクール」を毎月開催し、累計95回・2,109名が参加しています。

出典:各社公式サイト(2026年9月時点)

なぜ、いま業界特化の動画コンテンツなのか

1. 未経験からの入職が多く、立ち上がりのスピードが問われる

美容医療の現場では、機器・薬剤・施術に関する医療的な専門知識に加えて、自費診療ならではの説明責任と接客スキルが同時に求められます。一方で、保険診療の医療機関から転職して入職するスタッフも多く、美容医療そのものは未経験というケースが少なくありません。施術メニューや機器の入れ替わりも速く、限られた時間で押さえるべき基本は年々広がっています。

2. カウンセリングの質が、そのまま満足度・再来院率に直結する

美容医療は、そのほとんどが自由診療で成り立つ領域です。患者さまは数あるクリニックの中から「ここで受けてたい」と選んで来院されます。同じ施術メニュー・同じ機器であっても、説明のわかりやすさ、リスクや費用の伝え方、施術後のフォローといった体験の質が、そのまま満足度・再来院率・口コミへと直結します。

3. それでも教育は、いまなお「口伝」と「その場でのOJT」に依存している

多くのクリニックで、教育は先輩スタッフの口伝とOJTに委ねられています。その結果、教える人によって説明の内容やレベルにバラつきが生じ、看護師長・トレーナーに負荷が集中します。今回のコンテンツは、誰もが押さえておきたい基本の部分を動画で標準化することで、現場の教育の土台を整えるものです。

soeasy の想い

動画コンテンツは、現場の知恵を置き換えるものではありません。誰もが押さえておきたい基本を動画で標準化することで、先輩スタッフが「その現場でしか生まれない知恵」を伝えることに時間を使えるようになります。それが、今回のコンテンツの狙いです。

soeasy buddyには、現場から日々発信されるナレッジが蓄積されていきます。そこに業界のプロが監修した体系的なコンテンツが加わることで、教育を個人の負担にせず、チーム全体の力に変えていくことができます。美容医療業界の持続的な発展を、これからも支援してまいります。

本件の問い合わせ先

株式会社soeasy 広報 mail pr@soeasy.tokyo