

かかりつけ病院こそ 先制医療型 動物病院！

獣医師一人の動物病院で
診療日数/月 **平均20日** にも関わらず
スタッフ一人あたり
年間生産性1600万円超
(平均約1000万円)

point 1 いかに**病気が重症化する前に来院**してもらうか！
一人ひとりの飼い主様と密接に関わる
取組内容を大公開！

point 2 HPリニューアル後**新患数**が前年比**30件増！**
たった半年でHPのPVが**6,329**から**17,486**
になる**秘訣を大公開！**

point 3 獣医師は獣医師しかできない仕事に集中へ
満足度を下げずに**1日40~50件**の外来を
待ち時間15分以内で診療する！

ゲスト
トーク **若山動物病院
院長／若山 正之氏**

千葉県佐倉市に開業している動物病院。従業員数が現在8名。スタッフ一人あたりの年間生産性は1600万円以上で業界平均の1.5倍以上である。高齢管理のための予防医療に特化した診療体制で、飼い主満足度の高い病院経営を実施している。

東京会場 **3月5日(木)**
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

大阪会場 **3月12日(木)**
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

セミナー講座内容

※セミナー開始時間 13:00 ~ 16:30

講座	内容	講師
第1講座	動物病院業界の現状とこれからすべきこと	株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 村田 悠一
第2講座	病気を未然に防ぐために 当院が取り組んでいること	若山動物病院 院長 若山 正之氏
第3講座	治療中心の動物病院が 予防を強化するための事例を大公開！	株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 村田 悠一
第4講座	明日から すぐに取り組んでほしいこと	株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 副部長 シニア経営コンサルタント 砂川 大茂

講師紹介

※諸事情により講師及び講座内容が変更となる場合がございますが、予めご了承ください。



若山動物病院 院長 若山 正之氏

千葉県佐倉市に開業している動物病院。従業員数が現在8名。スタッフ一人あたりの年間生産性は1600万円以上で業界平均の1.5倍以上である。高齢管理のための予防医療に特化した診療体制で、飼い主満足度の高い病院経営を実施している。



(株)船井総合研究所 ヘルスケア支援部 副部長
シニア経営コンサルタント **砂川 大茂**

慶応義塾大学大学院ソーシャルイノベーション学科卒業。船井総合研究所に入社後は、大手企業向けの戦略コンサルティング、および医療向けのコンサルティングに従事。医療コンサルティングにおいては即時事業アップのマーケティング、独自のビジネスモデル提案、WEBマーケティング、スタッフマネジメント・教育に関して圧倒的な評価を得ている。医療・介護・福祉・教育コンサルティング部門にて創業以来史上最速でグループマネージャーに昇格。現在は顧問契約25社。国内最大級の医療向け経営研究会を主催している。



(株)船井総合研究所 ヘルスケア支援部 **村田 悠一**

主に動物病院のWEBに特化したコンサルタント。「企業は持続することこそ社会貢献である」をモットーに日々コンサルティングに励んでいる。現場の状況を正確に把握した上で、優先順位の高いものを精査し、実現する。また、現場に近い目線を常に心掛けており、「スタッフが働きやすい環境の中で売上を拡大する強い組織作り」の実現に日々尽力している。時流の流れにしっかりと適応した持続できる動物病院の構築のお手伝いをするために、日々院長、現場のスタッフ、来院して下さる飼い主様に耳を傾ける。



WAKAYAMA ANIMAL HOSPITAL

当院は1982年に開院しました。昔は、多いときは獣医師の先生が4名ほど在籍しており、動物看護師も7名ほど在籍しておりました。その当時は、年中無休で、夜間も電話を受けていたので、かなり忙しい日々を過ごしておりました。

スタッフ数は多く、人間関係なども問題も発生します。そんなある日、高齢でほとんど歩けないワンちゃんが入院することになり、0歳から始める老齢管理というコンセプトのもと、今の診療スタイルが確立されました。

できるだけ健康寿命を延ばすためにはどのような事に注意しなければならぬのか。また、どのような飼い方をすると病気になるづらいか。その部分をとにかく伝えて、初期症状での来院を増やせないかを取り組み続けた結果が今の私たちの動物病院です。

若山動物病院
院長 若山 正之 氏

今回私がレポートを執筆するのは、今年5月に船井総研の村田さんとお会いしたのがきっかけです。

TOPIC

治療から予防にシフトするための 3つのトピック

TOPIC 01

動物看護師が活躍するための環境づくり

TOPIC 02

飼い主さん同士が交流を促す仕組み

TOPIC 03

病院の特徴に共感できる飼い主様を集める為の取り組み

このレポートを見ていただいている皆様

病気を未病する大切さはわかるが、収益性の部分を見ると今やるべきかどうか疑問である

スタッフの入れ替わりが激しいことに困っている

未病をするとしても、なかなか飼い主さんからお金をいただけない

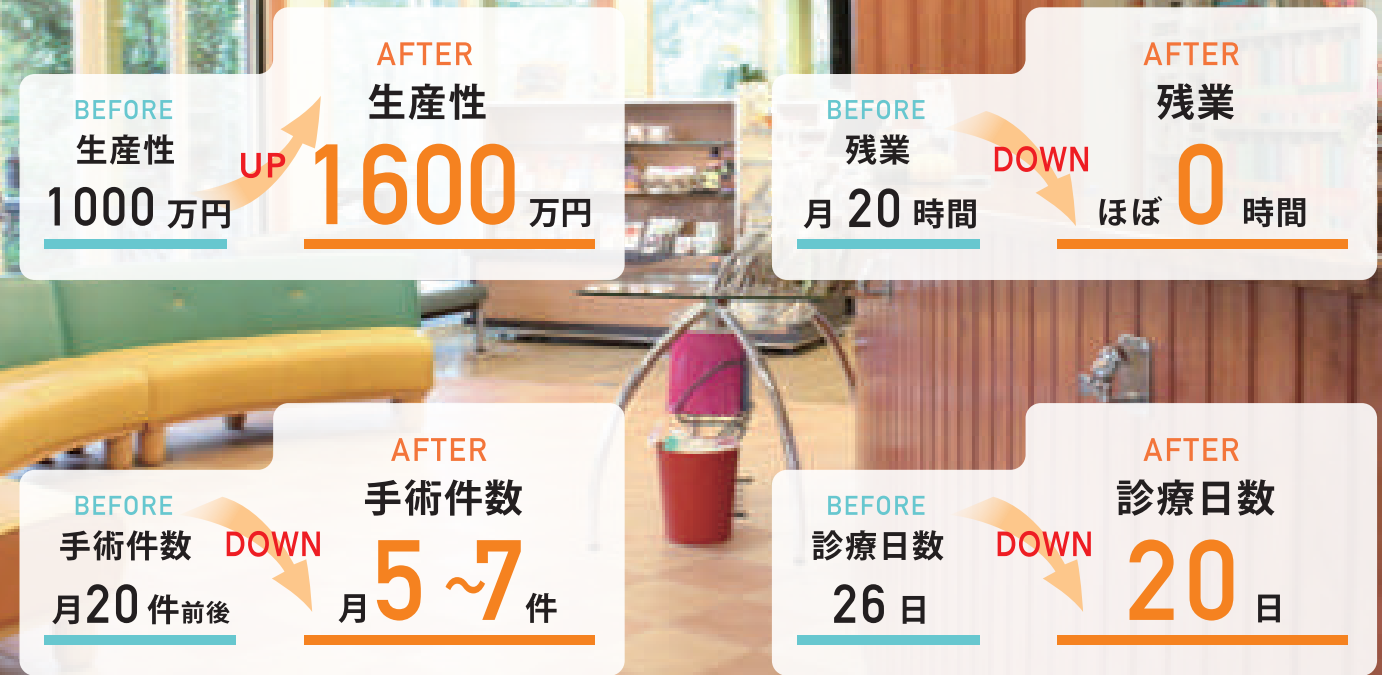
このようなことを
お考えではないでしょうか？



今回、千葉県佐倉市で開業されている
若山動物病院様に**レポートの執筆**を
依頼いたしました。
是非ご参考にしていただけますと幸いです。



若山動物病院が 「未病」に注力した後の数字の比較



TOPIC
01

動物看護師が活躍するための
環境づくり

病気を早期に発見、未然に防ぐとすることは、飼い主さんにしつかり理解してもらうことが大切です。

すなわち、病気を未然に防ぐとすることは、飼い主さんが自宅で適切なケアと飼い方をしただけで重要なことになりません。

当院では、できるだけ看護師さんに自宅での適切なケアや飼い方を話してもらうようにしております。

例えば、皮膚病の子に薬用シャンプーを渡す際、どのように泡立てるのか、その子その子の生活環境に応じてどういったことに注意しなければならぬのかを伝えていただきます。

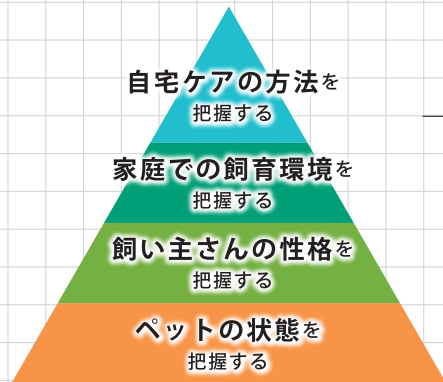
スタッフ一人一人、詳しい分野は異なりますが、長く働く中で専門分野を確立してもらっています。

しかしただ看護師の知識レベルが上がるだけでは、看護師は活躍しません。

看護師と飼い主様の関係性構築も重要です。

下記図①は飼い主様と病院の関係性をまとめたものです。

■図① 看護師と飼い主様の関係性構築図



当院の待合室は、笑顔の耐えない待合室になっております。

その理由として、飼い主さん同士も積極的に交流できるようにしているためです。

飼い主さんが現在抱えている悩みや病気も状況によつては先輩飼い主が経験していることがあります。

同じような状況を経験されている飼い主様がその場にいる場合は先輩飼い主さんに話を振ることがあります。

TOPIC
02

飼い主さん同士が
交流を促す仕組み

当院のスタッフは一人ひとりの飼い主様の飼育環境だけでなく、どのようなケアを行っているのかを把握しております。

信頼関係を構築する様々な取り組みを行っております。

結果として、飼い主様同士の交流も生まれるとどちらの飼い主様も気持ち明るくなります。

楽しい空間には人が集まります。

そういった意味で、当院は飼い主様同士が交流しやすいイベントも月1回以上のペースで実施しております。

TOPIC
03

病院の特徴に共感できる
飼い主様を集める為の取り組み

開業してから38年以上経つこともあり、飼い主様も親子2代もしくは3代でお付き合いしております。

そのため、徐々に新しいワンちゃんやネコちゃんを飼わない飼い主様が増えてきたので新規カルテ数も毎年減ってきておりました。

これは業界の特性上しょうがないと思っていたのですが、船井総研の村田さんに『病院の特徴に共感して下さる飼い主様を病院のことをもっと知ってもらいましょう。』と言われ、とりあえずHPをリニューアルしてみることにしました。

結果は下記図②の内容になります。

ちなみに村田さん曰く「1獣医師の動物病院は適正な数として30件(月)の新患者数」が必要だそうです。

病院の特徴をしつかり魅せる部分を行ったこともあり、近くにあるからとりあえず来たという飼い主様が減っているのも良かったです。

当院の取り組み内容が皆様の病院運営の少しでも参考になればと思います。

最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

■図②

2019年3月
(HPリニューアル直後)

新患者数
13件
(前年比8件増)

HP(PV数) 6,329

HP(ユーザー数) 480

2019年9月
(HPリニューアル6ヶ月後)

新患者数
41件
(前年比34件増)

HP(PV数) 17,486

HP(ユーザー数) 3,715

UP

PAPER
SEMINAR

治療から予防（病気の予防・未病）に
シフトするために

病気の予防は
まだ伸びしろ？

皆様の病院に来院される飼い主さんの多くは、中等度や重度の症状で来院されると思います。しかし、飼い主さんが病気の初期症状に意識があれば、早期に対策できたペットは多いかと思えます。未病の重要性を伝えることで、収益性はどうなるのか、病気を未然に防ぐためには、飼育の仕方、ケアの仕方を伝えて、できるようにしてもらうことが重要なのです。しかし、そのためには大きく**2つの障害**があります。治療から予防にシフトするために何が具体的な解説していきます。

障害1

飼い主さんの理解

飼い主さんに病気を理解してもらうことが一番難しい障害になります。そこがクリアされると、多くの飼い主さんが初期症状で来院してくださります。病院が伝えないといけないことが、どういった症状が病気のサインなのかを伝えて、理解してもらうことです。そのためには、病気のサインをスライドにまとめて、じっくり説明する時間を設けることです。その際、できるだけ獣医師以外の方に説明してもらうことが重要で、飼い主さんが質問しやすくなるためです。

飼い主さんに質問しやすい環境をいかに作るかが重要になります。もし、説明スライドがまだない場合は他の動物病院の内容を参考にするのが良いのかもしれません。



紙上セミナー
PAPER
SEMINAR

なぜ、若山動物病院は
飼い主さんからの支持を集める
ことができるのか？

こんにちは。船井総研の村田です。
若山院長のお話はいかがだったでしょうか。



たくさんのびっくり現象に
驚かれた方も多いのではないのでしょうか。

—— 例えば ——

スタッフ一人あたりの
年間生産性
1600万円を達成！

残業時間 **ほぼ0！**
月間手術件数が減っても
生産性向上！

スタッフの離職率は
ほぼ0%！

ただ、ここまでお読みいただいている皆様の中には

収益を上げること
ができるの？

優秀な看護師を
どうやって
採用・育成するの？

本当に
予防する重要性を伝えて
来院してくれるの？

このような疑問を
持たれている方も多くおられると思います。

その為、ここから治療中心から予防中心に移行するために
こういったコツがいるのか解説致します。

第2回 先制医療型動物病院 セミナー 開催決定!!

東京・大阪
開催

3月5日(木)

(株)船井総合研究所
東京・五反田オフィス

3月12日(木)

(株)船井総合研究所
大阪本社

GUEST LECTURER

本セミナーは“特別”に、本レポートでご紹介させていただいた
若山動物病院の院長 若山 正之氏を**ゲスト講師**としてお招きして、
ご登壇していただきます。



若山動物病院
院長／若山 正之氏

また、本セミナーは若山氏にご登壇いただくこともあり、
非常に秘匿性の高いものとなっております。
そのため、セミナーにご参加いただけない先生方には公表
しにくい情報も含まれておりますので、講義内容を CD や
DVD で一般の方に販売する予定はございません。
予めご了承ください。

セミナー POINT 1

健康診断の相談数 & 成約件数を安定化
させるための院内手法を大公開!

セミナー POINT 2

新患数が増える!
最新 WEB マーケティング手法

セミナー POINT 3

獣医師は獣医師しかできない仕事に集中へ
看護師や未経験スタッフを生かす為の
業務オペレーションを一挙公開!

セミナー POINT 4

動物看護師が
たった1万円で5件以上の申し込み!
最新ダイレクト・リクルーティング手法

セミナー POINT 5

スタッフ離職率を大幅に下げる
スタッフ巻き込み型ミーティングの
構築ノウハウ大公開!

PAPER SEMINAR



治療から予防（病気の予防・未病）に
シフトするために

障害
2

実行するための環境づくり

2つ目の障害は、啓蒙する時間
をどう捻出するかになります。
すでに診療時間中かなり忙しい
動物病院は、なかなか時間を捻
出することができません。
また、既存のスタッフさんに、
病気の啓蒙をお願いする場合
も、スタッフさんに納得してい
ただかなければ実現は難しくな
ります。
今の状況では、時間も人材も捻
出できない場合は、新しく人を
採用することが効果的です。
治療から予防にシフトするた
めには、**組織力強化と、人材採用・**
育成を同時に行う必要があるの
です。
組織力強化に関しては、ミー
ティング体制を構築する必要が
あります。
ただ、ミーティングの内容は、
動物病院が発展するための内容
でなければなりません。

正しいミーティング体制が構築
できると、組織力強化に繋が
りますので是非実践してくださ
い。
人材採用・育成に関しては、
ダイレクト・リクルーティングと
いう採用手法で応募数を最大
化、より良い人材を採用できま
す。
この障害2つを実現することが
治療から予防へのシフトに繋
がるのです。

STAFF
MEETING



ここで、貴院の現状を把握する為に、
[先制医療型体制構築緊急度合い] 確認シートを確認してください。

1つでも当てはまる項目があれば、次のステージに進むチャンスがあります！

【先制医療型体制構築緊急度合い】 確認シート

- ☐ スタッフ一人あたり年間生産性が 1000 万円以下である
- ☐ スタッフ離職率が 16.7% (業界平均) 以上ある
- ☐ 生産性を上げるために、何から手を付けたら良いのかわからない
- ☐ 商圏人口が 8.9 万人以上いる
- ☐ 売上が横ばいか減少傾向にある
- ☐ スタッフの休みが完全週休 2 日制を実現できていない
- ☐ 設備投資比率が売上構成比 (設備投資費 / 売上高) 5% を上回っている
- ☐ 新患数が昨年を下回っている傾向がある

一つでも当てはまる項目がある方は、セミナーに参加することをお勧めします。

解決の糸口を見つけるチャンス があります。

今回は、実際に若山動物病院様の事例をお見せいただいたり、
更には予防型診療体制に移行する中で、
どのような問題が生じたのかなど、普段知ることの出来ない情報を
若山院長に直接語っていただきます。

若山院長にできる限り本音で語って頂くため、不特定多数の方に
見せることのできない内容もあります。
もし商圏のバッティングなどが見られるなどの理由がある場合は、
セミナーにお申し込み頂いてもお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。
それぐらい本気で成功事例を語らせていただきます。

今回はご多忙の中、若山院長に 2 日間お話をして
頂くことになりました。
非常に貴重な機会になりますので、
遠方の方も奮ってセミナーにお越しくださいませ。

当日、お目に掛かれるのを楽しみにしております。
最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。



株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 村田 悠一

レポートはいかがだった
でしょうか？

本セミナーの一部を紹介すると…

【組織力を強化するために具体的な手法について】

- 働き手は毎年減っている？ 将来を見据えて、今行わなければならない事とは？
- 教育期間を短縮させるための教育体制の作り方を大公開！
- 病院の方向性を落とし込むための中期経営計画とは？



【スタッフ離職率を下げる為の具体的な手法】

- なぜ離職率が低いのかを判断するためのツールをご紹介
- 採用時のミスマッチを減らすための面接オペレーションをご紹介
- 月 3 万円で応募者 30 名強！
費用対効果の高いダイレトリクルーティングとは？



【スタッフの生産性を上げる為の具体的な手法】

- スタッフに自発的に行動してもらうためのミーティング手法とは？
- 業務マニュアルの重要性とその作り方とは？



【新患数を 30→50 人にする HP の構成】

- 病院の診療スタイルに共感した飼い主が来院する HP とは？



【健康診断の受診率を向上させる手法】

- DM を送るだけだともう古い？
訴求力を上げるためのデジタル活用とは？
- 院内で行うカウンセリングに必要な情報を大公開！

【素人でも予防医療の重要性を伝えるために】

- 誰でも啓蒙できるようにするために用意すべきツールをご紹介
- SNS を活用して行う貴院のファンづくり方法とは？



若山動物病院の 取り組み事例

- 若山動物病院で行っている **実際の診療スタイル** とは？
- **病気を未然に防ぐ** ために、一番大切なポイントを大公開！
- 結果的に 専門性の高いスタッフになるための育成方法 とは？

第2回 先制医療型動物病院セミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座

「動物病院業界の現状とこれからすべきこと」

担当講師

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ 村田 悠一

ゲスト講座

「病気を未然に防ぐために
当院が取り組んでいること」

ゲスト講師

若山動物病院 院長
若山正之氏

第三講座

「治療中心の動物病院が予防を
強化するための事例を大公開」

担当講師

株式会社 船井総合研究所ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ 村田 悠一

まとめ講座

「本日のまとめ」

担当講師

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
部長
シニア経営コンサルタント 砂川 大茂

▶ セミナー開催概要

東京会場

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

2020年3月5日(木)

<会場所在地>

〒141-8527

東京都品川区西五反田6-12-1

船井総研 五反田オフィス[JR五反田駅西口より徒歩15分]

大阪会場

(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月12日(木)

<会場所在地>

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10

船井総研 大阪本社ビル[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分]

※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かねますので、ご了承ください。

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜25,000円(税込27,500円) 会員:税抜20,000円(税込22,000円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。

●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、裏面の申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。

●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて裏面の申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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に適用となります。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785753 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面のQRコードよりお申込みください。

クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、担当者までご連絡ください。

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 (24時間対応)
担当/日田

<セミナー名> 「第2回 先制医療型動物病院セミナー」

東京会場

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

2020年3月5日(木)

大阪会場

(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月2日(木)

お問い合わせNO:S056281

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:ヒダ

セミナー内容について 担当:ムラタ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



お申し込みはこちらから

※WEBからのお申し込みはクレジット決済が可能です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

フリガナ				フリガナ				役職
医院名				代表者名				
会社住所	〒							
フリガナ				役職	メール アドレス (任意) ※お持ちの方のみで 結構です			
ご連絡 ご担当者								
TEL				FAX				
ご参加者 お名前	1	フリガナ	役職	2	フリガナ	役職		
	3	フリガナ	役職	4	フリガナ	役職		
参加会場	参加を希望される会場に○を付けてください。							東京会場 大阪会場

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、右記にチェックをつけてください

☐ 無料個別経営相談を希望する。(1院様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●社長online(ID:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランは除く ●その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

