

動物病院 集客力 UP セミナー

INCREASE CUSTOMERS
SEMINAR

開業3年目でも 新患数が毎月100件弱

強豪ひしめく地域で 急成長動物病院が行う

1次診療

より良い医療を
より多くの飼い主様に
届けるために…

歯科集患

SEMINAR GUESTS TALK

ゲストトーク

オリバ犬猫病院
院長／辻元 健良氏



愛知県豊橋市に開業している動物病院。
従業員数は現在4名。開業2年で約7000万。
新患は毎月100件弱。今急成長中の動物病院。

point 1 開業2年で7000万弱。
1ドクターでも、半径3キロに地域の
中核病院がひしめく地域でも
急成長する動物病院

point 2 意識の高い飼い主様が
遠方からでも多く来院

point 3 ノミダニの通年予防の方が
全体の5割以上

オンライン 10月27日 火
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

オンライン 10月28日 水
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

オンライン 10月29日 木
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

オンライン 11月1日 日
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

動物病院 集客力 UP セミナー

お問い合わせ No.S064345

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

●お申込みに関するお問い合わせ：日田 ●内容に関するお問い合わせ：村田

動物病院集客力 UP
セミナーのご案内

オンライン
10月27日 火

オンライン
10月28日 水

オンライン
10月29日 木

オンライン
11月1日 日

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに
心よりお見舞い申し上げます。

SEMINAR
INFORMATION

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	動物病院の市場の流れ	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	オリバ犬猫病院の取り組み事例	オリバ犬猫病院 院長 辻元 健良氏
第3講座	成功事例紹介	株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 野口 海渡
第4講座	本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 辻 健三

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。



オリバ犬猫病院 院長 辻元 健良氏

愛知県豊橋市という人口37万人の競争の激しい環境に開業して3年目になる動物病院。
開業3年目でも1ドクターで1日3件以上新患が来院されております。
HP経由で遠方からも多数来院され今急成長している動物病院。



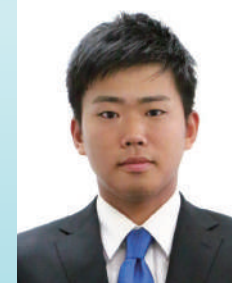
(株)船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー 辻 健三

立命館大学経済学部卒業。大手食品メーカーを経て、船井総合研究所に入社。船井総研での歯科・動物病院グループで中途社員では最速で初のチームリーダーに昇格。クライアント先の業績を平均で120%伸ばしており、持続安定的な歯科医院・動物病院経営づくりのコンサルティングを実施している。現場の働き方改革と生産性の向上で多くのクライアントから支持を集めている。スタッフ主導型の組織づくりから幅広いテーマのコンサルティングを実施し、従業員満足度を高めた上での業績アップを目指している。



(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。「企業は永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永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。



(株)船井総合研究所 ヘルスケア支援部 野口 海渡

神戸大学経営学部卒業。高校・大学で7年間ヨットに励み、高校はインターハイ出場、大学はインカレ出場の経歴を持つ。入社後は一貫して動物病院業界のコンサルティングに従事。幼少期から経営者の父の背中をみて育った背景から、経営者である院長の徹底サポートを行う。入社後1ヶ月未満で獣医師のオンライン合同説明会を企画。大学時代に培ったマーケティングの知識を活かし、動物病院業界でのWEBマーケティング、獣医師の採用支援も行うオールラウンドプレイヤー。

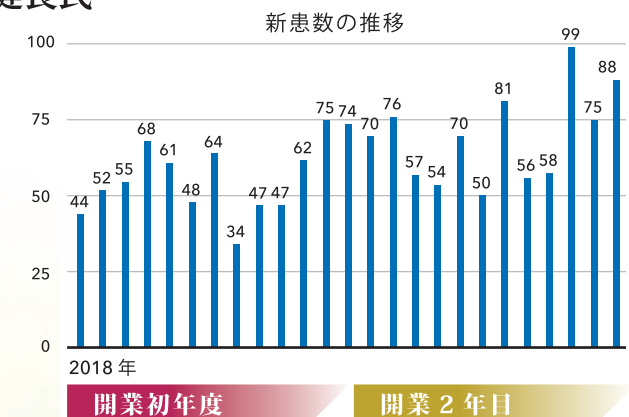
トピック 01

新患「100件弱」までの道のり

当院は豊橋市で開業3年目に入った動物病院です。できるだけ早く地域の中核病院を構築するために日々診療を行っております。

新患で来院される方も
全体の8割以上は
HPきっかけで来院
頂いております。

レポート執筆
オリバ犬猫病院
院長 辻元 健良氏



開業初年度

「夜間救急対応」を
最大のストロングポイント
として始動

当院は開業初年度、夜間救急も全て対応しておりました。先輩の獣医師の先生からの紹介で様々な条件からホームセンター併設で開業することになりました。この地域は近くに獣医師の先生が複数名在籍されている大きな動物病院や、まだ開業して3年以内の動物病院が複数存在し競争が激しい地域です。

そういった状況下で、且つ、ホームセンターの中に入っている為苦肉の策として夜間救急も対応いたしました。HPに「夜間救急対応病院」と大きく記載し、かかりつけとして選んでくださる飼い主様の多くが「夜間診療も対応している」ことに安心感を抱かれていたと思います。当時も月6万円以上広告費を出しながら自分で試行錯誤しておりました。開業から半年ほどたった頃、新患数の伸び率が鈍化し始め危機感を持ち始めたのはこの頃です。もっともっと早く成長したいと思い、この頃から船井総研の村田さんと一緒に取り組みをすすめることになりました。初年度の4月からのフィラリアシーズンにはプロのデザイナーに外注し、A4サイズでフィラリアの重要性を記載したDMを制作いたしました。

ANIMAL HOSPITAL
DOCTOR
REPORT



開業2年目

最大のストロングポイントである
「夜間救急対応」を辞める

実は開業2年目に入るタイミングで当院の集客特徴であった「夜間救急対応」をやめました。この頃から1日あたりの外来数が20件近くなり、夜間診療を終了することにしました。飼い主様から「体を大切にしてほしい」というお声をいただき始めたのはこの頃です。当時は相当な決断をしたなと思いましたが今思い返しても自分が行った決断に悔いはありません。その頃から当院の診療スタイルは「すでに来院してくださる飼い主様に対していかに病気の理解を向上できるか。質の高い医療をどのように提供するか。その診療スタイルに共感してくださる飼い主様をいかに集めるか」です。

今でもWEBマーケティングには全精力を注いでおります。月に広告費だけで20万近く投資を行っておりますが、分析を行っても決してマイナスにはなっておりません。新規の飼い主様に対しては病院の雰囲気などを伝えるために動画作成も行いました。とにかく早く地域の中核病院を築きたい。そのために日々診療を行っております。

現在、各診療科目ごとの集客力も強化していこうと考えております。とにかく自分ひとりではなく、優秀なスタッフ陣とともに進んでいきます。

開業3年目

より早いスピードで
成長し続ける
動物病院を目指して

待合室や院内の対応
五感で訴える
重要性

皆様にご覧のような情報をお伝えするのは大変恐縮ですが、当院は特にデンタルケアの重要性なども伝えております。どの院長先生もされていると思いますが、院内にはお口のケアを行うことの重要性を伝えるためにパンフレットも準備しております。

その他飼い主様向けのセミナーも過去に複数開催し、デンタルケアのキャンペーンもすでに多くの飼い主様に認知していただいております。また皮膚病についてもまずはしっかりインフォームド・コンセントを行うことを意識しております。とにかく皮膚はシャンプーのやり方などもきっちり時間をとって説明し、正しいタイミングでケアを行っていただいております。結果として皮膚病について、知人の紹介で来院される方も増えてきている状況です。今後はより情報提供の部分を強化していこうと考えております。

トピック 02
「歯科集患」など
遠方からの集患について



YouTubeを活用した
プロモーション動画

病院や院長の雰囲気がわかる動画



今後の動物病院業界のトレンドと オリバ犬猫病院様が急成長されている理由

RAPID GROWTH
REASON

コロナショック後の
今後の動物病院のトレンドとして
下記2パターンの動物病院が選ばれる時代になります。

勢いのある動物病院

地域一番の中核病院

特に重要になるのは遠方からでもわざわざ貴院に来院してもらえるかです。
競争が激しい地域でも1ドクターでも月に新患100件弱集客されている動物病院もおられ、
より病気への理解力を上げることができる動物病院が選ばれ続けるようになります。

今後5年で動物病院が行わないといけない
キーワードは…

「**看護師による
カウンセリング**」

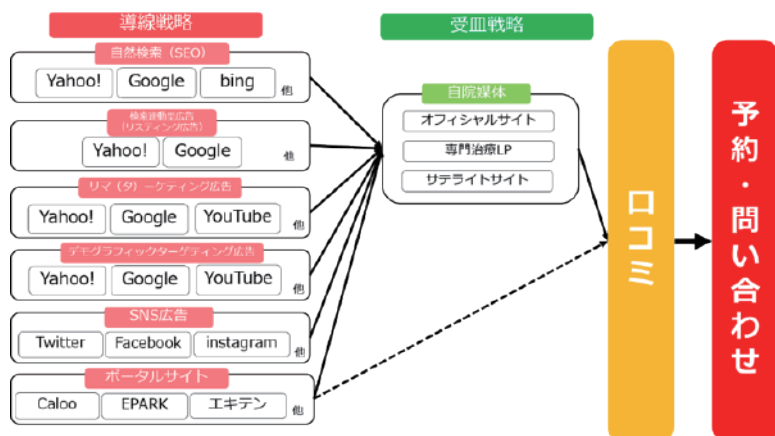


「**各診療科目ごとの集患
飼い主様が病気の理解度を
アップさせるオペレーション**」

今一番効果の出る所に集中投資

とにかくオリバ犬猫病院様が急成長されている一番の理由は
資金を一番費用対効果の高い所に投資されているマーケティング手法です。
また、集客して来院された飼い主様に対して、**必ずリピートさせる親身な対応と院内販促**
看護師さんからの情報提供の仕組みです。

遠方の飼い主様で、特に歯科処置で遠方から集患する仕組みも導入されています。
そういった意味で、**受け皿の部分をしっかり整え**、
来院された方が病気をしっかり理解させる体制を整えておられることが成功されている要因です。
受け皿をしっかり整えられた上で**導線戦略の対策も実施**されています。
そこに最大限の投資をされて**WEBマーケティングを**
中心に事業を推進されている点が
これだけのスピードで成長されているポイントです。



デジタル面での対応

とにかく
**成長ファーストの
経営戦略**

船井総研の村田さん曰く、開業年数が経てば経つほど集客力は落ち込んでいくとおっしゃられています。当院は年度を追うごとに集客力が増しております。
歯科処置は毎月7件ほど入っており、口腔ケアに積極的な飼い主様も増えております。
様々な病気で悩まれている飼い主様が色々な情報をネットで検索した際に、当院のHPの情報に触れる機会が多い為、来院が多いのだと思います。
適切な検査は行いますが、過剰な検査は行わない診療スタイルで日々飼い主様と寄り添っています。

看護師 × 獣医師による 情報啓蒙

とにかく
『**フィラリアコアシーズン**』&
『**ノミダニ通年予防率**』が
50%超

豊橋市は草むらも多く、ノミダニが付着して来院される飼い主様も多くおられます。
2019年はなんとかコアシーズンだけでもしっかりフィラリア、ノミダニ予防を実施していただこうと取り組みました。
しかし、今年に関してはノミダニの重要性をもっと伝えることを第一目標として行いました。人の医療では行われているカウ

ンセリングに近いことを看護師さんに行ってもらったオペレーションを構築し、結果としてノミダニの通年予防を選択された方が予防で来院された方の5割を超えました。
来院された飼い主様に対して看護師さんが春の予防についてどういった理由で大切なのかも含めしっかりと情報提供を行う。結果として飼い主様には納得していただいた状態でノミダニ通年予防を選択していただきます。
私は診察の際にその子他の状態をチェックする形です。
なぜノミダニの予防が大切なのか。健康診断を受診したほうが良いのかを院内の掲示物もかなり準備を行い、A4のDMにも必要な情報をしっかりと入れました。
結果的に土日は40名近くの飼い主様が来院されましたが、大きな待ち時間のクレームはありませんでした。

おそらく、私が予防の説明まで全一人で行っていたら相当待ち時間が増えていたのでクレームが頻繁に起きたかもしれません。
ノミダニ予防率を上げるために必要なことは、対面で飼い主様が理解されるまでしっかりと説明することであり、獣医師ではなく、看護師さんが伝える体制・診察の流れも含めたオペレーションが重要であると感じました。



トピック
03

フィラリアシーズンの
対応について

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。

レポートはいかがだったでしょうか？

今回は、実際にオリバ犬猫病院様の事例をお見せいただいたり、
更には急拡大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辻元院長に直接語っていただきます。

辻元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、辻元院長にお話をさせ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。

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

動物病院経営限定 無料レポートをお読みいただいた
熱心な経営者様へ**セミナーのお知らせ**

SEMINAR
INFORMATION

動物病院 集客力 UP

セミナー

開催決定!!

新型コロナにより
オンラインで対応！
**ONLINE
オンライン開催**

オンライン

10月27日 火
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

オンライン

10月29日 木
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

オンライン

10月28日 水
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

オンライン

11月1日 日
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)

本セミナーは“特別”に、ゲスト講師として、
本レポートでご紹介させていただいた **オリバ犬猫病院の院長 辻元健良氏**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。

また、本セミナーは辻元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
**歯科処置を月 10 件以上
実施するための啓蒙オペレーション**

セミナー POINT 4

オリバ犬猫病院が
**どのような所にどのくらいの金額を
投資したのかを解説いたします**

セミナー POINT 5

**歯周病の訴求力が高い
歯周病検査の内容とノウハウを
大公開！**

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

動物病院 集客力UPセミナー

お問い合わせNo. S064345

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場	2020年 10月27日 (火)	開始----- 終了----- 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限: 10月23日(金)
	2020年 10月28日 (水)	開始----- 終了----- 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限: 10月24日(土)
	2020年 10月29日 (木)	開始----- 終了----- 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限: 10月25日(日)
	2020年 11月 1日 (日)	開始----- 終了----- 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限: 10月28日(水)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料	一般価格	税抜 25,000円(税込 27,500円)／一名様
	会員価格	税抜 20,000円(税込 22,000円)／一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お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きます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。		

お申込方法	下記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上でご確認いただけます。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.064345を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 村田・野口
------	--

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月27日(火)オンライン
申込締切日10月23日(金)

10月28日(水)オンライン
申込締切日10月25日(土)

10月29日(木)オンライン
申込締切日10月25日(日)

11月1日(日)オンライン
申込締切日10月28日(水)

