

■ スケジュールについて

大阪会場	2023年 1/8(日) 14:00～16:00 ※受付 13:30～ (株)船井総合研究所 大阪本社 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。		
オンライン	2023年 1/23(月) 13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)	1/29(日) 10:00～12:00 (ログイン開始9:30～)	2/12(日) 13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)

金額	■ 一般価格(1名様・税抜) 20,000円 (税込22,000円)
	■ 会員価格(1名様・税抜) 16,000円 (税込17,600円)

■ 講演内容について

第1講座

モデル病院紹介講座

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 野口 海渡

今回ご講演いただくなんよう動物病院のこれまでの軌跡とゲスト講座を最大限活用いただくためのポイントを解説いたします。



第2講座
ゲスト講座

特別講演

皮膚科強化で1ドクター生産性1.2億を達成できた実践事例

株式会社レリーフ 代表取締役 鈴木 隼人氏

皮膚科強化で1ドクター1.2億、成長率140%以上を達成した院長が、約2年間でおこなった取り組みの具体的な内容を解説いたします。



第3講座

モデル病院事例解説講座

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 野口 海渡

モデル病院を事例創出をともに伴走したコンサルタントが解説。なぜ、成果を出すことができたのか。成功のポイントと実践すべきことを解説いたします。



第4講座

専門強化型動物病院を目指すための明日からの一歩

株式会社船井総合研究所 医療事業開発支援部 リーダー 伊藤 崇

セミナー参加で終わらない。ここまでの講座内容を踏まえて、動物病院経営者に実践いただきたい内容をお伝えします。



本セミナーはWebからお申込みいただけます！

お申込みは右記の QR コード読み込みが簡単です！！

右記QRコードを読み込んでいただくとお申込フォームにアクセスできます。

セミナー情報を Web ページからもご覧いただけます！

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/093508>



皮膚科を強化して

セカンド
オピニオン
毎月**30**名を集患！

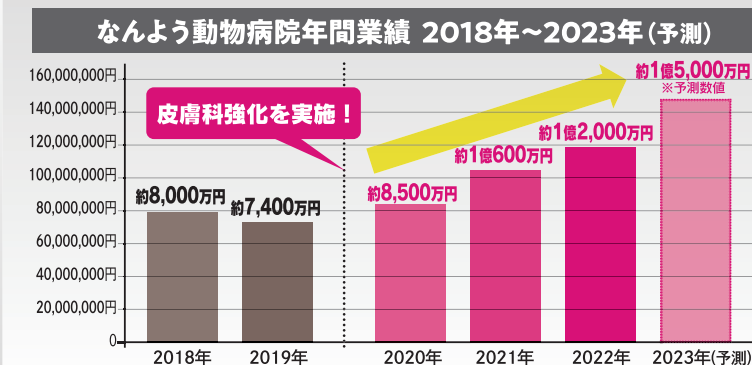
17時までの
診察で
1ドクター
1.2億円を
実現した事例セミナー

特別ゲスト
講師

鈴木 隼人氏
株式会社レリーフ
代表取締役



普通の動物病院が苦戦する中、なんよう動物病院が成功した要因



01 情報発信強化

ブログやHPなどあらゆる手を駆使し、地域の飼い主のもとへ情報を届ける。

02 商品力強化

セカンドオピニオンの飼い主が求めることを的確に把握し、ニーズにあった商品进行を設計。

03 固定客化力強化

治療のモチベーションを維持するため、あらゆる説明ツールを駆使し、状態を見える化。

今から専門強化に挑戦したい**動物病院**が押さえるべきポイント 詳細は中面へ！

開催日時

リアル開催決定 2023年**1/8(日)**:大阪会場 14:00～16:00 (受付開始:13:30～)

オンライン開催 2023年**1/23(月)** 13:00～15:00 (ログイン開始12:30～) | **1/29(日)** 10:00～12:00 (ログイン開始9:30～) | **2/12(日)** 13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございしますので必ずご確認ください。

皮膚科強化で 1ドクター 1.2 億円を実現した事例公開セミナー

お問合せNo : S093508

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail **seminar271@funaisoken.co.jp**

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 ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せ NO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

Web 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 (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください)

093508 Q

2022年 何か “違和感”を感じていませんか？

こんにちは。本レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。

2022年動物病院業界は大きな変革期を迎えています。

周知のとおり、動物病院のメインターゲットである犬の頭数は年々減少を続け、この傾向は今後も続く状況です。そして、2022年これまで順調な成長を続けてきた動物病院も間違いなく件数減の波が押し寄せています。

2022年を振り返り、特に以下のような”違和感”を感じていらっしゃる院長先生はいらっしゃいますでしょうか？

??
このような
違和感、感じて
いませんか？

- ✓ 外来件数が昨年対比を割っている月が出てくるようになった
- ✓ 売上は上がっているが、伸び率が下がっている…
- ✓ これまで来ていた飼い主が来ている感じがする…
- ✓ 新患の数が少なくなっている気がする…
- ✓ 手術や皮膚科、歯科など、他の病院に行く飼い主が増えた



ついに、顕在化してきたペット減の影響 今の行動が3年後の病院を左右します

動物病院にとって大きな割合を占める犬の頭数減少は、全国的に多くの動物病院に影響を及ぼし始めています。日々診療に当たられる皆様もこれまでとの違い、特に頭数の減少を感じていらっしゃる院長先生も多いのではないのでしょうか。実際に現在も動物病院の数は増え続け、さらに競争が激化しています。

1病院当たりの犬の頭数は犬の頭数がピークであった2008年から比較すると、1300頭から580頭へ減少していることがわかります。一般的に動物病院の商圏は地域差はありますが、半径5km程度と言われています。しかし、この商圏で勝負を続けることは、規模の自然縮小を意味します。そのため、これからも伸び続ける動物病院になるためには「商圏の拡大」という考え方が必要となります。

いかに商圏を拡大するか。ポイントは「飼い主の意識の変化」に適應することです。実は、その変化（需要）に對應（供給）することができる動物病院はこのような状況下、商圏を広げ続け、飛躍的に成長を続けています。これからは、いかに飼い主の変化に適應し、遠方からでも選ばれる動物病院になることができるか。今から正しい戦略を身に着け行動することで必ず3年後には大きな差を生み出すこととなるでしょう。

ペットの頭数と1病院あたりの頭数の推移		
	2008	2021
犬の頭数	1,310万頭	710万頭
病院数	10,027件	12,247件
1病院あたりの頭数	約1,300頭	約580頭
		約55%減

飼い主の変化を知れば答えは見えてくる 飼い主の変化と取るべき対応

変化
01

「なんでもかかりつけ病院に相談」が
徹底的に調べ症状ごとに
病院を変えるに！

これまで動物病院は全科診療といわれ、どのような症状でも何かあれば、とりあえずいつものかかりつけの病院に通うことが当たり前でした。

しかし現在、距離があっても症状ごとに行く病院を変える飼い主が非常に増えています。その際、飼い主はネットを使い、この症状がどのような病気の可能性があるのか、どのような病気なのか、どの病院で治療ができるのか、徹底的なリサーチを行うようになりました。

対応策

得意な診療科目を明確にし
Webを使って情報を
飼い主に届ける

飼い主が症状や病気で病院を探すようになり、より情報発信の重要性が高まっています。飼い主は症状や病名、科目で病院を探すため、自院の強みを発信することが重要です。

HPやロコミなど、飼い主がとにかく目に触れることができるよう幅広く情報発信を行うことが必要となります。



変化
02

「できるだけ安く治ればいい」が
お金がかかっても原因を
追及、治療してほしいに！

費用の考え方でも変化が起きている。特に子育てを終えた世代50代~60代の飼い主を中心に、最大限の検査、治療を行うことを希望する飼い主が増えています。

症状ごとに病院を変える飼い主は特にこのような傾向が強く、治療効果と同様に納得のいく説明なども病院を選ぶうえで非常に重要な要素となっています。



対応策

飼い主層に合わせた
適切な価格設定と
説明力の強化

セカンドオピニオンを求める飼い主の集患と同時に単価をあげていく必要があります。セカンドオピニオンを求める飼い主は安ければいいというニーズではなく、比較的高くても納得のいく検査や治療を受けさせてあげたいと考えており、高いこと自体が価値になるケースがあります。また、治療成果と同じレベルで重要なことが、説明のわかりやすさ、丁寧さです。通常の対応よりも時間をかけることにもなるため、単価UPは必ず考える必要があります。

このような変化に
対応した

“専門強化型動物病院”が大躍進中！

これから飼い主に選ばれ続ける動物病院であるために、飼い主の変化に對應した動物病院の変化が求められます。

一般診療をベースに行いながら、得意な科目においてはセカンドオピニオンでも集客を実現し、商圏の拡大を実現する専門強化型動物病院モデルを目指していくことが、今後厳しい外部環境の中でも持続的成長を実現する重要な要素となります。



変化に對應し、圧倒的に支持されながら飛躍的に業績を伸ばしている病院の事例を徹底公開！

詳細は
次のページへ！

2021年▶2022年

客単価

150%UPを実現した、

皮膚科強化で

売上

140%UP・

皮膚
初診

2,000%UP

皮膚科強化事例大公開!

びっくり事例を生み出した取り組みをご紹介します!

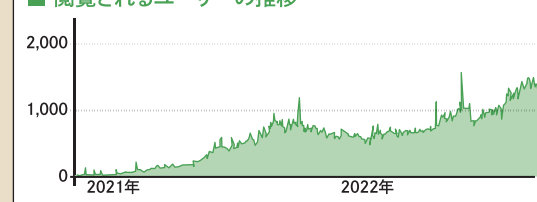
集客編

皮膚科専門サイトや皮膚科ブログで情報発信

皮膚科初診 1~2件/月▶30件以上/月へ!

症状や病名で病院を探す飼い主に向けた専門サイトを構築しています。また、専門サイトへの流入をいかに増やしていくかも重要なポイントです。皮膚病で悩む飼い主がどのような検索キーワードで調べているかを分析したうえでブログの執筆やページの構成を考え、結果として月に4万人以上に閲覧をいただいているHPとなりました。

■ 閲覧されるユーザーの推移



単価
UP編

特別診察料の設定や薬浴、シャンプーなどの提案体制

満足度を高めながら 客単価150%UP!

皮膚科治療には通常診察より時間をかけて診察を行うため、通常とは別枠で診察の予約を受けています。そのため、皮膚科診察は通常の診察料よりも高めの診察料を設定しており、結果として単価の向上につながっています。



固定客
化編

説明資料を充実・治療経過をビジュアル化

治療途中の離脱 ほぼ0件に!

皮膚科診察は離脱率が高い治療とも言われています。がんばってもなかなか結果が見えず不安になり、他院を受診するという流れです。なんよう動物病院ではなぜ、今の状態になっているのか、どのように治療を行うのか資料を用いて詳しく説明を行います。また、モチベーションをあげていただくために、治療経過を写真で残し成果が比較してわかりやすくなるような工夫を行なっています。



効率化編

看護師活躍やオンライン問診の活用で効率化!

初診対応 2時間▶1時間(院長30分)へ!

これまで皮膚科のセカンドオピニオンには、院長が2時間程かけて問診から診察を行なっていました。しかし、オンラインでの事前問診や、来院されてからのより深掘りの問診を看護師に移譲する仕組みを構築したことで、初診対応の時間が1時間(院長30分)に短縮しました。



ゲスト講師

株式会社レリーフ

代表取締役 鈴木隼人氏

なんよう動物病院の成長の歩み

初めまして。院長の鈴木です。当院は1982年に愛知県知立市に開業後、2018年に先代の院長より事業承継にて引継ぎ、新院長として就任いたしました。

もともと皮膚科の診療は勤務医時代から得意としており、院長就任後も伸ばしていきたいという想いはありました。しかし、実際に院長に就任してからはこれまで経験のなかったマネジメントや、経営者としての仕事の多さになかなか手を付けられない状況で、2019年は外来件数、売上ともに下がってしまったというスタートでした。

このままでは自分の得意な皮膚科も十分に診療もできず、売上も下がり続けてしまうという危機感があり、2020年から船井総合研究所の野口さんに経営のサポートに入ってもらったことになりました。まずは、土台の一般診療を増やしていくためにHPなどのリニューアルを行い、徐々に患者数も増えていきました。そして、2021年からは本格的に皮膚科集患に注力することとなり、プロ

グでの情報発信や皮膚科専門HPの構築、Web広告など、さまざまな取り組みを行い、同時に院内の受け入れの体制も整えていきました。結果として、私自身も驚くほど、多くの飼い主様にご来院いただけるようになり、自分が院長としてやりたかったことが実現しています。これからもさらに症例数、経験を伸ばし、多くの飼い主に来ていただけるような取り組みを続けていきたいと思っています。



変革期を
攻略する

“専門強化型動物病院”への たった4つのステップ

飼い主の
変化

Webでより
専門的な診療を行う
動物病院を探す

症状、病気ごとに
動物病院を
変える

費用はかかっても
納得できる治療を
受消させてあげたい

飼い主が欲しい情報をまとめた専門サイト・LP

説明資料、治療計画の作成、カウンセリングの実施

飼い主の属性に合わせた価格設定と商品設計

より多くの数の治療を実現するための効率化への取り組み

たった
2年で

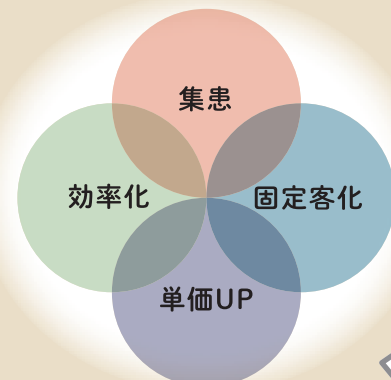
皮膚科初診1~2件/月▶30件以上/月
客単価が150%UP!!

“専門強化型”マーケティングへの4つの柱

専門強化型動物病院の実現は、これからの動物病院経営において必ず必要な考え方となります。

実現のためには、今回紹介した事例のように【集患】【固定客化】【単価UP】【効率化】をバランスよく実践することが重要です。

この4つの柱を意識しながら、今自院の課題、取り組むべきポイントは何かを考え実践することが、専門強化型動物病院を目指していく上での近道となります。



今回のセミナーでお伝えしたい内容を ほんの一部ご紹介すると…

- ✓ 皮膚科強化で大幅飛躍へのストーリー
- ✓ これからの動物病院業界が二極化する理由
- ✓ 今こそ専門強化型動物病院を目指すべき理由
- ✓ セカンドオピニオンを求める飼い主を集めるポイント
- ✓ 専門HPの実際の構成とポイント
- ✓ HPの閲覧数を増やすためのWeb広告の考え方
- ✓ 単価UPの考え方と値付けの方法
- ✓ 固定客化を実現するための使用ツール公開
- ✓ 動物看護師がモチベーションをあげながら活躍するための教育のポイント



最後にコンサルタントから皆様へ

ここまで本DMをご覧いただき、誠にありがとうございます。

「このままでは、なんとなく危機感がある。」

「自らの強みをアピールしていく重要性はわかるが、具体的なステップがわからない。」

このように考えていらっしゃる動物病院の院長先生は多いかと思います。

今回、実際に得意な皮膚科を強化し、飛躍的な成長を遂げられているなんよう動物病院に、実際にリアルでご講演をいただくこととなりました。

2023年以降業界の厳しさはさらに増してくると予想されます。

何かを変えなければならない。変えていきたい。

院長先生はぜひこちらのセミナーへのご参加をいただき、貴院の発展につなげていただきたいと思います。



(株)船井総合研究所
医療事業開発支援部

野口 海渡

お申込みはこちら!

本セミナーはスマートフォンからお申込みいただけます!
セミナーのお申込みは右記のQRコードから!

セミナー
開催日時

リアル
開催

2023年1/8(日):大阪会場
14:00~16:00(受付開始13:30~)

オンライン

2023年1/23(月)
13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

1/29(日)
10:00~12:00
(ログイン開始9:30~)

2/12(日)
13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)



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。

皮膚科強化で1ドクター1.2億円を実現した事例公開セミナー

お問い合わせNo. S093508

開催要項

日時・会場

1月8日は大阪会場にてリアル開催が決定！※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください

大阪会場にてご参加

2023年 **1月8日** (日)

開始

14:00 ▶

終了

16:00

受付13:30より

お申込期限: **1月4日(木)**

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒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。

また最小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、交通費の払い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。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解いただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

2023年 **1月23日** (月)

開始

13:00 ▶

終了

15:00

ログイン開始12:30より

お申込期限: **1月19日(木)**

2023年 **1月29日** (日)

開始

10:00 ▶

終了

12:00

ログイン開始 9:30より

お申込期限: **1月25日(水)**

2023年 **2月12日** (日)

開始

13:00 ▶

終了

15:00

ログイン開始12:30より

お申込期限: **2月8日(水)**

オンライン受講は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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込**22,000**円)／一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込**17,600**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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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メンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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上でご確認ください。

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. 093508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

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) ●申込に関するお問い合わせ: 藤野 ●内容に関するお問い合わせ: 越後谷

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月8日(日)大阪会場

申込締切日1月4日(水)

1月23日(月)オンライン

申込締切日1月19日(木)

1月29日(日)オンライン

申込締切日1月25日(水)

2月12日(日)オンライン

申込締切日2月8日(水)

