

■ 開催日時・金額について

2023年**3/19**(日) 申込期限 **3/15**(水) | **3/27**(月) 申込期限 **3/23**(木)・**29**(水) 申込期限 **3/25**(土)

2回 10:00~12:00(ログイン開始:9:30~) 13:00~15:00(ログイン開始:12:30~) | 1回 13:00~15:00(ログイン開始:12:30~)

一般価格 **20,000円**(税込22,000円/1名様) | 会員価格 **16,000円**(税込17,600円/1名様)

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。※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

■ 講演内容について

第1講座

いま動物病院の院長が知るべき失敗しない経営とは

株式会社船井総合研究所 医療新規開業支援部 チーフコンサルタント 野口 海渡

- セミナー内容抜粋① このままだと危険!迫りくるペット大減少時代でも安定経営を実現するポイント
- セミナー内容抜粋② 知ってる院長だけが始めている。専門強化型動物病院とは?
- セミナー内容抜粋③ ついに公開!皮膚科強化で2年間で売上180%成長モデル



第2講座

郊外の一次病院が、皮膚科を強化して躍進できた理由

株式会社レリーフ 代表取締役 鈴木 隼人氏

ついに公開!1ドクターの病院がたった2年で7000万円から1.2億円の売上を実現した取り組みについて院長が徹底解説!

- セミナー内容抜粋① 時間が取れない1ドクターでも実践できるWeb集客方法
- セミナー内容抜粋② 1ドクターの病院が必ずぶつかる、【キャパシティの壁】を乗り越えた方法
- セミナー内容抜粋③ 17時までの診療時間でも残業はほぼ0!ポイントは看護師の活躍にあった



第3講座

驚異の成功事例に学ぶ、安定経営実現の最短アプローチ

株式会社船井総合研究所 医療新規開業支援部 チーフコンサルタント 野口 海渡

なんよう動物病院の成功事例を徹底解説!成果をあげるまでの最短アプローチをお伝えします!

- セミナー内容抜粋① 院長の得意科目で飼い主を集客する方法のすべて
- セミナー内容抜粋② 国家資格化目前!看護師を最大限活躍させて、生産性を向上させる方法
- セミナー内容抜粋③ 安心して経営をしながら、自身の時間も確保していくために必要な考え方



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 医療新規開業支援部 マネージャー 伊藤 崇

- セミナー内容抜粋① 今、院長が考えるべき動物病院経営のこれから
- セミナー内容抜粋② 成果に寄与する最大の壁を乗り越える方法



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/096706>



前年比
140%
成長!

ペット減少の時代でも
1ドクター
売上 **1.2億円** を実現

さらに! **17時**までの診療で
残業0・離職0の
秘訣公開 セミナー



特別ゲスト講師
株式会社レリーフ
代表取締役
鈴木 隼人氏

- ✓ 診療時間を17時までにしても、業績を伸ばし続けるための秘訣とは?
- ✓ 2018年10,680円▶2022年15,662円になった客単価UPの秘訣とは?
- ✓ セカンドオピニオン集客を強化して、皮膚科だけで30件/月を集客する秘訣とは?

院長の“働き方改革”を実現するポイントとは?

詳細は中面へ!

開催日時 2023年**3月19**日(日) | **3月27**日(月)・**29**日(水)

2回 10:00~12:00(ログイン開始:9:30~) 13:00~15:00(ログイン開始:12:30~)

1回 13:00~15:00(ログイン開始:12:30~)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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

動物病院向け 専門強化で1ドクター売上1.2億円実現セミナー

お問合せNo: S096706

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

[TEL] 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

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) **096706**

診療時間を19時までから17時までに変更し 前年比売上140%UPを実現した、皮膚診療強化モデルを徹底解剖



沿革

- 1982年 南陽動物病院 開業
- 2018年 事業承継により鈴木院長就任
名称を「なんよう動物病院」に
- 2022年 病院を新築改装・移転

ゲスト講師
株式会社レリフ
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。



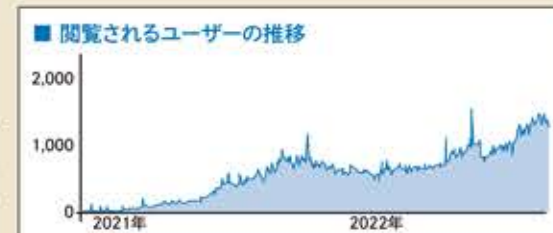
びっくり事例を生み出した取り組みをご紹介します！



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。



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。



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!**

皮膚科診療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。



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堀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。



外来件数が 下がってきていませんか？

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。

2023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、2023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？

このようなことが起きていませんか？

- ☑ 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ない気がする…
- ☑ 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)に対応(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や口コミなど、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、飼い主の変化に対応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
受診させてあげたい

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

ペットが減少する今、動物病院が持続的成長を続けるポイントとして、一般診療+【専門化診療】で商品力を付けていく必要があります。一つの専門診療が確立できれば、さらなる専門化診療の幅を広げていくことで、安定的な成長に繋がります。

総合店▶専門店▶専門店の総合店



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。



株式会社船井総合研究所
医療新規開業支援部
チーフコンサルタント

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

同日
2回開催

2023年3月19日(日)

10:00~12:00(ログイン開始9:30~) 13:00~15:00(ログイン開始12:30~)

各日
1回開催

3月27日(月)・29日(水)

13:00~15:00(ログイン開始12:30~)

