

開催日時

開催日時 2024年2月18日 13:00~16:00 (受付12:30~)

開催場所 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
<JR「五反田駅」西口より徒歩15分>

※諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページ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。

お申込み期限 2月14日(水)まで

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

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も適用となります。

講演内容について

第1講座

院長の理想実現に向けて今後求められる組織のあり方

飼育頭数減少、生産年齢人口減少の中でも持続的成長と理想の実現を果たすために。先行きの見えない今後の業界で、動物病院の院長が今から意識すべき組織経営の原理原則を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 越後谷 晃大

第2講座

数々の挑戦を続ける動物病院の院長が語る。
理想の動物病院の実現に向けた取り組み

なぜゲスト講師は次々と飽くなき挑戦を続け、理想を実現し続けることができるのか。その鍵はスタッフの働きがいにあった! 理想と現実のギャップに苦しんでいる院長にこそ見てほしい、成功のための珠玉の取り組み内容を大公開いたします。

株式会社桑原動物病院 代表取締役 桑原 孝幸 氏

第3講座

成功の秘訣はここにある!
動物病院専門のコンサルタントがゲスト事例を徹底解剖

ゲスト講師の取り組みを、誰もが明日から自院で実践するために。それぞれの取り組みにおいて必ず意識していただきたい大切なポイントを本講座で解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 越後谷 晃大

まとめ講座

明日から取り組んでほしいこと

成功する経営者と、そうでない経営者の違いはどこにあるのか。本セミナーのまとめとして、成果に寄与する最大の壁を乗り越える方法をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 リーダー 野口 海渡

本セミナーはこちらからお申込みいただけます!

お申込みは右のQRコード読み込みが簡単です!!

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます!

セミナーホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109054>



理想と現実のギャップに苦しんでいる 動物病院の皆様へ

スタッフ20名

売上成長率

理想の動物病院実現の鍵は、

直近5年間

退職者

0人

5年連続

120%
を実現

スタッフの「働きがい」

にあった!

数々の挑戦を続ける地域最大規模の動物病院経営者が語る

院長の理想を叶える
動物病院の創りかた

代表取締役
株式会社桑原動物病院
桑原 孝幸 氏

桑原動物病院の挑戦

病院は次のレベルへ



2024年に病院を大幅拡張 | 診察室3→5個へ

新規事業の展開



デイケアサービスを中心とした老犬のウェルネス施設を併設

診療は新たな形へと進化



てんかん治療のオンライン相談サービスを開始

より広いニーズに対応



皮膚科・循環器科の専門診療を開始

開催日時

2024年2月18日 13:00~16:00

開催場所

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

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

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

お問い合わせNo.: S109054

当社ホームページ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 (右上検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

109054

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

お問合せ 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

年末年始のお知らせ

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みは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。

退職者

0

前年対比

120%

業績成長を続ける 動物病院の成功の秘訣を大公開!

従業員数

獣医師 常勤4名／非常勤3名

看護師 9名 トリマー 3名



代表取締役
ゲスト講師
株式会社桑原動物病院
桑原 孝幸氏



ほとんどの動物病院の院長先生は、素晴らしいアイデアや物語を持たれていると思います。しかし、それをどれだけアウトプットできているでしょうか。当たり前ですが、どれだけ素晴らしいビジョンを院長が持っていたとしても、支えてくれるスタッフがいないと独りよがりです。終わりの意味はありません。せっかく頭の中にあるビジョンをアウトプットできていないと、スタッフは院長の考えがわからず、不安を感じはじめます。スタッフ数や診療件数が増え、忙しいからこそ、頭の中にあるものを頻繁にスタッフに伝え、一緒に考える時間を作ることが大切です。

具体的な取り組みを一部ご紹介すると、例えば当院では毎年必ず経営

方針発表会を行い、病院の理念や方向性、想いを伝える機会を設けております。前年度の振り返りや今年度の重点施策について、年に一度スタッフと話し合い、全員で議論する機会を設けることで全員が共通認識を持った状態で一丸となって進んでいけるようになります。また、動物病院においてスタッフの生産性を上げるためには、**お互いを深く理解することが最も重要**だと私は考えております。そのためには、履歴書を見たらわかるようなことだけでは不十分です。本当の意味で「人を活かす」ために、院長である自身の人間性の開示と一人ひとりのスタッフへの理解を深めることを欠かさずに日々を過ごしております。その他にも、経験年数の長い上のスタッフと短い下のスタッフの間で情報格差を作らないように配慮する、承認を与える機会を設けるなど、さまざまな取り組みを実施することで、結果として直近の5年間は一人も退職者が出ることなく、病院は成長し、目標の達成に向けて、日々挑戦を続けることができています。将来的にはMRIの導入や地域NO1の動物病院を目指して、組織全体で生産性を高め、挑戦を続けていきたいと考えております。

初めまして、院長の桑原です。当院は1981年に群馬県前橋市に開業後、2017年4月に父である先代の院長より引継ぎ、新院長として就任いたしました。また、この年に現在の病院に移転リニューアルを行い、この度、2024年に病院の大幅拡張を果たすことになりました。院長就任以来、「**ゆりかご前からお別れの後まで**」を当院のミッションとして掲げ、はじめて動物を家族に迎える際の相談から、終末医療やグリーフケアに至るまで、**総合的なサポート**の実施を目指しております。



このミッションの達成に向けて、スタッフの協力のもと、今でこそさまざまな挑戦ができる状況ではありますが、これまでは幾度も失敗をしてきました。多くの先生同様、開業当初は自身の夢や希望にあふれていたものの、診療やさまざまな雑務に揉まれる日々の中で、「コミュニケーション」を図れず、次第にスタッフは不安や不信感を募らせるようになりました。

桑原動物病院の これまでの道のり

た。そのような状況もあり、以降、自身で

組織経営についての勉強を始め、また、より成長を加速していくために船井総合研究所に経営のサポートに入っていたいただき、シニア向けのサービスを中心にサポートしていただくことになりました。今では、このサービスのほぼ全ての運営業務・実務を介護知識を持ったスタッフが実施しています。

桑原動物病院の ここがすごい!!



病院をおよそ2倍に増築し、 診察室を3→5室へ

集客体制の強化による診療件数の増加に伴い、
地域の中核病院としてより多くの飼い主の幅広い
ニーズに応えるため、2024年に病院を大幅拡張。



デイケアをはじめとする老犬の トータルウェルネス 施設を併設

今後増加が見込まれるシニア犬の飼い主に向けた、
デイケアをはじめとする総合的なウェルネス施設を
開設し、献身的なサービスを提供。



てんかん治療のスペシャリストとして、 オンライン相談サービス を開始

院長が得意とするてんかん治療の知見を、悩みを
抱える地域の飼い主だけでなく、遠方の飼い主にまで
届けるために、オンライン相談サービスを開始。



通常の診療に加え、 皮膚科・循環器科 の専門診療を開始

より専門的な治療を提供するために、通常の1次診療
のみならず、認定医による専門診療を開始し、地域の
動物・飼い主に貢献。

その他の
取り組みに
ついて

セミナー内で余すことなくお伝えいたします!

理想の動物病院を実現するために、 求められる組織のあり方とは?

本レポートをご覧ください、ありがとうございます。

こちらをお読みいただいている皆様にとっての理想の動物病院とは、どのような病院でしょうか?

おそらくほとんどの方が、「こうしていきたい」「こうなりたい」という各々の理想を持って、
ご開業されたかと思います。

しかし、実際にはそれを実現するために、院長お一人の力では限界があり、
忙しい診療の日々の中で、以下のような悩みを抱えている方は多いのではないのでしょうか?



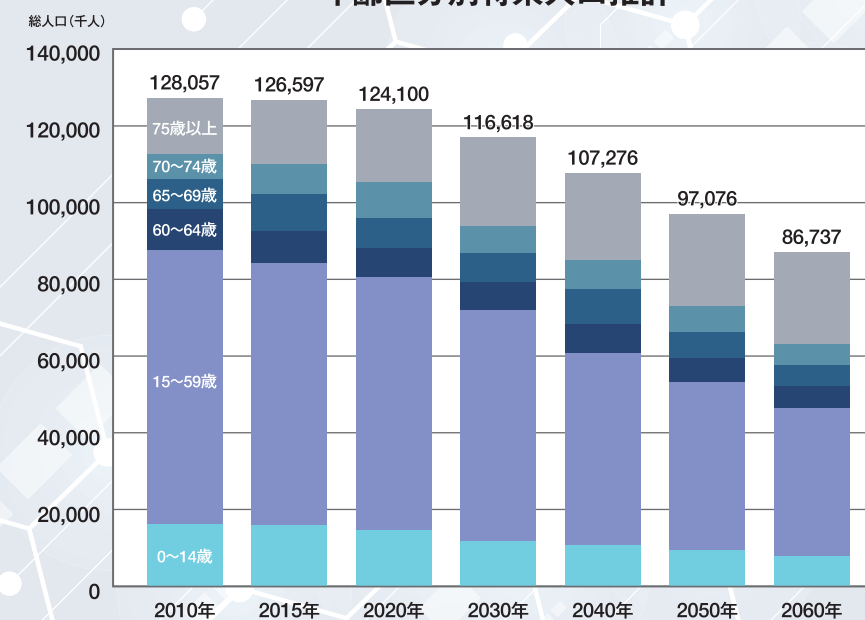
このような
お悩み
ありませんか?

- ✓ 実現したい理想像はあるが、なかなか思うようにはいかない
- ✓ 慢性的な離職でスタッフが育たず、頭を悩ませている
- ✓ 院長一人が動く体制から抜け出せず、疲弊してしまっている
- ✓ 「自分には無理だ」と諦めてしまっている

「人が辞めたら補充する」そんな時代の終焉

病院が拡大し、診療件数が増えるにつれ、院長が
一人で実現可能なことは限られてきます。だからこそ、
スタッフ全員をどのように巻き込み、目標に向かって
病院全体で前進していけるかが重要となりますが、実
際には度重なる既存スタッフの離職と新人教育の繰り
返りで、足踏みをしている動物病院が現状はとて多
いのではないのでしょうか? これまでであれば、人が辞め
たら新しい人を入れればよい、そんなやり方が通用す
る時代でした。しかし、これからは加速する高齢化と生
産年齢人口の減少により、そのようなやり方を続けて
いる動物病院は、成長も新しい人材の採用も困難と
なり、間違いなく衰退を迎えます。労働集約型のビジ
ネスである動物病院業界において、最も重要な資源
は人です。「院長や病院のことをよく理解した経験豊
富なスタッフが多く、全員が共通の目標に向かって前
進している」そんな動物病院が今後継続して成長を
続け、生き残っていくことでしょう。

年齢区分別将来人口推計



資料:2010年は総務省「国勢調査」、2015年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口
(平成24年1月推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果
(注)2010年の総数は年齢不詳を含む。

理想実現のための

3STEP

STEP 01

病院の業績および利益の向上

大前提として理想実現のためには病院の業績を向上することが必要です。業績が向上することで、利益が増え、従業員の給与・待遇への反映、設備投資などが可能になり、それが病院の価値向上に繋がり、最終的には動物・飼い主のために繋がります。業績向上に向けた取り組みをせず、組織マネジメントのみに力を注いでも、現状維持にしかならず、競合病院や業界の状況によっては衰退へと向かっていってしまいます。そのため、動物病院として地域の動物・飼い主に貢献し続けるために、業績の向上は必須です。



STEP 02

スタッフの働きがい創出とパフォーマンス向上

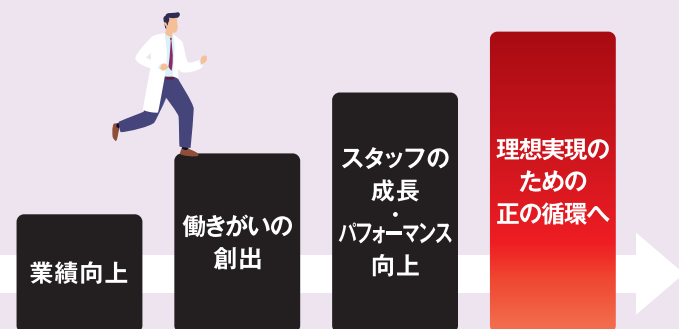
業績UPに直結する集客・固定化・単価UPなどのマーケティングを歯車とするならば、スタッフの働きがい創出は、歯車を回すための潤滑油です。どんなにマーケティングに力をいれていても、ここが不十分だと離職等の組織課題により歯車は回らなくなり、理想の実現は遠のいていきます。マーケティングと両軸でここを回していくことで、スタッフの離職率低下および成長、パフォーマンスの向上が起り、院長に依存しない体制と病院成長の加速が実現します。



STEP 03

高利益体制による給与・待遇、医療の質の更なる向上

病院の成長が加速すると、利益が増加し、スタッフの給与・待遇への反映、労働環境などの働き方改善が可能になります。加えて、新たな雇用の創出、医療機器の導入などの実現により、地域の飼い主へ提供する医療の質向上、さらなるスタッフのパフォーマンス向上と高利益体制への正の循環が回り始めます。



今回のセミナーでお伝えしたい内容を一部ご紹介！

- ✓ 院長一人の夢で終わらない！理想実現にむけたスタッフの巻き込み方
- ✓ スタッフ全員が生き生きと働ける職場環境のつくりかた
- ✓ 動物病院経営者として挑戦をし続けるためのメンタリティ
- ✓ 成長の根幹となる、スタッフへの病院理念や目標の浸透方法
- ✓ 日々の診療におけるスタッフとのコミュニケーション方法
- ✓ 動物病院業界において今後求められる組織経営のありかた
- ✓ ゲスト病院の理想実現にむけたこれまでのストーリー
- ✓ 自院を持続的な成長に導く、動物病院の業績UP手法
- ✓ 病院の理念に沿った理想の人材の採用方法
- ✓ 自分で考え自発的に行動するスタッフの育て方
- ✓ 動物病院における業務効率化の手法
- ✓ 毎年120%成長を可能にする集客への取り組み
- ✓ 地域の飼い主に頼られ続ける動物病院の創りかた



皆様へ

ここまで本レポートをお読みいただき、ありがとうございます。生産年齢人口減少のこれからの時代は、成功する動物病院の資質として、単なるマーケティング力の強化だけでなく、組織としての強さも必ず求められていきます。今回、実際に組織全体で挑戦を続け、いくつもの理想を叶えられてきた桑原先生にリアルでご講演いただけることになりました。Webセミナーでは決して伝わることのないゲスト講師の持つ熱量や、考え方、具体的な取り組みの全てをお伝えいたします。理想と現実とのギャップに苦しみながらも日々戦い続けている動物病院の院長はぜひご参加ください。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 越後谷 晃大



理想実現のための継続的な挑戦が可能に