

開催日時・場所

お申込み期日はいずれも4日前になります

1 東京会場

2024年3月17日(日)

13:00▶16:00 (受付開始12:30~)

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>

2 大阪会場

2024年4月14日(日)

13:00▶16:00 (受付開始12:30~)

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「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分>

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

シン・動物病院
セミナー
参加特典

もう動物病院経営に悩まない
貴院の次の施策が分かる
シン・動物病院モデル
チェックリスト

※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。※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。

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

お問合せ 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)

※お申込みに際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。

お申込みはWebから

右のQRコードを
読み取りいただきますと
お申込みフォームに繋がります
お電話・メールでのお申込みは承っておりません。



講演内容

第1講座

これからの動物病院経営で避けて通れないポイント

頭数減少の時代、成長する動物病院と伸び悩む動物病院の“ある”違いを解説!

- 見どころ① 頭数減少時代でも成長し続ける動物病院の共通点とは
- 見どころ② 得意診療で地域一番化を目指していくためのポイントと院長が取り組むべきこと
- 見どころ③ 開業3年、火・日・祝の休診で1.2億円を達成した圧倒的成功事例を紹介

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 横山 拓実



第2講座

得意科目で圧倒的地域一番化を実現し高成長を実現した実践事例

開業3年・離職0・火、日、祝休診で1.2億円を達成した実践事例を解説いただきます。

- 見どころ① 高い飼い主満足度を維持しながら、平均単価1.5万円を実現できたポイント
- 見どころ② 開業からこれまでの歩みやぶつかった壁、次のステージに向けて
- 見どころ③ 開業以来離職0を実現した、スタッフがいきいき働く組織に近づくポイント

ESSE動物病院 院長 福間 康洋氏



第3講座

専門でなくても圧倒的地域一番化を実現する秘訣

高い満足度を維持しながら、高付加価値の診療を実現し、得意科目での圧倒的地域一番化を実現したESSE動物病院の取り組みを徹底解説!

- 見どころ① 満足度を維持しながら高付加価値の診療を提案するための料金・商品設定のポイント
- 見どころ② 得意診療の圧倒的地域一番化を実現し、セカンドオピニオン患者を遠方から集客するための具体的な施策
- 見どころ③ 専門≠地域一番化 得意領域で業績UP・満足度UPを実現するための方法

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



第4講座

本日のセミナーを行動につなげていただくために

本日のまとめ ~ノウハウを最大活用するポイント~

本日のセミナーの内容を踏まえて、動物病院経営を成功させるために、経営者実践していただきたいことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 リーダー 野口 海渡



競争激化 時代で
頭数半減 飛躍する

シン・動物病院 経営論

年間休日120日の動物病院が、開業わずか3年で売上1.2億円を実現!

飼い主にもスタッフにも選ばれる動物病院を徹底解剖

新時代の新常識!

シン・動物病院の姿とは?

- 得意科目で集客を実現!
セカンドオピニオン新患は月30件以上!
地域に根ざしたセカンドオピニオンの拠点として、専門性を追求
- 数より質へのシフト!
平均単価1.55万円で飼い主満足度は96%!
高満足度×高単価を実現する“見て”わかるビジュアル型診療の実施
- 治療や予防だけではなく!
いつでも相談できる信頼のパートナーとして、根強いファンを獲得
- 通院は、もはやストレスではなく、楽しい時間!
こだわり抜いた院内環境と心温まるホスピタリティ
- 3年間離職0! 病院はスタッフ一人ひとりの夢実現の場所!
成長と自己実現に真剣に取り組むことで、最高の動物医療を提供

ESSE動物病院 院長

福間 康洋氏

2021年に大阪府吹田市にESSE動物病院を開業。腫瘍科の認定医資格を持ち、飼い主が安心して来院できる、かかりつけ診療と専門的な医療を両立。近隣のみならず他府県からも多くの飼い主が訪れる、今、注目の動物病院である。

中面を開けば、病院の未来が変わる。

シン・動物病院が実践する、繁栄への経営メソッドを大公開!

主催

【動物病院】得意診療科で圧倒的地域一番化セミナー

お問い合わせNo.: S110543

サステナブルグロースカンパニーをもち、
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。

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)

110543 Q

Special Interview

ESSE動物病院 院長 **福間 康洋** 氏

経歴

- ～2015年 大阪府立千里高等学校卒業、鳥取大学獣医学科卒業
- ～2017年 大阪の動物病院に勤務
- ～2020年 池沢動物病院勤務
- 2018年～ 犬と猫の皮膚科 研修生
- ～2019年 ネオベッツVRセンター研修生(内6ヵ月間)
- 2020年 池沢動物病院 副院長就任
- 2021年1月 ESSE動物病院吹田 開業

ESSE動物病院のココが凄い!

 開業3年目 の年商	一般病院 0.25～ 0.4億円	ESSE動物病院 1.2億円	 月間新患数	一般病院 15～25件	ESSE動物病院 60件超
 週間休診日数	一般病院 1～1.5日	ESSE動物病院 2(祝日休み) 日以上	 平均客単価	一般病院 8,000～ 10,000円	ESSE動物病院 15,500円
 広告媒体	一般病院 ホームページ	ESSE動物病院 ホームページ Google広告 SNS	 離職率	一般病院 10～25%	ESSE動物病院 開業 以来 0%



不安

開業後続く不安な日々

はじめまして。大阪府吹田市のESSE動物病院院長の福岡です。2021年に開業し、無事に3期目を終えることができました。いまでは、少しずつ自分がやりたかった医療の形が実現できていますが、開業当時はとても苦労したことを昨日のように覚えています。

もともと団地に囲まれた立地ということで、集客においては少し不安があったのですが、その不安は見事に的中。開業初月の新患さんは20件、2ヵ月目は21件、3ヵ月目は30件と非常に厳しいスタートでした。このままでは、まずいと思い当時ブログなどで拝見していた船井総合研究所に相談をし、当時何から手を付ければいいのか分からなかった集客を補っていたと信じて依頼することを決断しました。

期待

HPリニューアルで実感する成果

依頼をしてまず最初に行ったのがHPのリニューアル。開業時に立ち上げたHPをわずか3ヵ月でリニューアルという形になりましたが、今思うと本当にこのタイミングでよかったと思います。リニューアル後はSEO対策を意識したブログの書き方など教えていただいたことを実践しながら日々コンテンツ制作に取り組んでいきました。Web広告なども当時自分自身で手探りで実施していたのですが、思ったように成果が出ず、船井総合研究所に丸投げのような形をお願いしています。そのような取り組みでリニューアル後は安定して月に60件ほどの新患さんに来ていただけたようになりました。

想い

大切にしたい考え

私が病院を運営していくうえで最も大切にしていることは「ESSE動物病院が飼い主とスタッフの幸せを提供できる場所」でありたいということです。飼い主さんにとってどんな動物病院であれば「また来たい」と思っていたいただけるだろうか。スタッフにとってもどんな動物病院であれば「この病院で働き続けたい・働くことが幸せ」と思っていたいただけるだろうか。ということは開業以来常に考えていることの二つです。そのような想いを少しずつ形にしていきました。

飼い主ニーズに応える

例えば、当院ではセカンドオピニオンでの来院が新患の半分以上を占めます。セカンドオピニオンで来られる飼い主さんはこれまでかなり悩まれ、辛い思いをしてきた飼い主さんも多く、治療や検査に納得感を持ってもらうことがより重要になると考えています。そのため、検査などはできるだけ診察室の中であつ飼い主さんの前で一緒に見てもらいながら実施することを意識しています。また、説明についても口頭だけではなく病気の説明資料を使いながら、見て納得できる丁寧な説明を心がけています。

また、できるだけご家族と一緒にいてほしいという想いから極力入院などは減らしていきながら、容態が不安な子に関してはいつでもLINEで相談を受けることも取り組んでいることのあるので、詳しくは講演でお話をさせていただければと思います。

スタッフが働き続けたいと思える場所を目指して

スタッフマネジメントはどうしても感情的な部分に左右されることも多く日々難しさを感じています。ただ、常に軸としては「スタッフのキャリアを院長として絶対に放棄しない」ということは持ち続けています。もちろん院長としては勝手に学んで、成長し、やる気をもって頑張ってくれることが一番いいのですが、私の過去の勤務経験からもなかなかそれではうまくいかないことを実感していました。

常に「この子が一番輝ける場所はどこだろう。」「何を任せればやりがいをもって仕事に取り組めるだろう」ということを考えながら本人が活躍できるフィールドを与えることが私の責任であると考えています。

以前当院でトレーニング部門を立ち上げることとなり、私が中心で進めていくことも考えたのですが、思い切ったある看護師に任せてみることにしてみました。すると、私が思っていたよりも様々なアイデアや実行力でなんなく立ち上げを成功させ、高い成果を挙げてくれました。もちろんマネジメントは感情の部分によるものも多く、上手いかわからないことも多いですが、とにかく放棄しないということは実践し続けたいと思います。この部分についてもその他の取り組みや実際にうまくいったこと、逆にうまくいかなかったこともたくさんあります。ですので、講演でお話をさせていただきま



客単価15,500円で

飼い主満足度

96%

飼い主

スタッフ

社会

三方よしのシン・動物病院モデルに迫る

ESSE動物病院が

飼い主にもスタッフにも選ばれるわけ



開業3期目に売上1.2億円を突破したESSE動物病院は、2024年の4期目に入る現在、2名の獣医師の採用を確定させ、さらなる成長へと歩みを進めている。ペットの飼育頭数が全国で減少し、企業病院の増加や開業の増加により競争が激化する病院業界の中で、ESSE動物病院がいかにして急成長を成し遂げたのか、その経営の核心に迫る。

打ち合わせの中で、福間氏がいつも強調している言葉がある。「この病院が飼い主とスタッフの幸せが実現できる場でありたい」という言葉だ。これまで常に、この言葉を経営判断の上での重要な軸とし、施策を進めてきた。その思想は、今回皆さまにお伝えしたい「シン・動物病院経営論」の根幹的な考え方である。

飼い主のニーズをとことん追求する

ESSE動物病院では飼い主の幸せ(ニーズ)を徹底的に追及している。動物病院にとって頭数減少という時流がマイナスの時流だとすると、ペットの家族化による専門的な医療ニーズの高まりはプラスの時流といえる。時流に適応することが経営の原理原則であるが、動物病院において一般診療と予防だけでなく、得意な科目を強化していくことはもはや避けることができない。

ESSE動物病院では、【全科診療×高度医療(腫瘍科・腎泌尿器科・皮膚科・循環器科)】というスタイルで獣医療を提供している。その認知のために病院のオフィシャルサイトの他に複数の専門サイトを制作し、Web広告なども実施。Webマーケティング体制をこの3年間強化し続けてきた。その結果、来院される飼い主の約半数は他院からの転院(セカンドオピニオン)であり、他府県含め1時間以上かかるような遠方からの来院も多い。

各種専門サイト一例



ESSE動物病院が実践している飼い主ニーズに答える施策の一部として、

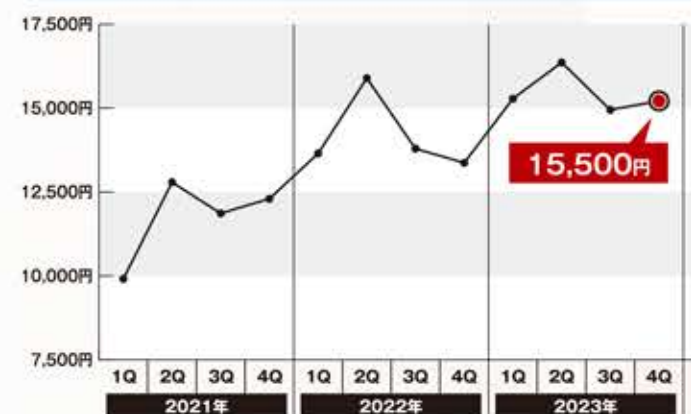
- ✓ ラウンジのような落ち着ける空間にこだわった待合室
- ✓ イラストや資料を徹底的に活用し、ビジュアルでわかるインフォーム
- ✓ 日々のちょっとした相談や緊急時の相談を受け付けるLINE対応



などがある。セミナーでは福間氏より、背景や詳細、その他の具体的な取り組みについてご講演いただく。

その結果、客単価15,500円という高水準の単価にもかかわらず、病院で実施したアンケートでは、飼い主満足度は驚異の96%となっている。

客単価の推移



スタッフ定着率UPが最大のカギ

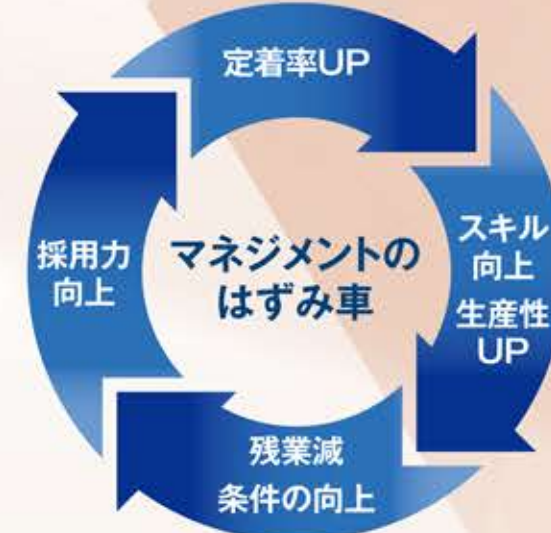
動物病院業界にもう一つ深刻な影響を及ぼしていること。それは人材不足である。実際に多くの動物病院で、企業病院やグループ病院が増加した結果、条件面などで太刀打ちができず慢性的な採用難・人材不足が大きな問題となっている。

そのような環境の中で開業以来、ESSE動物病院が重要視していることは「スタッフが働き続けたい」と思える環境をデザインすることである。ESSE動物病院では、スタッフの定着率UPに最大限のリソースをかけている。

スタッフの定着率をあげることができれば、既存スタッフのスキルが向上し、生産性が上がる。

生産性が上がれば、残業時間などが減少し、労働条件を向上させることができる。結果として採用の競争力が上がり、複数応募の中から病院のカラーに合った人材を採用できるようになる。その結果さらに定着率が高い人材をそろえることができるというマネジメントのはずみ車が回りだすからだ。

これが、シン・動物病院で求められるマネジメントスタイルである。



逆に定着率が低い動物病院となってしまうと、スキルも上がらず、生産性も上がらない。その結果残業も増え、条件面でも劣ってしまい、結果として応募に来た人を採用し続けなければならないという負のスパイラルとなってしまう。

本セミナー開催にあたり

この度、これらの新しい動物病院繁栄の経営モデルセミナーの開催が決定した。

本セミナーでは、これからの時代飼い主にもスタッフにも選ばれる「シン・動物病院」になるために必要なマーケティングの全体戦略と具体的な成功事例。また、定着率UPを起点としたマネジメント戦略と具体的な成功事例を特別ゲストとしてESSE動物病院の福間氏にご登壇いただき解説する。

これらの考え方は、これから10年持続的成長を続ける動物病院になるための指針となる。

- ✓ 今の状況に漠然と不安がある
- ✓ 新しいマーケティング(集客・固定客化・単価UP)手法を理解したい
- ✓ 定着率UPを起点としたマネジメント戦略と取り組みを理解し自院に落とし込みたい

という方にはぜひご参加いただきたい。

頭数半減時代でも**持続的成長**を実現する**シン・動物病院**への道標

シン・動物病院 経営論とは

“真”の三方よしを目指すことである



従来型の動物病院とシン・動物病院の違い

従来の動物病院	シン・動物病院
 地元の飼い主 今後、飼育頭数減少の影響がさらに大きくなる	 地元+遠方の飼い主 遠方からわざわざ来院する理由が必要になる
 全科診療と予防が中心 一般的な全科診療と予防を中心とした獣医療を提供	 従来型に加え得意科目での専門診療を展開 専門性を訴求しセカンドオピニオンのニーズにこたえる。単価UPに大きく寄与する
 病院HPからの集患 一般的な病院HPからの集患対策、SEO対策、SEO対策等を実施	 従来型に加え専門サイトやWeb広告の活用 病院HPに加え、セカンドオピニオン集患に特化した集患施策を実施
 病院でのコミュニケーションのみ 一般的な診察室での口頭での限られたコミュニケーションが中心	 ビジュアル型コミュニケーションとオンラインツールの活用 口頭説明に加え資料を最大限に活用。またLINEなどより多様な接触機会を持つ
 年功序列型の管理 決められた業務を継続、長時間労働体質、離職率が高い傾向にある	 成長や自己実現を重視 個人が常に成長やチャレンジをし続けられる環境を整え、ワークライフバランスも重視し定着率を上げる

講座の内容

戦略策定

- ✓ 動物病院市場の動向研究
- ✓ 今、伸びている動物病院の共通項と基本戦略
- ✓ 10年後も持続的成長を続ける動物病院であるための方針

集患

- ✓ 病院の魅力を地域の飼い主の認知してもらうためのHPの作り方
- ✓ 新規飼い主を来院に結びつけるWeb広告運用のポイント
- ✓ 口コミから新規飼い主を獲得するためのGoogle口コミ強化
- ✓ 自院の尖りを明確にする専門診療科サイトの構成

商品設計

- ✓ 利益最大化のための料金設定の基本的な考え方
- ✓ 競合と自院の強みを踏まえた満足度が下らない料金・商品設計
- ✓ セカンドオピニオンの客単価UPを実現するための考え方

マネジメント

- ✓ スタッフが自分で考え行動できる組織文化を醸成するための院長の考え方
- ✓ 動物病院における動物看護師のキャリア設計のつくり方
- ✓ スタッフが働き続けたいと思う動物病院とは

詳しくは**セミナー当日**にお伝えします！

セミナーでは**上記の具体的事例・成功のポイント**を徹底解説いたします！