

開催日時

セミナー開催日時

2024年
6月27日 木・7月2日 火
7月10日 水・7月22日 月

開催方法

オンライン開催

(各日13:00~15:30)

※ログイン開始:開始時刻30分前~

お申込み期日

銀行振込み.....開催日6日前まで

クレジットカード...開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
※祝日や連休により変動する場合もございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。

受講料

一般価格 税抜10,000円
(税込11,000円)/一名様

会員価格 税抜8,000円
(税込8,800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
に適用となります。

講演内容について

第1講座

飼育頭数・労働力人口激減の時代を生き抜く動物病院の条件

飼育頭数減少、労働力人口減少の中でも揺るがない病院基盤の形成と持続的成長を果たすために。
先行きの見えない今後の業界で、動物病院の院長先生が今から意識すべき病院経営の原理原則を
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 リーダー 野口 海渡



第2講座

タヤけの丘動物病院のこれまでの道のり

横浜市青葉区にて地域の中核病院として獣医療を提供するタヤけの丘動物病院。2001年に現在の
病院を開業してから、コロナ禍でも順調に業績を伸ばし、現在は2病院を展開。一見、順調に進んできた
ように見えるタヤけの丘動物病院だが、そこには多くの動物病院の院長が抱える共通の悩みがあった。
これまでの道のりの中でどのような苦悩や課題があったのか? そして、それらをどのように乗り越えて
きたのか? 実際の事例を交えながら、ご紹介いたします。

有限会社Sunset Hills Animal Clinic 代表取締役
タヤけの丘動物病院 院長 渡辺 英一郎 氏



第3講座

全ての動物病院が今から自院で実践できる! 今後10年間の持続的成長を可能にする成功事例をご紹介します

実際に地域トップクラスの動物病院が行った、どんな動物病院でも明日から実践できる成功事例をお伝えします。

事例の
一部を
ご紹介

- ・SEO対策、SEO対策、WEB広告による集客事例
- ・専門サイトやブログページの活用による得意診療の集客とブランディング事例
- ・顧客伴走プランの作成による飼主の固定化と客単価向上事例
- ・採用サイトや採用ツール、見学実習対応の強化による採用事例
- ・MVVの策定・経営方針発表会の実施による組織化事例
- ・従業員とのコミュニケーションの質×量を追求した組織化事例

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4講座

明日からの病院経営をこれまでとは異なるものにするために

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、どのような
病院・院長でも確実に成果を上げることのできる考え方をご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 マネージャー 伊藤 崇



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ご覧いただけます!

セミナーホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113856>



15年間におよぶ動物病院コンサルティングの中で

全国100病院の経営から生まれた

動物病院経営

厳選

成功事例

30選



有限会社Sunset Hills Animal Clinic 代表取締役
タヤけの丘動物病院 院長

渡辺 英一郎氏

先の見えない業界に

光を当てる珠玉の経営セミナー

成功事例

TOP 5選

詳細は中面へ

Web集客	チャットボットの活用で新患数増を実現
Web集客	広告でもAIが活躍! Googleの新機能で新患数が2倍に!
単価UP	治療としての薬浴提案でトリミング単価が¥10,000超え!
採用	個人病院でも15名の獣医学生が見学実習を希望した採用の取り組み一挙公開
評価	職種別 人事評価制度の策定と運用方法

オンライン
セミナー

2024年

6月27日 木・7月2日 火・7月10日 水・7月22日 月

明日から即実践できる!
動物病院経営成功事例30連発セミナー

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

お問い合わせNo.
S113856

お申込みは
QRコードから



成功事例を一部公開

全国100の動物病院で生まれた事例を厳選してお伝えします



症状・疾患ブログの作成で
足元商圏内からの
来院飼い主数が大幅増加!



Web予約・問診の導入で
月の残業時間が50時間→0へ



病院HPに
チャットボットを導入し、
新患の予約&実来院数が急増!



治療説明資料の作成で、
平均客単価¥15,000でも
高い満足度と治療継続率を実現!



AIを搭載した
Google広告の新機能活用で
電話問い合わせ、予約数が2倍以上に!



実習希望の獣医学生を**15名獲得**した
各種採用媒体の作りこみと
就職説明会での取り組み



飼い主の理想を叶える
顧客伴走プランの作成と
付加価値の提供で**来院回数・客単価が上昇!**



スキルチェックシートの
作成により、習得度を可視化し
従業員の成長を推進



皮膚治療の一環としての
メディカルトリミングの推進で、
トリミング単価が¥10,000~に大幅UP!



各職種ごとの**評価・賃金制度**の
策定により、従業員の不満足が
解消、一人一人があるべき姿へ



学べるポイント

- ✓ 2024年の動物病院経営において必要な経営のキーワードが分かる!
- ✓ 業績を伸ばし続けている動物病院の特徴が分かる!
- ✓ 明日からすぐに取り組める実践事例を紹介!

当日ご紹介する事例は
他にもまだまだたくさん!

過去15年間で
100の動物病院の
経営から生まれた

厳選事例30選を当日は「一挙大公開」します



マーケティング

集客

固定化

単価UP

効率化

- ★ 広告をかけずに継続的に新患を獲得する「**SEO対策**」
- ★ 「**Google広告**」を活用し、足元商圈外からの集客が可能に
- ★ 「**Google口コミ**」を増やして**新患数10件増加**
- ★ 「**ポータルサイト**」の対策を実施し、予約・電話移行率、来院率を最大化する、消費者心理に基づいた「**ホームページ設計**」
- ★ 「**専門サイト**」の設計でセカンドオピニオン患者が3倍、客単価が大幅UP
- ★ 「**チャットボット**」の導入でHPの離脱率が減少し、**来院率が上昇**
- ★ 「**Web予約・問診**」の活用で飼い主の待ち時間、スタッフの**残業時間が大幅削減**
- ★ 「**診察室付き看護師**」の活躍で診療の効率化を実現!
- ★ 「**治療説明資料**」の作成で高単価でも高満足度かつ効率的な診療を可能に!
- ★ 「**説明動画**」の作成と活用で飼い主への説明時間を**大幅短縮**
- ★ 「**薬浴**」を含めた皮膚治療プランの設計で、トリミング単価が**¥10,000超に上昇!**
- ★ 「**シーラント**」の実施で歯科処置単価+¥20,000に!
- ★ 「**初診飼い主向け教育プログラム**」の実施で、通院回数の増加と固定化を推進
- ★ 予防・健診率を向上する「**条件達成型会員制**」
- ★ 「この治療って何ですか?」と飼い主から問い合わせが来る「**ニュースレター**」



マネジメント

採用

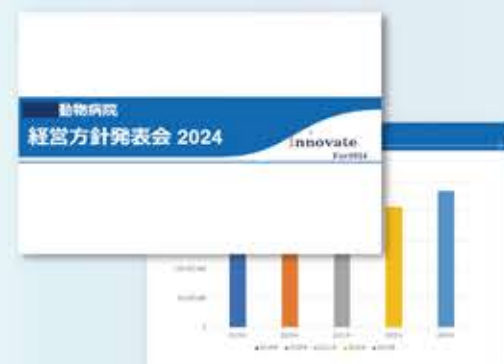
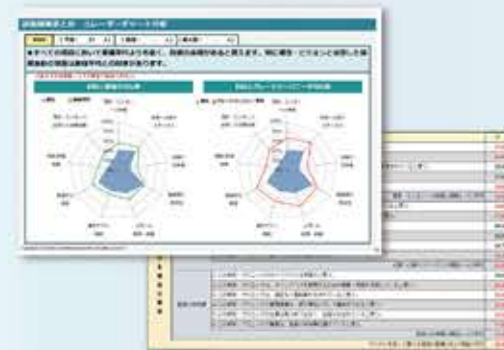
教育

定着

評価

組織化

- ★ 病院の魅力を120%引き出す「**採用サイト・採用パンフレット・採用動画**」
- ★ 15名の獣医学生が実習を希望した「**就職説明会**」での取り組み
- ★ 実習後、就職希望者で溢れる「**実習対応マニュアル**」
- ★ 求職者への自院の認知を最大化する「**facebook広告**」
- ★ 覚えるべき業務の全体像と自身の習得度が一目で可視化できる「**スキルチェックシート**」
- ★ 「**適正診断**」の活用で、求職者の特性や既存スタッフとの相性が瞬時にわかりミスマッチが激減!
- ★ 病院のゴールやあり方を明確にし、持続的成長のための組織文化を形成する「**理念策定**」
- ★ 理念の浸透を促し、ボトムアップ型組織をつくる「**経営方針発表会**」
- ★ 従業員不満足を解消する「**評価・賃金制度**」の策定
- ★ 院長の右腕として幹部が主体で組織を引っ張る「**チーム制**」



過去15年間、全国100病院の経営で生まれた

厳選事例を聞けるのは**本セミナー**だけ!
ぜひこの機会にご参加ください!

成功事例を実践することで

地域最大規模の 動物病院グループにまで成長

2001年に神奈川県横浜市に現在の病院を開業してから、
コロナ禍でも順調に業績を伸ばし、現在は**2病院**を展開。
直近5年間で **平均 120%**の業績成長率を実現。



実践してきた取り組み例

マーケティング

- ✓ HPや口コミ、SNSなどのWebマーケティング(認知拡大)の推進で**毎月の新患者数が90件超に。**
- ✓ 説明資料の充実や業務の効率化により、**飼い主の満足度が上昇し、固定客化に寄与。**
- ✓ オペレーションの構築やカウンセリング実施など院内での提案体制の強化で、**満足度を下げずに客単価が大きく向上。**歯科処置や予防・健診数が目に見えて大きく増加。

マネジメント

- ✓ スキルチェックシート等の教育ツールの作成と活用で、**若手スタッフの成長を促進。**
- ✓ 年に一度の経営方針発表会の実施で**経営陣と従業員のコミュニケーションを促進。**
- ✓ 幹部体制の構築により、上記を含む全ての取り組みを**スタッフが中心で担う組織が実現し、院長一人に依存する体制から脱却。**結果としてよりスピーディーに病院が回り、**生産性が向上。**



こちらのご案内を手にとってお読みいただいている皆様へ

ここまで本レポートをご覧いただきありがとうございます。ご存じの通り、現状の動物病院業界では、病院数の増加と飼育頭数の減少に伴い、供給が需要を上回る状況となっております。

そして、そのような状況下では、皆様がよく耳にされる、集まる病院とそうではない病院の二極化というものが進んでいっております。また、この動きは今後縮小を続ける見込みの業界内で加速の一途を辿るでしょう。実際に、成熟しつつある現状の業界の中で、既に経営の難しさに直面している病院も多いのではないのでしょうか？

これまでのような「動物病院事業は医療であるから、収益性を求めず飼い主・動物のためにあるべきだ」は成り立たず、「収益性と社会性を併せ持つからこそ病院として成長し、地域のより多くの飼い主・動物のためになる」というのが法人としての正しい順序です。

飼育頭数の減少が業界内で話題となり、日頃多くの院長先生とのお話の中でどこか暗い空気が流れ始めている昨今ですが、変化に対応し確実に業績を伸ばし続けている病院は存在します。また、全ての病院において、出来ることはまだまだたくさんあると考えております。

業界全体としては今後、より厳しさを増していくことが予想されますが、だからこそこの機会に机上の空論ではなく、「実際に取り組んで成果が出た」という選りすぐりの成功事例を、自院で実践していただければと思います。今年限りのセミナーとなっておりますので、ご興味のある方はぜひお申込みくださいませ。またセミナー後にはコンサルタントによる無料個別質問会も実施予定ですのでご活用ください。本セミナーが皆様の病院経営の一助となれば幸いです。

株式会社船井総合研究所
動物病院チーム一同

