

セミナー日程・開催時間

※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
開催

2025年 6月20日(金) | 2025年 6月23日(月) | 2025年 6月25日(水) | 2025年 6月26日(木)

全日程 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

受講料

一般価格 税抜5,000円(税込5,500円)/一名様

会員価格 税抜4,000円(税込4,400円)/一名様

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。

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。

セミナー内容

第1講座

動物病院が取るべき正しい拡大戦略とは

動物病院業界は、今まさに変革期を迎えています。生き残りをかけた競争が激化する中、「拡大戦略」は未来を切り拓くための重要な鍵となります。しかし、拡大戦略は、ただ闇雲に分院を増やせば良いというものではありません。自院のステージ、そして目指すべき未来を見据え、「最適な戦略」を選択することが重要です。本講座では、動物病院業界の「最新の時流」を解説した上で、それぞれのステージにおける「最適な拡大戦略」をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療・動物病院グループ 吉田 妃菜

第2講座

分院展開の絶対法則とは!? 船井流経営法徹底解説

船井流経営法をベースに、成功する分院展開の考え方を徹底解説!

- 船井流! 売上高の方程式とシェア理論
- 他院と一線を画す! 差別化の8要素とは
- 分院展開の前にすべきこと
- 分院長候補の育て方
- グループ全体での運営ポイント など

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療・動物病院グループ 横山 拓実

第3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・取り組み方法をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 医療支援部 医療・動物病院グループ マネージャー 井上 駿

Webのお申込みは右記のQRコードからが便利です!

右記のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128830>



お問い合わせ 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。

分院展開は難しそう・負担が多そう とお考えの皆様へ

分院展開

理想の病院づくりが実現!

動物
病院

分院展開 成功セミナー

このような方におすすめ!

- ✓ 分院展開をお考えの方
- ✓ 本院の拡張(増床・移転)か分院展開かで迷われている方
- ✓ 分院展開を失敗させたくない方
- ✓ 分院展開を行うタイミングや方法を知りたい方
- ✓ 現在の分院が成長軌道に乗っていない方

オンライン
開催

開催日時 2025年 6月20日(金) | 2025年 6月23日(月) | 2025年 6月25日(水) | 2025年 6月26日(木)
全日13:00～15:00 ログイン開始 開始時刻30分前～

主催

動物病院

分院展開で
理想を実現する!

動物病院経営セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

お申込みはこちら



お問い合わせNo. **S128830**

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)

128830

大丈夫
ですか？

4 単院だけだと発生する 3つのお困りごと

お困りごと
01

地域的な顧客数の限界



単一の動物病院では対応できる地理的範囲に制限があり、商圏内の顧客数には上限があります。地域の人口動態や競合状況の変化により、長期的な来院数確保が不安定になるリスクがあります。また既存顧客の高齢化や転居により、新規顧客獲得のための活動を強化しても、売上向上に限界を感じる事が少なくありません。

お困りごと
02

獣医師・スタッフの成長機会の制限



単院経営では、獣医師やスタッフのキャリアパスが限定的です。若手獣医師は数年の経験後、さらなる成長やキャリアアップを求めて転職を考えるケースが増えています。また一つの病院内では症例の種類や量にも限界があり、専門性を高めたい意欲的な人材の要望に応えられないことがあります。人材の流出は診療の質や病院の評判に直結する問題です。

お困りごと
03

経営リスクの集中



単院経営では、すべての経営リスクが一箇所に集中します。地域開発、競合病院の開業、自然災害など外部環境の変化によって経営が大きく左右される脆弱性があります。また主力獣医師の突然の退職や設備故障など、予期せぬ事態が病院経営に致命的なダメージを与えることもあります。単院では資金繰りが厳しくなると、設備投資を控えざるを得ず、さらなる経営悪化を招く悪循環に陥りやすい問題もあります。

お困りごと
04

独自の診療ブランド確立・差別化が困難



単院では地域内での存在感や独自性の確立が難しい状況です。特に多数の動物病院が存在する地域では、差別化要因がなければ価格競争に巻き込まれがちです。専門的な診療や高度医療を提供しようとしても、一病院では設備投資や専門人材確保に限界があります。また広告宣伝費も限られるため、地域内での認知度向上や独自ブランドイメージの定着に時間がかかります。

すべて

分院展開で解決できます！

商圈拡大による顧客基盤の強化

分院展開により複数地域での顧客基盤構築が可能になります。各分院が独自商圈を持つことで、グループ全体の顧客数を飛躍的に増やせます。ある地域で競合増加や人口減少があっても、他地域でカバーできるリスクヘッジが実現します。また広告やプロモーション活動も分院間で共通化することで、より大きな認知度と費用対効果が期待できます。



多様なキャリアパスによる人材定着と成長促進

分院展開により、院長・分院長・専門診療責任者など、多様なキャリアパスと役職が創出されます。意欲あるスタッフに対して明確な成長モデルを提示できるようになります。分院ネットワークでは、獣医師が得意分野を活かした専門診療に集中できる環境も整えやすく、高いスキルを持つ獣医師の定着率向上につながります。経験の浅い獣医師が段階的に成長できる環境は、採用面でも大きなアドバンテージとなります。



複数拠点によるリスク分散と経営安定化

複数拠点経営により、単一病院への依存度が下がり、リスク分散が実現します。ある分院が一時的に業績不振になっても、他院の収益で全体のバランスを保つことが可能です。設備や医薬品の共有によるコスト効率化や、分院間での獣医師の応援体制により、緊急時の対応力も向上します。また複数院になることで金融機関からの信用度も向上し、設備投資や新規出店のための資金調達もスムーズになります。



グループブランディングによる付加価値の創出

分院展開により、共通の病院ブランドとして地域での認知度が高まります。複数の場所で同じロゴや診療方針を見かけることで、飼い主様に信頼感を与えられます。各分院が特定の専門分野に特化することで、グループ全体として幅広い医療の提供が可能になります。マーケティング活動も一元化して効率的に行えるため、より効果的なブランディングが実現します。「地域に根ざした質の高い医療」という独自ポジションを確立することで、価格競争から脱却し、適正な診療費設定での経営が可能になります。



飼育頭数減少時代でも 理想の病院経営を実現する鍵は

分院展開にある!



これからの時流で 失敗する分院展開と成功する分院展開の違い

失敗する動物病院

安易な飛び地展開

人材確保の難しさ、マネジメントの煩雑さ、
地域特性の違いによるミスマッチなど、リスクが多数。

立地

成功する動物病院

ドミナント展開

本院から30分圏内での展開で、
人材やノウハウを共有し、効率的な運営を実現。

コンセプトが同じ分院展開

本院と分院との差別化が図れず、
顧客の奪い合いになる可能性。

コンセプト

分院ごとのコンセプト設定

地域特性や顧客ニーズに合わせて、
分院ごとに異なるコンセプトを設定することで
同商圏内でも共存できる。

分院長を「採用」する

本院との理念や文化のズレ、
連携不足による組織崩壊。

採用

本院からの分院長「輩出」

本院の理念や文化を共有し、
一体感のある組織づくりが可能。

本院の売上が上がり切っていない 増床の余地があるのに 分院を展開する

分院の固定費が経営を圧迫し、
法人全体の利益を減少させる可能性。

タイミング

本院の生産性が 一定水準まで上がった段階で 展開を検討する

一定の外来数、売上を達成してから
展開することで、安定した経営基盤を確立。

法人としての ルール・マニュアル・ツールが 定まっていない

分院運営が場当たり的になり、
組織全体の成長を阻害。

ノウハウ

法人としての ルール・マニュアルが 整備されている

どの分院でも質の高い医療を
提供できる体制を構築。

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!

分院展開して良かったポイント5選!

ポイント1 念願の1等立地に出店できた!

ポイント2 互いに送客しあえるので集客が安定した!

ポイント3 地域での認知度が上がり、中核病院に成長できた!

ポイント4 キャリアの選択肢が増え、定着率が向上した!

ポイント5 多様な働き方が実現したことで採用力が上がった!



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

採用

- ✓ 採用強者になるために押さえるべきポイント
- ✓ 採用率向上のための実習対応
- ✓ ミスマッチを防ぐための効果的な取り組み
- ✓ 新卒学生のニーズや傾向について

商品設計

- ✓ 本院と分院のコアサービスの明確化
- ✓ 競合との差別化サービスの開発
- ✓ 収益性を確保するための価格戦略の策定
- ✓ 固定化を促すための顧客体験向上の取り組み

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



👉 本セミナーでわかるポイント

POINT
01

失敗しない分院展開の方法

“失敗する分院展開の典型例”。
またその失敗を回避するための成功方法を解説いたします。



POINT
02

分院展開を検討、実施するタイミング

参加者限定で「分院展開成功チェックリスト」をお配りし、
当日もしくは別日で、分院展開の検討を行える個別相談の時間をお取りいたします。

POINT
03

本院の拡張(増床・移転)か分院展開かの基準

本院の拡張(増床・移転)か分院展開かを迷われている方に、
船井総合研究所のデータから導き出した最適解をお伝えします。

POINT
04

上手くいっていない分院の立て直し方

既に分院展開をされている方でも、ご参考いただける内容となっております。

参加者限定特典

分院展開成功 チェックリスト

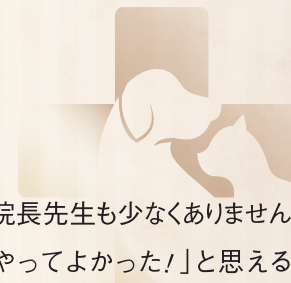
を無料配布いたします!

講座終了後のアンケートに回答いただいた方へ
貴院の分院展開成功のヒントがわかる
「分院展開成功チェックリスト」を配布します。



最後に 弊社コンサルタントより

ここまで本DMをご覧いただきまして、誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の横山拓実と申します。



近年、動物病院を取り巻く環境は大きく変化し、単院での成長に限界を感じる院長先生も少なくありません。
しかし、分院展開は、医院を大きく成長させるだけでなく、先生が心から「やってよかった!」と思える、
新たなステージへの扉を開く鍵となります。

「分院展開には興味があるけれど、リスクが心配…」

そのようなお声もよくお聞きます。確かに、分院展開は慎重な計画と実行が不可欠です。しかし、
成功すれば、1号店では実現できなかった、理想の動物医療を追求できるチャンスが広がります。

例えば、

- 1等立地への出店で、より多くの動物たちとその家族に貢献したい
- 専門分野に特化した病院をつくり、地域のニーズに応えたい
- スタッフが働きやすい、理想の職場環境を実現したい

これらの夢は、分院展開によって実現可能なものとなります。そして、先生のビジョンが形になることで、
地域への貢献にも繋がり、より多くの動物たちとその家族を救うことができるのです。

本セミナーでは、分院展開を成功に導くための具体的なノウハウを、実際の成功事例を交えながら余すことなく
お伝えします。

「あの時、一步踏み出して本当に良かった!」

そう心から思える未来を、私たちと一緒に創りませんか?



- ☑ 分院展開をお考えの方
- ☑ 本院の拡張(増床・移転)か分院展開かで迷われている方
- ☑ 分院展開を失敗させたくない方
- ☑ 分院展開を行うタイミングや方法を知りたい方
- ☑ 現在の分院が成長軌道に乗っていない方

是非ともご参加いただけますと幸いです。

株式会社船井総合研究所
医療支援部 医療・動物病院グループ コンサルタント 横山 拓実

動物病院必見！

無料メルマガジン購読者募集！

船井総合研究所発！
ペットビジネス活性化メルマガジン

船井総合研究所の医療・動物病院グループが、日々のコンサルティング現場における成功事例・業界情報を配信いたします。

最短・最速・最ローコストで業績アップを目指す動物病院の事業主の皆様には、
必読のメルマガジンです。

メルマガ登録 特典1

明日から使える
動物病院経営ノウハウがここに！

**無料ダウンロード
レポート**



メルマガ登録 特典2

メルマガ登録者 限定公開！

**動物病院経営
解説動画**



随時
更新中！



人気レポート一覧

経営戦略・Web・デジタル

- 時流予測レポート2025
- 動物病院成功事例15連発
- 獣医療広告制限見直し即時対応レポート
- 最新業界動向と、売上を最大化する手法とは
- 動物病院におけるChat GPT活用
- 動物病院HPの集患成果 最大化のためのチャットボットとは
- 最新のデジタルマーケティング手法解説！Web集患大全

他にも
たくさん！

マーケティング・マネジメント

- マーケティングとマネジメントとは
- 飼育頭数減少時代を生き残る・勝ち抜くためのLTV活用戦略とは
- 固定客化力アップで持続的成長を続ける動物病院へ
- 動物病院のための新卒獣医師採用虎の巻
- 従業員のモチベーションアップで業績を上げる方法
- 動物病院のための業績の上がる人事評価制度のつくり方
- 勤務医と動物看護師がこそって活躍するための病院づくり etc.



登録・購読は無料！



全500ページ以上の
小冊子が無料でダウンロードできる！

メルマガ登録はこちら！

