

2025年も激動の一年となりました。本DMをお読みの皆様におかれましても、先が見通せない経営環境にいかに対応すべきか、頭を悩まされているのではないかと拝察します。ペットの飼育頭数減と動物病院数の増加による新患数の減少、継続的な獣医師の採用難と女性比率増加、そして大手企業からの異業種参入、外資企業の日本市場参入など、動物病院業界にも大きな変化が起きております。もちろん、その変化は現在進行形なのですが、その変化に対応するために、

- ① 本格的な「販促のWebシフト」による集客の最大化
- ② 「DX(デジタルトランスフォーメーション)」による生産性の向上
- ③ 大きな危機にも動じない会社になるための「多事業化と事業再構築」
- ④ 人材の定着・育成に焦点を当てた「人的資本経営」
- ⑤ 女性スタッフ・動物看護師が活躍できるような「多様性のある組織づくり」

などが必要不可欠になっております。これらは従来の動物病院経営の視点からみると、いわば「ゲームチェンジ」といえるほどの変革であるといえるでしょう。うれしいことに、このような時流を上手にとらえ、持続的に成長されている会社が、弊社顧問のクライアント先から続々と出現しています。今回の時流予測セミナーでは、これらの成功事例を踏まえ、ゲスト講演いただく有限会社オオジ動物病院 獣医師兼トータルケア事業責任者 國領志帆氏と共に「競争激化時代の成長戦略」について、提言したいと考えております。過去多くの皆様にご参加いただいている、人気評判セミナーです。精一杯の情報提供をさせていただきます。皆様のお申し込みを、心よりお待ちしております。



株式会社船井総合研究所
医療・動物病院グループ
横山 拓実

講座
スケジュール

具体的な事例、鮮度の高い情報をもとに、2026年の時流をズバリ予測！

講座	講座内容	講師名
第1講座	激変する動物病院市場を読み解く！ 2026年時流予測 ～さあ、ゲームチェンジだ～	株式会社船井総合研究所 医療・動物病院グループ 横山 拓実
第2講座	ゲスト講演 挑戦の軌跡！ 動物病院が踏み出す新領域への一歩	有限会社オオジ動物病院 獣医師兼トータルケア事業責任者 國領 志帆 氏
第3講座	もう迷わない！ 時代に合った動物病院の集客戦略	株式会社船井総合研究所 医療・動物病院グループ 吉田 妃菜
第4講座	採用から定着、成長まで！ 動物病院の人事戦略	株式会社船井総合研究所 医療・動物病院グループ 鈴木 彰悟
第5講座	未来へ繋ぐ！ 動物病院経営者が今実践すべきこと	株式会社船井総合研究所 医療・動物病院グループ マネージャー 井上 駿



経営状況を適切に把握できる！

1 動物病院経営
数値基準シート

何度でもセミナー内容の復習が可能！

2 セミナーテキスト
限定配布

動物病院経営のプロが徹底サポート！

3 経営戦略策定のための
個別相談会

開催日時

2025年11月20日 木
14:00・16:30 (受付開始:開始時刻30分前～)

※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。

開催場所

東京ミッドタウン八重洲 &BIZ conference

〒104-0028
東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲7階
[JR「東京」駅・東京メトロ丸の内線「東京」駅
地下直結(八重洲地下街経由)]

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30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格 税抜24,000円(税込26,400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。

Webからお申し込みいただけます！

▼セミナー情報をWebページからもご覧いただけます

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133674>

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページよりお申込みくださいませ



※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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

時流予測セミナー、今年も開催決定!!

リアルセミナー
1日限定開催

2026年

動物病院業界

時流予測・提言

セミナー



ペット頭数減! 競争激化時代の成長戦略

NEW
ビジネスモデル

飼い主がこぞって集まる

他院と一線を画す

集客

採用

セミナー参加者限定!
豪華
三大特典

詳細は裏面をチェック

動物病院市場
2026年時流予測セミナー

サステナブルな成長戦略をもっと
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.
S133674

お申込みは
QRコードから



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)

133674



さあ、ゲームチェンジだ。

動物病院市場

2026年

時流予測



競争激化時代の
成長戦略

動物病院業界の最新トレンド2026

- 時流01 ペットの飼育頭数減
- 時流02 倒産件数過去最多
- 時流03 企業拡大や成長を目的としたM&Aによる分院展開とグループ化
- 時流04 大手企業による異業種参入
- 時流05 外資企業の日本市場参入
- 時流06 継続的な獣医療従事者の採用難
- 時流07 女性比率増加とライフイベントによる離脱
- 時流08 地域における獣医療格差



待っているだけでは集まらない！

時代に合った集客戦略とは？



POINT | 1 正しいWeb集患を実践し、新患数が月30件から100件へ大幅増！

HPを持っているだけでは、もはや不十分な時代に。動物病院のWeb集患の基本から応用まで徹底解説！SEO対策、SEO対策、Web広告、ポータルサイトなどの流入戦略について、それぞれのメリット・デメリット、主要なターゲットを詳しく解説。ケース別の適切なWeb集客戦略で、他院との差別化を図る具体的手法をお伝えします。

POINT | 2 地域で“～～といえば〇〇動物病院”と認知され、セカンドオピニオンが毎月安定して来院！

飼い主様は病院を選び分ける時代に。DX化が加速する中での差別化戦略を公開！

得意な診療科目や強力な差別化ポイントがある病院はもちろん、ない病院でも実践できる、これからの時代の差別化戦略を徹底解説。今後の動物病院経営の在り方を予測し、持続可能な経営モデルを構築する方法をお伝えします。

POINT | 3 HP×SNSを活用し、“かかりつけ”としてしっかり定着！

SNSが成果を左右する時代に。中長期的な集患戦略の描き方を完全公開！

なぜいま集客でSNSに力を入れるべきから始まり、Instagram、LINE等のSNS種類別の集客戦略を詳しく解説。HPとの連携により、一時的な集患ではなく、長期にわたって愛される動物病院づくりの秘訣をお伝えします。

本セミナーでは、

集客戦略を実践するうえで欠かせない“数字の目安”も解説！
新患数の目標設定や、販促投資の適正ラインまで具体的にお伝えします。

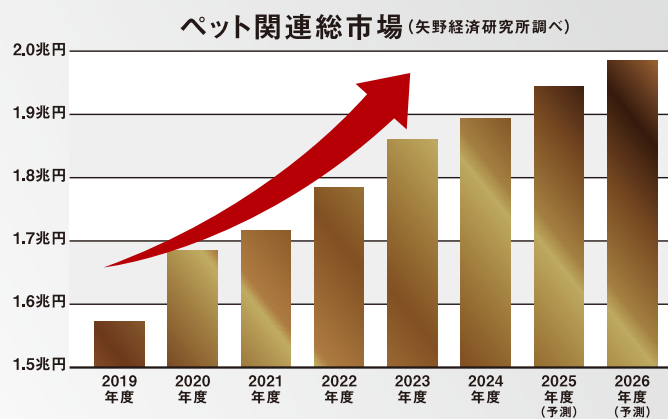


ペット減少時代にどう立ち向かう？

ゲストも挑戦中！
セミナーで詳しく解説していきます！

新しいビジネスモデルとは？

ペット関連総市場は伸び続けている！ 商品ラインナップを広げる発想



ペットの家族化により、ニーズが多様化しております。飼い主様がペット一頭あたりにかける金額は年々上昇している状況です。



ペット市場を全体から見たときに動物病院が対象としている領域は非常に狭いです。現状その狭い領域で競争が増え続けております。ペットが健康な状態の時から、いかに接触していけるかが今後の動物病院経営の成功のカギとなります。飼い主様のニーズに対応する商品を複数持つことにより、他院と目に見えた差別化を図っていきましょう。

もう給与や待遇に頼らない！

採用～定着まで、動物病院人事戦略とは？

採用 個人病院でも半年間で獣医師5名・看護師20名・トリマー3名の応募を獲得！

POINT | 1 マーケティング的採用活動 病院の魅力を伝えるだけでなく、集客と同じ発想で「欲しい人材に選ばれる」採用活動を実現！

採用においても集客戦略と同様のマーケティング思考が必要な時代に。どんなスタッフが欲しいかを明確に定義し、ターゲットに刺さる採用メッセージの作り方から、効果的な求人媒体の選び方まで徹底解説します。

POINT | 2 リファラル採用 大企業でも導入が進む採用戦略を個人病院でも活用！

スタッフが“友人に紹介したい”と思える病院には、自然と応募が集まる仕組みがあります。リファラル採用の有効性から、紹介が生まれやすくなる具体的な仕組みづくり、紹介を呼ぶ社内制度設計まで、実践的な手法をお伝えします。

POINT | 3 SNS採用 求職者が病院を調べるのはSNSの時代。採用サイトがあっても応募が来ない病院必見！

病院に直接行かなくても院内の雰囲気や働く環境が伝わるSNS活用術を公開。採用サイトだけでは伝わらない病院の魅力を発信し、求職者の応募意欲を高める戦略的SNS運用で、採用課題を解決する方法をお伝えします。

評価 なんとなくの評価や年功序列に頼らず、スタッフの頑張りを正しく評価する方法とは？

評価制度は、スタッフのやる気や成長を引き出す大切な仕組みです。公平で透明性のある評価が、定着率の向上や組織力強化につながります！