

# 価格設定における **原理原則** と実際の **価格設定事例** をご紹介

オンライン  
開催

2026年 3月16日 | 2026年 3月21日 | 2026年 3月25日 | 2026年 3月31日

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

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がございます。

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。

講座	セミナー内容	
第1講座	<p><b>動物病院業界が直面する課題と全動物病院が力を注ぐべき方向性</b></p> <p>頭数減少、病院数増加により、新患獲得だけに依存するビジネスモデルはすでに限界を迎えています。縮小傾向にある業界の中で、持続可能な成長を遂げる動物病院にはどんな共通点があるのか? 業界の時流と成功事例をふまえ、これからの動物病院が力を注ぐべき「次の一手」をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 医療支援部 動物病院チーム リーダー 横山 拓実</p>	
第2講座	<p><b>もう迷わない! データとロジックで導く動物病院の正しい価格改定</b></p> <p>ある動物病院では、この4年間で平均客単価が9,000円から15,000円へと大幅にアップ。値上げをしても飼い主は離れず、むしろこぞって集まり続けています。価格改定の具体的な進め方、飼い主が納得する説明の仕方、そして「単価を上げることが飼い主のためになる」とスタッフ全員が腹落ちする意識づけの方法まで——船井総研が数多くの成功事例からルール化した、再現性の高い実践ノウハウを一挙公開します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 医療支援部 動物病院チーム 吉田 妃菜</p>	
第3講座	<p><b>単発来院から生涯顧客へ LTVを高める仕組みと飼い主教育の極意</b></p> <p>「リピート率が上がらない」「せっかく来院してもその後が続かない」——そんな悩みを抱えていませんか? 動物病院経営で重要なのは、LTV(顧客生涯価値)を高めること。本講座では、飼い主が「この病院に任せたい」と思い続ける教育の仕組みと、リピートを生み出す戦略的な商品設計の事例を具体的に紹介します。一度の来院を、長期的な信頼関係へと変える実践ノウハウを学べます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 医療支援部 動物病院チーム 吉田 妃菜</p>	
第4講座	<p><b>学びを成果に変える! セミナー価値最大化と「明日へのアクション」</b></p> <p>変化の激しい時代に選ばれ続ける経営者が、共通して大切にしている視点とは。本講座のまとめとして、特殊なスキルやカリスマ性に頼らず、どの病院でも成果を上げられる「経営の定石」をご紹介します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 医療支援部 耳鼻科・眼科・小児科・動物病院グループ マネージャー 井上 駿</p>	

セミナーのお申込みはこちら!

PCからのお申込み  
 下記セミナーページからお申込みください。▼  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137947>

QRコードからのお申込み  
 右記QRコードから  
 お申込みください。▶



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)

※お申込みに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。



- ✓ 価格改定をしたいが、何からすればよいかわからない
- ✓ 他の動物病院の価格設定の具体例を知りたい

このようなことでお悩みの皆様へ

# 2026年最新版 診療価格改定の極意

4年で平均客単価  
9,000円から  
15,000円へ

動物病院が改定すべき料金項目

- 預かり料金
- 手術料金
- 薬価と調剤手数料
- 超音波検査料金
- 麻酔料金
- 科目ごとの診察料



当日は実際の価格設定を「これでもか」というほどお見せいたします!

オンラインセミナー開催日時  
 2026年 3月16日 | 2026年 3月21日 | 2026年 3月25日 | 2026年 3月31日  
 全日13:00~15:00 ログイン開始 開始時刻30分前~

お申込みはこちら



主催 信頼を損なわず収益強化! 「選ばれる病院」の価格改定セミナー  
 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  
 〒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 八重洲セントラルタワー35階

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](http://www.funaisoken.co.jp) (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください) 137947

お問い合わせNo. **S137947**

# 動物病院が改定するべき料金項目

<b>預かり料金</b> 改定前 検査預かりの場合の費用はなし 改定後 一日費用の3分の2の料金設定に ※部屋を埋める観点から料金を貰う	<b>手術料金</b> 改定前 縫合糸や使ったディスポの機材の内容によって 値段を設定 改定後 セット料金の設定 (飼い主様に費用感を伝えられるように)	<b>薬価と調剤手数料</b> 改定前 利益率の低いものが多かった 改定後 薬価は(薬価差益+技術料+資材料)× 処方日数で計算して、価格設定を行う
<b>超音波検査料金</b> 改定前 部位ごとに違いはなし 改定後 心臓、緊急時の肺エコーなど部分的なものとスクリーニングの料金を分けて設定	<b>麻酔料金</b> 改定前 麻酔費用としての設定しかなかった 改定後 リスクごとに価格を設定 (短頭種であるかどうか、高齢であるか、麻酔管理担当者のレベルに応じて区別)	<b>科目ごとの診察料</b> 改定前 全科目で同じ診察料 改定後 セカンドオピニオンなどの特定の強み診療へのニーズのあるものには専門診察料の設定

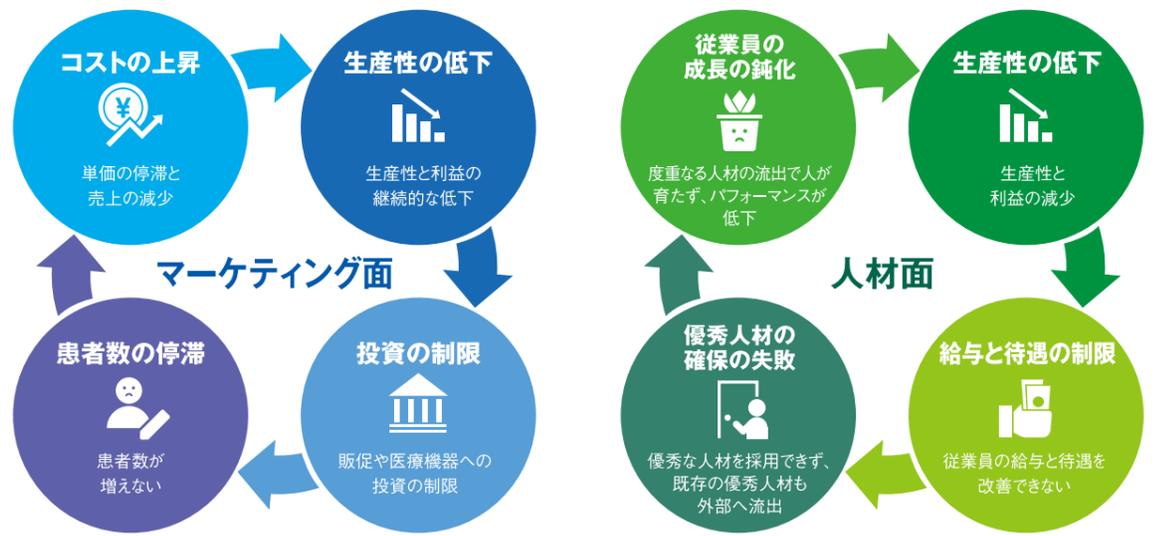
etc...

## 動物病院の価格設定における3つのミス

- 01 何年も同じ価格設定のまま
- 02 薬や検査の原価上昇を把握していない
- 03 安い=動物病院の価値だと考えている

### 価格改定をしないことで起こること

#### 経費上昇による利益および投資余力の減少と病院成長の抑制



だからこそ **今、適切な価格の改定と客単価向上が必要!**

# 7つのポイント

価格改定における絶対に押さえておきたい

- POINT 01 **価値/価格 > 1** が成り立つことが前提  
値段が上がったから行かなくなる=安いことだけに価値を感じている
- POINT 02 **動物病院の客単価と人口に相関はない**
- POINT 03 **ヒト(人件費)・モノ(医療機器)・カネ(原価)・トキ(時間)** のかかるものに対して値上げをする
- POINT 04 周辺の病院ができない **独自の強み診療の価格** を値上げする
- POINT 05 **よく出る項目の値段** を少し上げる
- POINT 06 **これまで設定していなかった料金項目** を新たに設定する
- POINT 07 **競合と比較されがちな項目** の設定は慎重に

より具体的な内容を**セミナー**でお伝えいたします!

## 本セミナーで学べること

- ✓ 価格設定/改定における**原理原則**
- ✓ 診療項目別の**具体的な料金データ**
- ✓ 価格改定や客単価向上に対する**従業員の意識付け方法**
- ✓ **飼い主満足度を下げずに客単価向上**を達成する方法

