

オンライン開催

2026年 5月1日(金) | 2026年 5月13日(水) | 2026年 5月19日(火) | 2026年 5月30日(土)

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も適用となります。

講座	セミナー内容	
第1講座	<p>院長ひとりに頼らない! 安定成長を実現する完全ロードマップ</p> <p>採用してスタッフは増えたはずなのに、一番忙しいのは今も院長。本当は現場を少し離れたいのに、離れられない。気づけば「院長がいないと回らない」状態となっていた。多くの院長先生が、同じ悩みを抱えています。しかし、院長依存型の経営では、いずれ時間と体力の限界を迎え、病院の成長も「個人の上限」に縛られてしまいます。本講座では、この「院長依存」の状態から抜け出すための方法を解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 動物病院チーム リーダー 横山 拓実</p>	
第2講座	<p>スタッフが売上をつくる! 「診療システム」徹底解説</p> <p>院長先生が現場を離れるためには、スタッフが安定して売上をつくれる状態が必要です。本講座では、その状態を実現するために欠かせない考え方をマーケティングとマネジメントの両軸でお話しします。院長依存を減らし、病院全体で診療を回せる土台づくりのポイントをつかんでいただける内容です。</p> <p>株式会社船井総合研究所 動物病院チーム 鈴木 彰悟</p>	
第3講座	<p>院長不在でも成長が続く 自律型組織の作り方</p> <p>スタッフだけで売上をつくれる状態が整ったあとは、その状態を一時的なものにせず、院長がいなくても病院が安定して回り続ける「組織」にしていくことが重要です。本講座では、院長不在でも、スタッフが自律して動き、病院が継続的に成長していくための組織づくりの方法をお伝えします。院長依存から完全に脱却し、「組織で戦う病院」へ進むための最後のステップを示す内容です。</p> <p>株式会社船井総合研究所 動物病院チーム 鈴木 彰悟</p>	
第4講座	<p>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</p> <p>同じ環境・同じ課題でも、成果を出す院長とそうでない院長が生まれるのはなぜか。本講座では、行動が変わる院長の思考習慣と、学びを現場で確実に実践させるための“仕組みづくり”に焦点をあてます。生産性向上を継続し、院長が診療から適度に離れても病院が成長し続けるためのヒントをお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 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/139889>



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。

院長業務 と 休み を両立させる

院長の働き方改革

脱・院長依存!

持続的成長を続ける動物病院のつくり方

院長が現場から離れるために必要な3つの仕組みをお伝えします

1 院長の個人力に頼らない病院としての集客システム

院長指名を勤務医に移譲する方法

勤務医に指名が集まる方法

Web集客をAI活用で楽にする方法

勤務医の得意科目で集客をする方法

2 若手獣医師でも5000万円の売上を立てる診療システム

2年目獣医師でも1日15件みるためのサポート体制

平均客単価1.25万円を超えるための具体施策

獣医師と看護師の理想の業務分担

勤務医の満足度を高める具体的な方法

3 院長不在でも止まらない「自律型組織の作り方」

自立型組織の理想の組織図の立て方

組織の共通の目標となる「経営理念」の立て方

現場でのマネジメントをしてくれる幹部の育て方

スタッフの成長を促す人事評価制度



これらの施策を
実行することで

院長の診察日

週3日

長期休暇
可能に

院長の売上比率

20%

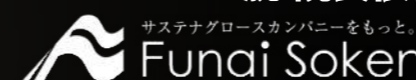
お申込みはこちら

オンライン開催 全日程 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

2026年 5月1日(金) | 2026年 5月13日(水) | 2026年 5月19日(火) | 2026年 5月30日(土)

主催

院長の働き方改革! 脱・院長依存を実現する動物病院経営セミナー



サステナブルな成長を促す。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 (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください) 139889 Q

お問い合わせNo. S139889



競争激化が進む
10年後の
動物病院業界で…

院長が現場を離れても、 安定成長を実現する動物病院経営の仕組みを大公開

このようなお悩みはありませんか？

- ☑ スタッフは増えたのに、忙しいのは院長だけ
- ☑ 新規は来るが、月ごとの波が大きい
- ☑ どんな判断も最終的に院長に回ってくる
- ☑ 若手獣医・看護師に任せきれない
- ☑ 休みを取ると現場が止まる不安がある
- ☑ この働き方を10年続けられる気がしない



今後10年の動物病院業界とは 競争激化する業界時流

動物病院業界は**現在非常に厳しい状況**に直面しています。少子高齢化や都市化の影響に加え、動物愛護法の取り締まりが強化され、特にブリーダーやペットショップの飼育環境に対する規制が厳しくなった結果、犬の頭数が減少しています。しかし動物病院数は今もなお増加傾向にあり、結果として**2008年から2024年の16年間で1病院あたりの犬猫の頭数は50%も減少**しています。

また**ここ1~2年で、大手企業によるM&Aが加速**し、市場の寡占化が進行しています。企業病院は豊富な資金力を背景に、最新設備や効率的な集客戦略、労働環境の整備を進めています。それに対し、個人病院は資金面での制約が大きく、特に**獣医師やスタッフの採用面で苦戦**を強いられています。このような環境下で、**個人経営の病院が安定した経営を維持し、企業病院と競争するのはますます難しくなっています。**

獣医師を取り巻く環境は年々厳しさを増しており、この状況が続けば、**第5世代に入る頃にはさらに厳しい現実が待ち受けているかもしれません。**動物病院業界において、**これまで以上に一人の努力に頼る経営ではなく、個人病院でも生き残れる仕組みづくり**が求められています。



	2008年	2024年
犬猫の推計頭数	約2,400万頭	約1,600万頭
病院数	約10,000施設	約13,000施設
1病院あたりの犬猫の頭数	約2,400頭	約1,200頭

出典:「飼育動物診療施設の開設届出状況」(農林水産省)と一般社団法人ペットフード協会「全国犬猫飼育実態調査2024年版」より株式会社船井総合研究所で作成

経営の難易度は上がり、**院長はさらに忙しくなっています**

理念と行動指針で病院の判断基準を統一化

業界環境が厳しくなるほど、院長には「プレイヤー」と「経営者」**二つの役割**が同時に求められます。

しかし現実には、診療に追われることで経営に時間を割けず、結果として

- 判断が遅れる
- 仕組み化が進まない
- 院長依存が強まる

という悪循環に陥りがちです。これからの10年を乗り越えるためには、**院長が現場から一歩離れ、経営にリソースを割ける状態をつくる**ことが、重要になります。



1 院長の個人力に頼らない病院としての**集客システム**

- ☑ Web広告・SEO・MEO等、Web集客を組み合わせた**新規導線構築**
- ☑ **固定客化を実現**して、再来院に繋げる**LINE活用術公開**

まず必要なのは、**院長が現場に立たなくても新規が安定して来院する状態**をつくることです。多くの動物病院では、集客が院長の診療日や評判に依存し、院長指名が集中しています。その結果、院長の予約だけが埋まり、休みを取ることが難しくなっていきます。本セミナーでは、Webマーケティング力を強化し、集客を属人化から切り離し、**病院として集客を回す仕組み**を解説します。具体的には、スタッフに診療科目や役割で「色」をつけ、患者さんが自然と院長以外を選べる状態を設計します。院長指名を減らしながら病院全体で集客することで、新規と再来が安定し、院長が経営に集中できる体制が整います。

2 若手獣医師でも5000万円の売上を立てる**診療システム**

- ☑ **診療の標準化**で誰でも売上を作れる状態を整備
- ☑ 検査の**パッケージ化**とトークフローの整備により**客単価を安定化**

院長が現場を離れるためには、売上が院長個人ではなく、**スタッフを含めた病院全体でつくられる構造**に変える必要があります。多くの病院では、院長が診療しなければ売上が伸びず、任せるほど不安が増えるという悪循環に陥っています。本セミナーでは、診療内容や説明方法、院内導線を整理し、**誰が対応しても一定の成果が出る診療の型**をつくる方法を解説します。看護師が主体的に関われる領域を広げ、若手獣医でも売上を生める仕組みを整えることで、「**任せても数字が落ちない**」状態を実現します。院長がすべてを抱え込まなくても、病院全体で安定した売上をつくれる体制を目指します。

3 院長不在でも止まらない**組織体制**

- ☑ 理念と行動指針で**病院の判断基準を統一化**
- ☑ **階層構造を整え役割と権限を明確化**

院長が忙しくなる最大の原因は、**日々の判断がすべて院長に集中していること**です。診療方針、トラブル対応、スタッフ対応まで、院長がいなければ進まない状態では、現場を離れることはできません。本セミナーでは、役職や階層構造を整理し、「**誰が、どこまで判断するのか**」を明確にする組織づくりを解説します。さらに、病院として目指す方向性を示す理念や行動指針を設計することで、判断基準を院長の頭の中から組織全体へ移していきます。院長が不在でも現場が止まらず、スタッフが自律的に動ける体制を整えることが、持続的な成長には欠かせません。



動物病院業界必見！

無料メー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ールマガジン

船井総合研究所の動物病院チームが、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皆様には、
必読のメールマガジンです。

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2026
- 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！

