

---

# 会員メニューのご案内

# 継続型コンサルティングとテーマ型コンサルティング

## 継続型 コンサルティング

1年間の継続を基本とする4つのコンサルティング会員種です。

① プラチナ会員

③ オープンカレッジ会員

② スカイプコンサル会員

④ スタディ会員



## テーマ型 コンサルティング

上記の継続型コンサルティングにご入会の方向けに、  
テーマ別にサポートするコンサルティング内容です。  
プラチナ会員様は下記内容を個別コンサルティングの中で実施します。

① マーケティング

- ・ WEBマーケティング
- ・ 飼主様満足度調査・向上案 など

④ 採用

② トリミング

⑤ 病院経営診断

③ 評価制度構築・教育

⑥ 経営計画策定

⑦ 分院展開、新規開業、事業継承

# 継続型コンサルティング ～4つの会員種の違い～

## 個別コンサルティング・個別経営相談 型会員

### ① プラチナ会員

訪問して個別に病院の課題・状況に応じた完全カスタマイズのコンサルティングを実施する会員種です。

- 毎月の定期訪問で現場で実践的に経営をサポート
- 弊社全てのサービスをご提供
- 1診療圏1クライアントの原則を適応

### ② スカイプコンサル会員

テレビ電話を利用しての年間600分の経営相談を実施する会員種です。

- スカイプにて定期的に個別の経営相談を実施
- オープンカレッジ会員までのサービスをご提供
- 1診療圏1クライアントの原則は非適応

## 勉強会参加・セミナー参加 型会員

### ③ オープンカレッジ会員

オープンカレッジ(勉強会)、経営セミナー、経営レポートを主体に経営情報をご提供する会員種です。

- 勉強会、経営セミナー、経営レポートなど、毎月何らかの最新の経営情報をお届け
- 1診療圏1クライアントの原則は非適応

### ④ スタディ会員

経営セミナー、経営レポートを主体に経営情報をご提供する会員種です。

- 経営セミナー、経営レポートなど、毎月何らかの最新の経営情報をお届け
- 1診療圏1クライアントの原則は非適応

# テーマ型コンサルティング

※各内容の詳細は弊社HPをご覧ください。

| テーマ                    | 実施内容  |
|------------------------|---|
| ① マーケティング              | 弊社では持続した発展の為に必要な売上向上、来院数向上を目的として、様々な形式で新患数向上、来院回数向上、単価向上などのマーケティング面のサポートを行っております。   |
| ② トリミング                | トリミング部門の活性化、トリミング部門の新規開設などを行います。  |
| ③ 評価制度構築・教育            | スタッフの安定的な雇用、モチベーションの向上、病院方針を理解したスタッフの育成、適切な利益の蓄積を目的とした評価賃金制度を構築します。またスタッフ数5名の動物病院様から50名を超す動物病院様までなどあらゆる規模感に応じて、現状から次のステージを見据えた発展のための評価賃金制度をご提案しております。                                   |
| ④ 採用                   | 継続的にスタッフの雇用を行うためには、病院方針に即したスタッフの採用や見極めが重要です。応募者を増やすための採用媒体の整備や自院に合ったスタッフかを見極める面接・実習の実施、雇用時の対応など、現場では後回しになりがちな採用に関する取組みをサポートしています。   |
| ⑤ 病院経営診断               | 病院の将来を考える際に、「何かを始めたいが何から手をつければ・・・」ということもあるでしょう。病院の状況を正しく把握し、改善していくためには基本となる経営体系に沿って進めることが重要です。病院を取り巻く環境の外部要因、病院の中のことである内部要因をしっかりと調べることで、病院の長所、経営課題、改善の方向性を整理していきます。                     |
| ⑥ 経営計画策定               | 病院の長所、経営課題、改善の方向性を整理したうえで、具体的な取組み内容を策定していきます。大きな戦略となる経営計画から、現場で取組む具体的なDM・ポスターなどの戦術・戦闘レベルの取組までを幅広く作成することでスピーディーに実行できる体制を整えていきます。   |
| ⑦ 分院展開<br>新規開業<br>事業継承 | 弊社は、いわゆるひも付きの開業・分院・事業継承支援はしておりません。また、コンサルフィーも他社と比較しても高額であると考えます。既に開業している動物病院様のお手伝いをしているため、顧問契約会員（プラチナ会員）様の診療圏との調整をさせていただいています。このポリシーに賛同していただける方だけ、分院展開・新規開業・事業継承のお手伝いをさせていただきたいと思っています。 |

---

# 継続型コンサルティング ～①プラチナ会員～

# 弊社の継続型コンサルテーション ～①プラチナ会員～

毎月の訪問型コンサルテーションを主とし、弊社の行っているサービスを全て受けていただける会員種です。経営問題の解決を実践的、個別に実施します。口頭でのアドバイスだけでなく、具体的な経営手法を先生やスタッフさんと一緒に考え、実践パートナーとして 実行レベルまで行うことで、病院の永続的な発展のサポートを弊社メンバー全員でのチームコンサルティングで行います。

会員費用  
**19万円～/月**  
※担当・テーマ・地域によって異なります。  
※交通費などは応相談  
(消費税別・年間契約)  
**残り5会員**  
(2020/04/11時点)

## コンサルテーションの内容(下記は一例です。ご要望に応じて変わります)

### 現状確認

- ・ 経営数値の把握
- ・ 時流動向の解説
- ・ 他病院の動向の解説
- ・ 今後の方向性の再確認
- ・ 短期的施策の検討
- ・ 長期的施策の検討 など

### マーケティング分野

- ・ 院内ポスターの作成代行
- ・ DMの作成代行
- ・ HPのアドバイス、原稿作成代行
- ・ シーズンに応じた企画のアドバイス
- ・ 飼主様向け説明ツールの作成代行
- ・ HP制作会社・印刷会社等との交渉、入稿などの代行 など

### マネジメント分野

- ・ ミーティングへの参加
- ・ リーダー育成
- ・ 組織化への段階的サポート
- ・ スタッフ面談の実施
- ・ 採用媒体の作成代行
- ・ 教育、評価システムの作成
- ・ スタッフ向け研修の実施 など

## その他(訪問時以外のサポートメニュー)

### 合同就職説明会への優先参加

- ◆ 獣医大学での説明会に優先的にご案内します

### ご相談

- ◆ 電話やメールなどでの随時ご相談をお受けします

### プラチナミーティング

- ◆ プラチナ会員様のみご参加いただける勉強会へのご参加

### オープンカレッジ・主催セミナーへの参加

- ◆ オープンカレッジや主催セミナーへのご参加

### その他(会員ネットワークを活かしたサポート)

- ◆ 会員間での情報共有
- ◆ 各種ツールなどの会員様間での共有
- ◆ 各種統計・調査の共有(給与調査・料金調査など)

### 飼主様向けニュースレターの毎月発行

- ◆ 飼主様向けのニュースレターを毎月ご提供します。

(※1) お互いの合意があった場合は除き、1診療圏・1クライアントの原則が適応されます。なお車で15分程度の距離を、診療圏の目安としています。

(※2) 会員費用の2か月間返金保証制度をご用意しております。コンサルテーション開始後、内容に満足されなかった場合、2か月以内であれば会員費用を返金する制度です。

# 弊社のチームコンサルティングについて

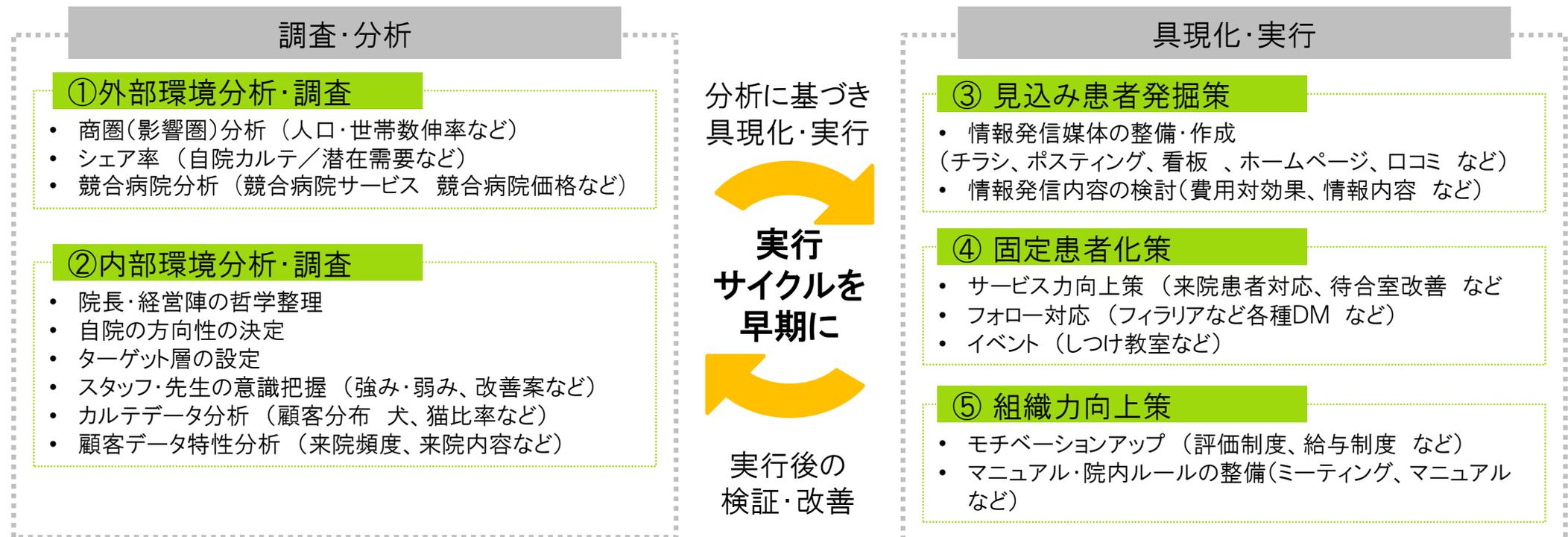
## 「1人単独担当」から「一担当チームフォロー制」でのコンサルティングを

通常、コンサルティング会社では1病院につき1人が担当します。弊社もこれまでは同様でした。経営環境が激化し、実行内容も複雑化・多様化する中では、従来のやり方では結果が出にくくなってきています。

結果を出やすくするためには、経営体系(下記の①外部環境分析・調査、②内部環境分析・調査、③見込み患者発掘策、④固定患者化策、⑤組織力向上策)に沿って正しく実行することが重要となります。

そこで、経営体系に沿ってスピーディーに対応するため、1人が1病院を担当するという担当制に加え、弊社の複数メンバーが1病院での課題に対してフォローする「一担当チームフォロー制」というスタイルを取り入れています。

これにより、「調査・分析」から「具現化・実行」までの経営体系に沿ったサイクルを早期に実行できる体制を整えています。



---

# 継続型コンサルテイング ～②スカイプコンサル会員～

# 弊社の継続型コンサルテーション ～②スカイプコンサル会員～

年間で合計600分のテレビ電話(スカイプ)によるコンサルティングを受けられる会員種です。コンサルティングを受けたいけれど金銭的に難しい。でも、勉強会の参加だけでは物足りない。ダイレクトメールなどの具体的なアドバイスも受けたい。そういったお声を受けて新設した会員種です。オープンカレッジ会員の内容も全て含まれています。

会員費用

**5万円～/月**

(消費税別・年間契約)

**残り10会員**

(2020/04/11時点)

【※スカイプとは?】 マイクロソフト社が提供している、無料で使用できるテレビ電話サービスです。パソコンやタブレット、スマートフォンなどで使用できます。

## スカイプコンサルティングについて

### (1) 合計600分の テレビ電話コンサルティング

弊社側で事前に設定した予約枠の中からご都合の良い日時を事前にご予約いただきます。

- ・年間で合計600分(20回×30分/1枠)のテレビ電話によるご相談が可能
- ・事前にご予約いただきます。
- ・担当者の指定はできません。

### (2) ご相談内容例 (下記以外のご相談にも対応可能です)

#### 【ダイレクトメールについてのアドバイス】

- ・フィラリアDMの内容について
- ・ワクチンDMの内容について
- ・健康診断DMの内容について など

#### 【HPIについてのアドバイス】

- ・リニューアルについて
- ・コンテンツの強化方法について
- ・SEO対策について など

#### 【広告宣伝についてのアドバイス】

- ・ポスティングについて
- ・待合室作りについて
- ・掲示ポスターについて など

#### 【採用・求人についてのアドバイス】

- ・掲載する求人媒体について
- ・求人文面について
- ・採用時の注意点 など

#### 【教育についてのアドバイス】

- ・新人教育について
- ・リーダー教育について
- ・ミーティング方法について など

#### 【評価についてのアドバイス】

- ・評価制度について
- ・給与制度について
- ・賞与支給方法について など

## オープンカレッジ会員の内容

オープンカレッジ会員の項目を参照

(※1) 1診療圏・1クライアントの原則は適応されません。

## ご利用の流れ

### 1. 事前ご予約



- ・予約は専用予約システムより
- ・希望日の2日前まで予約可能
- ・キャンセル、変更は原則2日前までをお願いします。
- ・年間で合計600分の相談が可能です。

### 2. シートのご提出

- ・ご相談内容を専用シートにて事前にご提出いただけます。
- ・相談内容は時間の都合上、5つ程度を目安とします。できる限り具体的にご記入ください。
- ・DMなどのアドバイスをご希望の場合は、事前にDM実物などをご提供ください。

### 3. スカイプによる経営相談



(画像出典)<https://support.skype.com/en/>

- ・予約時間に、スカイプにてテレビ電話を開始します。
  - ・事前シートに沿ってご相談内容の回答をしていきます。
  - ・疑問点や追加のご質問などは随時その場でお受けします。
  - ・その場で回答できない内容については後日解答致します。
  - ・予約時間内は追加のご質問などもお受けいたします。
- ※ DMなど具体的資料の作成や参考データなどのご提供はありません。口頭でのアドバイスとなります。予めご了承ください。

---

# 継続型コンサルティング ～③オープンカレッジ会員～

# 弊社の継続型コンサルテーション ～③オープンカレッジ会員～

ただ単に聞いて終わりではなく、質の高い有益な情報を聞いていただき、ご参加者がセミナー以上に理解でき自分たちの病院で実践できるようになるためのプログラムです。(1診療圏・1クライアントの原則はありません)

会員費用

**1.5万円/月**

(消費税別・年間契約)

**残り15会員**

(2020/04/11時点)

## STEP1

### スタートキット ダウンロード

#### 基本講座の学習

まずは、基本講座の学習からスタートしてください。商品DVDと同内容のベーシックテキストデータをホームページからダウンロードしていただけます。お忙しければ、テキストの流し読みでもかまいません。オープンカレッジ参加の時に内容の質問をすることもできます。

※ 通常価格6万円相当のベーシックDVD4本分に相当します。



(タイトル)

- 飼い主様をファンにする
- ホームページの基本



- 経営数字に強くなる
- 調べることから、新しい経営が始まる！調査手法大公開

## STEP2

### オープンカレッジへの参加

- ① 外部講師による専門的な講義
- ② 最新手法の紹介
- ③ 参加者同士での講義の振り返り
- ④ 経営相談

詳細はオープンカレッジのページをご覧ください。

上記のメニューを取組む中で出てきた疑問点や課題などを、オープンカレッジへの参加、経営相談などで解決・実行していただくことができます。

## STEP3

### 自院での実践・サポートメニュー

#### ◆ 欠席時サポート

欠席した場合は、オープンカレッジの動画をDLできます。

#### ◆ ツールダウンロード

セミナーで使用したポスターや直近のDMなどをデータでダウンロードしていただけます。

#### ◆ レポート

経営レポートやブログレポート等を年12回発行します。

#### ◆ セミナー無料参加

開催する主催セミナーは1名様無料でご参加いただけます。

#### ◆ 最新情報の共有

会員様で共有した方が良いと考える情報などを随時メールいたします。獣医師、動物看護師間の会員間での給与調査、予防、治療の料金調査など

#### ◆ 会員専用求人・求職ページ登録

弊社ホームページ内の「求人・求職ページ」にご登録頂けます

#### ◆ 事業継承情報ページからの情報共有

ご登録頂いた情報を会員様にお知らせいたします。

#### ◆ 会員間でのホームページ相互リンク

ご希望者様にはホームページの相互リンクを行います。

#### ◆ ニュースレターの毎月送付

飼主様向けのニュースレターを毎月ご提供します。

---

# 継続型コンサルティング ～④スタディ会員～

# 弊社の継続型コンサルテーション ～④スタディ会員～

月1回届くレポートと年間6回程度のセミナー参加を主とした会員です。  
 レポート、セミナーによって、情報を収集したいという方におススメです。  
 (1診療圏・1クライアントの原則はありません。)

会員費用

8千円/月

(消費税別・年間契約)

## STEP1

### スタートキット ダウンロード

## 基本講座の学習

まずは、基本講座の学習からスタートしてください。商品DVDと同内容のベーシックテキストデータをお送りします。お忙しければ、テキストの流し読みでもかまいません。

※ 通常価格6万円相当のベーシックDVD4本分に相当します。



(タイトル)

- 飼い主様をファンにする
- ホームページの基本
- 経営数字に強くなる
- 調べることから、新しい経営が始まる！調査手法大公開

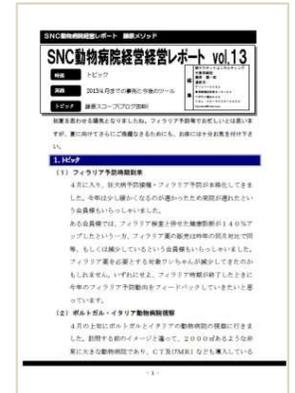
## STEP2

### サポートメニュー

#### ◆ 月1回のレポート

DMや最新事例などが満載の経営レポートを年間12回、月1回のお届けとなります。動物病院の最新経営手法やトピックを書面にまとめて発行しています。

レポート形式で、弊社代表 藤原慎一郎や各コンサルタントの視点から、動物病院を取り巻く環境や経営状況、成功事例などを解説します。



#### ◆ セミナー無料参加

開催する主催セミナーには、1名様無料でご参加いただけます。会員の方には優先的にご案内・お座席の確保を行いますので、必ずご参加いただけます。

#### ◆ 会員専用求人・求職ページ登録

弊社ホームページ内の「求人・求職ページ」にご登録頂けます

#### ◆ 事業継承情報ページからの情報共有

ご登録頂いた動物病院様の情報を会員様にお知らせいたします。

#### ◆ ニュースレターの毎月送付

飼主様向けのニュースレターを毎月ご提供します。



(ニュースレターは3種類)

- ノーマルタイプ
- 新聞タイプ
- コルクボードタイプ

# 継続型コンサルティングに含まれるサポートメニュー

プラチナ …… プラチナ会員様対象

スカイプ …… スカイプコンサル会員様対象

オープン …… オープンカレッジ会員様対象

スタディ …… スタディ会員様対象

# 年間スケジュール(2017年度)

|              | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|--------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|
| オープン<br>カレッジ |    | ●  |    |    |    | ●  |    |    | ●  |     | ●   |     |
| セミナー         | ●  | ●  | ●  |    |    |    | ●  |    | ●  |     | ●   | ●   |
| レポート         | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●   | ●   | ●   |
| その他<br>特典    | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●  | ●   | ●   | ●   |

※セミナー、オープンカレッジは予定です。変更になる場合がありますので、ご了承ください。

毎月、勉強会・レポート・などをご提供します。常に最新情報・経営手法に触れていただくことができます。

## 2017年オープンカレッジのテーマ

- |     |                  |                  |
|-----|------------------|------------------|
| 2月  | ◆売れるスタッフ         | ◆フィリア時期の待ち時間     |
| 6月  | ◆上半期の振り返り        | ◆売上規模別の経営ノウハウ    |
| 9月  | ◆リーダー育成          | ◆評価制度の作り方と運用の注意点 |
| 11月 | ◆2018年に向けてやるべきこと | ◆ホームページ作成マニュアル   |

※テーマは予定になりますので、変更する場合がございます。

## ① 外部講師による専門的な講義(随時開催)

接遇やホスピタリティ、法律など、その道の専門外部講師を招聘しての講義を行います。参加者様が体感・体験できるプログラムになっています。

## ② 最新手法の紹介

弊社コンサルタントによる最新の取組みをご紹介します。時流を踏まえた「今やるべき取組み」をよりタイムリーにご紹介していきます。

## ③ 参加者同士での講義の振り返り

その場では分かったつもりになっていることも、病院へ戻ると実践できないこともあります。そのため、参加者同士での講義内容の振り返りの時間を用意しています。この時間を過ごして頂くことで病院での実践スピードと質が格段に向上します。

## ④ 経営相談

ご希望者には当日に経営相談の時間を設けます。定期的に自院のお悩みを解決していただけます。過去の相談内容としては、DMのチェックやHPのチェックなども行っています。※要予約となります。各回定員制となります。ご了承ください。c

## 過去のオープンカレッジでのゲスト講師



2015年7月度  
～高稼働率のホテルで実施している  
ホスピタリティとは～  
ホテルグリーンコア 代表 金子祐子 様



2015年10月度  
～「おもてなし」を基本とした  
接遇・接客研修～  
株式会社観光文化研究所 井川今日子 様



2016年9月度  
～動物病院関連訴訟事件を多く扱う弁護士が教える  
リスク管理と満足度向上～  
フラクタル法律事務所 弁護士 田村 勇人 様 ・ 弁護士 堀井 亜生 様

## ◆ 経営レポート

DMや最新事例などが満載の経営レポートを月1回、年間12回のお届けとなります。

動物病院の最新経営手法やトピックを書面にまとめて発行しています。レポート形式で、弊社代表 藤原慎一郎や各コンサルタントの視点から、動物病院を取り巻く環境や経営状況、成功事例などを解説します。



これまでのレポートやが蓄積し、これだけの情報量になりました。



## ◆ 飼主様向けニュースレター

毎月、季節の予防から、業界での最新情報まで動物病院に特化した幅広い飼主様向けのニュースレター原稿(WORDファイル)をお送りいたします。データでお送りいたしますので、そのまま印刷することも、原稿を元に変えていただいて印刷することもできます。また、HPに掲載するなどにもご使用いただけます。



## ◆ セミナー無料参加

年に6回程度開催する主催セミナーに、1名様無料でご参加頂けます。  
会員の方には優先的にご案内、お座席確保します。  
過去の開催プログラムを一部ですがご紹介いたします。

- ① 獣医師1人の病院でも取り組める事例
- ② 猫に優しい病院実践事例
- ③ 求人採用・教育・評価 成功例
- ④ 未来志向の動物病院経営学
- ⑤ 男性限定 接遇&セクハラ防止セミナー
- ⑥ 不変の動物病院経営手法&2016年最新事例
- ⑦ 動物病院 訴訟トラブル対策事例 & 満足度アップ事例 公開セミナー



# 弊社HP内でのサポートメニュー①

## ◆ 会員専用求人・求職ページ登録

対象： プラチナ スカイプ オープン スタディ

勤務医の方や学生の経営に対する興味から弊社ホームページへのアクセスも増加していると感じ、求人・求職ページを新しく設けました。(昨年の院長交流会は開催しないのか?という質問を学生から問い合わせがあったりしています)弊社ホームページ内の「求人・求職ページ」に会員様はご登録頂けます。

## ◆ 事業継承情報ページからの情報共有

対象： プラチナ スカイプ オープン スタディ

事業継承情報ページとは、「売りたい」という動物病院様が登録するサイトです。この情報を会員様に連絡いたします。弊社では、当面マッチングだけしかできないと考えています。(※資産算定や仲介は他社を紹介する形をとりたいと思っています)ご登録頂いた動物病院様の情報を会員様にお知らせいたします。

## ◆ 会員間でのホームページ相互リンク

対象： プラチナ スカイプ オープン

ご希望者様には弊社会員様でのホームページの相互リンクを行います。

## ◆ 最新情報の共有

対象： プラチナ スカイプ オープン

会員様で共有した方が良いと考える情報などを随時メールいたします。獣医師、動物看護師間の会員間での給与調査、予防・治療の料金調査など、会員様で共有した方が良いと考える情報などを随時メールいたします。

# 弊社HP内でのサポートメニュー②～会員専用ページの利用～

## ◆ 音声ダウンロード

対象： プラチナ スカイプ オープン スタディ

セミナーの録音を弊社ホームページからダウンロードできます。過去のセミナーの振り返りをしていただくことも可能です。

## ◆ 欠席時サポート

対象： プラチナ スカイプ オープン

オープンカレッジを欠席しても安心です。会員専用ページより、オープンカレッジの録画をダウンロードできます。また、過去のオープンカレッジ画像もダウンロードできますので、どの回からオープンカレッジ会員になっても安心です。



## ◆ ツールダウンロード

対象： プラチナ スカイプ オープン

セミナーで使用したポスターや直近のDMなどをデータでダウンロードして頂けます。(※不定期、弊社で選択した内容になります)

### 【現在公開しているツール類】

- ・6ヶ月ダイエットプログラム例
- ・シニア検診ポスター例
- ・スキンケアパックポスター例
- ・スタンプカード例
- ・院内見学会プログラム例
- ・院内見学会ポスター例
- ・処置カード例
- ・犬種別料金表例
- ・薬袋熱中症例
- ・リーダー評価チェックリスト
- ・アダルト健診DM例
- ・シニア健診DM例
- ・フィラリアDM参考例(PDFデータ)
- ・プレシニア健診DM例
- ・健診DM表面例
- ・猫ちゃんの検診ポスター例(尿石症・猫ひっかき病・術前検査)
- ・歯科検診DM例
- ・ネコ啓蒙用リーフレット
- ・待合室の工夫例(PDF写真データ)



# 求人システムの運営

日本最大規模  
学生事前申し込み160名以上！

## ◆ 就職説明会運営

対象: 動物病院への就職に向けて実習先を選びたい人  
院長先生やスタッフさん・病院の雰囲気まで感じたい人

内容: 各動物病院のアピールプレゼンテーション  
各動物病院のブース設置・パンフレットブック配布

動フェス  
(動ナビ就活フェス)

## ◆ 獣医師・動物看護師向け求人サイト運営

 動物病院求人採用ナビ

対象: 動物病院の就職に向けて活動をしている人

内容: 登録者と登録病院のマッチング・  
スカウト・お祝い金システム有

動物病院  
求人採用ナビ

## ◆ 動物病院就職志望者向けLINE@の運営

対象: 動物病院への就職を考えている人 低学年も歓迎！

内容: 各病院の求人情報や  
就職活動に役立つコラムなどの情報を発信！

インフォア！

## 日本最大規模！ 合同就職説明会「動ナビ就活フェス」の開催

様々な動物病院様のサポートをしていくなかで、求人に関するお悩みは多々お受けします。そこで、当社として、少しでもマッチングの場を提供させていただきたく、2017年に当社主催の合同就職説明会「動ナビ就活フェス(通称「動フェス」)」を開催いたしました。



第1回目の2017年5月に開催した際は、事前申し込みを含め160名の獣医学生、動物看護学生が集まりました。

## 酪農学園大学・日本大学・麻布大学様での会員様限定就職説明会

各大学の就職部様ご協力の下、弊社会員の動物病院様のみが参加できる就職説明会を開催しています。動物病院に特化した経営セミナーと併せて、サスティナコンサルティング会員様が病院紹介をプレゼンテーションし、その後ブース形式での個別説明会を行っています。

### 【開催実績 ～酪農学園大学様～】

第1回:2013年2月 第2回:2013年7月  
第3回:2014年2月 第4回:2014年7月  
第5回:2015年6月 第6回:2016年6月

### 【開催実績 ～日本大学様～】

第1回:2015年11月 第2回:2016年7月

### 【開催実績 ～麻布大学様～】

第1回:2014年2月20日

### ～ 開催例 ～

#### 【第1部:経営セミナー 13:00～14:00】

講師:(株)サスティナコンサルティング 代表取締役 藤原慎一郎

#### 【第2部:プレゼンテーション 14:00～15:00】

ブース出展するSNC会員12動物病院様の紹介(1病院5分程度)

#### 【第3部:病院個別説明会 15:15～17:00】

ブース形式の説明会です。

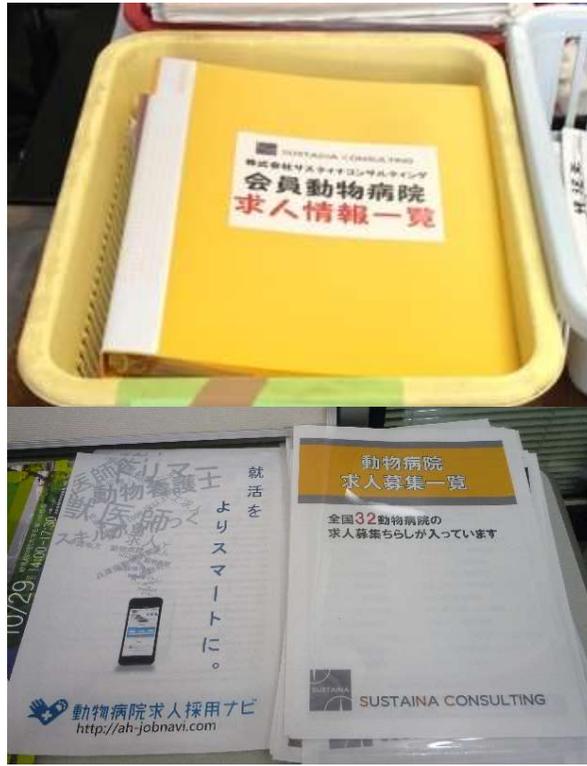
各動物病院様がブース出展を行い、動物病院での仕事内容、病院の特徴などを院長、スタッフから直接、学生さん達にお話しする機会を設けました。



# 求人関連サポートメニュー②

対象: プラチナ スカイク オープン スタディ

## ◆ 獣医大学での求人ファイル設置 (北里大学、麻布大学、酪農学園大学)

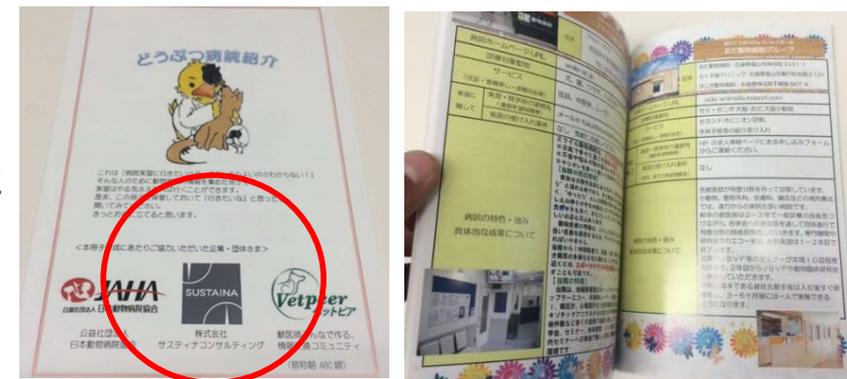


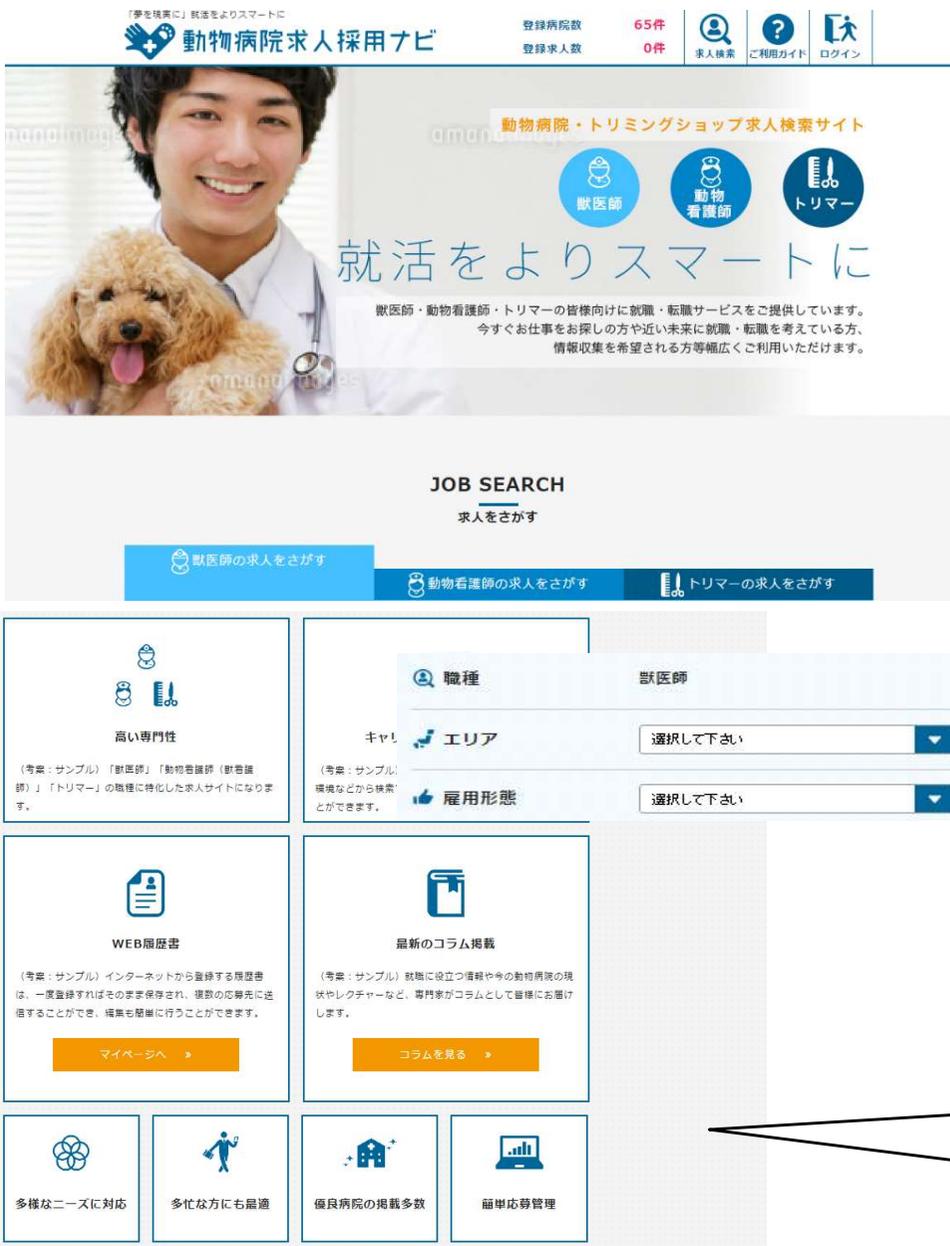
## ◆ 獣医・看護師向け雑誌への 合同求人広告



## ◆ 日本獣医学生協会(JAVS)との連携

当社は日本獣医学生協会(JAVS)に協賛をしており、同協会が主催する各種イベント等の動物病院紹介冊子などに、会員様を優先的に掲載させていただくことができます。  
全国の獣医大学の学生との接点をつくることができます。





## 『院長の悩み』と『求職者の要望』を元に作った求人サイト 動物病院求人採用ナビ

### 1 現場の要望に応えた採用分類

「獣医師」「看護師」「トリマー」という職種で分類し、「新卒」・「既卒」それぞれで掲載することが可能です。

### 2 スカウト機能の設置

「会ってみたい」と思った際は病院からアプローチすることが可能です。

### 3 学生への抜群の告知力

動物病院専門のコンサルタント会社という強みを活かし、大学・専門学校への告知、連携する獣医学生団体への案内、獣医学雑誌への掲載を通じ継続的にPRしていきます。

### 4 追加料金なし

掲載料のみで全ての機能を利用可能です。成果報酬など追加料金はありません。

### 5 求職者の声を活かした構成

多数の求職者にヒアリングを行い、求職者の使いやすさを追求しています。

### 6 お祝い金の贈呈

採用が決まった求職者に対し、弊社よりお祝い金4,150円（良いご縁）をお渡ししています。

### 【一般料金】

3か月間 15,000円 6か月間 28,000円 12か月間 55,000円  
⇒ 弊社会員様は **常に月額2,160円**で ご掲載いただけます

# 料金・お申し込み方法

## 会員料金

プラチナ会員費用： 190,000円～/月(消費税別・年間契約)

スカイプコンサル会員費用： 50,000円/月(消費税別・年間契約)

オープンカレッジ会員費用： 15,000円/月(消費税別・年間契約)

スタディ会員費用： 8,000円/月(消費税別・年間契約)

(お支払方法は口座振替とさせていただきます。)

## お申し込み方法

**FAX:03-6800-5340**  
株式会社 サステイナコンサルティング 行

**会員お申し込み用紙**

下記FAX申込み用紙に必要事項をご記入の上、会場内スタッフにお渡しいただくか、FAXでご返信下さい。お申込み確認後、当社より確認のご連絡をさせていただきます。

なお弊社より随時情報等をお送りさせていただきますので、ご希望の会員種にチェックをし、下記項目全てにご記入をお願い致します。

プラチナ会員  
 スカイプコンサル会員 (New!!)  
 オープンカレッジ会員  
 スタディ会員

| ご登録情報   |      |
|---------|------|
| 貴院名     | フリガナ |
| 代表者名    | フリガナ |
| 住所      | 〒    |
| TEL     |      |
| FAX     |      |
| メールアドレス | @    |

お手元の申込用紙にご記入いただき、FAXにてご返送ください。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

New!!

開業2年目から開業30年を  
超す動物病院様まで、  
様々な開業年数の先生方のサポートを  
させていただいております。  
会員様の声の一部を  
ご紹介させていただきます。

さくら動物病院 院長 畑 雅夫 先生

New!!  
プラチナ会員様

きっかけはインターネットでコラムなどの記事を見たことです。マーケティングや市場分析については自分でも実践していましたが、やはり外部からの情報も得たいと思ったため、興味を持ちました。また、以前から自分の手助けをしてくれるマネージャー的な存在が必要だと思っていたこともあり、コンサルティングを依頼することになりました。

実際にコンサルティングをお願いして一番ありがたいと感じているのは、他の病院で実践している施策や生の情報が入ってくることです。まだ始めたばかりではありますが、今後にも期待したいと思っています。

病院運営の中で、考えても答えが出ないことも多くあると思います。そういった方は、会員になって実際に体験してみたら良いと思います。自分たちの病院に合う、合わないはあるかもしれませんが、同じ会員同士の情報交換は得難いものなので、まずは行動してみたいと思います。



スマイル動物病院 院長 福井 達典 先生  
プラチナ会員様

知ったきっかけは、外部のセミナーに参加した際に、藤原さんがゲストで講演をしていたのを聞いたことです。その後、メールマガジンに登録して読んでいるうちに興味を持ち、セミナーに何回か参加しました。

まずは様子を見ようと思い、スタディ会員になりましたが、人事評価制度を構築する際に、「これは自分だけでは絶対にできない！」と思い、コンサルティングをお願いすることになりました。

最初は隔月でお願いしていたんですが、やはり月に1か月空いてしまうことでスピードが落ちると思ったため、今は月に1回来ていただいています。一緒に作っていただいた評価制度も運用の段階になっていますし、DM作成などは自分では出来ないのも、とても助かっています。また、評価の話など、人に相談しにくい事を相談できるので、とても良いと思います。情報も広くたくさん持っているのも、プラチナ会員の費用を払っても、十分その価値はあると思っています。

New!!

昭島動物病院 院長 植松一良 先生

プラチナ会員様



依頼したきっかけは2011年の震災後、開院して初めてマイナス成長を経験したからです。それまではずっとプラス成長だったので、震災後、数字が止まってしまっとうしようかと思っていた時に、サスティナさんに相談をしました。

元々他のコンサルティング会社に依頼をしていましたが、サスティナさんに依頼をしてから、また成長路線に戻ることができました。経営戦略や組織体制について相談したり、DMなどの企画を一緒にかんがえてもらいました。

新たな課題として、今のビジネスモデルでこれ以上成長するのは限界だとわかってきました。今後のステップとして、新しいビジネスモデルを構築することが不可欠になってきたので、今後もサスティナさんをお願いしていきたいです。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

New!!

## ラク動物病院 院長 松永 秀夫 先生

プラチナ会員様

人事面とか獣医学的な事とかいわゆる求人面とか、色んな事で手詰まりになってきたからです。依頼して良かった点や、病院として変わった部分は、色んな検査のキャンペーンとか、こちらが考えているよりもやっぱり引き出しが多くて、実際にやってみて反響が大きかった。



求人面でも、色んな所に連絡を取ってくれて、我々だけでは絶対出来ない事をやっていただいている、っていうそういう安心感は得られましたね。全面的に頼りにしています。コンサルティングっていうと、最初言葉では抵抗があるかもしれないんですけども、本当に親身にやって下さるんで、やってみて良かったなあ、安心出来るっていう事だと思います。随分、身体も心も楽になります。

## きたのさと動物病院 院長 今道 昭一 先生

プラチナ会員様

知ったキッカケは、サスティナコンサルティングの方からいただいていた無料のメールと藤原社長が出版された本を読んだ事です。それで動物病院の業界の将来について、漠然とした不安というのを覚え、コンサルティングをお願いしようと思った一番大きな要因だったんですけども。実際にスタッフの方とお会い話を聞いて、このまま何も知らずに一人で経営していくのは、この先困難になってくるのかな?と思った事を覚えております。



やはり一人でやれる事というのは限界があると思いますし、自分が正しいと思っていたことでも、やっぱり周りの人からみると間違っていたり、もう少しこういった工夫をした方がいいよという事があると思います。実際にコンサルティングを受けていると、そういった軌道修正という事をすごくやってくれました。あと、もう一つは、具体的な案、あるいは行動を教えていただいて、一緒に病院の経営を変えていくことが出来ました。

私のところの病院の経営方針ですけども、やはり、その動物の病気を治すというのは、もちろん病院の使命としてあるとは思いますが、ただ、それだけではなくて、長く続けるという事はとても大事だと思っております。こういった所に気付くのは、なかなか個人では難しく、コンサルティングの方たちと一緒にやる事で新しい発見というのが沢山あります。是非そういった発見をする為にも、指導を受けるのもいいのかな、と思います。

## 「一国一城の主として経営をしていく中で、気軽に相談できる存在」

New!!

## しらさぎ動物病院 院長 常安 健介 先生

プラチナ会員様

きっかけは、いつだか大きい学会のセミナーの一コマで藤原さんの話を聞いたのが最初だったと思いますけど。それで興味を持って、オープンカレッジに参加した事がきっかけです。お願いしようと思ったのは、やはり売上が落ちたからです。それで、このままじゃいけないのかな?と思ってお願いをしました。



実際に受けたのは、初めは、3月ごろに来ていただき、フィリアDMの出し方を変えましょうという事だったかと思います。サスティナさんにお世話になる前から色々と、フィリアの時にはDMを出していたし、それに合わせて健診のキャンペーンなどもやってはいたのですが、サスティナさんに作ってもらったDMはA4版の大きなもので、年齢別に健診がコース分けされていて、見やすいものでした。最初からある程度反響はありましたが、毎年繰り返すことで、健診の定着率が上がってきていると思います。また、「院長の想い」というものをインタビューして文章にいただきました。なんとなく、自分で思っていたけれども、なかなか文章にするのが面倒くさかった「院長の想い」を、うまくまとめていただいたもので、出来たものを院内に貼ったり、ホームページに載せたりしました。

会員になった後で印象に残っている事は、やっぱりプラチナミーティングでしょうか。大先輩たちや今まで全然繋がりのない先生たちに話を聞いて、色々刺激を受けました。狭い世界で生きているんで、どうしても限られた人付き合いしかありませんでした。サスティナさんでプラチナミーティングに参加させてもらうことで、全然今まで知らなかった人たちに話を聞き、「こういうことをしているんだ」というヒントをもらって、新しいことを始めたりしました。

僕ら経営者ですけど、その、経営に関しては素人で、特に経営学に対する知識はありません。しかし、どうしても開業すると、一国一城の主なので、なかなか経営について気軽に相談できる相手がいません。サスティナさんにお世話になることで、経営・人事のアドバイスや自分では思いつかなかったことの提案、自分の考えたことの後押しをしてもらえるので、助かっています。売上を上げるっていう意味で入会していますが、院長っていうのは経営に関しては孤独なので、なにより相談相手が出来て良かったです。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

動物病院 京都 院長 園田 祐三 先生

New!!

プラチナ会員様



**弊社を知ったきっかけはなんですか？**

各種学会での講演とかセミナーで、まず知りました。

**弊社のコンサルティングをお願いしようと思ったきっかけは、どんな事ですか？**

今、自分が病院とともに成長していく中で、1回自分の考えに固まり過ぎないようにしようかな？

と思い、依頼させていただくことにした。

また当時、御社に近所をお願いしている先生がいなく、自分の病院から一定の距離の病院のコンサルを断っていただける事も大きいです。自分のところでやっている事を近所の動物病院が、同じコンサルタント会社を利用しまったく同じことをやり始めるのは、困ることが起きるのでと思いますので。

**実際に弊社のコンサルティングをお願いしてみて、いかがでしょうか？**

全国の非常に優秀な大病院の獣医さんと知り合えたことというのが、すごく良かったです。ためになるお話をたくさんお聞きさせて頂きました。さらに、担当の方が、ダイレクトメールなどの反響分析や当院の商圈分析など含め、自分で分析していたら、日々の診療に追われている中で、なかなかそこまでは出来ないかな？という事をやっていただけているので、非常に感謝しております。

**これから会員を検討されている方へメッセージをお願い致します**

非常にお金以上の効果、費用対効果は得られるのではないかと思います。特に、小さい病院を大きくしようとか、或いはもうひとつ発展したいなど、より野心がある、より向上心がある、そういった方には特に相談相手またパートナーとして適しているのではないかと考えています。

「1人の限界を、一緒に突破してくれる、よき戦友のような役割です」New!!

上本町どうぶつ病院 院長 中西 崇之 先生 プラチナ会員様



元々は代診をしていた病院がコンサルティングをお願いしていました。どうすれば結果が出るかを当時の院長とともに見させてもらっていました。

自身で開業する際も物件などの相談にものってもらっていましたが、最初の5年は自分の力だけでやってみようと思っていました。

開業後は順調に飼主様にもご支持いただきました。一方で6年目になった頃、飼主様への情報発信、スタッフ教育、採用など、

診療業務以外の経営者業に割ける時間が少なくなってきました。

「こういうことをやりたい、でも時間がない」、「スタッフと面談をしたい、でも時間がない」など、皆さんもご経験あるかと思いますが、診療が忙しくて大事なことが後回しになってしまうことが多くありました。

そのタイミングで以前にお願いしていたサスティナさんをお願いすることにしました。お願いしてからは獣医師の採用や、スタッフの採用という結果がすぐに出ましたし、フィリアDM、猫健診、秋の健診の実施、猫専用ペットホテルの開設など、自分がしたかったことや、ご提案を受けての取り組みなど、色んな取り組みを始めることができました。新しいことを始めるとスタッフも前向きになるのだなと改めて感じました。

動物病院の院長業は、よく言われることですが、獣医師・経営者などと複数の役割をこなすことが求められます。ただ、目の前の動物のことを考えると、病院の経営に関する取り組みはどうしても後回しになってしまいます。最終的には飼主様のためには経営に関する取り組みをしないといけないのですが、なかなか手が付けられないことも多いと思います。正直、1人での限界を感じる人が多いと思います。

でも、時にはDMの印刷や発送の手配を代行してもらったり、自分がやりたいことを形にするアイデアをもらったり、時には自分が間違っていると指摘してもらったりなどと、一緒になって前へ進んでくれる戦友みたいな役割があると非常に心強いと思います。1人ですと時には嫌になる事もありますが、相談できる相手がいるのはとてもよいと思います。今後も一緒に頑張っていきたいと思います。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

「個々の病院に合った対応が出来るコンサルティング会社」

プラチナ会員様 **New!!**

三ツ池動物病院・新横浜動物医療センター

院長 五十嵐 眞一 先生



## 弊社を知ったきっかけはなんですか？

以前、藤原さんのセミナーの案内が来て、参加した事がキッカケです。その後、何回かセミナーに参加させていただき、とても良いなあと思ったので、入会しました。

## 始めはスタディ会員でしたが、 そのあとでプラチナ会員に上げられたのは、どのようなキッカケですか？

当時、新しい病院(新横浜動物医療センター)を作る予定があったので、現状の病院も含めてトータルにサポートをしてもらおうと思って、プラチナ会員になろうと思いました。

## 実際に弊社のコンサルティングをお願いしてみて、 いかがでしょうか？

個別に対応してもらえるので、細かいところまで色々アドバイスしてもらえるのはいいなあと思いました。

## これから会員を検討されている方へメッセージをお願い致します

サスティナさんは、個々の病院に合った対応が出来るコンサルティング会社だと思います。そういった点を大いに活用していただき、親身になってサポートをしていただけたと思います。

ぜひ、色々な事があれば相談してみたいかがでしょうか？そこからスタートして、良いなあと感じましたら、入られたら良いと思います。

ガーデン動物病院 院長 水越 健之 先生 プラチナ会員様



開業3周年のころにサスティナさんに無料訪問による相談をお願いしたことがお付き合いのきっかけでした。売上件数ともに順調に伸びていましたが、スタッフが増え、マネジメント面での問題が出て来たことや、病院の規模拡大のための移転を検討していたことを相談しようと思っていました。

経営はワンマン経営であり、スタッフの管理もほとんど1人でやっており、すごく疲れていましたが、誰に相談してよい

か分からず孤独であり、今後の方向性にも迷いがありました。しかし、サスティナさんに話を聞いてもらうだけで、気持ちが楽になり、相談できる良きアドバイザーとしてお付き合いしたいと思い、その日にプラチナ会員契約を即決しました。

サスティナさんをお願いして、メールや電話でいつでも相談を受けていただき、月1の訪問時にはスタッフミーティングと1対1でじっくり相談をさせて頂いています。質問に対して、多くの病院での事例を示し、的確な回答・アドバイスをいただき、配布物やDM、院内で用いる資料などのデータもたくさんいただけて、非常に満足しています。成果も出ています。

プラチナミーティングでは、経験豊富な先生方にも貴重なご意見やアドバイスをいただけますし、経営意識の高い先生方とお知り合いになれることも大きな財産になると思います。

「世間の情報・他の病院の情報を教えて頂いています」 プラチナ会員様

おだ動物病院 院長 小田 先生



お付き合いが始まって10年ほど経ちます。当時はコンサルという色眼鏡で見られることがあったのですが、私達、獣医は井の中の蛙なので、世間を知るために色々な情報をいただきました。10年間お付き合いさせて頂きまして、世間の情報・他の病院の状況を教えていただき、非常に役立っております。

掲載されている会員種は、現在の会員種ですが、  
掲載されているコメントは、インタビュー当時のものになります。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

## アニウェル犬と猫の病院 院長 渡邊 将道 先生 プラチナ会員様



開業して3年目になります。サスティナコンサルティングさんをお願いしたきっかけというのは、代診先で前の院長の先生なんかをお願いしていたこともありまして、そのあたりのやり取りなんかを見て、凄く経営だけじゃなくて僕たちドクターあるいは看護師さんにも非常に有益な情報であったり、あとは病院を運営するにあたってのコツなんかを教えていただけるとなにかが分かっていたので、開業をしたらいずれお願いをしたいなと思って今に至ります。

後は、実際にお願いをして良かったことは、まだ3年目ですからスタッフが少ないので、色々な雑務を行わなければいけないんですけども、それにかかる時間というのが圧倒的に減りますね。

そして、その空いた時間で新しいことが更にできるということが、僕の中では有益だなという風に思っております。実際にコンサルタントの方とお話をさせてもらうと、非常にやる気がでるといえるのか、力を貰うという感じがしますね。

院長先生というのは、どうしても一人で問題を抱え込むことも多いと思うんですけど、そういった時に相談相手…立場が違う方だけに言えるお話ってこともあると思いますので、そういった面では、ぜひともパートナーとして受け入れて頂けるといいんじゃないかなあという風に考えております。

## 「病院もうまくって、患者さんとの関係もうまくって…」

### オープンカレッジ会員様

(よくあるのが怪しげなサイトで、こうやったら儲かるだとかこうすれば患者さんが増えるだとかいっぱい人が増えるだとかというコンサルタントも多かったが)どうやったら幸せになれるのか、どういう風にやったら家族とも過ごせるし、病院もうまくって、患者さんとの関係もうまくって、それでいってペットが元気になっていって行くことを考えたコンサルテーションをしてもらえ。

## こうご動物病院 院長 向後 亜希 先生 プラチナ会員様



サスティナコンサルティングさんを知ったのは、藤原先生が執筆されている書籍を読んだのがきっかけでした。

書籍を読んだものの、なかなか行動に移すのが難しいこともあり、オープンカレッジの無料体験なども参加してみ、コンサルティングをお願いすることにしました。

お願いした理由はいくつかありますが、今後の病院の発展を考えたときに、相談できる相手が欲しいなと思ったのが第一です。

よく経営者は孤独だと言いますが、スタッフのこと、企画のこと、医療機器のことなど、聞きたいけど誰に聞けばいいのだろう?ということなんかを相談できる相手がいるというのは非常に大きいと思います。

また、こんなことをやりたい!と思った時に、他の病院さんではどうだったのかなど様々な情報をもとに、実現するための道筋を早くできるのも大きいと思います。

プラチナ会員だけが参加できるプラチナミーティングという勉強会も参加できて非常に良かったと感じました。自分がこれから出会うであろう問題などを、既に経験している先生方のお話を聞くことで、心構えというか準備ができると思いますし、非常に参考になると思っています。

## 「自分のしたかった組織化とかができるようになりました」 プラチナ会員様



### ふじわら動物病院 院長 藤原 先生

自分達の組織化と、病院・スタッフのやり直しを行わせていただいて、今までの流れと変わってきて、自分のしたかった組織化とかができるようになりました。

ブログとかも毎日更新されていて勉強になっております。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

オープンカレッジ会員様

## ナチュラ動物病院 院長 瀬戸 忠一 先生

私は開業して3年になりますが、今のところ順調に診療件数も売上も増えています。将来的には地域の中核病院になることを目標にしている、今後の飛躍のために、今すべきことと今後何に力を入れて行くべきかを学ぶために、オープンカレッジ会員になりました。

実際、オープンカレッジに参加して、ホームページやDMの作り方から病院スタッフの士気の向上など、セミナーを受け、またそれを聞くだけでなく、グループになり他の先生方と一緒に意見を出し合い、実践できることがとても良い刺激になっています。

私の場合、オープンカレッジの中では若い方？ですが、セミナーに参加して先輩の先生方の意見を聞けたり、成功例や失敗談など貴重なお話を伺えるのもとても参考になっています。

みなさん頑張っているのでも、自分もいっそう頑張ろうと思います。そんな気持ちになれるセミナーです。今後ともよろしくお願ひします。

## 「何となくが、はっきりとした気分です」

オープンカレッジ会員様

今までなんとなくでしか思っていなかったことがハッキリとした気分です。取り入れたら良いと思うこと、こんなアイデアがあるんだということがたくさん紹介されていて、非常に参考になります。

## 「内容も全て充実していてありがたく思っています」

オープンカレッジ会員様

当院は、オープンカレッジ会員になって以来、今までほとんどのセミナーに参加させていただいております。1万5千円/月で申し訳なく思うくらいです。感謝しています。セミナー内容も全て充実していてありがたく思っています。今後も続けて参加したいと思っていますので、よろしくお願ひ致します。

オープンカレッジ会員様

## こくぶんじ動物病院 院長 大石 岳人 先生



こくぶんじ動物病院の大石と申します。

サスティナ(コンサルティング)さんにお世話になり始めたのが、藤原さんが独立をされた時からで、第一回のセミナーからずっとお世話になっております。

去年、オープンカレッジプラスという会員制度が出来まして、その時から、とてもお世話になっているというところです。

(オープンカレッジ)プラス会員の利点としては、やはり経営相談を直接出来るというところが、僕としては非常に助かっておりまして、普段やっぱ一人で動物病院を経営をしていると、いっぱい疑問に思うこととかあるんですけど、中々そういったところを相談するって人がそんなにたくさんいるわけではないので、その点は非常に助かってると思っております。

今後としても、色々やはり相談に乗ってくれるという所が、大きいなと思っております。そういった点で、皆さんも活用して貰えたら良いのではないかなと思います。

※オープンカレッジプラス会員は、サービスが終了した会員制度になります。

## 「誰かに相談するといってもそういう所もないし・・・」

オープンカレッジ会員様

開業したら自然に患者さんが増えていって、病院が成長していってという風に思っていたけれどもそうはならなかったのですごく不安になっていた。

誰かに相談するといってもそういう所もないし、一般のコンサルタントだとか経営相談とかが動物病院のことがどれだけわかるのか・・・(動物病院とは特殊な仕事だと思うので、なかなか分かってもらえない。)

そんな時に一般のビジネス書や動物病院関係、獣医師関係のビジネス書やインターネット・ブログだとかそういったものを読んでいくなかで、僕は藤原さんがずっと毎日書いているブログ行き当たってそれを読み始めた。それで、そのブログは毎日更新されていて、毎日新しいことが出てきて、非常に新鮮だったし、そのブログが前向きな感じで僕にはすごく合った。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

「スタッフ全員を巻き込んで展開できるようになりました」オープンカレッジ会員様



## これの木動物病院 院長 弘川 先生

お世話になったきっかけは、執筆された本を読んでですね。僕自身、今まで病院経営やスタッフ教育等個人的にセミナーなどに出て、勉強していたつもりなのですが、時間もなくなかなか遅々として進まなかったということもあります。もう一度病院の基礎固めとして、色々見直していきたいと思って来ていただくことになりました。

来ていただいてからは病院の経営はもちろんですが、スタッフ教育、患者様向けの催しなども手助けしていただいて、僕自身だけでなく、スタッフ全員を巻き込んで色々なことを展開できるようになりました。それによってスタッフの病院に参加するという気持ちも高まってきたと思います。



## こうご動物病院 院長 向後 亜希 先生 プラチナ会員様

サステイナコンサルティングさんを知ったのは、藤原先生が執筆されている書籍を読んだのがきっかけでした。

書籍を読んだものの、なかなか行動に移すのが難しいこともあり、オープンカレッジの無料体験なども参加してみ、コンサルティングをお願いすることにしました。

お願いした理由はいくつかありますが、今後の病院の発展を考えたときに、相談できる相手が欲しいと思ったのが第一です。

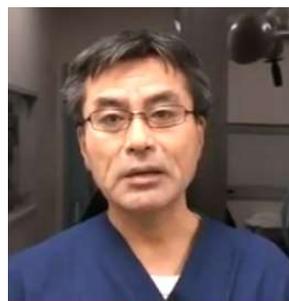
よく経営者は孤独だと言いますが、スタッフのこと、企画のこと、医療機器のことなど、聞きたいけど誰に聞けばいいのだろう？ということなんかを相談できる相手がいるというのは非常に大きいと思います。

また、こんなことをやりたい！と思った時に、他の病院さんではどうだったのかなど様々な情報をもとに、実現するための道筋を早くできるのも大きいと思います。

プラチナ会員だけが参加できるプラチナミーティングという勉強会も参加できて非常に良かったと感じました。自分がこれから出会うであろう問題などを、既に経験している先生方のお話を聞くことで、心構えというか準備ができると思いますし、非常に参考になると思っています。

「漠然とした不安感があったので…」

オープンカレッジ会員様



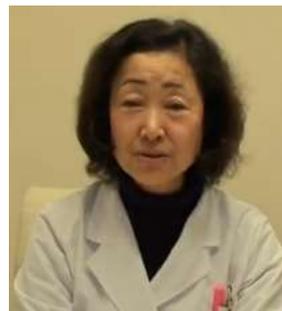
## つつじヶ丘動物病院 院長 菅井 先生

お付き合いとしては、7～8年前にお願いしておりました、それ以降、怠け癖がでて組織的にも問題がでてきたので、またお願いすることになりました。

震災以降、経済的にも沈滞ムードが漂って来て、リーマンショック以降、ワンちゃんが減ってきているということで、漠然とした不安感というものがありまして、病院の中の組織の立て直しも含めて、パワーアップした藤原さんをお願いしたいと思っています。よりよい病院作りを目指していきたいと思っています。

「将来的な見方と展望を提案していただいています」

プラチナ会員様



## アリスどうぶつクリニック どうぶつ統合医療センター 院長 廣田 先生

藤原さんとの最初のご対面は10年ぐらい前。とても会った時は大丈夫かなという雰囲気がちょっとありました。

でもその優しい顔の中になにかしっかりとした芯を感じまして、うちの病院の経営コンサルタントになって頂く形になりました。

皆さんもご覧になったらお分かりになると思うのですが、すごく外面的には優しい性格で、もちろん性格も正直で素晴らしいと思うのですが、内面はかなり違うんですね。

違うというのはひとつは誠実さの中に展望を持っていること。それからその中に将来的な見方ができること。そしてクライアントに対してよりリッチな方法を提案できること。

藤原さんとは話のなか、初対面も含めてなぜか私が一方的に波動を感じています。

私としてはその波動はいろんな方にそういったものを与えていっているんだと思いますので、それを大きな藤原さんの財産としてこれから飛躍されることを心から望んでいます。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

「人の募集が集まるようになりました」

プラチナ会員様

**いわせ犬猫クリニック 院長 岩瀬 先生**

コンサルテーションを受けてですね。人の募集ですね。人の募集の仕方などが分かったのとそれによってある程度人が集まり始めたというのが第一印象としてよかったなと思っていますね。

あとは顧客、患者さんと呼ぶ仕方が自分ひとりでやっているよりもいろいろなアイデアがあるなということが分かりまして、それを実践して、こうしたら患者さんが来るのだということが

分かった、というか為になったなという感じはしています。それに向かっていってるのかなという感じはしています。



「管理者としての心の持ち方を教えてもらった」

プラチナ会員様

**ノア動物病院 院長 金子 先生**

サスティナさんにお世話になって良かったことは、まず動物病院といったら動物病院だけの世界になって、私たち獣医学とか看護師だけの視点でしか動物を見られなくなっている、それではいけない、いわゆる一般の患者さんが何を求めて何をニーズとしているのか、いわゆる患者さんの姿勢になった目で我々は診療していかなければならないということを勉強させられたということと、もちろんそれには病院内でのスタッフの居心地のいい職場作りも必要ですし、患者さんへのサービスも必要です。なおかつ私がその中でも大きく取り上げたのは、管理者としての心の持ち方、これが一番大きかったと思います。



「理念を院長から受け継ぐといった考え方を教えていただいた」

**ノア動物病院 副院長 山本 先生**

私は動物病院の中で副院長としての立場なんですけど、サスティナさんに来ていただいてから、獣医療としての医療の技術面だけでNO2にいるわけじゃなくて、スタッフを統制したり、病院の方向性を決めたり、理念を院長から受け継ぐといった考え方を教えていただいたと思います。それが一番勉強になったことの一つです。実践できているか分かりませんが、目標を



据えることができたので、この病院をより愛していただけのように、スタッフからも愛していただけの病院を作っていけたらと思っています。

「やろうと思ってもできないことが、スムーズに進むことが増えました」

**水戸動物病院 芦田 先生** プラチナ会員様

サスティナさんとのお付き合いは、約4年前くらいからです。当時は父親の後を継いで2年目くらいのタイミングでした。病院で色々やってみたいことはあるのですが、なかなか診療との両立が難しかった時期でもありました。

お願いしてみてよかったのは、実行スピードの早さだと思います。1人だとやろうと思ってもできないことが、代わりにやってくれる人がいることで、スムーズに進むことが増えました。

HPや飼主さん向けのDM作成等、自分達が苦手な分野のことはお任せするようにしています。また、ちょっとした時の相談ができる相手がいるのもいいですね。誰に聞けばいいかわからないようなことでも、まずはこの人に・・・という相手がいると安心です。

さらに他の地域の動物病院さんの情報や、動向などを聞けるのも非常に勉強になります。1人でやることに少し限界を感じている先生がいらっしゃれば、ご相談されるといいんじゃないかと思っています。



# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

「売上増加のアドバイスをくれる、当院のいい相談役」

プラチナ会員様

## ノア動物病院 院長 林 先生

サスティナさんとの付き合いは、藤原さんが前の職場でコンサルティングをされていた時も含め、もう6年近くになりますかね。コンサルティングをして頂いて、最初はちょっと大丈夫かなというような感じはあるんですけど、実際は全然違います。しっかりとした理論を持っていますし、かなり斬新なアイデア等も出して頂いて、当院の売上増加に

しっかりとアドバイスをして頂いて、病院自体としても最近しっかりとした病院になっていってます。そんな中ですね、いい相談役としてサスティナさんは当院での位置づけとなっておりますので、是非皆さんもサスティナさんのアドバイスを聞きながら病院の売上を伸ばし、きちっとした病院の組織を作って頂けるんじゃないかなという風に思います。



「とてもフレンドリー、個人的な悩みごと相談できる」

プラチナ会員様

## ピア動物病院 院長 漆原 先生

初めてサスティナさんとの出会いは、セミナーに出席したのが初めてでした。そこでお話を聞いて、やはり内容的にとってもよかったですし、その時にはとても売上が落ちてとても不安だったので、お願いすれば大丈夫かなと思って、思い切ってお話ししてみました。



藤原さんは、セミナーで話している時にはやっぱり堅苦しい感じだったんですけども、個人的にお話しているとそんなことなく、とってもフレンドリーですし話やすく、病院のことだけでなく色々悩み事も相談できますし、的確なアドバイスもくれるので本当に動物病院をやっていく上では大事な人となっております。

「1人でやるよりも相談しながら発展していくほうが楽だと思い・・・」

プラチナ会員様

## クッキー動物病院 院長 小細 先生

4年前まで数年間頼んでいて、しばらくちょっと離れていたのですが、またやっぱり助けてもらいたいと思い、またサスティナさんをお願いすることになりました。

獣医学のことだけでなく、経営全般についていえばやっぱり一人でやるよりも相談しながら発展していくほうがこちらでも楽ですし、全体的な組織化とかそういうものもまたきっちりとしていけたらなと思ってお願いしたのですが、またこれからずっとお願いして助けていってもらおうかなと思ってます。



「何かあったときに相談できるお守りのような相手として」

## ピア動物病院 漆原 様

まず、一番には自院のアピールの仕方を今まで考えてこなかったのですが、だいぶ明確になってきました。うちの特徴はどんなところなのかを改めて認識したり、色々な気づきができきました。お話ししているうちにアドバイスもいただくのですが、自分なりに考えてみてアイデアがわいてくる、



そんなきっかけにもなりました。こんな質問してもいいのかな、とか聞きにくいことも質問するといいいアドバイスをいただけるのがいいです。何かトラブルがあったときに、誰かに相談できるということが安心につながります。お守りのような存在に受け止めています。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

「経営以外にも、スタッフを少しでも育てていくということにも…」

プラチナ会員様



**葉山どうぶつ病院 院長 金子 英生 先生**

葉山どうぶつ病院の金子と申します。  
藤原さんとは、十数年ぐらいのお付き合いで色々お世話になっております。

最初のきっかけがですね、我々の臨床家っていうのは普段仕事が本当に忙しいものですから、

経営のことっていうのは本当にゆっくり考えるなんていう時間が無くてですね、それを一から勉強するなんていうのは、本当に時間が無いわけですね。

それを藤原さんの色々な経験ですとか、色々な資料、こういうものをご提供いただいてですね、そういう時間を有効に使って経営を少しでもより良い方向に持っていこうという、そういうことが今まで出来たんじゃないかと思っています。

お陰様ですね、一時、皆さん大体震災の後なんかは、少し下がり、収益なんか下がったりしたことなどもありますけども、お陰様で最近はまだ、結構挽回できております。

それと経営ばかりではなくてですね、スタッフを育てるような、そういう色々な手段などがあるわけですね。そういうのも凄く参考になってですね、皆でこう仕事をとにかく一緒に頑張るという雰囲気を出すための色々な情報を入れていただいてかなり助かっております。

今後ですね、ぜひ長いお付き合いをしていってですね、経営以外にもスタッフを少しでも育てていくということにも十分力を入れたいのと、病院内の環境そういうものを良い方向に持っていきたいと思っています。

これからはですね、経営とスタッフを育てる環境、そして仕事をしやすい環境、病院の中の環境、そういうものも全て整えて、できるだけ新しい今度スタッフが来る場合にも整えて置きますと、良い方がまた集まるということにもなると思いますので、これからもどうぞ宜しくお願いしたいと思います。

「その人のニーズに合わせたお仕事を下さる…」

プラチナ会員様



**リリー動物病院  
院長 工藤 ゆり子 先生**

愛知県の清水動物病院の獣医の工藤です。  
藤原さんにはもう11年間お世話になってます。

私が、1番藤原さんの中で気に入っているというか、良いなと思うところはですね、もしかしたらどんな仕事でもそれは基本になることなのかなと思うんですけど、お客さんに対して、その人のニーズに合わせたお仕事を下さるとい、ご提案を下さるとい所が一番気に入っています。

藤原さんの中には、長いこと積み上げられた、引き出したいな物が、いっぱい、もうゴソッと色々な提案があるんですけども、「Aはどう？Bはどう？Cはどう？」って提案されるんですが、その中でうちの病院のカラーとか、獣医がこうやって2人いてくれるんですけども、3人のそのカラーを考えて、「いや、これはちょっとごついから嫌だ」つとかそういう風に言ったりした時なんか、きちんと親身に一緒に考えて、歩み寄って下さり、色々提案を下さるので、そういう所ありがたいなと思いますし、色々な面で病院も伸びてますので、それはもう本当に藤原さんのおかげだと思います。

あと、それからもう一つ、ご経験がやっぱり大きいとは思いますが、人間関係のこととか、今の時代のワンちゃん・ネコちゃんのこととかも色々教えて下さったりするので、非常に頼りになる方だと思います。本当におすすめです。

今日、こういうことをちょっと宣伝して下さいとか言われましてね、何を言ったらいいんですか？みたいな感じで、ちょっと渋ってたんですけど、誉めて下さい、誉めてくれれば良いですよ～なんて言われて(笑)

ですけども、まあ私あんまり御世辞とかおべっかは好きではないので、はっきり、誉めさせては頂きましたけど、今、お話をしたことはみんな、全て本音です。本当に頼りになりますし、おすすめですので、とってもありがたいなと思います。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

「自分で良かれと思っていたことも、実は経営のプロからすると、そうじゃない…」

スタディ会員様

中山動物病院 院長 中山 昌彦 先生

まず、藤原さんの第一印象という、外見から入るとああいう方じゃないですか(笑)  
大丈夫かな?とかっていうのも正直あったんですけど、でも実際話してやっていると、実は違って真面目でしっかりしていて、おちゃらけている部分もあるんですが、

まず外見の話からするとそういう印象ですよ。

経営の方は、実際やったり難しいというか、分からない部分もたくさんあったので、自分で良かれと思っていたことも、実は経営のプロからすると、そうじゃない、間違っているということもあったので、そういう意味では凄く勉強になったし、病院の経営という面では凄いプラスになった部分もありました。本当、藤原様、様ですよ(笑)

**【Q. 今後、弊社との付き合いの中で、どういった風に病院を発展させていきたいとか、何かそういった想いはあったりしますか?】**

そうですね、基本はまあ獣医さんなので、治療の方とかそういう方面はすごく意識が向くんですけど、それを向上させるためには、病院全体を発展させないといけないんじゃないですか、だからまあそういう部分は、先程も言った通りで僕の苦手な分野でもあるので、そこは藤原さんとかサスティナ(コンサルティング)の皆さんでサポートして貰って、僕がこう間違っただけに行かないようにとか、もっともっと良い方向に行くように手助けして貰えればなあと思っています。

「非常に有意義な部分が多い」

プラチナ会員様

アリスどうぶつクリニック  
副院長 廣田 先生

お世話になってから7~8年、獣医療という狭い世界で動いている中で、経済の状況とか、世の中の流れとか、それをどのように使って何が出来るかを分かりやすく教えていただいているという実感がありますので、月に1回ですけれども非常に有意義な部分が多いのかなと感じています

「経営面での方向性がはっきりして…」

プラチナ会員様

れんがのいえ動物病院 院長 島倉 均 先生



サスティナさんに依頼しようと思ったきっかけは、売上、経営等に関する事を、会員である友人に相談したことがきっかけです。実際、やっていることのマンネリ化、近隣に動物病院が増えてきたこと、また自分一人だけでやっていくことに限界を感じた事が理由です。

コンサルテーションを受ける前の2011年までは順調に伸びていましたが、翌年頃から近隣の動物病院の開業等があり、どういう方向性でやっていか悩んでいました。実際、コンサルティングを受けてみると、経営面でのオペレーションやこれからの方向性がはっきりして助かりました。

今、会員を検討されている方は、順調に伸びている時はいいですが、経営面や人事面など獣医師だけでは対処しきれない問題にぶつかってしまった時など、サスティナさんのような、いろいろと相談できる存在があるのは心強いと思います。

「実践的な内容が非常に多い」

プラチナ会員様

行徳どうぶつ獣医グループ院長 河辺 先生



藤原さんとはもう10年来のお付き合いをさせてもらっています。お互いにより良い動物病院を作ろうということで、常に前向きにいいアイデアを出して、それをまたスタッフ一同、実践できるようにするにはどうしたらいいのかということもいつも考えながら歩んでいます。非常にいつも藤原さん含めコンサルタントの皆さんは実践的な内容が多いと思いますので、ぜひ皆さんもサスティナさんに一度ご相談してみるといいと思います。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

「増えていくスタッフの環境も良くしたい…」

オープンカレッジ会員様



## ラパス動物病院 院長 土屋 先生

コンサルタントをなんでもお願いしたのかというと、とにかく最初に思ったことは、スタッフが増えてきて、一つ思ったことは、とにかく病院を良くしたい、増えていくスタッフの環境も良くしたいと思いました。病院というのは、診察をして動物を治療をしていく中で、スタッフの力を無くしては、病院は成り立ちません。

その中で、スタッフが自分たちの力を最大限発揮して、動物の治療にあたり、それから飼い主さんとお話し、飼い主さんに理解をしてもらったりする中で、スタッフの働く環境というのはとても大事だと思ったのです。

ただ、スタッフの環境を良くしたいという中で、なかなか自分一人では、日々の診察をしながら、その上スタッフの環境も考えてという中々難しいところもたくさん出てきました。

なぜならば、今まで自分が学んだもの、つまりは獣医学については学んだけれども、どういう風にスタッフの環境を良くしたらいいとか、働く環境についてというのは学ぶ機会がなかったし、自分一人だけでは難しいことだったのです。自分でも色々ビジネス書を読んだり、調べてできるだけ良い環境をできるようにという形でやってきたけれども、実際にやるとなると難しいところがありました。

その時に考えたのが、動物病院の全般を見て貰えるようなそういう方をお願いした方がいいんじゃないだろうかと思いました。その時に知ったのがサスティナさんです。実際にサスティナさんにコンサルティングをお願いをして凄く良かったことは、コンサルタントというイメージとしては、何か経営だけを考えているとか、そういう部分のイメージがもしかしたら、誰もがもっているかもしれないが、決してそうではなくて、本当に病院の環境を良くしたり、それから患者さんや飼い主さんに対してどれだけ病院が貢献できるか、そしてどれだけ彼らにとって良い病院になり得るかというのをしっかりと考えて、病院の全体を見てアドバイスしてくれるからです。

藤原さんをお願いをする前にも、色々挑戦をし、自分で勉強してみて、こうやったらいいんじゃないだろうか、ああやったらいいんじゃないだろうかと色々な人に相談をしてみた中で、実際にやってみるとなかなか上手くいかなかったりだとか…

右上に続く⇒

⇒ おそらく動物病院というのは、一般的な他の業種からすると、かなりユニークな部分があって、経営ということだけで見ることができないしそれから医療というだけでも見ることもできないし、医療という部分だけでも飼い主さんがいて、そして動物がいてと、かなり複雑で非常に他の人には分かり辛い内容だったと思います。そして全体を知って、アドバイスができるという人は、かなり少ないと思います。その中で、藤原さんをお願いをしてみて、感じたことは、本当に病院の全体像を良く知っていて、的確にアドバイスを貰えるということです。そのことで、以前に比べてかなり、本当にスムーズに病院が良いように変わってきたと思います。

これからは、サスティナさんの協力もあって、今、新しく獣医師・勤務医の人に来てもらって、更に病院が成長していける環境が整ってきているので、この地域に益々この病院が貢献できる、基盤ができてきていると思います。

「他の病院の院長先生方と同じ悩みについてお話出来る機会…」

オープンカレッジ会員様



## フクナガ動物病院 福永 恵太 様

サスティナさんにお世話になるようになったきっかけは、獣医師募集の方法を教えてくださいということからでした。サスティナさんとのお付き合いはまだ半年ですが、定期的に経営、スタッフ対応、飼い主様向けイベント企画についてセミナー講義を受けることで、何をすれば良いか、いつまでにしないといけないかが明確になりスムーズに行えるようになりました。他の病院の院長先生方と同じ悩みについてお話出来る機会があることは、非常に大きいと感じました。

サスティナさんに第三者の目線からの意見もしていただけるので、非常に助かっています。今後もよりよい病院作りのお手伝いをお願いします。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

T動物病院 院長 T先生

プラチナ会員様 **New!!**

## 弊社を知ったきっかけはなんですか？

まず一番最初に知ったキッカケはセミナーでした。元々、家内と二人でやってきたのですが、従業員の事や診療の事など色々と悩みにぶつかることが増えてきました。診療と経営との両立を上手くやっていくには、どうすればよいかを相談したくセミナーに参加してみました。そして、セミナーに行ってみると、動物病院業界の現状や今の獣医学生について良く把握されていて、今後の指針になることがたくさんありました。いい意味で羅針盤じゃないですが、経営についての方向性を導いて頂けそうに思いました。

## 実際に弊社のコンサルティングをお願いしてみて、いかがでしょうか？

色々経営上の悩みを聞いてもらったり、アドバイスをもらえた事はとても良かったです。自分では気づいていなかった事に色々気が付かせてもらいました。特に現在の獣医業界の状況をよく把握されておりその上でのアドバイスなので非常に現実味があるように感じております。経営の基本、来院を促すためにはどのようにしたらよいか。患者さんへのチラシ作り方、DMの作成や出し方などを一緒に協力して作成したり、教えていただきました。これはサスティナさんから聞いた言葉なのですが、「経営には、終わりはない。一つ上のランクにいけば、また次の状況が開けてきて、次の上の段階に行く」というような事。経営というのは、もう一段階上へ上へと考えて行かなくちゃいけないという事。そして、経営にはホームランがない。小さなヒットをたくさん放つことが大切であり目の前のできることを一つずつ数多くこなしていくことが必要である事。飼い主様が、来院しやすくなるような提案を数多く出していくことが大切であることを学びました。



「非常に気持ちが良いです」

プラチナ会員様

## 辰巳台どうぶつ病院 院長 永富 貴哉 先生

今から5年くらい前になりますが、藤原さんのセミナーに参加させて頂いてから、独立されるという話で知りました。コンサルティングを受けるにあたって、開院してから6、7年経って色々分からないところがあり、力を借りたいなと思いました。

実際にコンサルティングを受けてみて非常に分かりやすく、対応も早いので助かっております。病院を運営されている院長先生方は、悩み事も多いかと思いますが、1人で考えられることは限られてしまっておりますので、サスティナさんに力を借りますと非常に気持ちも楽ですし、スムーズに進んで良いと思います。

## 「診療に専念できるようになりました」

プラチナ会員様

## ライト動物病院 院長 酒井 康二 先生



人事関係の事で、当初は地元の社労士さんに相談をしてみました。動物病院業界に関する事となかなかわかってもらえない部分がありました。そういう時にサスティナコンサルティングに社労士の資格を持ったコンサルタントがいることを知り相談をしたところ、この業界に合った納得の行く内容の提案を受けたことがきっかけでおつきあいが始まりました。

実際にコンサルティングを受けてみて、自分で色々考えなければいけないことや悩みが減ったことで、診療に専念できるようになり、その分とても楽になりました。

今後、コンサルティングを通して、診療以外の仕事をどんどん減らし、今以上に診療に集中していきたいと思っています。そのための体制づくりをしていきたいと考えています。

会員になってよかったと思える部分が多いと思うので、検討されている方は、一度お話を聞かれてみてはいかがでしょうか。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

R動物病院 院長 O先生

New!!

プラチナ会員様

## 弊社のコンサルティングをお願いしようと思ったきっかけは？

先輩がプラチナ会員に入っていて、今後どうやっていこうかとよく相談していたところ、サスティナを紹介していただいた。

今の売上を倍にしたいと思っていたが、年齢的にも試行錯誤していくのが難しくなってきた。かといって、どうやっていけば良いのか聴ける人も、見習える人も周りにいなくて。道しるべになるような人がいたらと思っていたら、プラチナ会員の先輩からサスティナが良いのではないかと紹介してもらった。サスティナは大きな規模の病院のコンサルもしているのだから、それで入会を決めた。

## 実際に弊社のコンサルティングをお願いしてみて、いかがでしょうか？

日々忙しく、診療にかまけてしまっていたので、サスティナには経営企画室のようなことを期待していた。最初はDMの代行やポスター作りなど日々手が回らないような雑務をやってもらっていた。サスティナが何をやっているかよくわからないまま入会したが、困っていることを相談すると、色々な引き出しがあり、提案をしてくれた。例えば女性獣医師が足りないと相談したら、就職説明会を開催してくれたり。お悩み相談のような形で、サスティナとの付き合い方が確立してきた。今は人事の部分や評価制度など、自分ではできないことを一緒にやってもらっている。そういったことの積み重ねで、依頼したきっかけの「売上げを倍にする」ということに繋がっていくのかなと思っています。

## これから会員を検討されている方へメッセージをお願い致します

動物病院の院長はすごく孤独で、相談できる人もあまりいない。身の回りには獣医師会の人とか、同業でライバルだから、売上の相談はできないし、されても困るはず。良き相談相手としてサスティナは良いと思う。DM作りのような手が回りづらい雑務から、大学とのコネクションを提供、評価制度の提案や作成など、引き出しが一杯あることが入るメリットかと思っています。

G動物病院 院長 M先生

New!!

プラチナ会員様

## 弊社のコンサルティングをお願いしようと思ったきっかけは？

きっかけはセミナーに参加したことです。病院がこれからどうしていけば良いか悩む時期があって、軽い気持ちでセミナーを聞いてみようかなと。自分でいろいろ考えるのに限界がきているのと、将来的な不安感が大きかったのだから。誰かに力を借りた方が良いと思いました。また、田舎なので地域にはうちの病院だけで、立地条件は恵まれているが、それ故に将来的に不安もありました。最初はコンサルタントに抵抗や不安もあったが、セミナーで話を聞いたり、直接訪問してもらって話を聞いてもらい、不安が和らげられました。嫌だったら辞めても良いですよと、2カ月保証があったので、それなら頼んでみようかなと。2カ月やってみて、良かったらこのままお願いしてみようと思っていました。

## 実際に弊社のコンサルティングをお願いしてみて、いかがでしょうか？

自分だったらできないことをやってもらっています。ダイレクトメールや求人、スタッフの人事など。自分ではできない多くのことをカバーしていただいている。現状では売上げも上がっているし、結果としては出ているのかなと思っています。経営的な知識がないので、経営者としてどうしていくべきかのサポートをしてもらえるのもありがたいです。

# 会員様の声(会員様の声の一部をご紹介します)

これ以外にもHPには  
会員様の声を掲載させていただいております。



HPは **サスティナコンサルティング**