

会社概要
 設立 2000年2月
 売上高 4億2700万円
 (2004年8月期)
 経常利益 460万円
 (同)
 従業員数 80人



動物病院経営のバイエスシー(VSC)が急速に拠点を増やしている。病院経営と実際の医療を完全な分業体制にすることで、従来の動物病院には難しかったマーケティングやブランド戦略を導入。インフォームドコンセント(十分な説明

バイエスシー 動物病院経営

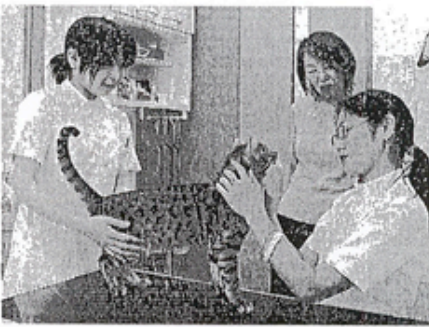
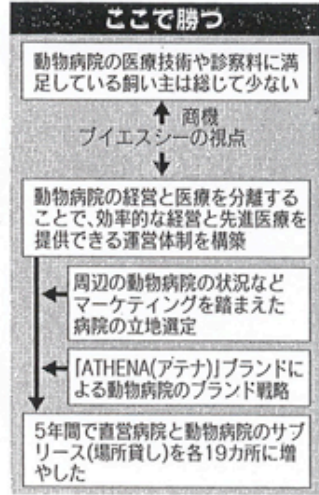
経営と医療 完全分業に

に基づく同意)にも力を入れ、ペットブームの追い風に乗り出すとしている。

動物病院の経営コンサルティンクを数多く手掛けてきた西川芳彦氏が創業した。動物病院の創業支援などを手掛けるメディアカルプラザの社長も兼ねている。

VSCは「ペリナリー・クリニック・オブ・ショッピングセンター」の頭文字。ペリナリー・クリニックは動物病院を表し、米

国で広がり始めたショッピングセンター内の動物病院にヒントを得たという。個人経営が中心の動物病院がショッピングセンター内に病院を構えるのは難し



アテナ動物病院ではインフォームドコンセントも重視する。西川社長は「院長と獣医師の人間柄は企業でいえば営業でいえば営業」と言い切る。ペツと相手に、飼い主を介して病状や反応を把握し、獣医師に「獣医師に力がある」といわれ、インにも配慮。特に看板や出入り口、受付周辺を中心に女性に親しみを持ってもらえるように工夫。検査結果や治療方法、診療料金などについては丁寧な説明を心がけているという。

動物病院の経営実務はすべてVSCが担当。院長や獣医師はVSCの社員となり、それぞれの病院で医療に専念する。〇四年七月からは「ATHENA(アテナ)動物病院」の名称によるブランド戦略に取り組み、直営六カ所、「アテナ動物病院」の看板を掲げている。経営コンサルのノウハウを駆使したマーケティングとブランド戦略が特徴。新店舗の開設に当たっては、近隣の動物病院など立地状況を徹底的に調べる。飼い主の多くは現在の病院に満足しておらず、他に良い動物病院がないか探している。西川社長は「実力のある獣医師がいれば、果や治療方法、診療料金などについては丁寧な説明を心がけている」といっている。西川社長は「経営は黒字。〇五年八月期の売上高は前年比五〇%増の六億四千万円、経常利益は約五・五倍の二千五百万円を見込む。ただ、診療料金は統一しておらず、動物医薬品の仕入れルートもまた各病院で異なっているのが実情。今後は料金体系や一括仕入れなどチェーン展開の利点を最大限に生かす取り組みが必要になる。」(前山厚樹)