

建設業界向けセミナーのご案内

紹介案件に頼らず

医院  
クリニック建築



年間  
売上

5億円・粗利30%

こんなことが  
気になる方に

おすすめのセミナーです！

- ✓ ドクターをホームページで直接集客する方法
- ✓ 問い合わせを増やすダイレクトマーケティング
- ✓ 医院クリニックを特命受注する事業提案
- ✓ 一足先に取り組む全国の成功事例

お申し込みはこちら！

お問い合わせ No. S115788

医院クリニック建築セミナー（全日程オンライン開催）

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
Funai Soken

開催  
日程

- ① 2024年 7月19日（金）
  - ② 2024年 8月2日（金）
- （両日とも16:00～17:30）



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

当社HPからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ [https://www.funaisoken.co.jp/] 右上検索窓にお問い合わせNo「115788」を入力ください）

## < 医院クリニック建築セミナー >



株式会社船井総合研究所  
小屋敷より

この度は、ご案内を手にとっていただきありがとうございます。

昨今、当社のお付き合い先の建設会社の経営者の方々から  
「**医院クリニックの建築も伸ばしたいのですが方法はありますか？**」  
とご相談をいただくことが増えてきました。

詳しく聞くと、**医院クリニックは、医療コンサルタントや卸メーカー、設計事務所からの紹介受注がほとんどであり、安定受注が難しい**とのこと。

そこで、全国で先進的な取り組みをしている数十社の建設会社にヒアリングをしたところ、  
**紹介案件に頼らず医院クリニックを安定受注する建設会社は共通点がある**ことに気がきました。

「これはぜひ皆様にも知ってほしい！」その想いでレポートにまとめましたので、  
少しでもご興味ある方は、ぜひお読みください。

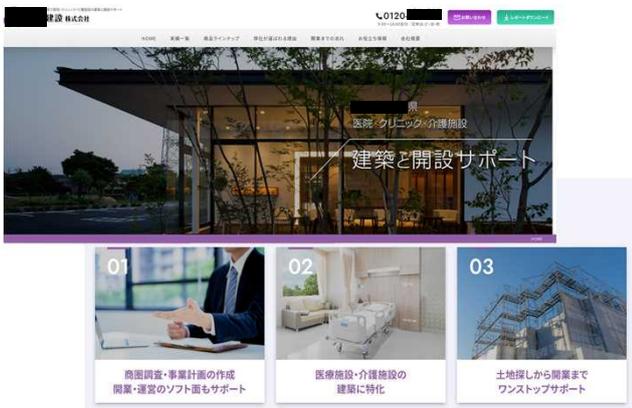
### 共通点①

## ドクター向け専門サイトで問い合わせを獲得

まずやるべきことは、**ドクター集客に特化した専門サイトを作成すること**となります。

20～50代のドクターは、新規開業や増床をする際にWEB検索する傾向にありますが、  
全くと言っていいほど、ドクター向けに開業&建築をサポートする専門サイトがありません。

そのため、裏を返せば、他社よりも先にドクター向け専門サイトを作成することで  
**ドクターから毎月安定して2～3件のお問い合わせを獲得**する会社も出てきております。



▲ドクター集客に特化した専門サイト。土地探しや設計施工のことだけでなく、  
商圏調査や銀行融資、卸メーカーの紹介などについてトータルでフォローできる  
ことを記載することで、日々忙しくて、開業準備をする時間がないドクターからの  
問い合わせを獲得できる。

<ul style="list-style-type: none"><li>■お問い合わせ種別 見積もり相談</li><li>■御社名 医療法人</li><li>■お名前</li><li>■メールアドレス</li><li>■電話番号</li><li>■ご住所 神奈川県</li><li>■サイトを知ったきっかけ WEB検索</li><li>■お問い合わせ内容 現在、訪問診療クリニックを運営しております。 おおよそ一年後を目安に、外来の内科クリニック(1階)、在宅医療部オフィス(2階)の新規建築を計画 中。土地を取得したばかりで、現在、設計施工会社を探しています。 ホームページで貴社の事例を拝見し、ご相談をさせていただきたくご連絡差し上げました。 宜しくお願ひ申し上げます。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■御社名 眼科クリニック</li><li>■お名前</li><li>■メールアドレス @gmail.com</li><li>■電話番号</li><li>■ご住所</li><li>■ご質問事項など [otoiawase]</li><li>■サイトを知ったきっかけ WEB検索</li><li>■情報収集している物件 その他</li></ul>
---	--

▲実際の問い合わせ事例。ドクターは新規開業や増床の際に、WEB検索をして  
建設会社を探していること、および、ホームページの内容が重要であることが分かる。

共通点②

# ダイレクトマーケティングでドクター集客

ドクターにダイレクトメール・テレアポ・メールマガジンなどをお送りして問い合わせを獲得することも重要となります。

例えば、ドクターご自身が内覧会を開催することはあっても、建設会社が完成見学会を開催することは珍しいでしょう。

ドクターや卸メーカーに対して、**自社が医院クリニック建築が得意であることをアピールすることが案件獲得において重要なのです。**



▲地元の歯科医院リストを作成してDMを送付。DMは**反響率0.5%** (200部送付して1社)の問い合わせを獲得できる。

共通点③

# “トータルサポート&事業提案”で特命受注

ドクターはとにかく忙しくて時間がない…。そのため、土地探しから開業までトータルでフォローしてくれる建設会社を求めています。

また、その際は、建物提案（デザイン推し）だけではなく、**商圈調査や事業計画書作成による事業提案をすることで、他社とも差別化になり粗利率30%で受注することも可能になります。**



▲トータルサポートのイメージ。ドクターに対して、フォロー体制が整っていることをアピールすることが重要。



1次診療圏(自院から車で5分)		
人口	年間医薬需要額	クリニック数
42,928	263,792,560	9

2次診療圏(自院から車で12分)		
人口	年間医薬需要額	クリニック数
100,406	617,007,160	30



◀商圈調査イメージ。主に市場分析と競合調査を行うことで、ドクターの開業候補地における売上想定や将来推移を確認。ドクターに商圈調査の結果をふまえた上で、開業候補地のご提案および土地探しを行う。船井総合研究所のようなコンサルティング会社や卸メーカー、金融機関などと提携して商圈調査は実施することが多い。

さて、ここまでお読みになっていかがでしたでしょうか。常識を覆す目からウロコのような取り組み事例だったのではないかと思います。

実は、本レポートだけでは書ききれなかった内容が他にもございます。その核心ともいえるべき部分については、セミナー当日にご紹介できればと思います。ぜひ、皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 マネージャー

**小屋敷 侑太郎**

# 医院クリニック建築セミナー

第1講座

## 医院クリニック建築を特命受注で伸ばす方法

医院クリニック建築は“WEBマーケティング”と“トータルサポートできる営業体制”をすることで受注することができます。紹介案件に頼らず特命受注する方法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 リーダー 東出健



第2講座

## 全国の成功事例を大公開

全国には一足先に紹介・リピート案件頼りから脱却して、マーケティングで医院クリニックの受注を伸ばす会社が出てきております。セミナーでご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 リーダー 東出健



第3講座

## 明日から取り組むべきこと

一見難しく見える医院クリニックの建築受注事業ですが、事例をベースにその方法は確立されております。皆様が明日からすぐに取り組むべき内容について整理してお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 マネージャー 小屋敷侑太郎



開催日時

2024年

7/19 金 8/2 金

16:00～17:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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  
※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

一般価格 税抜5,000円(税込5,500円) / 一名様

会員価格 税抜4,000円(税込4,400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。

## お申込み方法



### 【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。



### 【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115788>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「115788」をご入力し検索ください。



E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※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。