

建設・リフォーム業界向け

営業未経験

土日祝日休みの

事務スタッフが



クリニック 建築受注

家事や子育てをしながら

限られた時間の中で年間6件

少し怖く、難しい業種のお客さんだと勝手に思っていたのですが、
歯医者さんや小さい病院に狙いを絞って訪問するなかで
行けば必ず工事ニーズがあることが分かりました。

今では50%の確率で契約できる自信があります！

同じお客さんからリピートもたくさんもらえるのでやりがいも大きいです。

ハゼモト建設株式会社 中村玲子 氏

事務スタッフが非住宅営業で成功する会社の秘密公開セミナー お問合せNo. S123320

セミナー
情報

2025年2月3日(月)・12日(水)オンライン開催
各日13:00~15:30(ログイン開始：開始時刻30分前~)

内容に関するお問い合わせ
Tel : 070-2448-1465 (平日9:30~17:30) 担当：一丸

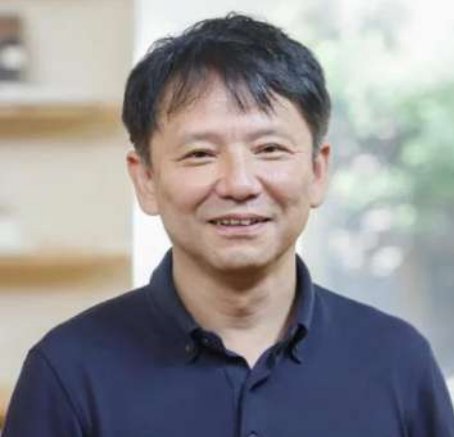


<主催> 株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナー申し込み▶





**この事業に中村を抜擢した
私の直観が正に「当たった！」
と実感しています。**

ハゼモト建設株式会社 代表取締役 櫛本健一 氏

売上拡大を狙い非住宅建築を始めたものの・・・

主力の注文住宅・公共事業の次の一手として、

法人向けの建築をコロナ禍後半ではじめましたが

店舗、福祉施設、事務所など・・・多岐に渡る業種を

毎回1から勉強しながら対応することに難しさを感じていました。

「何かいい方法はないか？」と思ったところ・・・

業種を絞り込んだほうがいいだろうと船井総合研究所に

アドバイスをもらい、過去にほんの数件だけ施工実績があった

町の一般診療所や歯医者に

的を絞ったのです！



↑ 実際に過去に手掛けた歯医者さんの施工例

せつかく絞るのであれば徹底的にやるしかない！ と思い、新しくクリニック建築の専門ブランドを立ち上げました。

↑ 「クリニックアーキテクトプロ」という屋号でWEBサイトまで新設しました！

ただ、同時に課題だったのが人手不足で営業担当がいなかったこと。

営業が採用できるのを待っていては正直何も始まらないので、

「**ここは、日頃経理業務でお客様との関係づくりが上手な
中村さんにやってもらおう！」** 今思い返すと、

ウチの会社にとってはみんなが意外な大抜擢だと思ったことでしょう。

正直少しかわいそうかな・・・というのが当時の思いでしたが、

それでも彼女は状況を理解してくれた様子で、すぐに営業の準備に
取り掛かってくれたのです。

これならいける！効果は1か月
立たずとして、訪れました。



「社長！もう受注できそうな

案件がありまして、相談に乗ってくれますか？」

おい、嘘だろ・・・と思ったものの、確かにその1件は
すぐに全面改修の必要がある、歯医者さんからの確かな依頼でした。

その後も「また見積依頼をもらいました！」」「来年には大規模な建替え
があるようで図面手伝ってもらっていいですか？」」「今度は美容クリニ
ックの新規開業の契約をもらいました！」」その報告のペースは上がって
くる一方でした。

中村の営業活動を冷静に分析してみるとこのような事が分かったのです。

中村がすぐに結果を出せた理由は明確に・・・

- 中村が平日の週に2~3件は新規面談をしていること
- その面談先の約50%は、中村に見積や図面の依頼をしていること
- 競合がほぼいないこと
- 仮に競合がいたとしても「中村さん是对応のスピードが早いからね」という決め手で他社より高い見積でも受注していること
- 各医院さんは現状の付き合い先の設計事務所や工務店がいるようだが口を揃えて「アフターメンテナンス」での不満足があったこと
- それがゆえに実は新しく建築会社から営業されることが嫌ではなく、むしろ時間がない忙しいお医者さんから営業に行けば行くほど感謝されるということ(竣工後すぐにリピート依頼をもらった医院もあります)
- 何を隠そう、どの医院さんも数か月~数年以内に改修や移転、勤務医の方の新規開業という話をお持ちであること

「なるほど・・・これはなかなか面白いことに

気付いてしまったかもしれない！ まだウチの会社しか、この事実を
知らないうちにどんどんマーケティングを仕掛けていこう！」

私はすぐに船井総合研究所にも協力してもらい、

面談数を増やす、マーケティングの施策を磨いていきました。

様々な手法にチャレンジし、

精査をした結果、中村の働き方に合ったマーケティングの方法として
最適なものの組み合わせは・・・

<3か月に1回のDMの郵送>

<月に数万円しか使わない>

WEB広告とWEB集客>

開業・出店をご検討のお医者様へ

CLINIC Architect Pro
クリニックアーキテクトプロ

福岡県 クリニック建築・建築専門店

クリニック設計のプロ集団が皆様のお悩みを解決します。

建築設計
建築設計・建築監理
建築設計・建築監理
建築設計・建築監理

設計
建築設計・建築監理
建築設計・建築監理
建築設計・建築監理

プランナー
建築設計・建築監理
建築設計・建築監理
建築設計・建築監理

クリニック設計から、施工完成までの流れ

01 物件探し

02 コンセプト

03 プランニング

04 デザイン・設計

05 実行予算決定

06 契約

07 施工

08 完成・引き渡し

理想を超えたデザイン
ここにしかない提案

福岡県で地域密着の
クリニックデザイン・設計・施工専門店

↑月に3万円
Google広告に
予算を出せば
しっかり案件の
獲得ができます！

↑季節に合わせて内容を変えながら、医院さんに郵送をしています。

<外注のテレアポ業者の活用>

<不動産屋や医療機器業者の紹介促進>

【依頼内容】
「お医者様へ」のDMを、お医者様へ郵送していただく。DMのデザイン・制作・印刷・郵送までを一括でお願いしたい。

【依頼内容】
「お医者様へ」のDMを、お医者様へ郵送していただく。DMのデザイン・制作・印刷・郵送までを一括でお願いしたい。

【依頼内容】
「お医者様へ」のDMを、お医者様へ郵送していただく。DMのデザイン・制作・印刷・郵送までを一括でお願いしたい。

【依頼内容】
「お医者様へ」のDMを、お医者様へ郵送していただく。DMのデザイン・制作・印刷・郵送までを一括でお願いしたい。

↑リストを外部から購入して、クリニックの休診時間にめがけて電話で面談設定！自社ではなかなか続かないので外注して正解でした！

↑お医者さんや医療機器業者は
出店の際の土地探しで不動産屋に顔を
出すことがわかった！ルート開拓成功です

え、まさかこんなことで？と思ったかもしれませんが、

1年で使った広告宣伝費は150万円未満。それでもこれだけの

実績が作れてしまうのです。有難いことに、このご時世で来期まで

受注残で着工・竣工見込み
が激増したのです。

診療科目	問い合わせ経路	現状進捗	問い合わせ内容
整形外科	HP	契約済み	増築工事
美容整形	HP	契約済み	全面改修 分院展開
歯科	DM	契約済み	全面改修
歯科	テルアポ	契約済み	小規模工事
歯科	HP	打合せ中	建て替え
循環器科・内科	テルアポ	打合せ中	建て替え
整形外科	DM	打合せ中	建て替え
脳神経外科	不動産紹介	打合せ中	新築 開業、新築
歯科	不動産紹介	打合せ中	全面改修 分院展開

↑今期受注済み・見込み案件で合計で5億円ほどになります！

ハゼモト建設株式会社 代表取締役

樫本 健一

5



皆様も薄々お気づきだと思いますが・・・

街中にはコンビニと同じくらい

歯医者さんはじめクリニックが

開業や出店を増やしております。

がしかし・・・

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
マネージング・ディレクター 日野 信

(ハゼモト建設と取り組む中で) 正直、私が意外だったのが、

新規開業のクリニック医院だけでなく

既存のクリニックの先生方もそれなりに

「増築」「改修」「建替え」

「分院(いわゆる拠点展開です)」を近い将来に向けて
日頃検討されているということでした。

その事実を踏まえて、どうすべきか・・・？

私と櫛本社長が現在決めている戦略は、

① **新規開業医の案件はWEBサイトや紹介で受注する**

② **既存院の次なる展開の建築工事はDMやテレアポで受注する**

何ともシンプルでした。(そして、そこまで難しくない)

合わせて、お医者さんの特性として、

“とにかく忙しく、時間が限られている”ということです。

初回面談は名刺交換含め、10~15分・・・

その中で確実に心を掴む営業も同時にできる必要があり、

その点が中村さんはお上手だったのでしょう。

このノウハウをたった1日で皆様に得ていただくために・・・

当日のセミナーでは下記のポイントをお伝えします

- ハゼモト建設が語る、営業未経験者がなぜこの領域で営業で成功したのか？
- ハゼモト建設が語る、同エリアの建築業者には絶対に教えたくないマーケティング戦略
- 医科・歯科クリニックに「専門性がある」と思ってもらうブランドイメージの作り方
- 即時お問合せをいただくDMの封入内容・紙面のポイント
- 開業検討医のお問い合わせを獲得するWEBサイト構築のポイントとは？
- 案件発生から“最短2回面談”で申込を獲得できる営業オペレーションとは？
- 今まで何となく発生していた紹介案件を仕組み化する！金融機関・不動産業者
機器メーカー・商社から案件紹介が増えるポイントとは？
- 未経験営業が活用する、アプローチブック「イントロダクションブック」とはなにか？
- 船井総合研究所の医療開業専門のコンサルタントが語る、「開業医の心を掴む〇〇とは？」
- ハゼモト建設が語る、
クリニック案件を過去にやったことがない企業が成功する設計のポイントとは？
- ハゼモト建設以外にも成功事例、続々登場！各地域・エリアでの医科・歯科クリニックの
市場規模と将来性はいかに？
- マーケティング開始、たったの1か月で1.8億円の大型案件を受注した成功事例ご紹介
- 医科・歯科クリニックだけでなく、業界の口コミが広まり、「調剤薬局」の
受注紹介ルートの開拓に成功した成功事例ご紹介
- テレアポ・インサイドセールスで続々面談設定し、月10件新規面談する成功事例ご紹介
- 最近より増えている診療科目は「〇〇！」これから参入する場合はこの診療科目を狙え！
- 施工体制が十分じゃなくても外注を駆使して、設計・施工体制が作れる！成功する
業務フローづくりのポイントとは？ 他・・・

かなり、腹を割ってお伝えすると、私自身も今回ばかりは、
良いマーケティング&セールス方法の成功事例ができたと
このセミナーばかりは特に受講・お申込みをおすすめさせていただきます。

当日みなさまとオンラインでお会いできることを
楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
マネージング・ディレクター

日野 信

このような方にオススメ

- 知人からの紹介、たまに来る紹介がメインチャンネルで先行き不安な方
- 一件単価の高い案件を受注したい方
- 実は少し複雑なデザイン・設計・施工が得意な方
- 過去に医科・歯科のお客様実績があり、もう少し増やしたいと思っている方
- デザイン・設計に自信があるが新規案件が増えずに困っている方

本セミナーで学べるポイント

Webマーケティングで店舗案件を増やす仕組み

これまで店舗案件の受注はツテばかり…自分から新規客を集めようとしたことはない。いい営業なんてあまりしたことない…。という経営者も多いと思います。それでも全く問題ありません。ただ、ホームページ、Web広告を駆使するだけで新規客に簡単に会えます。詳細のポイントについてはセミナーで大公開いたします。

ツテ以外の紹介で案件を増やす手法

クリニック案件に関しては他の設計・施工案件に比べて、ディーラーや開業コンサルタントなどのつながりが非常に重要になります。どのようにツテ以外での紹介ルート構築できるかをお伝えいたします。

開業医・分院検討医の心をつかむ不動産情報収集手法

「開業したい」「分院したい」という医者様は多数いらっしゃいます。ただなぜできないのか。その理由は物件情報に疎いというところ。案件最大化に必要な不可欠な物件収集の手法を解説いたします。

自社の強みを生かしたリブランディング手法

他の店舗設計・施工に比べ、価格競争力よりもデザイン力・設計力が重要になってくるクリニック内装設計・施工案件。ホームページを入り口にお医者様に選ばれるブランディング手法をお伝えいたします。

店舗内装・設計分野の2024年業界時流

まだまだマーケティングが浸透していないこの業界。しかし、障害者グループホームの施工など徐々に建設業もマーケティングでの受注が浸透してきております。今後、業界としてどのような流れになるのかを解説いたします。

第1講座

高単価クリニック設計・施工案件を仕組みで伸ばす秘訣

案件が発生するまで待ちの体制になることが多い店舗案件。仕組みで案件を増やすことは可能です。特に単価の高いクリニック設計・施工案件を「Web集客」と「紹介の仕組み化」で、案件の最大化をする手法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **前田 和治**



第2講座

事務スタッフが店舗設計・施工案件をコンスタントに新規案件を受注できた事例大公開

土日休みで営業未経験の事務スタッフが、営業にコンバートし、土日休みは変えずに高単価クリニック案件をたった半年で4件受注、1億円以上の案件も抱えられるようになった営業手法をお伝えさせていただきます。

ハゼモト建設株式会社 代表取締役 **樫本 健一** 氏 ハゼモト建設株式会社 **中村 玲子** 氏



第3講座

クリニック店舗設計・施工案件を増やすために明日から取り組むべきこと

一定先にクリニック設計・施工の受注強化に取り組んでいるハゼモト建設株式会社の事例を詳しくお伝えいたします。参加された皆様には、自社の武器としていち早く取り組んでいたける手法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクター **日野 信**



開催要項

PC・スマホで
セミナー参加

オンライン開催

2025年

2月3日(月) 12日(水)

13:00～15:30 (ログイン開始:開始時間30分前)

お
申
込
期
日

※祝日や連休により変動する場合がございます。

銀行振込：開催日6日前まで

クレジットカード：開催日4日前まで

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 20,000円 (税込 22,000円)/ 一名様・会員価格 16,000円 (税込 17,600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/123320>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「123320」をご入力し検索ください。

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)

※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。



【年末年始休業のお知らせ】

2024年12月26日～2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからの問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。