

穴場の巨大マーケットをお探しの
ゼネコン業界向け

医院クリニック 建築だけで



累計 **100棟**
75億円

Kudoカンパニー株式会社
代表取締役社長 **平山直樹** 氏

ドクターの新規開業
年間9,000件の建築相談を **独占** できます。

医院クリニック建築セミナー（お問い合わせNo. S126092）

お申し込みはこちら

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** 2025年5月13日（火）

時間 14:30～17:30
東京開催

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





Kudoカンパニー 株式会社
代表取締役社長 平山 直樹

こんな穴場の巨大マーケットがあるなんて思ってもいませんでした。

はじめまして。まず簡単に弊社の紹介をさせてください。

弊社は創業60年目、もともとは公共工事とマンション建設を主軸とするゼネコンでした。

ところが2000年代に入り、相次ぐ公共不況やリーマンショックの影響を受け

「何か新規事業を見つけなければ…」

と、焦りを感じていました。

周りのゼネコンは、戸建住宅や介護施設、工場倉庫の建築事業に活路を見出していましたが、

もう二度とこのような苦境には立ちたくないと思った私は

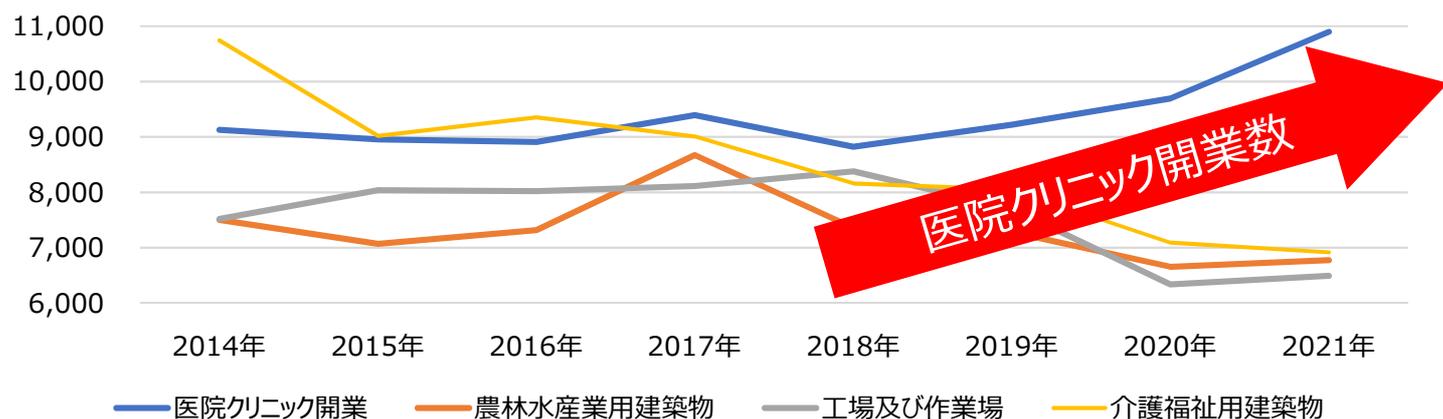
景気や時流に左右されない巨大市場を探することを決意。

そこでたどり着いたのが、たまたま紹介経由で1~2件ほど手掛けたことがあった

医院クリニック建築事業でした。

なぜなら、

- ① **新規開業9,000件／年の巨大マーケット**
- ② **日本国内の中で数少ない成長市場**
- ③ **建築会社の競合他社がほぼいない**



※参照：国土交通省 建築着工統計調査報告・厚生労働省 医療施設調査・病院報告（※医院クリニックは開業数）

こんな魅力的な市場は他にない！早速参入を決意しました。

しかし、いくらマーケットが大きくても、施主となるドクターの探し方が分からない。

「どうやってドクターと知り合えばいいのか…」

そんなとき、数年前に弊社が建築を手掛けたクリニックのドクターが

医療機器メーカーや設計事務所の紹介経由

であったことを思い出し、彼らに**DMや飛び込みで営業**をスタート。

他社事例も聞いたことがなかったので、これで良いのかと迷いはありましたが、次第にマンションの受注も落ち込み「背に腹は代えられない」と決死の思いで挑みました。

ところが、3か月ほど経過しても音沙汰なし…。

ドクターの紹介なんてくるわけないか…ウチも介護施設や工場に注力した方が良いかな…。そんなことを思っていた矢先でした。

「新規開業したいドクターさんがいるんですけど土地探しからお願いできますか？」

■氏名

■■■■■

■メールアドレス

■■■■■@yahoo.co.jp

■電話番号

080-■■■■■

■住所

■■■■■
千葉県■■■■■

■ご希望の連絡方法

お電話でのご連絡

■ご希望の連絡時間帯

土曜、日曜日、平日 12 時 30 分～14 時 30 分または 18 時以降

■ご相談の内容

現在は■■■■■医院という医院を開業中です。建て替えを考えております。一度、お話を聞かせてもらえればと思いますので宜しくお願いします。

■氏名

■■■■■

■メールアドレス

■■■■■@outlook.jp

■電話番号

090-■■■■■

■住所

■■■■■
東京都■■■■■

■ご希望の連絡方法

メールでのご連絡

■ご希望の連絡時間帯

月金 13 時以降 火 10 時-16 時

■ご相談の内容

診療所の建て替え、または閉院した場合の土地活用についてのご相談

※当時の実際の間い合わせメール Kudoカンパニー提供

なんと、医療機器メーカーから**開業案件の紹介がきた**のです！

私は本当に嬉しくて、今でもこの日のことを鮮明に覚えています。

後日、その医療機器メーカーさんに聞いてみて分かったことですが、

案件紹介がきたのにはある理由があったのです。

それは、多くのゼネコンがドクターへの営業を敬遠しているため、

同じような取り組みをする**競合他社がいなかった**こと。

そして、弊社が土地探しや設計施工だけではなく、

開業コンサルティングもできますとアピールしていたことでした。

飛び込み営業をしている傍ら、新規開業の勉強も進めていたことが功を奏しました。



Kudoカンパニーとは

選ばれる理由

プロジェクトの流れ

よくあるご質問

企業情報

043-222-7231
受付時間 / 平日9:00~18:00

資料請求

お問い合わせ

医療機関専門の建設会社による

クリニック開業 トータルサポート

開業支援

設計・施工

関東全域対応



※Kudoカンパニー（株）のHP。開業コンサルティングができることを打ち出している。

その後は、**毎月1~2件のドクター紹介**がくるようになり、

今期も**年間5棟10億円の受注**が出来ております。

医院クリニック建築のマーケットは、

弊社が本格参入して10年が経った今でも**変わらず成長市場。**

にもかかわらず、競合不在で**高粗利率**も実現可能。

昨今は、**リピート**や紹介案件も続々と増えております。



※直近10年間（2015年～2024年）の売上高と年間案件数 Kudoカンパニー提供

結果が出た今だから言えることですが、

不況の打撃を受けながらも、妥協をせずに、継続的な成長が見込める市場で新規事業立ち上げを決意したのは、正しい選択だったと胸を張れます。

・・・さて、いかがでしたでしょうか。

ここまでお読みの方の中でも、「ドクターを集客したり営業するなんて難しいでしょう」と思われている方もまだいらっしゃるかもしれません。

実は、ドクター集客と営業のコツは、まだほかにもあるのです。

その核心とも言うべき部分については、実際にお会いできた方だけにこっそりお話したいと思います。ぜひ、私の体験が少しでもみなさまのお役に立てればと思います。

Kudoカンパニー株式会社
代表取締役社長 **平山直樹**

【追伸】

当日は、プランや仕様、原価、施工体制についても包み隠さずお答えさせていただきます。

**Kudoカンパニーと船井総合研究所がサポート。
競合他社より一足先に開業コンサルティング
を習得して巨大マーケットを独占しよう。**



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
マネージャー 小屋敷 侑太郎

Kudoカンパニーのレポートをお読みいただきありがとうございました。

ここまでお読みいただいた皆様はきっと

「医院クリニック建築に取り組んでみようか」

と興味を持ち始めているのではないのでしょうか？

ただ、なかにはいくらマーケットが大きくて魅力的でも、

「開業コンサルティングは難しいでしょ…」

「クリニックの設計施工も難しそうだし…」と思う方もいらっしゃるでしょう。

そんな皆様、ご安心ください。 今回は、船井総合研究所と

Kudoカンパニーが協業してサポートいたします。



あとは、競合他社より一足先に、ドクターや医療機器メーカー、設計事務所に販促するだけ。

これなら貴社での成功イメージも沸いてきませんか？

実は直近およそ5年間でドクターの代替わりが増えており、
本格参入するには今が最適なタイミング。是非この絶好のタイミングに参入をオススメします。

さて、いかがでしたでしょうか。

正直、**成功の秘訣は他にもある**のですが、
本レポートにはとても書ききれません。

「もっと詳しく聞いてみたい!」「細かな質問もしてみたい!」という方は、

セミナー会場で直接回答させていただきますので、
今すぐスケジュールにご記入いただき、ご参加申し込みいただけますと幸いです。

当日、会場でお会いできますことを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設グループ マネージャー
小屋敷侑太郎

【追伸】

①当日は、セミナー参加特典として当社が提供し、全国の建設会社で実際に使用している
集客・営業ツールをご覧ください。



②商圏バッティングやその他当社が申込を妥当でないと判断した場合、
セミナー参加をお断りさせていただく場合がございますことご了承ください。

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事業の市場性と取り組みについて

医院クリニックはドクターへの能動的な集客活動と開業面のサポートをアピールした営業活動で受注ができます。拡大し続ける医院クリニック建築市場で、紹介案件だけに頼らず安定受注する方法をお伝えします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 医療福祉建築チーム 西内太一



第2講座

Kudoカンパニーが医院クリニック建築で年間売上10億達成した軌跡

公共工事の経験しかなかったKudoカンパニー株式会社が、どのようにして医院クリニックを受注できるようになったのか。体験談を全て惜しみなく大公開いたします。

Kudoカンパニー 株式会社
代表取締役社長 平山 直樹 氏



第3講座：シェアタイム

第4講座

明日から取り組んでいただきたいこと

Kudoカンパニー株式会社の取り組み事例をもとに、医院クリニック建築事業を自社に落とし込んでいただく方法をご紹介します。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ マネージャー 小屋敷侑太郎



諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

開催日時

2025/5/13 火

14:30～17:30

(受付開始：開始時間30分前～)

開催場所

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

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20,000円(税込22,000円) / 一名様

会員価格 税抜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/126092>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「126092」をご入力し検索ください。



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。