

ドクターを直接集客したい
ゼネコン・建設業界向け



紹介に頼らず 医院クリニック 建築

WEBとチラシで
ドクターから直接
問い合わせを獲得

Kudoカンパニー
株式会社
代表取締役社長
平山 直樹 氏



年間 **5億円安定受注**

大好評につきアンコールセミナー開催決定@オンライン

医院クリニック建築セミナー（お問い合わせNo. S131162）

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

開催
日程

2025年8月28日（木）

2025年9月5日（金）

お申し込みはこちら

時間

10:00~12:30

15:00~17:30

オンライン開催



ドクターから直接問合せを獲得し 医院クリニックを年間5億円安定受注



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を主軸とするゼネコンでした。

ところが2000年代の相次ぐ公共不況の影響を大きく受け、

「何か新規事業を見つけなければ…」

と、焦りを感じていた私はマンション建設事業に参入しました。

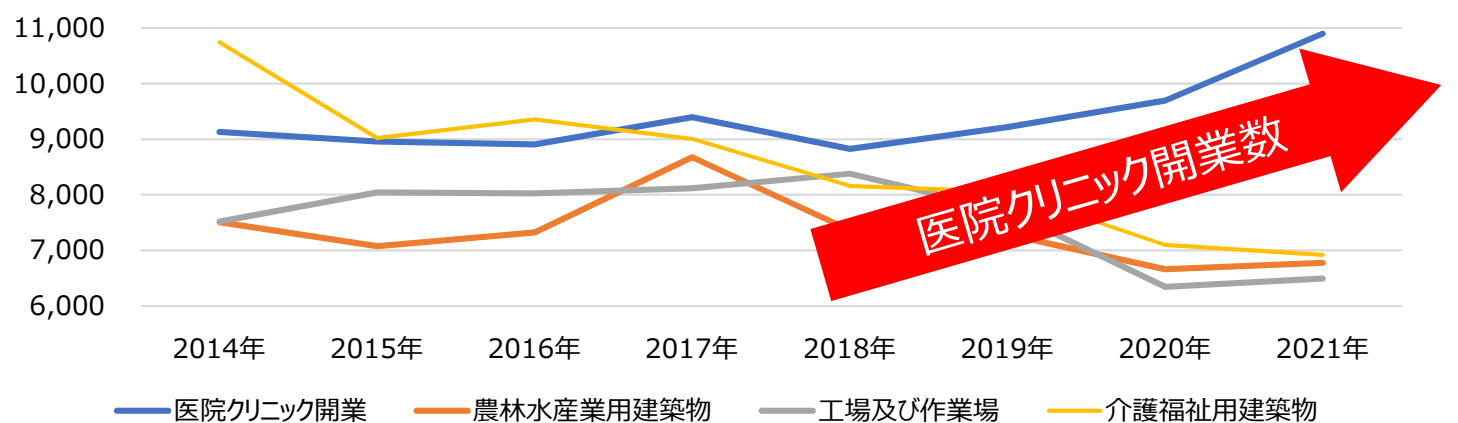
当時のプチバブルにも便乗し、軌道に乗っていたところで、2008年のリーマンショック。大打撃を受けました。どうしよう・・・もうここまでか・・・と

ちょうどそのとき、たまたま受注ができた

マンション併設の**クリニック**に活路を見出しました。

クリニックを受注して初めて分かったことですが、

毎年9,000件以上の新規開業が生まれる 日本国内で数少ない成長市場。



さらに、

建築会社の競合他社がほぼいないので、 高粗利も実現可能。

こんな魅力的な商品は他にない！早速展開を決意しました。

しかし、いくら魅力的な商品といえど、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…」

そこで、弊社が数年前に建築を手掛けたクリニックのドクターが

「WEBでクリニックに強い建築会社を探した」

と話していたことを思い出し、すぐに**専門サイト制作**をスタート。

医院クリニック建築サイトなど聞いたことがなく、迷いはありませんでしたが、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…。

ドクターから問合せ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。

「クリニックの建て替えを考えております。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

※当時の実際の問い合わせメール Kudoカンパニー提供

なんと、ドクターから**建築の問い合わせがきた**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、そのドクターに聞いてみて分かったことですが、
問い合わせがきたのには理由がありました。

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るとアピールしていたことでした。

土地探しやデザイン勉強の傍ら、新規開業の勉強も進めていたことが功を奏しました。



The screenshot shows the top navigation bar of the Kudo Company website. The navigation items are: Kudo Company, Ltd. (with logo), 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, a contact form with a phone icon and a redacted number, 資料請求, and お問い合わせ. Below the navigation bar is a large banner for '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' (Total support for clinic opening by a construction company specializing in medical facilities). The banner features a photo of a doctor in a white coat and stethoscope. Below the banner are three green buttons: 開業支援, 設計・施工, and 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、認知が少しずつ広まって**毎月1～2件の相談**がくるようになり、

今期も**年間8棟9億円の受注**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年以上が経ちましたが、常に**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**や設計事務所などからの**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、

不況の打撃を受けながらも、妥協をせずに、安定的に受注が見込める商品で
新規事業の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、「本当にうちの商圈でもドクター集客ができるのか」

「集客できても営業が難しいでしょ」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、セミナーへご参加いただい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】

セミナー当日は、設計のポイント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 を習得して開業相談を獲得しましょう。



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、なかにはいくら商品として魅力があっても、

「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、ドクターや設計事務所などの紹介元に販促するだけ。

これなら貴社での成功イメージも沸いてきませんか？

まだ信用できない。という方のために、私がお付き合いさせていただいている建築会社で、ちょうど今年、ドクター向けの専門サイトを作成した結果がこちらです。

①A社：3ヶ月で5件の問い合わせ



医療施設・クリニック建築（大規模木造・大型木造）

建設の医院・クリニック建築
土地探しから開業までトータルサポートいたします

実績一覧

医院・クリニックを開業するなら弊社にお任せ下さい！
建設が選ばれる3つの理由

■サイトを知ったきっかけ
WEB検索

■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)の新規建築を計画しております。
まだ土地を取得したばかり(神奈川県、〇〇市)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。
宜しくお願い申し上げます。

▲WEB広告経由で“専門サイト”を見て問い合わせ

②B社：2ヶ月で2件の問い合わせ



医院クリニック

地域密着の建築から開業までトータルサポート

EVENT

■サイトを知ったきっかけ：WEB検索

■問い合わせ内容
ご担当者様
広島市〇〇〇〇に歯科クリニックを出店した場合、対象商圏の人口、競合調査、などお願いすることはできるのでしょうか？

◀WEB広告経由で
“専門サイト”を見て
問い合わせ

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、ぜひセミナーにご参加くださいませ。

また、セミナー後は個別相談も実施いたしますので、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。

ぜひ、皆様のご参加申込みを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
建設グループ マネージャー

小屋敷侑太郎

【追伸】

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



開催日時

2025/8/28(木) 9/5(金)

10:00~12:30 or 15:00~17:30
(ログイン開始：開始時間30分前～)

開催場所

オンライン配信

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もございます

受講料

一般価格 税抜15,000円(税込16,500円) / 一名様

会員価格 税抜12,000円(税込13,200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/131162>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「131162」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。