

設計・建築・リフォーム業界向け

2026年4月22日(水)  
14:00~17:00@大阪

市場規模約1兆円のブルーオーシャン市場

# クリニック設計デザイン

実績なしからの**新規参入**

# 32億受注

Web広告と法人とのアライアンスで年間**180**件の集客

## 低投資・少人員で始められる!

実績ゼロからでも勝てる!  
自社CGパースを活用した  
提案・営業ノウハウを大公開!



ユニオンテック株式会社  
取締役 **木村 哲也** 氏



美容クリニック



CGパース

クリニック(医療施設)リフォーム受注最大化セミナー

お問い合わせNo. S140157

主催



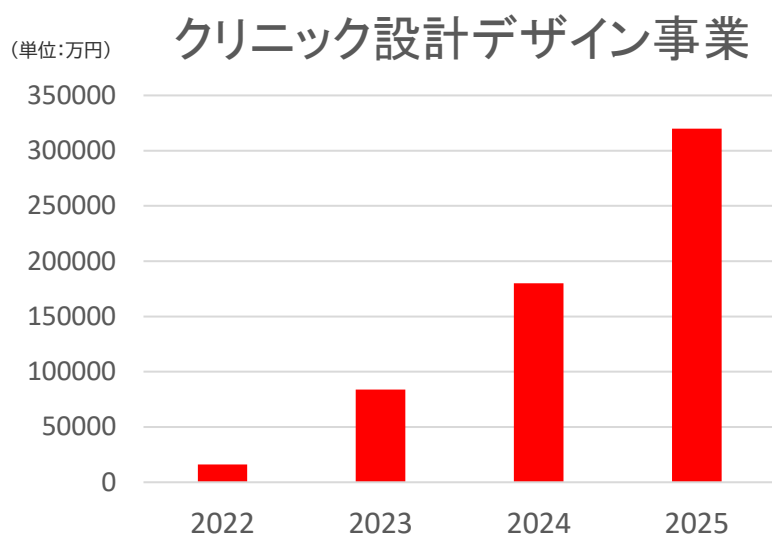
株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 140157

# 売上100億円突破！ その牽引役は、、、 実績ゼロから立ち上げたクリニック設計デザイン

## 売上推移



ユニオンテック株式会社  
2021年にクリニック設計デザイン事業を立ち上げ。「CGパースによる視覚化提案」を武器にわずか数年で主力事業へと急成長させた。



ユニオンテック株式会社の“ココが凄い”特集 特別に3つほど紹介いたします

**ココが凄い** 売上高 **100億円** & クリニック設計デザイン事業で **35億円**

クロス職人の会社として創業し、2025年にはグループ受注高**100億円**を達成。なかでも**クリニック設計デザイン事業**は、わずか数年で**売上約35億円**(全社の約35%)規模へ急拡大し、オフィスリフォーム事業を抜く稼ぎ頭となっている。



**ココが凄い** CGパース “**Pers GPT**” による **スピード提案**

ベトナムに自社拠点を設立し、**高品質なCGパース**を「最短24時間」で制作できる体制(**Pers GPT**)を構築。他社が図面を引く間に完成イメージを提示する**スピード提案**で、コンペ勝率を劇的に高めている。

**ココが凄い** 現場を知る **「施工力」と「提案力」**の融合

「良いものを作れば売れる」という職人氣質から脱却し、「**見えない完成形を視覚化して売る**」スタイルへ転換。施工のプロとしての安心感に加え、**デザイン提案力**を装備することで、1億円超えの大型案件も元請けで獲得している。

読めば確実にクリニック設計デザイン事業成功のポイントがわかる！

これを読めば取り組み内容がわかる！

クリニック設計デザインの成功のポイントを大公開



ユニオンテック株式会社

取締役

木村 哲也 氏

本セミナー限定  
スペシャル対談  
一部ご紹介



株式会社船井総合研究所

森川生啓

今回のスペシャルレポートでは

①

【参入の壁】

「施工はできるが、実績がない」ジレンマをどう破る？

②

【打開策】

競合(設計事務所)に勝つための「視覚化(CG)」戦略

③

【成果】

下請け仕事から、35億円の「空間プロデュース」へ

④

【提言】

職人企業こそ、今すぐ「クリニック市場」を狙うべき理由

上記の4つの内容をご紹介させていただきます。

改めて、ユニオンテック株式会社では、

職人会社から

非住宅リフォーム売上100億円

の素晴らしい実績を出されております。

職人会社が挑んだ、非住宅分野への参入と

急成長の全貌をお伝えさせていただきます。

# クリニック設計デザインで 成功するポイントがわかる スペシャルインタビュー



ユニオンテック株式会社  
木村哲也 氏



株式会社船井総合研究所  
森川生啓

森川:本日はありがとうございます。クリニック設計デザイン事業だけで売上35億円と伺いましたが、参入当初から順調だったのでしょうか？

木村氏:いえ、最初は苦戦の連続でした。

私たちは元々「職人の会社」ですから、施工品質には絶対の自信がありました。しかし、クリニックのようなBtoBの高単価案件では、お客様は「失敗したくない」という心理が働きます。

競合となるデザイン設計事務所は、きれいな実績写真やパースを持って提案に来ます。一方、後発の私たちは「クリニックの実績写真」が一枚もない。いくら口頭で「いい仕事します」と言っても、完成イメージが見せられないと、土俵にすら上がれなかったのです。

## 質問

### その状況をどのように打破されたのですか？

木村氏:逆転の発想でした。

「実績写真がないなら、未来の実績(CG)を作ってしまうといい」と考えたのです。私たちは、まだ受注していない架空のクリニックデザインをCGパース(Pers GPT)圧倒的なスピードで「視覚化(パース化)」してあげる。これをお土産にすることで、紹介案件が次々と入るようになりました。

森川:相手が欲しが「完成イメージ」を先に提供したわけですね。

木村氏:そうです。他社が図面を引いて「持ち帰って検討します」と言っている間に、うちはその場でパースを見せるくらいのスピード感で差別化しました。お客様にとって、提案スピードと分かりやすさは、実績以上に信頼の証になるんです。

クリニック設計デザインモデルの概要をご紹介します

# クリニック設計デザインで 成功するポイントがわかる スペシャルインタビュー

ユニオンテック株式会社  
木村哲也 氏

株式会社船井総合研究所  
森川生啓

## 質問

## その結果、どのような変化がありましたか？

木村氏: 劇的に変わりました。以前は小規模な修繕や下請け工事が中心でしたが、CGで「世界観」を提案できるようになったことで、1案件1億円を超えるような大型の元請け案件も獲得できるようになりました。

何より大きいのは、社内にデザイナーを何人も抱えなくても、このモデルなら回るということです。

「施工力」という確固たる武器を持つ皆様なら、そこに「視覚化」という武器を足すだけで、私たちと同じように高単価な元請け市場へ参入できるはずです。今回のセミナーでは、私たちが失敗しながら築き上げた「デザイナー不在でも勝てる提案フロー」や「アライアンス集客の仕組み」を包み隠さずお話しします。施工会社の皆様、ぜひ聞きに来てください。

## 船井総合研究所が推奨するクリニック設計デザインビジネスモデル

船井総合研究所のクリニック設計デザインビジネスモデルは、既存人員1名から始められる**省人・低投資型・反響型ビジネスモデル**なので少人数で効率的に高単価案件を受注することができます。さらに、個人と異なり、法人だからこそ定期定期的にリピート案件が発生する仕組みを作ること**販促投資を抑えながら利益を確保できる**実践的モデルです。3年目のPLモデル(下図)が示す通り通り高収益な事業の柱が実現できます。

## クリニック設計デザインビジネスモデルの3年目のPL構造

|       |         |
|-------|---------|
| 年間売上高 | 2.8億円   |
| 年間粗利高 | 6,270万円 |
| 販管費   | 2,380万円 |

### 低投資/高収益モデル

|       |         |
|-------|---------|
| 営業利益  | 4,060万円 |
| 営業利益率 | 16%     |

# 本セミナーで学べる5つのポイント

## 1 最新時流のビジネスモデルの全貌がわかる！

クリニックの設計デザインなどの非住宅リフォームのマーケット情報やビジネスモデルの全体像を解説します。

## 2 新規開業クリニックの集客手法がわかる！

クリニック設計デザイン需要には、どうすればアプローチできるのか？デジタル・アナログの集客手法を解説します。

## 3 事業計画がわかる！

クリニック設計デザインビジネスの数値シミュレーションや人員計画など、事業計画づくりに役立つデータを紹介します。また、組織づくりのポイントについても解説します。

## 4 商品戦略がわかる！

どんな工事にいくらかかるのか？個人よりも予算が厳しく検討期間も長いクリニック設計デザインには「パック商品化」が不可欠です。その手法と事例を解説します。

## 5 施工管理手法がわかる！

工管理の効率化がしやすいといえます。施工管理の品質アップ&生産性アップ手法を解説します。

# 最後に、特別なご案内がございます。 最後までお読みください。



株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 森川生啓

専門工事支援部において、クリニック設計デザインの業績アップ支援を行っております。船井流マーケティングをベースに集客戦略・営業戦略・商品戦略などの構築・実行支援をしております。

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。  
今回レポートを作成した株式会社船井総合研究所 専門工事支援部の森川生啓と申します。

クリニック設計デザイン事業を立ち上げ、ブルーオーシャン市場にて、設計事務所が請け負っていた内装工事を「職人会社の施工力」で獲得し成長。

現在は、全社売上100億円を達成し、クリニック設計デザイン事業だけで35億円を売り上げるブランドへと成長を遂げられました。

- ✓ 市場規模7兆円超の非住宅リフォーム事業に関心がある
- ✓ 新たな集客ルート開拓、マーケット開拓がしたい
- ✓ 生産性を上げて利益率を上げたい
- ✓ 元請け化したいが、集客・営業の仕組みやノウハウがない  
施工会社
- ✓ 仕事の仕組み化を進めて離職対策をしたい

このように思われる経営者の不安をすべて解決したのが、ユニオンテック株式会社なのです。

業績を伸ばし続け、かつ高生産性も実現できている。

これが今伸びている会社の形なのです。

木村氏のお話をもっと詳しく知りたいと思われる経営者は多くいらっしゃると思います。ですので、今回はここまでお読みの皆様に特別なご案内があります。

セミナー当日、お伝えする内容はこちら

# クリニック(医療施設)リフォーム受注最大化セミナー

| 講座            | セミナー内容  |   |
|---------------|---|---|
| 第1講座          | <b>クリニック(医療施設)リフォームビジネスモデルの全貌</b><br>①時流を読み解く。クリニック(医療施設)リフォーム業界の現状と今すぐ<br>にクリニック(医療施設)リフォームモデルに取り組むべきポイントを解説<br>②成長期×空白マーケットのクリニック(医療施設)リフォームとは<br>③クリニック(医療施設)リフォーム事業立ち上げのポイント<br><br>株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー <b>松原 和紀</b> |    |
| 第2講座<br>ゲスト講座 | <b>クリニック(医療施設)リフォーム事業の成功の秘訣</b><br>クリニック(医療施設)を中心に新規顧客を開拓し大型案件を受注する<br>差別化戦略と具体的なノウハウを大公開<br><br>ユニオンテック株式会社 取締役 <b>木村 哲也</b> 氏   |    |
| 第3講座          | <b>クリニック(医療施設)リフォームのマーケティング成功の原則と具体的な手法</b><br>①クリニック(医療施設)リフォームモデルに必要な集客手法を公開<br>②マーケティング戦略に必要な3つのポイント<br>③競合が少ない今だからこそ取り組むべきマーケティングオートメーション<br>について<br><br>株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント <b>森川 生啓</b>                      |   |
| 第4講座          | <b>新規事業立ち上げのポイント</b><br>新規事業立ち上げのポイントを解説<br><br>株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー <b>松原 和紀</b>   |  |

## 開催要項

|       |             |   |
|-------|-------------|---|
| 日時・会場 | <b>大阪開催</b> | <b>2026年4月22日水</b> 【開催時間】14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)   |
|       |             | <b>船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA</b><br>〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階<br>JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 ※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。 |

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。

※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。

## お申込み方法

|   |  |
|---|--|
|  | <b>【QRコードからのお申込み】</b> 右記QRコードからお申込みください。   |
|  | <b>【PCからのお申込み】</b><br><a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140157">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140157</a><br>船井総研ホームページ ( <a href="https://www.funaisoken.co.jp">https://www.funaisoken.co.jp</a> ) の右上検索マークから「140157」をご入力し検索ください。 |



【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 **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。

# ご招待状

平素より大変お世話になっております。

このたび、非住宅改修ビジネス研究会は、

## 【完全無料】 非住宅改修ビジネス研究会お試しご参加

にご招待させていただきます。

この非住宅改修ビジネス研究会にお試しご参加いただくことで、  
実際に非住宅改修に取り組む会員の生の声を  
聴くことができ、成功のカギを得ていただくことができると考えております。

つきましては、

**2026年4月23日（木） 13:00～16:30**（受付開始 12:30～）  
船井総研グループ大阪本社サステナグローススクエアOSAKA  
『非住宅改修ビジネス研究会へのご招待』

させていただきます。

ご都合がつくようでしたら、ぜひご参加くださいませ。  
研究会スタッフ一同、心よりお待ちしております。

お問い合わせNo:K088517  
TEL:03-4223-3166（平日9:30～17:30）  
Mail:kaisyu@funaisoken.co.jp

▼参加申込はコチラ▼



申込締切：2026年4月19日（日）