

医師 会員 35万人 企業から 開業医紹介

高利益を目指す 医院建築

2ヶ月で3名の紹介を
いただきました!



阿部建設株式会社
専務取締役
阿部 将也 氏

建築したい医師の
情報が全国から集まっています。



エムスリー株式会社
クリニック開業経営
ソリューショングループ
田中 睦美 氏

医院建築を拡大したい
建設業界向け

開催
日時

2026年7月14日(火)・22日(水) 各10:00~12:00
2026年7月16日(木)・24日(金) 各15:00~17:00

※各回同じ内容です。ご都合の良い日時にお申し込みをお願いします。

オンライン開催
お申し込みはこちら



〈主催〉  サステナブルグロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

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

医院・クリニック建築セミナー

(お問い合わせNo.S142477)

「医院・クリニックの受注を伸ばしたいんです」

近頃、建設業界の経営者の方々から、そう相談されることが増えました。

確かに、医院・クリニックの建築事業はメリットが多い。

- ・木造建築でできるし、単価も1億円ほどと魅力的。
- ・巨大マーケットなのに、一部の建築会社だけで独占しており、競合他社が少ない。

そこで、

医療業界は横の繋がりが強く、紹介文化のため、

ドクターからの開業相談が集まる医療コンサルや医療機器ディーラーと

医院・クリニックの受注を伸ばしたい建設会社をマッチングしました。

たしかに開業案件の紹介は来ましたが、

「受注に至らないし、紹介料が妥当かわからない」

そう。

開業案件を紹介してくれる会社はありましたが、

受注に至らなかったり、運よく受注できても高額な紹介料を求められてしまうのです…。

これではいけないと思い、

開業コンサルタントが開業へ関心の高い医師を

適正な紹介料で毎月のように紹介してくれる。

そんな企業があれば、

医院クリニック建築を安定的に拡大することも夢ではない…そう思いませんか？

実は、そんな理想的な企業と繋がり、紹介を獲得している建築会社が出てきているんです。

気になる方は、ぜひ、続きをお読みください。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 コンサルタント
西内 太一

ご挨拶が遅れました。株式会社船井総合研究所の西内と申します。

私が全国数十社で医院クリニック建築の受注を拡大するために
試行錯誤した結果、導き出した成功のポイントをご紹介します。

結論から申し上げますと、最も重要なのは、

開業への関心が高い医師と適切なコストで繋がること。

ただ、これは簡単なことではなく、

開業医案件は誰もが欲しがる情報のため、高い紹介料を求められてしまいます。

実現するために協力してくれる会社を探していたところ、

業界最大手のエムスリー株式会社という会社に出会いました。

すぐに話を聞いてみると、エムスリー株式会社はなんと、

35万人の医師を会員とし、紹介料も妥当

でも、そんな会社には

「もうお付きの建設会社がいるんでしょ？」

そう思われた方が多いと思いますが、

これまでは、全国対応の大手ハウスメーカーのみの紹介に留まっていました。

こんな話はめったにない！

と、少し疑いながらも、お付き合い先をご紹介したところ、

毎月のように開業医案件の紹介が来ました。

実際に獲得した案件の詳細は、

次ページで明らかにいたします。

こちらが、**阿部建設株式会社**が獲得した紹介案件です。

▼2か月で3件の開業案件紹介

・プロフィール
—30歳代後半 男性 眼科

・エリア：
[redacted] サテライトクリニックとして開業を予定しており、
病院徒歩5分圏内 [redacted] 病院側出口から 可能な限り近く）の物件・用地を探しております

借地、土地購入も価格によっては検討したいと考えております

・眼科、オペも実施予定

・広さ：
110～120坪 /3 診+オペ室2を想定（全身麻酔あり）
EVあれば2フロアでもありかと考えています

・プロフィール：50歳、男性
・標榜科目：不妊治療専門クリニック
・開業希望時期：1年以内 なるべく早期に開業したい
・開業希望エリア：[redacted] 辺り
[redacted] の沿線からの患者を、見込んでいるため
駅から徒歩10分以内がベスト
・希望坪数：70坪～80坪前後（35坪×2フロアなどでも可）
・開業形態：テナントor借地
・駐車場：駅近くで考えているため不要

・開業希望時期：1～2年後ぐらい
・開業希望エリア：[redacted] 市内の北部～、隣接するエリア
・予定標榜科目：内科、消化器内科（手術なし）
・物件形態：特になし
・広さ：40坪ぐらい
・備考：駅までの距離感は立地次第で検討。まずは広く物件情報が欲しい。

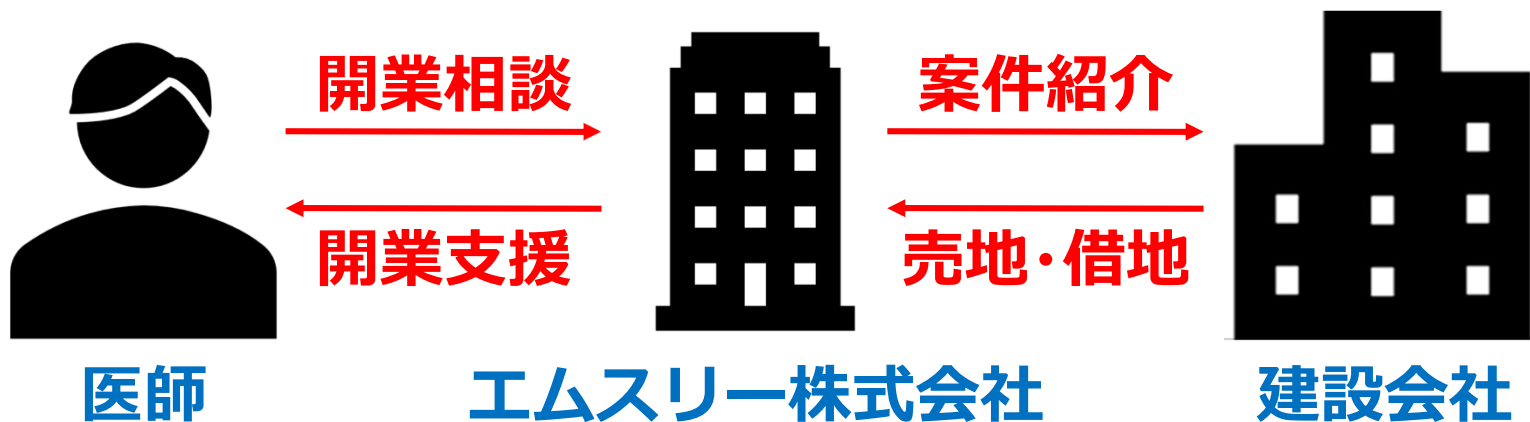
ただ、ここまでお読みになった皆様の中には、案件紹介をもらっても

「医師への営業の仕方が分からない…」

と不安に感じられている皆様も、いらっしゃるかもしれませんが、ご安心ください。

エムスリー株式会社は医師向けの開業コンサルも実施しているため、皆様がやるべきことは、

医師の希望する条件で土地情報を提案するだけ。



また、昨今の建築費高騰により、

**エムスリー株式会社が地場の建設会社との接点を
求めている**ことがわかりました。



エムスリー株式会社 クリニック開業経営
ソリューショングループ
田中 睦美氏

はじめまして。エムスリー株式会社の田中と申します。

まずは簡単に弊社の紹介をさせてください。

弊社は医療従事者向けポータルサイト「m3.com」の運営を中心に、医療×ITの分野で多様なサービスを展開している企業です。

建設業界の方々にはあまり知られていませんが、実は、

医療業界でエムスリーを知らない人はいません。

なんと医師はGoogleよりも「m3.com」にアクセスしているという調査もあるほどです。

**医師の約90%、35万人以上が弊社の会員のため、
全国の開業医情報が弊社に集まっています。**

ただ昨今の建築費高騰で、戸建てで開業したくても出来ないという医師が増えてきています。

そこで、地場の建設会社様をお繋ぎしたところ、とんとん拍子に話が進み、
建設会社様はもちろん、予算内で新築戸建ての新規開業ができた医師も大変喜ばれていました。

これなら今まで諦めていた医師も新築戸建て医院で新規開業ができるかもしれない！
私はそう信じています。

医師の夢を実現させるために、

開業医情報と地場の建設会社様のマッチングが必要です。

弊社には地場の建設会社様と接点がないため、

皆様に開業医の戸建て案件を紹介させていただきます。

さあ、どうでしょうか？

「これなら、うちでもできるかもしれない。」そう思いませんか？

エムスリー株式会社に集う建築案件を独占できるのは 競合他社がない今しかありません。

あとは競合他社より一足先にセミナーに参加しエムスリー株式会社と繋がって紹介をもらうだけ。

これなら成功イメージも湧いてきませんか？

当日のセミナーでは、本レポートには書ききれなかった、

医院クリニック建築の市場性や、紹介だけでなく**医師から直接開業相談を獲得**するための
WEBサイト制作・WEB・SNS広告のポイント、見学会に呼び込むイベント集客方法なども
実例をもとにご説明いたします。

皆様が、医院クリニックの受注を伸ばす成功事例とサポート体制はすでに揃っています。

あとは、騙されたと思って一歩踏み出すだけ。

ぜひ、皆様のご参加お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 コンサルタント
西内 太一

【追伸】

セミナー参加特典として、当社が提供している集客ツールをご覧いただけます。

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。

■セミナー内容

医師会員35万人企業から開業医紹介 紹介料3%で医院建築セミナー

- **医院・クリニック建築の市場性**
- **医師の紹介経路を0から開拓する方法**
- **医師会員33万人企業から案件紹介を獲得する方法**
- **新規開業や建て替えの問い合わせを毎月安定して獲得する方法**
- **医院・クリニックを開業する医師を川上から押さえる仕組み**
- **医院クリニック建築を特命受注で伸ばすための方法とは？**
- **医師への営業方法やステップごとの営業手法**
- **特命受注になりやすい営業のポイント**
- **医院・クリニック案件の建築受注を伸ばす会社の成功事例**

■セミナー参加特典

- ① 医院・クリニック建築専門Webサイト
- ② Web広告
- ③ SNS広告
- ④ チラシ
- ⑤ カタログ
- ⑥ 医院リスト
- ⑦ 診療圏調査
- ⑧ 事業計画書
- ⑨ 営業ツール



セミナー後の無料経営相談時にお見せします！

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事例企業の取り組み

医院・クリニック建築は日本で数少ない拡大市場。そこでドクターへ能動的な販促と紹介経路の開拓、開業面のトータルサポートをアピールした営業を行うことで受注ができます。拡大し続ける医院・クリニック建築市場で安定受注する具体的な方法を全国での施工事例をもとにお伝えします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 コンサルタント 西内太一



第2講座

ドクターへの営業方法や紹介案件を獲得するポイント

約35万人（医師の90%以上）を会員として持つエムスリー株式会社 田中 睦美氏にご登壇いただき、建築案件の紹介をもらえるポイント、ドクターとの付き合い方を余すところなくご紹介いたします。

エムスリー株式会社
クリニック開業経営 ソリューショングループ 田中 睦美氏



第3講座

明日から取り組んでいただきたいこと

一見難しく見える医院・クリニック建築ですが、全国での事例をベースにその手法は確立されております。皆様に明日から実践していただきたい内容を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 チーフコンサルタント 吉田拓



開催日時

2026/7/14(火)・7/22(水)

各10:00～12:00

2026/7/16(木)・7/24(金)

各15:00～17:00

(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

※各回同じ内容です。ご都合の良い日時にお申し込みをお願いします。

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/142477>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「142477」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。