

まだ誰も知らない商品なので

他社と競争するストレスから
解放されました。



山旺建設 株式会社
常務取締役 佐藤 英明 氏

医療施設

粗利30%

単価2億の特命受注

WEB開催 2021年4月20日（火）・4月27日（火）

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

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

医療・福祉施設建築受注セミナー お問合せNo. S070537

TEL:0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申込に関するお問合せ:中田(ナカタ)
内容に関するお問合せ:永田 大輔(ナガタ ダイスケ)

利益率の高い民間建築を伸ばしたい・・・

そんな思いではじめた賃貸マンションは競合が多く、
他社との相見積もりや値引きばかりでうまくいきませんでした。

しかし今では、**相見積もりも値引きも一切なし、
粗利率30%が当たり前**です。

どうしてそんなことができたのか。

結論から申し上げますと、

医療施設の新しい商品の提案を

スタートしたからです。

**事業を始めてしばらく経ちますが、
まだ、誰にも気づかれていません。**

・・・まずは続きをお読みください。

利益率も社会性も高い、 地域に不可欠な施設です。



山旺建設 株式会社 常務取締役
佐藤 英明
公共工事を主体とする売上100億の愛
知県地場ゼネコン。ナーシングホームの建
築推進の統括部長。

はじめまして。山旺建設株式会社の佐藤と申します。

当社はこれまで、公共工事に依存する古い体制を変えようと、利益率の高い民間建築の強化に取り組んでまいりました。しかし賃貸住宅や戸建住宅、老人ホームなどは競合が多く、相見積もりや値引き合戦が当たり前で、受注できても利益はほとんど残らなかったのです……。

そんな悩みを船井総研さんに相談したところ、「ナーシングホームと
いう新しい医療施設なら、他社と競争せずに
特命受注できる」ということを教えてもらいました。

聞けば、ナーシングホームは癌（がん）などの患者が入居する延床300坪ほどのお住まいで、
需要があるのに建設会社に知られていないので
オススメとのことでした。

粗利率も30%を見込めるということなので、

「他社に知られる前に実績をつくれば独り勝ち
できる！」直感でそう感じ、すぐに事業をスタートしました。

やるとなったら早いのが私。早速、地元のクリニックの先生に話をしてみました。すると、

「こんな提案を待っていました。ぜひやりましょう。」 と想像以上のリアクション・・・。

なんと、癌になる人は毎年増えており、先生の地域だけでも**今すぐ200人以**

上の入居見込みがあるとのこと。しかし、これまで具体的な提案をしてくれる建設会社がいなかったとのことでした。

「これはいける！！」 私は確かな手応えを感じました。

後日図面を準備し、先生と打ち合わせ。**プランは規格でいけるので、**

作成には2日もかかりませんでした。 ナーシングホーム

は国が定める基準上、間取りの型が決まっているため、手間の多いオーダーメイドの医療施設

とはまるで違います。**図面の修正もほぼありませんでした。**

・・・ただ、どうしても心配だったのは、やはり最後は他社に相見積もりを取られるのではな

いかということ。しかし、**この後の展開は私の想像をはるか**

に超えたものでした。

恐る恐る、このまま当社にお任せいただけるか聞いてみたところ、

「もちろんです。この後の契約はどうすればいいですか？」 なんと、他社との見積合わせは一切なく、契約の話に！

実は、船井総研さんにもらったナーシングホームの**事業収支シミュレーション**が絶大な安心材料となり、当社にすべて任せようと思ったとのことでした。

この市場を自社で独占できると確信した瞬間でした。

あとはこれをうまく拡販するだけでした。

再度、船井総研さんに相談すると、セミナーを開催して見込み客を増やす方法を教えてもらいました。

セミナーなら、興味がある人に営業するだけなので、

飛び込み営業よりもはるかにラクで効率的とのことでした。

しかも、チラシを1枚撒くだけで、**販促費もほとんどかからない**というのも魅力的でした。

そして、このナーシングホームセミナーが

私の会社の快進撃の始まりでした・・・。

入院できない、自宅療養も叶わない「行き場の無い人」に寄り添う
ナーシングホーム
新規立上げセミナー

医療と介護のダブルケアが可能な2025年問題の切り札



→ナーシングホームセミナーの資料

なんとセミナー集客は満員御礼。

チラシをまいた翌日、**問い合わせが殺到**したのです。

ニーズは高いとは感じていましたが、まさかここまでとは思いませんでした。

このセミナーだけで、2棟5億の 受注につながる絶好調ぶり。

参入からまもなく半年経ちますが、

同業他社の話は聞かず、**完全に独走状態**です。

おかげさまで最近ではナーシングホームだけでなく、病院やクリニック、老人ホームなど他施設の施工に関するご相談もいただくようになりました。今までとは比較にならないペースで民間建築の案件が増えていくことに、驚いています。ナーシングホームのような変わった商品を持ったことで、「何でも屋」のゼネコンから抜け出せたという実感があります。

この事業の一番の特徴は、とにかく「他社との競争が無い」ところだと思います。プランは手間がかからない上、販促費もごくわずかで、見込み客集めもあつという間です。「**利益率の高い民間建築を伸ばしたい**」とお考えの方にはぴったりの事業ではないでしょうか？

ここには書けなかったのですが、この事業の核心とも言うべき部分があります。それはセミナーで直接ご縁をいただいた方に、こっそりお話ししたいと思います。ぜひ、私の体験が少しでもみなさまのお役に立てれば幸いです。



→セミナーで配布したチラシ



→予約でいっぱい参加者名簿。受付できなかった方は後日、個別で案内しました。

山旺建設 株式会社
常務取締役 佐藤 英明

まだ誰も気づいていない、 今なら独り勝ちできる 医療施設の“隙間市場”とは



株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム チーフコンサルタント

永田 大輔

山旺建設 佐藤常務の体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょう？ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

**「他社との競争がなければ、もっと売上も
利益も上がるのに・・・」とお困りの方**だと思えます。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「粗利30%の医療施設 特命受注セミナー」です。

建設業界は競争が激しく、相見積もりや値引き合戦になりがちで、高い利益率が見込めません。

逆に言えば、**他社と競争しない商品を持てば、
売上も利益も勝手についてくる**とも言えるでしょう。

それをナーシングホームで体現した会社こそ、山旺建設様なのです。

他社と競争せずに済んだナーシングホームには、次の2つの特徴がありました。

1つ目は、**需要が高いのにまだ世の中に認知され**

ていないという点です。

ナーシングホームの主な入居者である末期がん患者数は

毎年右肩上がりとなっており、なんと

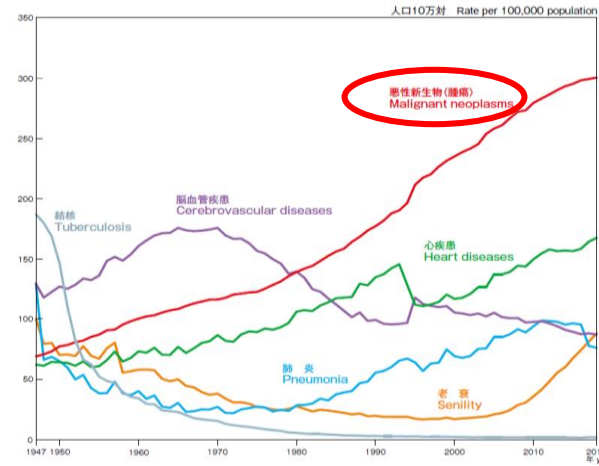
年間約40万人もいます。

にもかかわらず、ナーシングホームは全国的に

まだ事例が少ないこともあり、建設会社に限らず、医療機関にも認知されていません。

つまり、ナーシングホームについての知識があれば、**他社に大きくリード**

した状態で、提案を進めることができるのです。



主要死因別死亡率年次推移（1947年～2018年）

出展：がんの統計2019 公益社団法人 がん研究振興財団

2つ目のナーシングホームの特徴は、**収入源が他の医療施設と**

異なるであるという点です。

具体的には、一般的な医療施設の収入源は医療保険の1種類しかないのに対し、ナーシングホームの場合は医療保険、介護保険、障害保険、住居収入の4種類があります。

つまり、**それを知っている建設会社**が選ばれる**建設**

会社であり、**他社との決定的な差別化ポイント**になります。

ただ、実際は決まった計算式に数字を入力するだけなので、どうかご安心ください。

実は、今回のセミナー開催には特別な想いがあります。

山旺建設様にセミナー登壇をお願いした際、まだ取り組み始めたばかりで模範となるような実績は出せていないということで、お断りされてきました。

しかしその後、山旺建設様を知る当社クライアント企業様から、同社の急成長の理由を教えて欲しいという問い合わせが増えたこともあり、

「コロナ禍、地方で頑張っておられる同業のゼネコンさんのお役に立てるならば」

との想いで、

今回特別にご登壇いただけることになりました。

少しでもご興味ある方は、ぜひご参加いただければと思います。

当日、お会いす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 建設支援部
土地活用チーム チーフコンサルタント

永田 大輔

追伸 セミナー当日は山旺建設様や他の建築会社様の建築事例や成功・失敗エピソードのご紹介や、実際に受注に至った間取りや平面図、さらには営業ツールにいたるまで、ご参加の方だけに特別に公開いたします。

全国の建築事例や集客・営業ツールも当日限定公開！

★セミナー申込方法★
・別紙の申込用紙のQRコードからWEB申込

■ お問い合わせ
TEL : 0120-964-000
(平日9:30~17:30)
* お申込みに関するお問合せ : 中田 (ナカタ)
* 講座内容に関するお問合せ : 永田 (ナカタ)

■ 特別ゲスト講演

医療・福祉施設建築受注セミナー

山旺建設 株式会社 常務取締役 佐藤 英明 氏

- ナーシングホームの魅力と受注までの軌跡
- 規格化された図面も当日限定公開！初心者でも、明日から簡単に真似できる！
- 1.3億と2億が基本パターン！規模別商品ラインナップとそれぞれの特徴とは
- 初回面談はコレをこの順番で伝える！お客様を唸らせる、商談トークの勘所
- 実際、施主はどれだけ儲かる…？ナーシングホームの運営の実態と事業収支の中身
- ナーシングホームは土地活用商品にも最適！医療法人は地主とスピードマッチング！
- 銀行ルートでナーシングホームの見込み客を増やす紹介促進トークはこう伝える！
- 医療・福祉系事業者をセミナーで効率良く集める販促手法を徹底解説！
- 実例大公開！どれが本当の見込み客？集客から商談の中身を徹底分解して事例検証！
- 山旺建設が考える、今後のナーシングホームの需要予測と波及効果

■ 船井総研講座

ナーシングホームの建築受注を成功させるために

- もう一度ちゃんと知りたい、ナーシングホームのそもそものニーズと将来展望
- ゼネコンの勝ち残り戦略を提言！これからの経営は“特命受注”に勝機アリ
- ナーシングホームの建築受注をあなたの地域で成功させるために必要な諸条件
- 単価13,000万円／200坪、20,000万円／300坪で実現する高収益パッケージ大公開
- 見込み客はこうして集める！ダイレクトメールの徹底活用法と反響事例
- 入居者の生活実態と収入状況から考えるナーシングホームの必要性
- 後期高齢者や医療の必要な方が急増している理由と具体的な入居者像
- 供給率はわずか1%以下！需要があるのに増えなかった意外な理由
- 全国の事例を分析してわかったナーシングホームの成功立地
- 上場企業も次々に！全国各地の勢いのある事業者もご紹介



私たちも、ナーシングホームはじめました！ 確実に手応えを感じています。

当社も早速受注しました！

田舎だからこそ、底堅いニーズがあります。

埼玉や群馬の土地活用会社です。船井さんとは10年以上、一緒に老人ホームや障がい者グループホームといった、福祉に特化した土地活用に取り組んできました。

当社もおかげさまでナーシングホーム1棟建てさせていただき、確かな手応えを感じております。特に郊外に行けば行くほど医療へのアクセスは難しくなるので、ナーシングホームのような「小さな病院」は、まさに今の時代のニーズを先取りしたものと感じています。船井さんには早速大手のナーシングホーム会社をご紹介いただき、感謝しています。



埼玉県本庄市
株式会社澁沢
代表取締役社長 坂本 久氏



アパートとは違い、融資が通りやすい！

もともとアパート建築を進めていましたが、融資が通らなくなり、撤退。その後次の事業の種を探していたところ、ナーシングホームや障がい者グループホームといった医療・福祉施設の建築事業を知り合いから紹介されました。実際に過去、アパートで融資を断られた銀行に持ち掛けてみましたが、融資態度が大違いでぜひ融資させてほしいとのこと。土地活用に困っているオーナーさんには最適な商品だと思しますので、他の方にも強くオススメします！



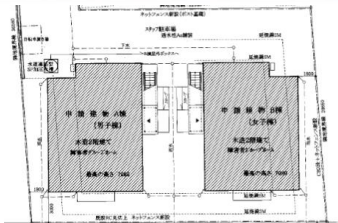
福岡県久留米市
匠建設 株式会社
代表取締役 坂本 朋久氏

診療所の事務長さんとセミナーを開催！

当社は住宅専門の会社ですが、以前から医療施設や福祉施設の建築にも力を注いできました。グループ会社で有料老人ホームや保育園も経営しています。先日、初めて船井さんやクリニックの事務長さんも交えてセミナーを開催しました。みなさん目からウロコという感じで本当に営業がしやすいと感じます。施主さんの課題をいち早くとらえ、建物をプロデュースできるか、これがナーシングホームの事業の肝だと思います。今後もおごらず、お客様の声に真摯に向き合い努力を重ねて参ります。

木造2階建て30室(坪数)
ナーシングホーム
 2/19(金)開催!!!
 新規立上げオンラインセミナー

申し込み	住所	TEL
		FAX
会社名	代表者名	
お名前	役職	〒
2月19日(金) 会場	PC画面で視聴できます。	参加費 無料 限定20名
株式会社 たくみ工務店	このままFAXしてください。	
愛知県名古屋市瑞穂区77番地	FAX:076-240-4142	



石川県金沢市
 株式会社 たくみ工務店
 代表取締役 田中 懸二 氏

ナーシングホームがなければ

たった2年で10億つくれませんでした。

当社は2017年頃まで注文住宅一本の会社でしたが、今ではほぼ医療・福祉系の建物に特化した営業展開をしています。障がい者グループホームが最初の入口でしたが、そのうちナーシングホームのご要望をいただき、「これは新しいマーケットかもしれない！」と思って一気に研究を進めました。既に4棟の受注実績をつくらせていただき、お施主さんからのご紹介が絶えません。当社の施工体制が追い付かないため早急に整えています、まさに嬉しい悲鳴…。これからも頑張ります。



愛知県名古屋市
 株式会社 たくみホーム
 代表取締役社長
 谷口 利幸 氏

調整区域の土地を提案ができるから 土地探しがラクです！

住宅事業が頭打ちになってきたため、なにか他の事業はないかと感じていたところ、知り合いの紹介でナーシングホーム事業を知りました。事業開始当初から、**調整区域の土地を中心に提案を行い、ナーシングホームが建てられることが判明、即受注になりました。**この事業は調整区域の土地も活かせるので、事業の幅が大きく広がりました。

今後も、住宅とこの事業の2本柱で頑張っていきたい思います。



愛知県一宮市
株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之氏

住宅会社の課題を解決してくれる 非住宅事業だと思います。

弊社では昭和59年から創業し、以来注文住宅事業を中心にいままでやってきました。長年お世話になっていた地元になにか恩返しができないかと思っていたところに高齢者や障がい者の方がお住まいになる非住宅事業に出会いました。これまで**3棟受注し、地域の方、入居者の方に感謝の声を多くいただき**、少しは恩返しできたのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。



茨城県日立市
株式会社 ジュン・ホーム
代表取締役 小沼 淳志 氏

山旺建設さんの取り組みを応援します！

ゼネコンは時流や景気の波に応じて提案商品を変えることが大切だと思います！

リーマンショック後は本当に大変でした。それまで売れていたアパート・マンションの受注が急速に冷え込んだからです。そこで、10年前に時流商品であったサ高住の提案をスタート。2016年からは、障がい者グループホームの提案に取り組みました。おかげさまで、富山県では高いシェアを維持できています。やはり、**景気や時流の波に応じて、柔軟に提案商品を変化させていくことが大切だ**と感じますね。



富山県・南砺市
アルカスコーポレーション 株式会社
代表取締役 岩崎 弥一 氏



アパートに変わる土地活用商品です。

営業マン1人あたり約20社の不動産会社と業務提携しており、そこから年間で1人あたり30~40件、ざっと年間で180~200件の土地オーナーを紹介をいただけるようになっています。そのニーズに対して、障がい者グループホームを提案しています。ナーシングホームはこれからですが、可能性しか感じていません。



愛知県岡崎市
株式会社ネイブレイン
代表取締役会長 山本 直人 氏

入社8か月の新卒社員が1億円受注！

住宅事業と一般建設に取り組んでいる中小ゼネコンです。今後住宅の需要が減っていくのが分かっていたため、その対策として福祉系非住宅建築事業に取り組みました。自社で障がい者グループホームのモデルハウスを所有してから、連日のように不動産会社から紹介が上がってきます。不動産会社への営業を定期的に行った入社8か月の新卒社員も1億円の物件を受注することができ、本当に驚きました。地方でできる土地活用提案は少ないため、このアパート事業は不動産会社からも高く評価していただいているのだと思います。今後も土地活用事業で、地域貢献に尽力していきたいと思ひます。

オーナーに安心して提案できる
土地活用方法をお探しの不動産会社へ

「駅徒歩33分」「築14年経過しても」

空室ゼロ

なんと家賃下落もなし！
小規模福祉住宅の「新」土地活用手法
オーナー様を紹介したい不動産会社様には
最大500万円の紹介手数料お支払い致します！！

悪立増でも空室ゼロ、土地活用事例公開セミナー！

2019年 参加費無料 開催日時 / 14:00~15:00
会 場 / 坂上建設 本社会議室
住 所 / 阪神三神地区 福地町7丁目46番地

7/29(月)



兵庫県姫路市
坂上建設 株式会社
専務取締役 坂上 功治氏

社会貢献性の高い事業を応援します。

年商4億円の注文住宅会社を経営していました。息子が障害を持っており、その息子のためにという思いでこの事業を始めました。実際に事業を始めてみると、親御さんから「ぜひ建てて欲しい」という声を数えられないほど多くいただき、需要の高さにびっくりしました。実績としては、福祉系非住宅のみで2年目で5億円の受注を達成。障がい者が税金を支払える世の中を作るという目的のため、3年目の今年には自社運営にも取り組み始め、地域貢献のために日々奔走しています。



東京都大田区
株式会社 ビーテック
代表取締役 樋口 健二 氏



【まだまだこんなにあります！】

この事業に取り組まれる方のお声を一部ご紹介します

●株式会社キーストン(静岡県浜松市)当社は公共工事と土地活用の2本柱で展開しています。船井さんとはこれまでまったく縁はありませんでしたが、ナーシングホームはニーズも社会性も高く、何よりコロナで失速した業績を挽回したいと考えていた当社にはぴったりの事業だったのでお付き合いが始まりました。まだ始めたてですが、先日初めて開催したナーシングホームセミナーが予想以上に集客で、毎日ギリギリの対応に追われています。嬉しい誤算とはまさにこのことですね。今は正直、可能性しか感じません。●株式会社渋沢(埼玉県本庄市)埼玉や群馬の土地活用会社です。船井さんとは10年以上、一緒に老人ホームや障がい者グループホームといった福祉に特化した土地活用に取り組んできました。ナーシングホームについては、当社もおかげさまで早速1棟建てさせていただき、確かな手応えを感じております。また船井さんには早速大手のナーシングホーム会社を紹介してもらい、感謝しています。●アルカスコポーレーション株式会社(富山県南砺市)/当社は公共工事がメインですが、土地活用としてマンションや福祉系非住宅も手掛けます。医療福祉系の建物は手堅い需要があると感じますし、比較的利益率の高い事業です。今後も障がい者グループホームやナーシングホームといった景気や時流の波に応じて柔軟に提案商品を変化させてこうと思います。●坂上建設株式会社(兵庫県姫路市)/姫路で総合建設業の会社です。民間建築は前々からどう拡大するか悩んでいましたが、障がい者グループホームを入社1年も経たない新人でもいきなり1億受注してしまいました。ナーシングホームはこれからですが、グループホームに比べて一回り大きいので非常に魅力的ですので、事例企業さんにならって受注を目指します。●大鎮キムラ建設(北海道苫小牧市)/2年前から非住宅に参入した注文住宅と建売住宅の会社です。初年度から成果が出ましたので、今後も力を入れて伸ばしていきたいと思います。ナーシングホームとなると1件の受注で住宅20棟分なので非常に効率がいいと思います。●万葉建設株式会社(千葉県八千代市)/福祉施設の建築は取り組み5年は建ちましたが、ニーズがとても高い割に、競争が少ないと思います。おかげさまで今でも安定して受注ができています。●株式会社日建ホームズ(愛知県一宮市)/当地域では調整区域でも建てられるので土地が探しやすく助かっています。これまでは住宅一本でやってきましたが、施設系の建築を第2の本業として、今後もしっかり育てていくつもりです。特に最近は新聞広告にしっかり費用を投下しており、十分効果が出ています。●株式会社たくみ工務店(石川県金沢市)/障がい者グループホームやナーシングホームの良さは、簡単なのに一見難しそうに見えるところだと思います。金沢ではうちの競合先はいません。また、今後出てきたとしても既に実績があるのでほとんど脅威ではないと思いますし、そういう事業だと思います。●株式会社木村設計A・T(岩手県花巻市)/設計事務所です。福祉施設は建てるのも魅力的ですが、運営はもっと魅力的でオススメです。●匠建設株式会社(福岡県久留米市)/医療・福祉施設はアパートとは融資の考え方がまったく違うので、銀行がぜひ融資させてほしいと言ってくれます。当社の場合、半年で5棟の受注が決まりました。ナーシングホームも早速販促をしかけていこうと思います。愛知県の山旺建設さんには出遅れてしまいましたが、良きライバルとして負けたくないですね！●株式会社クレストホーム(兵庫県神戸市)/福祉系非住宅に参入して3年ほどになります。今年は半期で約2億円の受注を達成しました。この事業のいいところは1度実績ができると紹介やリピート受注が絶えないことです。●有限会社榮成興産(広島県広島市)/まだ始めて1年ほどですが出だしは好調です。障がい者グループホームが中心ですが、まだ真新しいのか、内覧会も大勢で賑わいました。最近はHPを新設しましたが、反響も順調に上がってきており助かっています。●株式会社木の香建築工房(静岡県浜松市)/ナーシングホームと障がい者グループホームをまだ始めて1ヶ月程ですが、すでに反響多数で驚いています。住宅と違い図面修正の手間が無く建築単価も高いので、生産性がまるで違うことを実感しています。●株式会社ネイブレイン(愛知県岡崎市)/当社はサービス付き高齢者向け住宅で多数実績がありますが、補助金もいつまで続くかわからない中で2年前に障がい者グループホームをはじめました。自慢になってしまいましたが、正直かなり好調です。次はナーシングホームですが、サービス付き高齢者向け住宅と何ら変わらない建物なのでイメージしやすいです。一気に実績をつくりにいきます！●有限会社アイトス(京都府京都市)/当社の場合、まずは障がい者グループホームをモデルとして建てて地元の事業者へ貸すことから始めました。大きな投資でしたが、今ではやっつけて良かったと思っていますので、これから始められる方にも強くオススメです。●株式会社野田建設(岐阜県関市)/特養や高齢者住宅は田舎でも安定して仕事があります。当社も山旺建設さんにならってナーシングホームを提案してみようと思います。

詳しくはDMの中身をご覧ください！

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

医療・福祉施設建築受注セミナー

お問い合わせNo. S070537

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加

申込期限：4月16日(金)

2021年4月20日(火) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始)

本講座はオンライン受講となっております。12名まで受講いただけません。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

オンラインにてご参加

申込期限：4月23日(金)

2021年4月27日(火) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始)

本講座はオンライン受講となっております。12名まで受講いただけません。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.070537を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
 Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:永田

お申込みはこちらからお願いいたします

4月20日(火)オンライン
申込締切日4月16日(金)

4月27日(火)オンライン
申込締切日4月23日(金)



医療・福祉施設建築受注セミナー

<オンラインにてご参加> 2021年4月20日 (火) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30より)

<オンラインにてご参加> 2021年4月27日 (火) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30より)

第1講座
13:00~
13:50

需要爆発！足りない病床を補う新たな医療施設の建築需要とは



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
リーダー
小室敦 偉太郎

高齢者が急増し圧倒的な病院不足に陥ると言われる2025年。今、病院に代わる新たな医療施設として、医療と介護を同時に提供できるナースィングホームが注目されています。本講座では、ナースィングホームの市場性とビジネスモデルをわかりやすく解説します。

10分休憩

第2講座
14:00~
15:00



山旺建設 株式会社
常務取締役
佐藤 英明 氏

単価2億、粗利30%の医療施設で民間建築を急拡大させた事例

山旺建設株式会社は愛知県西尾市の地場ゼネコンです。同社は民間建築拡大に向け、地域の病床不足解消に貢献するナースィングホームに注目。当初は見切り発車ながらも、その底堅い需要に確信し、取り組みからたった2か月でスピード受注。粗利も他の民間建築の2倍となる30%の大病を確保しました。その後も実績を武器に立て続けに受注しており、今期はナースィングホームだけで既に10億の売上を見込んでいます。

10分休憩

第3講座
15:10~
16:00

このビジネスモデルを成功させるための具体的な一歩とは 「全国の事例企業が取り組んできた集客・営業手法を徹底解説」



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
チーフコンサルタント
永田 大輔

本講座では、全国の地場ゼネコンの皆様が最短最速でナースィングホームの建築事業を軌道に乗せるための「実践的な手法」を、山旺建設様が実際に取り組んだ内容を踏まえてじっくりお伝えいたします。船井流マーケティングの原理原則を詰め込んだ講座ですので、お時間が無い方も、この講座だけはお聞きください。

【個別相談会のご案内】
皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

まずはお問い合わせください

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45~17:30対応
~担当~ 永田