

「福祉事業者が集まらない」

そんな理由で福祉施設建築を諦めていた方へ

事業者集めに苦戦しない

医療住宅

累計 17棟50億円 受注の秘訣



「入居者ニーズ爆発」
だから事業者が集まる



株式会社 ケーテックは創業当初よりアパートやマンションの土地活用提案をしていたが、あるきっかけで介護施設建築を開始。受注に伸び悩むものの、医療住宅の建築を開始したところ、事業者の集客が殺到。事業者からのニーズが止まらない医療住宅の受注を爆発的に拡大した。



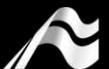
株式会社 ケーテック
代表取締役 館洞 孝幸 氏

WEB開催
2022年3月10日(木)・3月15日(火)
13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

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。

医療施設建築セミナー お問合せNo. S083156

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

土地活用事業の一貫として開始した福祉施設の建築。

何棟か受注をするものの、サ高住などの福祉施設の受注のためには必要不可欠な事業者の集客が鈍っていました。

しかし今では、

医療住宅の受注で累計17棟50億円を達成し、

全国の事業者から引き合いが止まらない状況です。

なぜなら医療住宅は、**事業者が集めやすいから**です。

重度患者が対象なので供給が圧倒的に不足し、

なおかつ、**事業者の売上が従来の3倍**だからです。

医療住宅の建築を通して、

福祉施設建築の要は事業者であると気付きました。

医療住宅の商品の特徴と営業方法さえ分かれば、

皆様もすぐに取り組めると思います。

・・・**まずは続きをお読みください。**

医療住宅に着手しなければ 今頃事業者集客は0でした



株式会社 ケーテック
代表取締役 館洞 孝幸 氏

はじめまして。株式会社 ケーテックの館洞と申します。
弊社はもともとアパートやマンションの建築からスタートしましたが、
土地活用事業の中で福祉施設建築にも取り組んでいました。

始めは事業者の集め方が分かりませんでした、
チラシを送ることで集められ、何棟か建築受注に至りました。

しかし、福祉施設建築を進める中で、
サ高住などの福祉施設では**事業者の反響が**
鈍化していきました。

そんな中、ある方から
医療住宅の建築の話を持ち掛けられました。

事業者集めに困り果て、
わらにもすがる想いで、医療住宅の建築に取り組み始めました。



▲医療住宅の外観（2階建て・45床）
別名医療住宅や医療特化型高齢者住宅と呼ばれ、
医療依存度の高い方を対象にした高齢者住宅である。
建物の造りは、住宅型有料老人ホームやサービス付き高
齢者向け住宅となっており、中身の運営面に大きな特徴
がある。

**この時は、この医療住宅でまさか累計50億円を作れるとは
夢にも思っていませんでした。**

その医療住宅の仕組みを調べていくと、

**一般的な高齢者住宅では受け入れられない
重度患者を対象にしているので、
供給が全く足りない**ことを知りました。

早速、医療住宅の打ち出しで事業者チラシを
発送すると、**集客が殺到。**

事業者は、今までの福祉施設とは利用者層が全く異なる
医療住宅に**興味津々でした。**

しかし、ここで大きな壁にぶつかりました。

医療住宅に興味をもって事業者がたくさん集まるものの、

なかなか建築まで至らなかったことです。

事業者との面談でハッと気付かされたのですが、

**医療住宅の収益構造の仕組みが複雑で
事業者は全く理解していない**ことが分かりました。

そこで事業者への建築提案の中で、

今まで土地やプランの費用に関する話だけをしていましたが、医療住宅の

運営上の収益構造を事業者に伝えることを最も重視しました。



▲医療住宅の打ち出しで行った事業者向け勉強会では集客が殺到。チラシを発送しただけで、多くの事業者が集まった。

ここからが医療住宅の受注拡大の快進撃の始まりでした。

事業者とのやり取りは、一般的に設計会社を通して行うところを

自社で直接行いました。

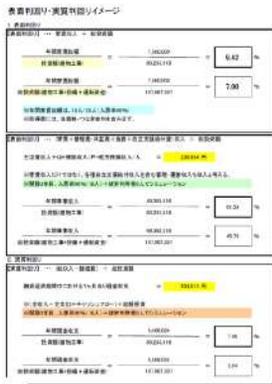
そして、

事業収支を自ら作成することで、事業者が建築に踏み切る上での絶大な安心材料になりました。

ある全国屈指の事業者さんから、

「医療住宅の土地や建築のフォローだけでなく、
収益構造の説明や事業収支の作成ができるのは、
全国見渡してもケーテックさんしかいない」

と嬉しいお声をいただきました。



物件概要

物件所在地	東京都中央区新富町
用途	介護施設
建築面積	1,000㎡
延床面積	2,000㎡
総工費	100,000,000円
総売上	120,000,000円
総利益	20,000,000円

1. 物件概要
2. 収益構造
3. 事業収支

3. 事業収支

項目	金額	比率
収入	120,000,000円	100%
経費	100,000,000円	83.3%
利益	20,000,000円	16.7%

4. 月次収支

月	収入	経費	利益
1月	10,000,000円	8,000,000円	2,000,000円
2月	10,000,000円	8,000,000円	2,000,000円
...
12月	10,000,000円	8,000,000円	2,000,000円
合計	120,000,000円	100,000,000円	20,000,000円

この医療住宅で、

他の建設会社と相見積もりになったことは一切ありません。

▲実際に使用した事業収支。
月々の収入や支出、年間のキャッシュフローから返済計画までを詳細に作成し、事業者に運営の収益構造を理解させた。

今では医療住宅の建築が軌道に乗り、

取り組み4年で17棟、売上50億円を超える

建築受注ができました。

最初は全く素人だった医療住宅に挑戦してみて
本当に良かったと思います。



本当は、この医療施設の建築について、
ノウハウをお伝えするのはためらいました。
なぜなら、

▲全国各地の医療住宅の実績。地元岩手県だけでなく、宮城県、千葉県、埼玉県、新潟県など事業者の引き合いは全国に及ぶ。

提案できる建設会社が誰もいないからです。

しかし、全国の事業者から引き合いがあり、弊社では手に負えないほどの案件があるので、是非全国の建設会社様にも取り組んでいただきたいと思いました。

今回セミナーに参加してくださる皆様方だけに、
医療住宅の建築受注のノウハウをコッソリお伝え致します。

皆様もご一緒に、**競合他社の全くいない**

医療住宅建築に取り組みませんか？

セミナーへのご参加心よりお待ちしております。

株式会社 ケーテック
代表取締役 館洞 孝幸

P.S

ここだけの話、今すぐにでも施工を他の建設会社様にお願いしたい案件が
全国に4~5件あるので、一緒に取り組んでいただけると幸甚です。

たった1枚のチラシで 事業者を呼ぶ必殺商品



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
土地活用チーム
東出 健

株式会社 ケーテック 代表取締役 舘洞孝幸氏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か？ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

**「事業者の集め方が分からず
福祉施設建築を諦めていた方」** だと思います。

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・・・

「事業者の集め方と医療住宅の提案方法」 です。

全国の事業者ニーズがあるにも関わらず、競合他社が全くない福祉施設は建設会社の皆様にとって魅力的ではないですか？

その医療住宅を全国で先掛けて取り組んでいる会社こそ、まさにケーテック様なのです。

これはケーテック様にしかできない取り組みなのでしょうか。

いいえ、決してそうではありません。

ケーテック様が医療住宅の建築受注を伸ばした理由を3点ご説明します。

① 圧倒的供給不足の医療住宅を選んだ

日本国内の1/3の方の死因と言われている

がん患者は毎年右肩上がりで増えており、2015年の時点で

年間約90万人もいます。

医療住宅は、**一般的な高齢者住宅では受け入れられないがん患者などの重度患者が対象**です。

重度患者が受け入れられる高齢者住宅は全体のわずか1割程で、医療住宅は圧倒的な供給不足に陥っています。



▲がん疾患数年次推移 (2000年～2015年)

出典：国立がん研究センターがん対策情報センター

② 事業者をチラシで集客した

ケーテック様は、建設会社ができない事業者の集客を自社で行いました。

その方法はなんと、**簡単に取得できる地域の事業者リストに紙のチラシを発送するだけ。**

なぜ、そんなにシンプルな方法で事業者が集まるのでしょうか？

それは、医療住宅という市場性も収益性も抜群な商品を

打ち出すことに加え、**福祉の事業者は**

事業経営の相談をできる場所がないので、

紙のチラシでも十分反響があります。



▲事業者向けに発送した医療住宅の提案チラシ。反響率は驚異の2%超え

③ 事業者の営業で事業収支を作成・説明した

ケーテック様が医療住宅を17棟も受注できた最大の理由は、

**事業収支を作成し、事業者ですら理解に乏しい
運営上の収益構造を伝えて、
建築への最後の一押しをできた**ことです。

事業者にとって医療住宅の最大の魅力は、

従来の高齢者住宅の売上の3倍が見込めることです。

従来の高齢者住宅の1人あたりの客単価が**約20万円**

なのに対し、医療住宅はなんと**約60万円**。

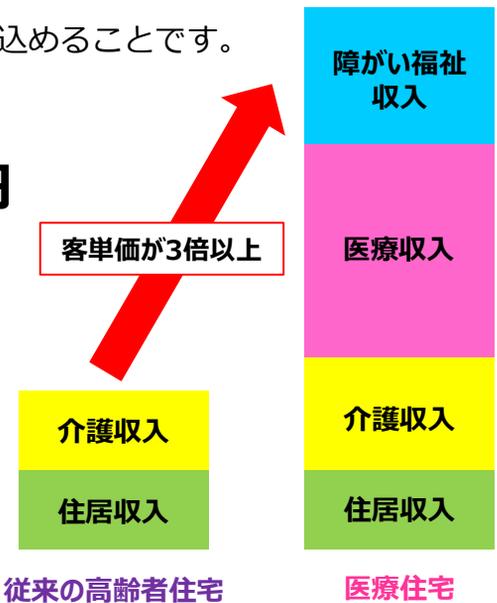
年間にすると**約1.5億円**もの売上が変わります。

土地とプランの提案だけでなく、事業者に対して、

事業収支の作成・説明に加え、

金融機関や行政との交渉も事業者の代わりに行うことで、

事業者に建築をお願いされるようになりました。



▲従来の高齢者住宅と医療住宅の1人あたり客単価の比較
医療住宅は、収入源が多く、客単価が3倍以上にもなる

ケーテック様のように、医療住宅のソフト面のサポートをできる会社はほとんどいません。
魅力的な商品なのに提案できる建設会社がない、まさに

ブルーオーシャン市場ど真ん中と言えるでしょう。

しかし、医療住宅建築の事業に踏み出せない会社がほとんどです。

- ・ 事業者を集める具体的な方法が分からない・・・
- ・ 医療住宅の収益構造や事業計画書の作り方が分からない・・・
- ・ 医療住宅の最適な建物プランや行政ルールが分からない・・・

そんなお考えを持つ方には、まずは、

成功企業の取り組みをそっくりそのまま真似すること

から始めることをおすすめします。

本セミナーにお申込みいただければ、
ケーテック様がたった4年間で17棟50億円を達成した
医療住宅建築の成功のポイントを1から10まで全てお伝えします。

今、この事業を始めなくても結構です。
ただ、医療住宅に取り組まなければ、事業者が集まらず福祉施設の建築受注を
伸ばすことは難しいと思います。

本セミナーへのご参加を心よりお待ちしております。
最後までお読みいただき誠にありがとうございました。

株式会社 船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
土地活用チーム

東出 健

追伸

本セミナーにご参加頂いた方限定で、実際の事業者集客で使用したチラシや事業収支を
お見せいたします。

医療住宅で売上50億円を作る、第二のケーテック様となる会社様は、皆様です。

■ 特別ゲスト講演

医療施設建築セミナー

株式会社 ケーテック 代表取締役 舘洞 孝幸 氏

- 医療住宅の取り組み当初の苦労と受注までの軌跡
- **事業者から問い合わせが殺到する医療住宅の仕組み**を徹底解説！
- 事業者を建築に結び付けるにあたり、必要な**必殺事業者営業方法**を公開
- 事業者、銀行、地主も納得いただける**事業収支の作成と説明方法**を伝授！
- 実際、施主はどれだけ儲かる…？ **医療住宅の運営の実態と事業収支の中身**
- **医療住宅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！
- 銀行ルートで医療住宅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！**
- ケーテックが考える、今後の医療住宅の需要予測と波及効果

■ 船井総研講座

医療住宅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、**医療住宅のそもそものニーズと将来展望**
- **建設会社の勝ち残り戦略を提言！** 今後の経営は“誰も手を付けていない商品”に勝機アリ
- 医療住宅の建築受注を**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**医療住宅の必要性**
- 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**医療住宅の成功立地**
- 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
- **福祉施設を諦めていた方が明日から福祉施設に取り組む方法**



私たちが、医療住宅をはじめました！ 早速、手応えを感じています。

これまでとは事業者の反響が格段に違います。

もともと当社は、愛知県西尾市を中心とした地域密着のゼネコンです。公共工事の粗利率の低さに悩み、民間建築を強化しようというところに、医療住宅の話を知人から聞きました。

初回の事業者向けセミナーでは申し込みが殺到し、ニーズの高さをひしひしと感じました。営業は、事業収支とビジネスモデルの説明をすることで事業者さんから信頼をいただき、

わずか1か月で2棟5億円の受注を達成できました。事業者のニーズも、世の中からの必要性も大きく感じる医療住宅に可能性しか感じません。

私の周りで取り組んでいる建設会社は1社もありません。今すぐ取り組んだ会社様には、大いにチャンスがあると思います。



愛知県 西尾市
山旺建設 株式会社
常務取締役
佐藤 英明氏

アパマンに代わる商品として オーナーも興味津々です。

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医療住宅を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、医療住宅のような「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。船井さんには早速の医療住宅の最新動向をご紹介いただき、感謝しています。



埼玉県本庄市
株式会社 渋沢
代表取締役社長
坂本 久氏



投資家や銀行に魅力的な 商品としても確立できました

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、医療住宅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いますので、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

高齢者住宅の次なるステージ！ 販促0で事業者が集まります。

もともと注文住宅事業をメインに取り組んでいましたが、数年前から高齢者施設や障がい者グループホームなどの福祉施設の建築に力を入れてきました。福祉施設の実績ができる中で、最近では販促を全くしていないのにも関わらず「医療住宅」の問い合わせが相次いでいます。従来の高齢者施設とは全くビジネスモデルが違うので、入居者様からも事業者様からも喜ばれる施設です。しかも調整区域でも建てることのできるため、楽に土地探しができて受注までのスピードが早いことが特徴です。

今後は、見学会や相談会など、医療住宅に特化した提案を行って更に受注を拡大していきたいと考えております。あらゆる方面から必要とされる施設でニーズの高さをひしひしと感じております。



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

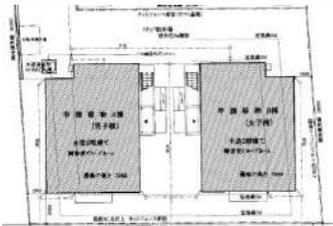


診療所の事務長さんとセミナーを開催！

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、これが医療住宅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

お申し込み	ご住所	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。 電話		
東京都八日市東町77番地 FAX:076-240-4142 076		



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

医療住宅でたった2年で 10億円をつくれました。

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、そのうち医療住宅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。



愛知県尾張旭市
 株式会社 たくきホーム
 代表取締役社長
 谷口 利幸 氏

ケーテックさんの取組みを応援します！

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。



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



時流商品を見極めることが大切です。

弊社は、地主さんに対しての土地活用提案を中心に事業を展開しています。もともと賃貸住宅をメインに提案していましたが、5年ほど前より、サ高住の提案を開始。おかげ様で多くの建築に携わらせていただきました。**その時の時流に合った商品を提案することが大切だ**と感じています。



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

【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、医療住宅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医療住宅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。医療住宅については、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医療住宅会社を紹介してもらい、感謝しています。●アルカスコーポ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医療住宅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。医療住宅はこれからですが、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。●大鎮キムラ建設株式会社(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。医療住宅となると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い助かっています。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医療住宅の良さは、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。医療住宅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。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レポ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)/医療住宅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。●株式会社ネイブリン(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すが、正直かなり好調です。次は医療住宅ですが、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医療住宅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！

DMに同封するあいさつ文

建設会社の経営者様へ

はじめまして、株式会社船井総合研究所の東出 健と申します。
まずはこのお手紙を開封いただきましたこと、心より感謝申し上げます。

同封のDMでご案内しております「医療施設建築セミナー」の開催日が迫ってまいりました。

今回のテーマは「福祉事業者集めに苦戦しない福祉施設」ということで、
今まで事業者がいなくて福祉施設を諦めていた方に最適な医療施設の内容となっており、
大変多くの方からご興味をもっていていただいております。

この度、医療施設で累計 17 棟 50 億円を受注された岩手県盛岡市の株式会社 ケーテック
様の最新事例をレポートにまとめ、同封させていただきました。
是非中面をご一読いただき、経営に役立つヒントとして吸収いただけますと幸甚でございます。

医療施設建築セミナーは、2022年3月10日（木）と3月15日（火）にオンラインで開催させていただきます。

セミナーのご参加心より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
土地活用チーム
東出 健

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。

医療施設建築セミナー

お問い合わせNo. S083156

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:3月6日(日)

2022年 **3月10日** (木)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限:3月11日(金)

2022年 **3月15日** (火)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
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
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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きます場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。
- 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。

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.083156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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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:東出

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

3月10日(木)オンライン
申込締切日3月6日(日)

3月15日(火)オンライン
申込締切日3月11日(金)



医療施設建築セミナー

<オンラインにてご参加> 2022年3月10日（木） 13:00～16:00（ログイン開始12：30より）

<オンラインにてご参加> 2022年3月15日（火） 13:00～16:00（ログイン開始12：30より）

第1講座
13：00～
14：00



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
土地活用チーム 東出 健

需要拡大の医療施設のビジネスモデルを徹底解説

本講座では最新の医療施設のビジネスモデルを解説します。市場性やニーズ拡大の要因から、ビジネスモデルや収益構造の仕組みまでを分かりやすく解説します。

第2講座
14：00～
14：40



株式会社 ケーテック
代表取締役
館洞 孝幸氏

岩手の会社が4年で17棟50億円を受注できた理由とその方法

「なぜ地域密着の岩手の建設会社が医療施設を17棟も受注できたのか？」その答えを館洞社長自身のお言葉でご講演いただきます。取組み当初の苦労や失敗談も含め、医療施設建築の取組みの全てを本セミナーにご参加頂いた方にのみ特別にお話しいただきます。

第3講座
14：50～
15：40



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
土地活用チーム 東出 健

医療施設の建築受注の具体的な方法

医療施設の建築受注に至る方法を具体的にお伝えいたします。館洞社長の成功ノウハウを噛み砕いて、本日参加の皆様にも実践に移していただけるような講座になっています。

第4講座
15：40～
16：00



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
土地活用チーム シニアDカクホ
永田 大輔

本日から皆様実践していただきたいこと

本日の内容を自社に落とし込めるかどうかは経営者様の今後の行動次第です。本日から実践いただく方法をお伝えします。

【無料経営相談のご案内】

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。

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談
承ります

まずはお問い合わせください

TEL：0120-958-270

平日 9：45～17：30対応
～担当～
東出