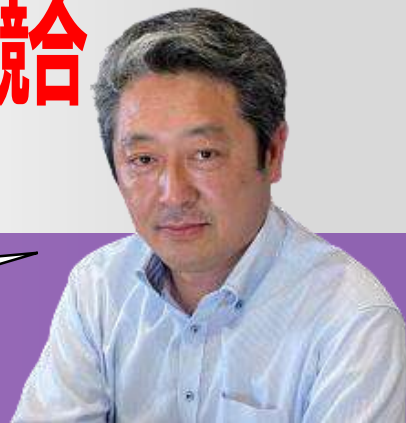


売上を維持している建設会社の社長が
こっそりと実践している方法

民間建築割合を増やす 医療施設

需要拡大・施主を集めやすい・完全無競合
だから建築を伸ばせる



商品をもつだけで
引き合いが止まりません



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。

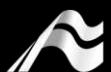


株式会社 ケーテック
代表取締役 館洞 孝幸 氏

WEB開催 2022年5月27日(金)
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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

高齢者・障がい者住宅土地活用研究会説明会

船井総研研究会事務局 E-mail:tochikatsu@funaisoken.co.jp

お問合せNo. K003201/S086219

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 株式会社船井総合研究所 東京本社

TEL:03-6212-2931(平日9:30～17:30)
●お申込みに関するお問い合わせ:道友利業(サコユリナ)
●内容に関するお問い合わせ:東出健(トウデケン)

時流と真ん中商品だから 民間建築受注拡大できる



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

初めまして。

株式会社船井総合研究所の東出と申します。

今回は、**公共案件や既存事業に伸び悩み、**

民間建築受注を拡大したいと考える建設会社の経営者様に朗報です。

なんと、

商品を持つだけで、民間建築受注の拡大を図れます。

その商品はズバリ、**医療施設（通称：ナーシングホーム）**です。

何故、医療施設を持つだけで民間建築受注を拡大できるのか。

その理由は主に以下の3つです。

- ① **圧倒的な供給不足と需要拡大の時流商品であるから**
- ② **施主となる運営事業者を集めやすいから**
- ③ **取り組んでいる建設会社がまだほとんどないから**

医療施設（以下、ナーシングホーム）について詳しくご紹介します。

ナーシングホームとは？

医療依存度の高い方のための

高齢者住宅です。

一見、通常の高齢者住宅と変わりません。

しかし、24時間体制で介護・看護サービス

を提供でき、**通常の高齢者住宅では**

受け入れられない層を受け入れられます。



▲ナーシングホームの外観
木造・2階建て・30床が一般的な造り。
床数は、19床、30床など幅が広く、
運営事業者や土地オーナーの要望に
合わせて柔軟に提案できる。

【建設会社にとってのナーシングホームの魅力①】

①圧倒的な供給不足と需要拡大の時流商品であるから

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が増えており、

2015年の時点で**年間約90万人**もいます。

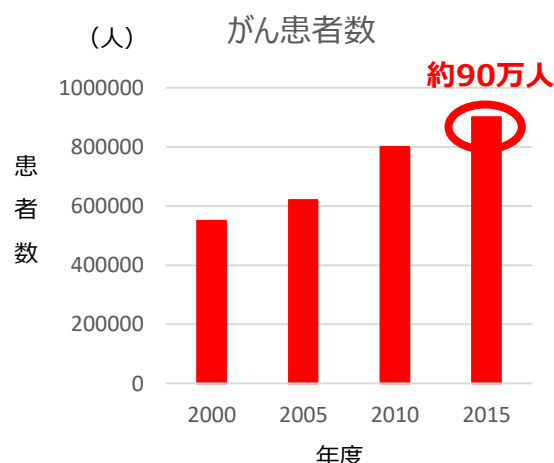
にもかかわらず、国は医療費削減を狙って、

2025年までに、**20万床の病床を削減**

する方向性を出しています。

重度患者が増加する中、病床は減少、

ナーシングホームの需要は急拡大しています。



▲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

【建設会社にとってのナーシングホームの魅力②】

②施主となる運営事業者を集めやすいから

建築の提案相手は、運営主体となる福祉の事業者です。

ナーシングホームは、事業者にとって非常に魅力的なモデルなので、集めやすいです。

その理由は、

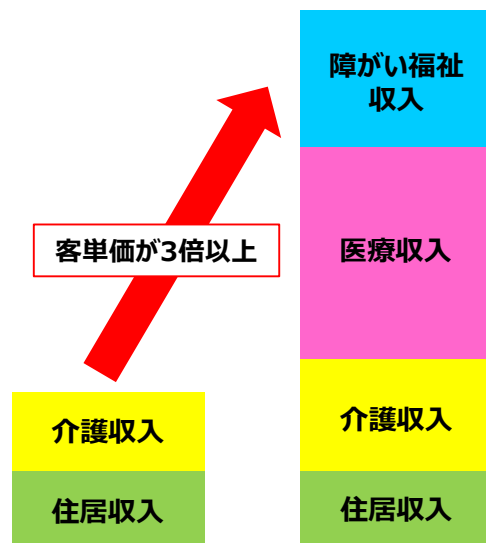
従来の高齢者住宅の売上の3倍

が見込めるからです。

従来の高齢者住宅の1人あたりの客単価が**約20万円**

に対し、ナーシングホームはなんと**約60万円**。

年間で**約1.5億円**の売上が変わります。



従来の高齢者住宅

ナーシングホーム

▲従来の高齢者住宅とナーシングホームの1人あたり客単価の比較。ナーシングホームは、収入源が多く、客単価が3倍以上にもなる

【建設会社にとってのナーシングホームの魅力③】

③取り組んでいる建設会社がないから

ナーシングホームは、

競合の建設会社が全くいません。

全国を見渡してもナーシングホーム建築に特化している会社は全くなく、供給不足&需要拡大で、施主にも魅力的な時流商品について、

まだ、**誰も知りません。**

ナーシングホームの建築実績が全国屈指の会社

今回の説明会で特別ゲスト講師として
ご登壇いただく、株式会社ケーテック様は
本社を岩手県盛岡市に置く会社です。

ナーシングホームの建築は、
契約物件も含めると **17棟**携わっています。

その二ズの高さと競合の少なさから、
今では**全国各地で引き合いが
止まらない状況**です。

【株式会社ケーテックの代表取締役舘洞孝幸氏のお声】

弊社は、地域密着の建設会社ですが、
おかげさまで全国で17棟50億円の
ナーシングホームの建築に携わらせていただいております。

当初は民間建築受注拡大を狙って、アパート
マンションの建築提案をメインに行っていましたが、
施主にもなかなか魅力を感じてもらえず、
競合他社との差別化にも苦しんでいました。

しかし今では、ナーシングホーム建築に特化し、
他社と競合する悩みもなく、ほぼ独占状態で建築を進められ、
17棟のうち、相見積もりになったのは0件です。

**供給も圧倒的に不足し、事業者からも喜ばれ、競合他社も0という
3拍子揃った素晴らしい民間建築商品であると感じています。**

企業概要	
社名	株式会社ケーテック
代表者	舘洞 孝幸 氏
事業内容	特定建設業
本社所在地	盛岡市西仙北3-4-13
資本金	80,000千円
設立	2005年7月11日
従業員数	11名（2019年現在）
役員	代表取締役 舘洞孝幸 氏

▲株式会社ケーテック様の会社概要



▲株式会社ケーテック様のナーシングホームの施工実績



株式会社ケーテック
代表取締役
舘洞孝幸氏

民間建築受注を拡大したいと思っても、実行に移せない会社がほとんどです。

そんな方は、

ナーシングホームの建築に特化してください。

需要拡大、施主が集まりやすい、競合の建設会社がゼロ、
まさに時流商品であるナーシングホームの建築に取り組んでください。

ではどうやってナーシングホーム建築に取り組んでいいかわからない方は、

成功企業の取り組みをそっくりそのまま真似して下さい。

本説明会にお申込みいただければ、
4年間で17棟50億円のナーシングホームの建築をした株式会社ケーテック様の
ナーシングホーム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。

説明会では、商品の特徴だけでなく、
どうやって施主を開拓し、営業していくかの集客・営業の仕組みもお伝えいたします。

本説明会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

本説明会にご参加頂いた方限定で、最適な商品プランや営業ツールをお見せします。
ナーシングホーム建築で売上50億円を作る、第二の株式会社ケーテック様となる会社様は、
皆様です。

高齢者・障がい者住宅 土地活用経営研究会

(土地活用事業を営む建設・住宅会社の経営者のための研究会)

説明会&お試し参加のご案内

「高齢者・障がい者住宅 土地活用経営研究会」のご紹介！

①年6回の例会開催（情報交換&勉強会）

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、最新の業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

③その他会員特典多数！

船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに無料でご参加など、会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールのご用意がございます。

高齢者・障がい者
住宅 土地活用
研究会の詳しい情
報をスマホで



まずは
お試し
参加！

Zoom開催例会は 無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【スケジュール】

2022年 5月27日（金）

13：00～16：00 『全国の最新成功事例&高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会』

講師：株式会社ケーテック 代表取締役 館洞孝幸氏（特別ゲスト講師）

株式会社船井総合研究所 建設支援部 建設グループ グループマネージャー 川崎将太郎

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

後日、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込み状況によって、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

私たちも、医療施設をはじめました！ 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
医療施設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施設を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、医療施設のような
「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施設の最新動向
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

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「高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会」の開催日が迫ってまいりました。

今回のテーマは「民間建築割合を高める医療施設」ということで、
公共案件の受注鈍化などにより民間建築受注建築を拡大したいという建設会社様から
大変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。

高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会は、2022 年 5 月 27 日（金）13 時～16 時にオンラインで開催させていただきます。

説明会のご参加を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

日時・会場

2022年**5月27日**（金）

13:00～16:00（ログイン開始12:30～）

オンライン開催

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。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

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. 086219を入力、検索ください。

お申込み後、開催概要をメールで送付致します。

●お申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は、開催 4 営業日前までにご連絡ください。

お申込み受付
内容に関する
お問い合わせ



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 03-6212-2931（平日9：30～17：30）

●申込みに関するお問い合わせ：迫友利菜（サコユリナ）●内容に関するお問い合わせ：東出健（トウデケン）

高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会

K003201／S086219

お申込みはこちらからお願いいたします

5月27日（金）オンライン開催

お申込み期限

5月23日（月）23時59分まで

研究会説明会は受講料無料で
ご参加頂けます。

※1社2名様まで1回限りの
ご参加が可能です。



高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会

＜オンラインにてご参加＞ 2022年5月27日（金） 13:00～16:00（ログイン開始12:30より）

第1講座

13:00～
14:00

医療施設建築のビジネスモデルを徹底解説



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

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

特別
講演



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

14:40～
15:20

医療施設の建築受注の具体的な方法



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

15:20～
15:40

情報交換会



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

講座内容の振り返りや質疑応答をシェアタイム形式でお送りさせていただきます。

第5講座

15:40～
16:00

まとめ講座



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 川崎将太郎

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。



研究会の内容に関するお問い合わせ

03-6212-2931

（平日9:30～17:30）

担当 **東出 健**（とうで けん）



お申込みに関するお問い合わせ

03-6212-2931

（平日9:30～17:30）

担当 **迫 友梨菜**（さこ ゆりな）