

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、医療施設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施設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
(たてほら)

WEB開催
2022年 6月21日(火)・6月28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。

医療施設による民間建築受注拡大セミナー

お問い合わせ No.S087229

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

※お問合せの際は「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

賃貸住宅を中心に、民間案件や公共案件に取り組んでいた弊社。
近年、公共案件の減少が著しく、売上が伸び悩んでいました。

しかし今では、

医療施設の受注で累計17棟50億円を達成し、
公共案件を大幅に超える売上になっています。

なぜなら医療施設は、

需要拡大 & 供給不足の時流商品で、
施主となる事業者が集めやすいからです。

医療施設は公共案件と違って、自社で能動的に施主を集められるので
安定して売上を見込めます。

医療施設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。**

医療施設が公共案件脱却の 必殺商品になりました



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（たてほら）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、
公共案件と民間案件に取り組んでいました。

紹介や入札により売上を作っていきましたが
近年、**公共案件の減少が著しく、
売上鈍化に悩んでいました。**

また、民間案件の中心商品であった賃貸住宅も、
**供給過多や競合多数によって
受注が厳しくなっていました。**

そのような中、ある方から
医療施設の建築の話を持ちかけられました。

公共案件が減少し、安定して受注できる民間建築商品を探していたので、
わらにもすがる想いで、医療施設の建築に取り組み始めました。

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



▲医療施設の外観（2階建て・45床）
別名ナーシングホームと呼ばれ、
医療依存度の高い方を対象にした高齢者住宅。
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、ソフト面に大きな特徴がある。

その医療施設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。

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

集まった事業者は医療施設の提案に行くと、
需要も高く、収益性も良い医療施設を是非やりたい
とのこと。

心配していた運営面や保険収入の仕組みは事業者も問題なく理解しており、
開設にあたるハードルは想像以上に低いと感じました。

こんなにトントン拍子で進んで大丈夫かと思いながらも、
事業者の資金調達のために金融機関に話を行いました。

しかし、ここで問題だったのが、

金融機関が医療施設の収支を全く理解していないことでした。

そして事業者自らでも、

金融機関が納得できる収支計画を作れなかったのです。

**収支計画を作成できさえすれば、金融機関を納得させる
ことができ、建築に繋がることに気づきました。**



▲医療施設の打ち出しで行った事業者向け勉強会は
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。

今では医療施設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施設に挑戦してみて
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、

▲全国各地の医療施設の実績。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す。

今回セミナーに参加してくださる皆様方には、
医療施設の建築受注のノウハウをコッソリお伝えいたします。

皆様も一緒に、**競合他社の全くいない**

医療施設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 舘洞 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。

時流ど真ん中商品だから 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健と申します。

株式会社ケーテックの代表取締役 舘洞孝幸 氏のメッセージはいかがだったでしょうか？

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**一発逆転の商品**のご案内です。

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：ナースィングホーム）**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、ナースィングホーム）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で増えており、

2015年の時点で**年間約90万人**もいます。

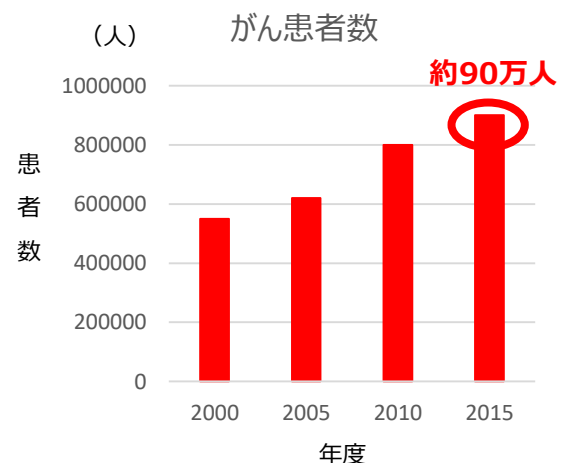
にもかかわらず、国は医療費削減を狙って

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、

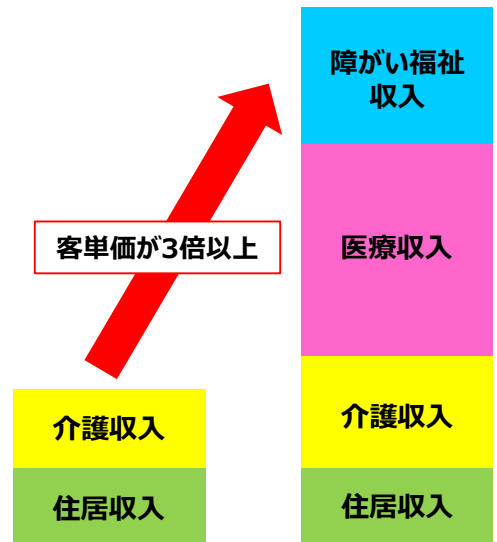
従来の高齢者住宅の売上の3倍

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**。

公共から民間にシフトしたいと思っても、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めばいいのか分からない方は、

成功企業の取り組みをそっくりそのまま真似してください。

本セミナー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。

本セミナーを聞いていただければ、

もう公共案件に頼る会社経営からは脱却できるでしょう。

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いただいた方限定で、最適な商品プランや事業収支をお見せします。

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。

■ 特別ゲスト講演

特命受注率100%の医療施設で4年で17棟50億円を受注された方法

株式会社 ケーテック 代表取締役 舘洞 孝幸 氏

- 医療施設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施設の仕組み**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…？ **医療施設の運営の実態と事業収支の中身**
- **医療施設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！
- 銀行ルートで医療施設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、今後の医療施設の需要予測と波及効果

■ 船井総合研究所 講座

医療施設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、**医療施設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
- 医療施設の建築受注を**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施設の必要性
- 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**医療施設の成功立地**
- 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、
医療施設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



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、医療施設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「医療施設」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ができるので、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、医療施設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

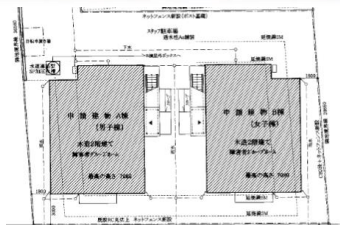


診療所の事務長さんとセミナーを開催！

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、これが医療施設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室で挑める
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	代表者氏名	
お名前	職名	メールアドレス (必須)
2/19(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。 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

医療施設でたった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、そのうち医療施設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が、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 タチ基ホーム
代表取締役社長
谷口 利幸 氏

ケーテック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。



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、医療施設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施設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。医療施設については、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施設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施設といった景気や時流の波に依り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。医療施設はこれからですが、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っています。医療施設となると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医療施設の良さは、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。医療施設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)/医療施設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。次は医療施設ですが、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に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施設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！

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「医療施設による民間建築受注拡大セミナー」の開催日が迫ってまいりました。

今回のテーマは「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。

医療施設による民間建築受注拡大セミナーは、2022 年 6 月 21 日（火）または 6 月 28 日
（火）の 13 時～16 時にオンラインで開催させていただきます。

セミナーへ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

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。

医療施設による民間建築受注拡大セミナー

お問い合わせNo. S087229

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 6月17日(金)

2022年 **6月21日** (火)

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: 6月24日(金)

2022年 **6月28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。ご都合の良い日程をお選びください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800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、ご入金が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いたします。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(ID: 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. 087229
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 **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

6月21日(火)オンライン
申込締切日6月17日(金)

6月28日(火)オンライン
申込締切日6月24日(金)



医療施設による民間建築受注拡大セミナー

<オンラインにてご参加> 2022年6月21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> 2022年6月28日（火） 13:00～16:00（ログイン開始12：30より）

第1講座
13：00～
14：00

地域の建設会社の受注が相次ぐ医療施設のビジネスモデル



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



株式会社 ケーテック
代表取締役
館洞 孝幸氏

特命受注率100%の医療施設で 4年で17棟50億円を受注された方法

「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いただいた方にのみ特別にお話しさせていただきます。特命受注になる理由もお伝えさせていただきます。

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

医療施設建築受注のための具体的手法

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
マネージャー
川崎 将太郎

本日から皆様に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