絶えず新規案件が来るので、

毎年の売上がアップダウンする

ストレスから解放されました。

株式会社タチ基ホーム
代表取締役社長　谷口　利幸 氏

単価2億の建築相談が途切れない

老人ホームの新商品

Web開催 2023年4月19日（水）・4月21日（金）

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

建設業向けセミナー　お問合せNo. S098337

船井総研セミナー事務局　E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
※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」を明記の上、ご連絡ください。
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

単価が高い建築案件を安定的に受注したい・・・
そのような思いで力を入れてきた老人ホーム建築も、
コロナ以降は新規案件が激減し売上はガタガタでした。

しかし今では、あることがきっかけで**月５件ペースで**

単価２億の建築相談が来ています。

いったい何をしたのか。

結論から申し上げますと、

従来よりも３倍の運営利益が出る

新しい老人ホーム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、

未だに当社の独壇場です。

・・・まずは続きをお読みください。

コロナ禍でも30社50名の介護会社が見に来た、まったく新しい老人ホームです。

株式会社タチ基ホーム
代表取締役社長 谷口 利幸 氏
注文住宅と老人ホームを主力商品とする愛知県尾張旭市の建設会社。

はじめまして。株式会社タチ基ホーム 代表の谷口と申します。
当社はこれまで単価の高い建築事業として老人ホームに力を入れてきました。毎年一定の受注はありましたが、コロナの影響で新規案件は激減…。何とか新しい切り口で挽回しなければと、焦っていました。

そのような悩みを船井総合研究所に相談したところ、**「ナーシングホームという新しい老人ホームを提案すれば、建築相談が途切れない」**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従来の老人ホームの３倍も運営利益が出る老人ホームで、**ごく一部の介護会社しか知らない**のでオススメとのことでした。

設計施工でいけるから粗利率も高いということなので、**「競合他社が取り組む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、以前老人ホームを建てさせてもらった介護会社の社長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・・・。

特に、**入居者一人あたりの運営利益が３倍になる**仕組みには興味深々。ちょうど、この先同じやり方ではジリ貧になっていくことを不安に感じていたとのことでした。

「これはいける！！」私は確かな手応えを感じました。

後日、図面を準備し社長と打ち合わせ。**図面は過去に作った老人ホームと同じ形なので、まったく手間はありません。**銀行も収益性の高さを評価してくれ、融資も見事通過し、無事、2億8千万の案件が受注となったのです。

・・・と、ここまではトントン拍子でしたが、不安だったのは今後も安定してナーシングホームが受注できるのか、ということ。これを機に一気に新規案件を増やしたい・・・。

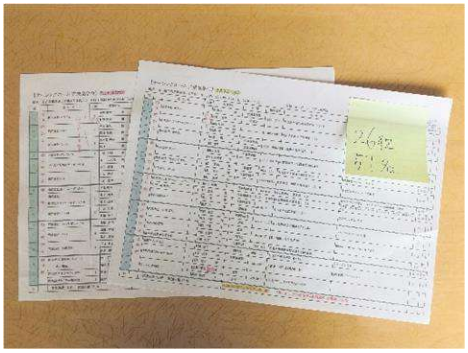
しかし、**この後の展開は私の想像をはるかに超えたものでした。**

船井総合研究所の提案で介護会社向けにナーシングホームの内覧会を開催したところ、

コロナ禍にもかかわらず、なんと**30社50名の介護会社が来場が！**

そのうち7社からは「今すぐ土地を探して建てたい」

というホットな依頼まで…。



→予約でいっぱいの参加者名簿。受付できなかった方は後日、個別で案内しました。

「こんな提案をしてくれる建築会社は御社だけです」

との声もいただき、

この市場を独占できる！と

確信した瞬間でした。

その後はアクセル全開で、内覧会だけでなくセミナーも定期的に開催。毎回10社以上の新規の介護会社の来場があるので、**建築相談が途切れません。**集客もチラシを１枚まくだけなので**販促費は年間わずか30～40万**というのも魅力です。

また、いざとなったら人材採用や入居者募集も船井総合研究所が手伝ってくれるというのも介護会社さんにとっては**絶大な安心材料**です。

そのような中、「独立してナーシングホームを始めたい」という方が来られたのですが、

これが私の会社の快進撃の始まりでした・・・。

未だに信じられないお話ですが・・・、なんと、

法人を登記したばかりの介護会社でも、

2.5億の融資が通り受注になったのです！

その介護会社は自己資金も何もなく、正直ダメ元でしたので、融資内諾の報告を受けた時は『・・・？？？』というリアクションが先でした。

銀行がここまでナーシングホームの事業性の高さを

評価してくれたことに驚いています。

参入からまもなく２年が経ちますが、**未だに同業他社の話は聞かず、**

完全に独走状態です。

おかげさまで今では以前とは比較にならないペースで新規相談が来ることに驚いています。安定した受注が見越せるので、来期や再来期の数字を心配するストレスから解放されました。

何といってもこの事業は、「今最も介護会社がやりたい老人ホーム」だと思います。資材は高騰していますが、当社しか提案している会社はないので、しっかり値上げさせていただいても特命受注です。プランは手間がかからない上、販促費もごくわずかで、見込み客集めもあっという間・・・本当にナーシングホームを始めて正解でした。

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けた方に、こっそりお話したいと思います。
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。

株式会社夕子墓ホーム
代表取締役社長　谷口　利幸

まだ誰も気づいていない、今なら独り勝ちできる老人ホームの“新商品”とは

株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用・設計チーム シニアコンサルタント
永田 大輔

株式会社タチ基ホーム 谷口社長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、

「絶えず高単価な案件が入ってくれば、売上も利益も安定するのに…」とお困りの方だと思います。

そのような方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「単価2億 建築相談が途切れない老人ホームの新商品セミナー」です。

建設は単価が高い案件ほど競争が激しく、受注も不安定になりがちです。
当然利益率も厳しいでしょう。

逆に言えば、**自社しか提案できない商品を持てば、売上も利益も読みやすくなる**とも言えます。

それをナーシングホームで体現した会社こそ、株式会社タチ基ホームなのです。

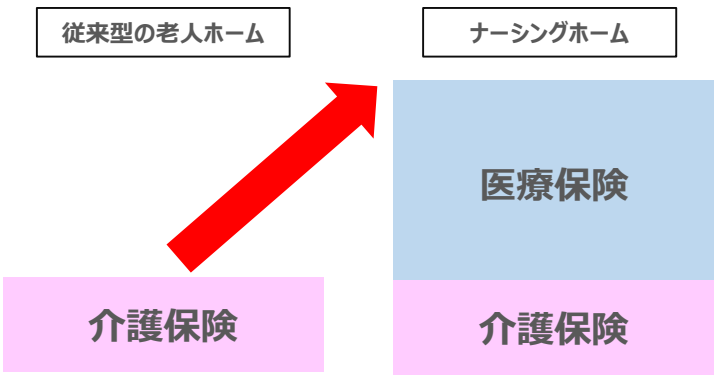
株式会社タチ基ホームが取り組んだナーシングホームには、**次の２つの特徴があります。**

1つ目は、医療ケアが付いた老人ホームであるという点です。

日本の高齢者人口は右肩上がりで、かつ老人ホームも増えていますが、**看護師の医療ケアが付いた老人ホームは圧倒的に不足**しています。すべての老人ホームのうち、5施設に1施設はナーシングホームが必要と言われていますが、現状は20施設に1施設も無いのが実情です。

2つ目のナーシングホームの特徴は、運営利益がこれまでの老人ホームの３倍であるという点です。

通常の老人ホームの収入源は介護保険しかありませんが、ナーシングホームの場合は**介護保険だけでなく医療保険も上乗せ**されます。



この仕組みはまだごく一部の介護会社しか知りませんし、当然建設会社も知りません。

つまり、**ナーシングホームにちょっと詳しいだけで他社よりも一歩リード**することができるのです。

実は、今回のセミナー開催には特別な思いがあります。
株式会社タチ基ホーム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、株式会社タチ基ホームを知る当社クライアント企業から、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建設会社のお役に立てるならば」との思いで、

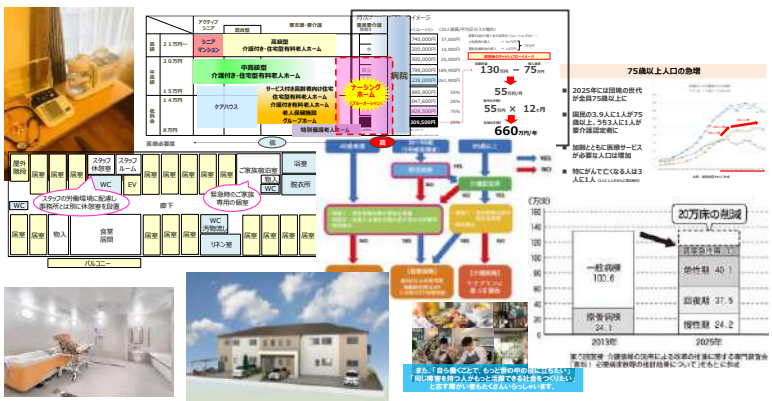
今回特別にご登壇いただけることになりました。

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。

株式会社船井総合研究所　建設支援部
土地活用・設計チーム　シニアコンサルタント　永田　大輔

【追伸】セミナー当日は株式会社タチ基ホームや他の建築会社の建築事例、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！



★セミナー申込み方法★
・別紙の申込み用紙の
QRコードからWeb申込

■　お問い合わせ
船井総研セミナー事務局
E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
※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」を明記の上、ご連絡ください

■特別ゲスト講演

建設業向けセミナー

株式会社タチ基ホーム 代表取締役社長 谷口 利幸 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！
□図面は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！
□タチ基ホームが考える、今後のナーシングホームの需要予測と波及効果

■船井総合研究所講座

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
□建設会社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

実際にナーシングホームに取り組まれる会社のお声

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。船井総合研究所とは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を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。船井総合研究所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
株式会社渋沢
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！

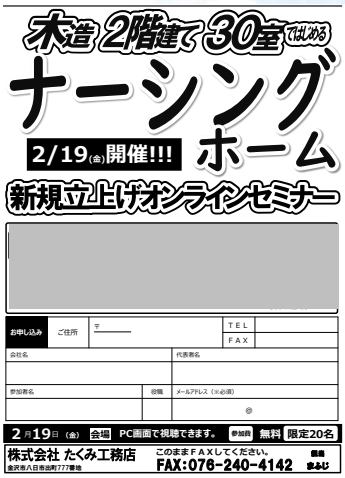
もともとアパート建築を進めていましたが、融資が通らなくなり、撤退。その後次の事業の種を探していたところ、ナーシングホームや障がい者グループホームといった医療・福祉施設の建築事業を知り合いから紹介されました。実際に過去、アパートで融資を断られた銀行に持ち掛けてみましたが、融資態度が大違いでぜひ融資させてほしいとのこと。土地活用に困っているオーナーには最適な商品だと思いますので、他の方にも強くオススメします！

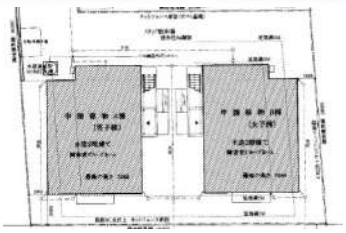
福岡県久留米市
匠建設株式会社
代表取締役 坂本 朋久氏

実際にナーシングホームに取り組まれる会社のお声

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、初めて船井総合研究所やクリニックの事務長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。

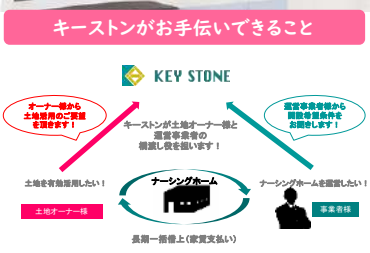




石川県金沢市
株式会社たくみ工務店
代表取締役　田中　懸二　氏

ナーシングホームは今のゼネコンの課題を払拭してくれる最適な商品だと思います。

当社の事業領域は公共工事と土地活用の2本柱ですので、これまで医療施設の建設には多く携わってまいりました。今回のような医療施設も家族が利用するなどして身近に知っていたこともあり、そのニーズは肌で感じております。早速開催したセミナーも予想を上回る出だしで幸先の良さに驚いています。とりあえず今は目の前の1件を受注につなげたいと思いますが、きっとうまく行くと思います。



静岡県浜松市
株式会社キーストン
代表取締役副社長
堀居 哲也　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
専務取締役執行役員
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、少しは恩返しができたのかなと思っております。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
代表取締役会長　小沼　淳志　氏

タチ基ホームの取り組みを応援します！

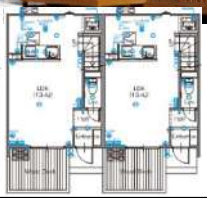
ゼネコンは時流や景気の波に応じて提案商品を変えることが大切だと思います！

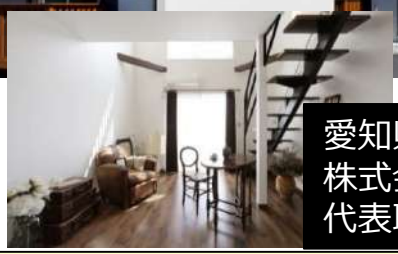
リーマンショック後は本当に大変でした。それまで売れていたアパート・マンションの受注が急速に冷え込んだからです。そこで、10年前に時流商品であったサ高住の提案をスタート。2016年からは、障がい者グループホームの提案に取り組みました。おかげさまで、富山県では高いシェアを維持できています。やはり、景気や時流の波に応じて、柔軟に提案商品を変化させていくことが大切だと感じますね。

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。

営業マン一人あたり約20社の不動産会社と業務提携しており、そこから年間で一人あたり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カ月の新卒社員が１億円受注！

住宅事業と一般建設を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わかっていたため、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カ月の新卒社員も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います。

兵庫県姫路市
坂上建設株式会社
代表取締役社長　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つくるという目的のため、3年目の今年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
代表取締役社長　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。船井総合研究所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。船井総合研究所とは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。また船井総合研究所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。愛知県のタチ基ホーム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！ ●**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すが、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、今ではやってい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します。

建築相談が途切れない！単価２億！老人ホームの「新商品」

建設業の事業者の皆様へ

はじめまして、私は船井総合研究所にて建設会社の業績アップをお手伝いさせていただいております、永田大輔と申します。

同封のレポートでご案内のセミナー日程が、いよいよ近づいてまいりました。開催日は 4/19（水）または 4/21（金）で、Web 開催です。

このセミナーにご参加いただくと、
■単価の高い建築案件がなかなか取れない…。利益も薄い…。
■毎年の受注が読みづらく、売上のアップダウンが激しい…。

こうした課題の解決策がおわかりいただけることを確信しています。

ただ、どうしてもセミナーにご参加できない方もいらっしゃると思いますので、そこはどうかご安心ください。本レポートは当社建設支援部の 10 年の取り組みの集大成であり、皆様の今後に役立つヒントが数多く散りばめられているという自負があります。きっと、お役に立てるはずです。

ここまでお読みください、ありがとうございました。
皆様のご発展を、心よりお祈り申し上げます。

株式会社船井総合研究所
建設支援部　土地活用・設計チーム　永田　大輔

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。

建設業向けセミナー

お問い合わせNo. S098337

開催要項

日時・会場

オンライン にてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

お申込み期限：4月15日（土）

2023年 **4月19日（水）** 開始 **13：00** ▸ 終了 **15：30**（ログイン開始12：30より）

オンライン にてご参加

お申込み期限：4月17日（月）

2023年 **4月21日（金）** 開始 **13：00** ▸ 終了 **15：30**（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

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。尚、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く場合がございます。●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（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

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. 098337を入力、検索ください。

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**

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い合わせ：中田 ●内容に関するお問い合わせ：永田

※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

4月19日（水）オンライン
申込み締切日4月15日（土）

4月21日（金）オンライン
申込み締切日4月17日（月）

講座内容＆セミナースケジュール

建設業向けセミナー

＜オンラインにてご参加＞2023年4月19日（水）13:00～15:30（ログイン開始12：30より）
＜オンラインにてご参加＞2023年4月21日（金）13:00～15:30（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特化型老人ホームの建築需要とは

株式会社総研総合研究所
建設支援部 土地活用・設計チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

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受け皿として、医療と介護を同時に提供できる医療特化型老人ホームが注目されています。本講座では、そ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 14：00～14：45

特別講演

単価2～3億、粗利30%も可能な医療特化型老人ホームで 建設受注を伸ばした事例とは

株式会社タチ基ホーム
代表取締役社長
谷口 利幸 氏

愛知県尾張旭市にあるタチ基ホームは、老人ホームの中で現在最も需要が伸びており供給が不足している医療特化型の老人ホームに注目。提案を規格化し、提案先を医療従事者に切り替えたことで大きく飛躍を遂げました。その具体的なステップと手法を詳しく解説いただきます。

10分休憩

第3講座 14：55～15：30

本ビジネスモデルを成功させるための具体的な一歩とは 株式会社タチ基ホームが取り組んだ施策をまるごと公開！

株式会社総研総合研究所
建設支援部 土地活用・設計チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

本講座では、全国の建設会社が最短で医療特化型老人ホームの建築受注を軌道に乗せるための実践的な手法を、タチ基ホーム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。

【個別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の皆様へ

まずはお問い合わせください

個別相談承ります

TEL：0120-958-270

平日 9：45～17：30対応 ～担当～ 永田