

公共工事→民間建築へのシフトを考えている地場ゼネコンの方へ

公共に頼らず毎年5億の安定受注

民間医療施設

施主と事業者を引き合わせて**特命受注**



☑単価2億

☑粗利25%

☑木造総二階



事業者はたった1枚のチラシを
発送するだけで10社以上集まりました。

住Home

住Home株式会社
代表取締役 川崎了一氏

主 催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

医療施設による民間建築受注拡大セミナー

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 No. S101898

※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」を明記の上、ご連絡ください

事業者を施主にアテンドするから 相見積もりにならない新商品



住'Kホーム株式会社
代表取締役 川崎了一 氏

千葉県我孫子市を本社に置く住'Kホーム株式会社。
これまでさまざまな建築提案をしていたが、
全国の会社の中でも先駆けてナーシングホームの受注に成功。
今建設業界で時流であるナーシングホームの成功方法をお伝えする。



■ 特命受注の老人ホームが立て続けに建築依頼

民間医療施設、通称ナーシングホームは医療的ケアが必要な方向けの看護サービス併設の老人ホームで、規模は200坪、単価2億円、建物としては住宅型有料老人ホームです。

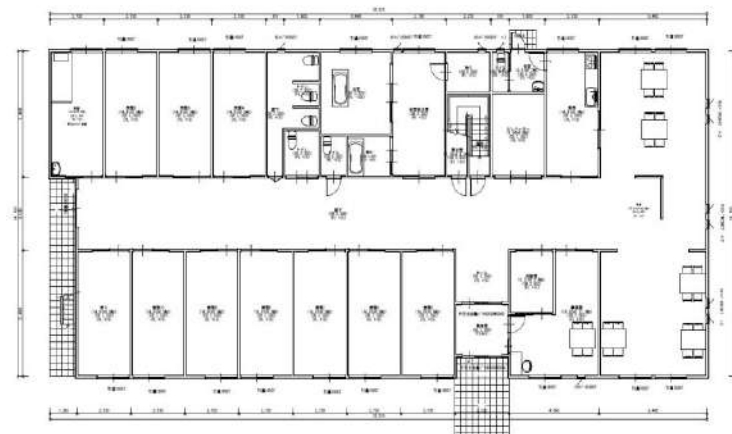
**弊社の人口50万人商圏の地域にまだ1棟もなく、
運営事業者が驚くほどの圧倒的な運営収入が上がる**ので、
運営事業者から出店希望が絶えません。

■ 建築面は行政ルール通りなので見積りはわずか3日

介護施設ということで最初は難しそうな印象を持っていました。

実際は、**行政のルール通りに建てるだけ。**

建築面の手間が無いので、スピード提案が可能です。



▲ナーシングホームの規格化プラン平面図（30床）
行政の住宅型有料老人ホームの指針に沿って建てる
だけなので建築の手間が少ない。

建物	住宅型有料老人ホーム
床数	19床 / 30床
延床面積	19床：180坪～190坪 30床：270坪～290坪
敷地面積	19床：180坪～200坪 30床：270坪～300坪
建物本体 価格	19床：15,000万円～（税別） 30床：22,000万円～（税別）
構造	木造 / 鉄骨

▲ナーシングホームの規格化プラン概要
運営効率と収益性の最大化を考慮した
19床・30床プランが規格化プラン。
弊社は木造建築でコストを抑えています。

■ 破格の賃料設定で、施主に収益性の良い提案ができる

ナーシングホームはこれまでの老人ホームよりも高い賃料が取れます。

理由は、運営事業者の運営収益が高く、**運営事業者が**

実際にもらう家賃よりも高く地主に払ってくれるからです。

一般的な高齢者住宅の家賃相場が**5万円**のところ、

実際の契約に至ったケースでは**7.5万円**もの家賃を出していただきました。

ウッドショックにより建築坪単価が約2割高くなったものの賃料が高く取れるので、
建築粗利を切り詰めなくとも、施主となる地主に収益性の良い提案ができます。

■ 運営事業者は1枚のチラシで10組以上殺到

ナーシングホームは、建物を借り上げて運営を行う運営事業者の存在が不可欠です。

始めは運営事業者の集め方が全く分かりませんでした、

船井総合研究所の言う通りの1枚のチラシを発送すると

初回で10組以上の運営事業者が殺到。

ナーシングホームの市場性と収益性は運営事業者に魅力的で、

続々とナーシングホームの開設依頼が増えました。



▲ナーシングホーム開設相談会の様子。
ナーシングホームが地域に不足している現状と
運営の収支の仕組みをお伝えしました。

▲集客が殺到した運営事業者向けチラシ
地域の介護会社・医療法人の法人一覧
リストにナーシングホーム開設の案内を
送ったところ、10組以上の反響があった。

■ 運営事業者への営業は収支の説明だけ

営業のポイントはたったひとつで、

従来の老人ホームの3倍の売上の仕組みを伝えるだけ。

運営事業者の収入や支出を細かく示すことで、

ナーシングホームへ踏み出す最後のひと押しになります。

▲実際のNHの事業収支

保険収入や人員配置など詳細な収支計画を作り込んでいきました。

■ 社会に本当に必要な建物を建てたい

ナーシングホームは難病やガン末期の方の行き場のない現状を解決できる建物です。

人口50万人商圏で1棟あるかないかの状況なので、今後も地域で増やしたいと考えております。

今回セミナーへの登壇を決意したのは、全国の地域の建設会社にも

是非建てていただきたいと思ったからです。

また、ナーシングホームは建築高騰の中でも安定して受注できる民間建築商品です。

私もきっかけは船井総合研究所からの1枚のチラシでしたが、

ナーシングホームという新しい商品を知り、本当に良かったと思います。

私のナーシングホーム建築の取り組みを1から10まで全てお話し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。

住‘Kホーム株式会社

代表取締役 川崎 了一

追伸

なんと1棟目の運営事業者からもうすでに2棟目のご相談をいただいております。

施主たちの間でもナーシングホームが噂になっているようです。

完全無競合だから粗利30%も可能 今後の建築業界を席捲する商品

愛知県西尾市を本社に置く山旺建設株式会社。
愛知県のみならず、一都三県にも展開するゼネコン。
公共工事の粗利率の低さに悩む中、高粗利&高二ーズの
ナーシングホームは今後の主力商品としていく。



山旺建設株式会社
常務取締役 佐藤英明氏
※本セミナーへのご登壇はございません

■ 特命受注で粗利30%のナーシングホーム

弊社はもともと公共事業を中心に取り組んでいましたが、
粗利率の低さに悩み、民間建築強化を図っていました。

ナーシングホームの取り組みまもなく、**2棟5億円の受注。**

しかも、競合他社が不在のため、**粗利30%の特命受注。**

喉から手が出る程欲しかった民間建築商品です。

■ 営業は収支構造を説明するだけ

ナーシングホームの受注のポイントはたった1つで、

事業計画書を作って収支構造を説明するだけ。

事業計画書が事業に踏み出す上での納得材料になります。

事業計画書を作成できる競合他社はないので、

自然と特命受注になりました。



▲ナーシングホームの事業計画書
ナーシングホームの収入と支出を
詳細に計算し、30年分の事業収支を
提示。施主に事業の納得感を与えます。

■ 運営事業者からのリピートが絶えない

ナーシングホームは運営事業者の収益性が高いので、

1棟建てた顧客は2、3棟目にほとんど繋がります。

毎年の売上の見込みが立つ安定した建築商品です。

銀行からも注目の最新商品 サ高住、障がい者住宅の次の商品

埼玉県本庄市を本社に置く株式会社渋沢。
渋沢栄一とゆかりのある土地活用会社のトップランナー。
時代に合わせて福祉施設をメイン商品にしているが、
地主にも銀行にも評価の高いナーシングホームに本格的に取り組む。



株式会社渋沢
代表取締役社長 坂本久氏
※本セミナーへのご登壇はございません

■ 土地活用業界の今の主流はナーシングホームです

弊社は創業以来、地主に対してアパートや福祉施設を提案しています。
時代に合わせて提案商品を変えていますが、いまはナーシングホームの提案が中心です。
理由は、**賃料満額保証の仕組みが地主のウケが良い**からです。
今の時代、アパートの空室リスクが土地活用が一番の懸念ですが、
ナーシングホームは運営事業者が長期一括借上げを行うのでその心配が一切ありません。

■ アパートが建てられない郊外の立地でも提案可能

ナーシングホームの大きなメリットに、**立地を問わない**、ことが挙げられます。
ナーシングホームの入居者は病院からの紹介がほとんどであり、
どの地域にも供給が不足しているので、アパートが立たない地域でも十分成り立ちます。

■ 銀行からも「融資をさせてほしい」と言われる商品

土地活用を行う地主を銀行から紹介を受けますが、
**ほとんどの地域で1棟もない供給率と
運営事業者の収益力が桁違いである**
ことを理由に**銀行からの評価は抜群。**



▲銀行からも評価は抜群。
市場性・収益性・社会貢献性の全てを
兼ね備えた商品がナーシングホーム。

銀行から逆提案を受けるほど魅力のある商品です。

「運営事業者をもってこれる建設会社がない」ので特命受注 運営事業者はチラシ1枚発送だけ



株式会社船井総合研究所
建設支援部 非住宅建設グループ
チーフコンサルタント
東出 健

ナーシングホームに先に取り組む各社のレポートを
お読みいただき、いかがでしたでしょうか？
ここまでお読みいただいた方はきっとナーシングホームに
可能性を感じられているのではないのでしょうか？

今回のナーシングホームは弊社内でも2023年の一番の時流商品と見ています。
では、なぜナーシングホームが建築商品として魅力的なのか？

1つは、**市場性が大きい**ことが挙げられます。

全国的に、**地域に老人ホームが100棟あれば
ナーシングホームは数棟しかない**とわれています。

ただ、ナーシングホームの一番の魅力は市場性ではありません。

それは、**圧倒的な収益性が出るモデル**です。

簡単に言うと、ナーシングホームは

従来の老人ホームの3倍の売上が上がります。

この仕組みこそが、

たった1枚のチラシで運営事業者が殺到する理由です。

ナーシングホームが従来の老人ホームの3倍の売上が上がる理由は、
運営事業者の、

保険収入の種類と金額が桁違いであるからです。

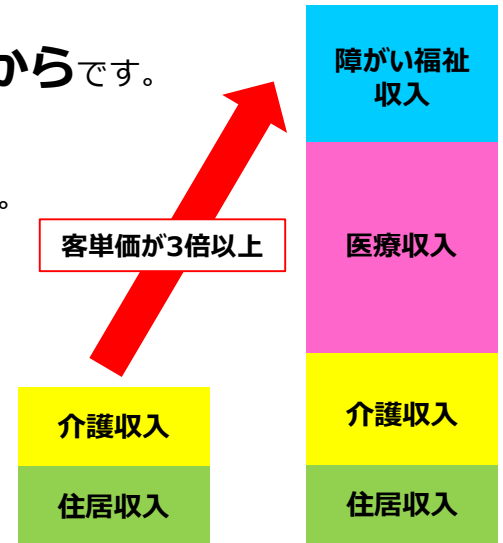
重度の介護サービスや医療行為を提供することで、
その分、国から売上としてしっかり保証されているのです。

従来の老人ホームの1人あたりの客単価が**約25万円**

に対し、ナーシングホームはなんと**約75万円**。

年間で**約1.8億円**の売上が変わります。

運営事業者の収入が大きいので、
毎月の賃料支払いが少々高くても成り立ちます。



従来老人ホーム

ナーシングホーム

▲従来の老人ホーム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。

**賃料を高く払ってくれる出店意欲旺盛な運営事業者を
施主に紹介するので、他の競合の建設会社には
相談する由もなく、自然と特命受注になります。**

本セミナーでは、ナーシングホームの、

- 運営事業者の集める具体的方法と営業方法
- 商品面の特徴や提案のポイント
- 建築に成功した企業の実例紹介

など、全く初めての会社でも取り組めるような内容をお伝えします。

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 非住宅建設グループ
チーフコンサルタント

東出 健

■ 特別ゲスト講演

ナーシングホーム建築受注に実際に成功された事例

住'Kホーム株式会社 代表取締役 川崎 了一 氏

- ナーシングホームの**取り組みのきっかけと受注までの実際のプロセス**
- 土地活用商品として**アパートと比べた魅力**を徹底解説
- 運営事業者を開設に結び付けるにあたり、必要な**運営事業者営業手法**を公開
- 運営事業者の背中を最後に押す**事業計画書の作成と説明方法**を伝授
- 実際、地主はどれだけ儲かる…？ **ナーシングホームの賃貸経営と事業収支の中身**
- ナーシングホームは土地活用商品に最適！ **運営事業者と地主のマッチング方法**
- 地主にナーシングホームをやりたいと思わせる**目からウロコの営業トーク**はこう伝える！
- **介護・医療系の運営事業者をチラシ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！
- 住'Kホーム株式会社が考える、**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！ 今後の経営は“**誰も手を付けていない商品**”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15,000万円／200坪、22,000万円／300坪**で実現する規格化プラン大公開
- 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
- **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**



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、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

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**販促を全くしてないのにも関わらず「ナーシングホーム」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、入居者からも事業者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、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、ナーシングホーム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 執行役員
黒坂 隆之氏



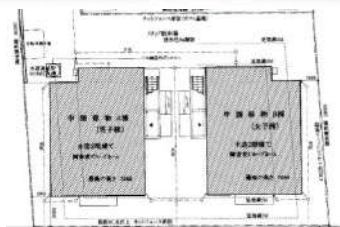
診療所の事務長とセミナーを開催！

当社は住宅専門の会社ですが、以前からナーシングホーム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。

**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	ご所属		
このままFAXしてください。			
FAX: 076-240-4142			

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
金沢市八日町17-7番地



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10億円を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、施主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
株式会社タチ基ホーム
代表取締役
谷口 利幸 氏

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

建設会社の事業主の皆様へ

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。
まずはこの手紙をご覧くださいありがとうございます。

同封のレポート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、「民間医療施設の建築受注方法」で、公共工事に代わる新たな民間建築商品の柱になり得る商品ということで、新しい商品を探している建設会社の皆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、全国でも先駆けて民間医療施設建築に成功された千葉県我孫子市の住Kホーム株式会社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になれば幸甚でございます。

医療施設による民間建築受注拡大セミナーは、2023年 7月25日（火）または7月28日（金）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 非住宅建設グループ
チーフコンサルタント
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. S101898

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

日時・会場

2023年 **7月25日** (火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2023年 **7月28日** (金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。

●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

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
101898 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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)

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら



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> 2023年7月25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> 2023年7月28日（金） 13:00～16:00（ログイン開始12:30より）

第1講座
13:00～
14:00

地域の建設会社の参入が相次ぐ民間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 非住宅建設グループ
チーフカガク 東出 健

本講座では最新の民間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、収益構造や建物の構造までをわかりやすく解説します。

第2講座
14:00～
14:40



民間医療施設建築受注に実際に成功された事例



住Kホーム 株式会社
代表取締役
川崎 一氏

全国でも先駆けて民間医療施設の建築に成功された住Kホーム株式会社 川崎氏から、取り組み当初の苦労や失敗談も含め、民間医療施設の取り組みの全てをお話しいただきます。サ高住に代わる建築商品として、いま最も民間医療施設が最適な理由を川崎氏から直接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 非住宅建設グループ
チーフカガク 東出 健

民間医療施設建築受注拡大のための具体的手法

民間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。住Kホーム株式会社 川崎氏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。施主となる運営事業者や土地オーナーをどうやって見つけて、どうやって営業するのか？を具体的にお伝えします。

第4講座
15:40～
16:00



株式会社船井総合研究所
建設支援部 非住宅建設グループ
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の皆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。

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～ 東出

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ