

2030年までに
15,000棟の建設が必要な
新しい老人ホームです。



株式会社夕子基ホーム
代表取締役 谷口 利幸 氏

言い値受注

粗利30% 老人ホームの

新商品

老人ホームの新商品 建設受注セミナー 2023年10月6日(金) / 10月10日(火) / 両日とも15:00~17:30 / オンライン開催
お問い合わせNo. S104495
主催 明日のグレートカンパニーを創る 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp
Funai Soken ※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。
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
当社ホームページからお申し込みいただけます。(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.」を入力ください) → 104495 検索

株式会社タチ基ホーム 愛知県尾張旭市

ゲスト講師



株式会社タチ基ホーム
代表取締役 谷口 利幸 氏

注文住宅を軸足とするも、2017年からは大型の建設事業もスタート。障害福祉分野の建設に的を絞り実績を重ね、2020年からはより高単価な老人ホーム建設にも本格参入。施工体制の都合上、年間4棟ペースの受注・完工とするが、過去2年の相談件数は累計130件を超え、着工待ちの案件を抱えるほどの独自領域を確立。

**言い値で受注 粗利30%の老人ホーム
1棟粗利6,000万 2年で15億受注！**

事業開始前 -Before -

資材高騰で**粗利率が厳しい..売価の値上げも難しい...**

入札や相見積もり案件ばかりでいつも赤字ギリギリ..

高粗利な特命案件がほしいが**新規顧客の開拓が出来ない...**

事業開始後 -After -

言い値で粗利率30%！売価もがっつり値上げ！

入札も相見積もりナシ！100%特命受注！

2年で134件の新規相談獲得！待ってるだけ！

Q.どんな新商品なのですか？

医療施設の機能を一部取り入れた新しい老人ホームで引切りなしにご相談があります。国が2030年

までに15,000棟は必要と試算していて**施工待ち**が出るほどです。

Q.建物イメージを教えてください。

延床は200～300坪程度で、部屋数は20～30

ほどです。建物の半分は廊下や共用のトイレ、

風呂などの水回りで、**看護師が働くナースステーション**もあります。

建設費は木造で2～3億ほどで、基準粗利は30%です。



退院後、病院並みの医療が受けられる老人ホーム。病院と同等数の看護師が常駐している。

Q.どんなニーズがあるのですか？

国が推し進める病院削減の影響で**退院を迫られる患者の**

お住まいニーズです。このような方々は退院後も医療が必要なの

で自宅にも帰れず、このままでは何十万人もの**退院難民**が出ると

言われている**深刻な社会問題**があります。

Q.なぜ、言い値で受注できるのですか？

1つは老人ホームの**経営効率が高いプランを**

複数パターン提案できるからです。例えば部屋数は

単に多ければ良いというわけではなく、運営経費のバランスを踏まえた

絶妙に儲かる部屋数とレイアウトが3パターンあります。

そしてもう1つは、今回の新しい老人

今までの老人ホーム

新しい老人ホーム

ホームにしかない**医療の**

3倍

医療収入

新たな収入源を持つ

介護収入

介護収入

仕組みがお伝えできるからです。

この仕組みを使うと**介護会社の売上が3倍になる**

ので大変喜ばれ、当社もしっかり適正利益をいただいています。

これらの提案ができる建設会社が周りにいないので依頼は

100%特命ですし、**相見積もりにすら**

なりません。

Q.素人の営業マンでも受注できますか？

はい。大袈裟なようですが…営業力というよりは、ほとんど

商品の力で売れるという実感なので、説明だけで
営業する必要がないです。お客様の方から

「興味がある」と来てくれるので売り込む必要がありません。

Q.新規顧客はどのように開拓しているのですか？

3カ月に1度DMを送るだけです。

この2年で134件の反響がありました。文字通り

“**待っているだけ**”で新規顧客を獲得できています。

営業マンが疲弊する**飛び込み営業**や

テレアポは一切しなくていい

ですし、DM作成から印刷、発送も**すべて**

外部に丸投げOKです。

1回あたり5~6万と**販促費が**

破格に安いのも魅力的です。

介護保険と医療保険の算定を前提とした新しい老人ホーム

医療費 90万円 月額 2700万円 29日まで 3億

**医療保険適用
有料老人ホーム**

新規立上げ相談会

6/23 2023年 金曜日 参加すれば分かる10のノウハウ

完全予約制

【会場】LIXIL ショールーム

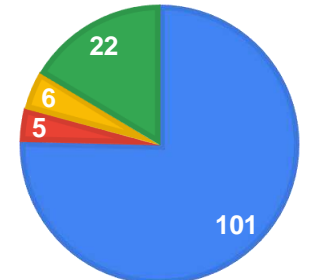
11:00~11:00 11:30~12:30
13:00~14:00 14:30~15:30
16:00~17:00

参加無料 先着順 **ファックス:052-953-8788** 申込 本書

株式会社 ケアホーム 名古屋東区東区明野2丁目24番地 TEL:052-953-8700

3カ月に1度送付するDM (A4サイズ1枚) 個別相談会形式のため本気度の高い介護会社の参加する傾向にある。

■ DM ■ HP ■ 再来 ■ 紹介



これまで集客した介護会社の集客経路 (延べ134件)。75%がDMで、再来も含めると85%になる。

Q. 経験のない建設会社でも取り組みますか？

簡単に取り組めると思います。

現在は**図面を規格化**していますし、

介護会社の要望をカバーしているので

安心です。多少のプラン変更も坪単価で

概算費用が出せるので**工務に負担が**

かからない点もおすすめです。

Q. 資材高騰の影響は心配ありませんか？

特に心配していません。 資材は今後も上がると思い

ますが、**自社しか提案できない商品**があると

堂々と値上げできますし、粗利率30%をキープできて

います。また、他県の建設会社とも定期的に**原価検討会**を開催

しているので、他社のコストダウンのノウハウが吸収できるのは、大変

心強いです。

3パターンの「規格図面」



建物は規模別に3パターンを規格化。希望のプランを聞いて土地探しへ。

坪単価で作れる「資金計画書」



建物の金額は概算で決まっているので、希望の土地が出てきたら土地代を当てはめるだけでOK。

言い値で特命受注！！ 稼ぐ力を取り戻す 医療特化型老人ホームとは



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、

「入札や相見積もりで利益率が厳しい…。」

「資材高騰でますます儲からない…。」

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・・・

「言い値で受注！粗利30% 老人ホームの新商品セミナー」です。

ただでさえ入札や相見積もりで低利益なのに、資材高騰でさらに状況は悪化…
まさに「打つ手なし」なのが今の建設業界ではないでしょうか。

しかし逆に、

“自社しか提案できない”圧倒的人気商品を持てば、利益率も劇的に改善すると言えます。

それを老人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特命受注できる最大の要因は、

医療の新たな収入源で老人ホームの

売上を3倍にする仕組み

を介護会社に教えられることでした。

この老人ホームはもともと、「医療特化型老人ホーム」として全国的に需要がありましたが、

介護会社にとっては国が定める **「医療収入の仕組みが**

複雑でわかりにくい という

ことがあり、新規参入が思うように進んでいませんでした。

項目		料金
訪問看護基本療養費Ⅰ	週3日まで	5,550円
	週4日以降	6,550円
訪問看護基本療養費Ⅱ (同一建物居住者)	週3日まで	2,780円
	週4日以降	3,280円
訪問看護管理療養費	月の初日	7,440円
	月の2日目以降(1日につき)	3,000円

項目	料金
療養所等療養設備増設加算 *療養所等療養設備増設加算	2割/日当額 4,000円
訪問看護管理療養費	3割/日当額 7,200円

**わからない医療項目が多い
計算方法が複雑…。**

株式会社タチ基ホームはこの課題に着目し、
船井総合研究所と共同で誰でも簡単に作れる

「収支計算書」を開発。

儲けの仕組みと根拠が

単純明快

になったことで、介護会社の

新規参入の不安を払拭することにつながったのです。

**最小限の項目のみ選定！
収支計算もすべて自動化！**

株式会社タチ基ホームは徹底した特命受注のため、同社で設計施工を確約してくれる介護会社にのみこの収支計算書を開示しています。現状は同じ提案ができる建設会社が周りにいないため、

言い換えれば、**医療特化型老人ホームを始めるには**

タチ基ホームに依頼するしかない状態なのです。

実はこの度、株式会社タチ基ホームの谷口社長にセミナー登壇のご協力を得ることができました。

なぜなら谷口社長ご自身が、

「より多くの建設会社が医療特化型老人ホーム に取り組み、商社との価格交渉力が高まる」

というコストダウンへの強い思いがあるからです。

現在でも商圏の重ならない全国の建設会社とともに原価検討会を定期的に取り組んでいますが、
ゆくゆくは共同購入で圧倒的なコストメリットを追求する構想もあります。

少しでもご興味ある方は、ぜひセミナーに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 永田 大輔
土地活用・設計チーム シニアコンサルタント

株式会社タチ基ホームだけでなく、全国の建設会社の事例やツールも大公開！

★セミナー申し込み方法★
・申し込み用紙のQRコードから
Web申込み

■ 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

私たちも医療特化型老人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医療特化型老人ホーム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、医療特化型老人ホームのような「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介護会社を紹介いただき、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



お客様の反応が格段に違います。

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、医療特化型老人ホーム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。

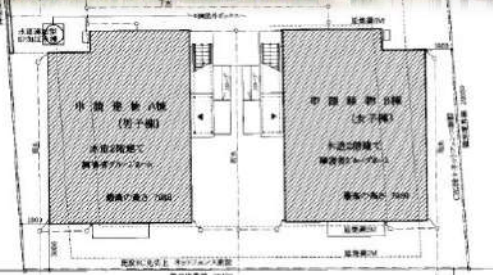
私の周りで取り組んでいる建設会社は1社もありません。今すぐ取り組んだ会社には、大いにチャンスがあると思います。



愛知県 西尾市
山旺建設 株式会社
常務取締役
佐藤 英明氏

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、以前から医療施設や福祉施設の建築にも力を注いできました。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、これが医療特化型老人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

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、医療特化型老人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

老人ホームの新品 建設受注セミナー

<オンラインにてご参加> 2023年10月 6日（金） 15:00～17:30（ログイン開始14:30より）

<オンラインにてご参加> 2023年10月10日（火） 15:00～17:30（ログイン開始14:30より）

第1講座
15:00～
15:50

需要爆発！言い値で受注できる新たな老人ホームで粗利30%！



株式会社総合建設研究所
建設企画部 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老人ホームに注目されています。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
16:00～
16:45

単価2億、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
谷口 利幸 氏

愛知県尾張旭市にある株式会社タチ基ホームは、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。

特別
講演

10分休憩

第3講座
16:55～
17:30

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
タチ基ホームが取り組んだ施策をまるごと公開！



株式会社総合建設研究所
建設企画部 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。

まずはお問い合わせください

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応
～担当～ 永田

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。

老人ホームの新商品 建設受注セミナー

お問い合わせNo. S104495

開催要項

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：10月2日（月）

2023年 **10月6日**（金） 開始 **15:00** ▶ 終了 **17:30**（ログイン開始14:30より）

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込み期限：10月5日（木）

2023年 **10月10日**（火） 開始 **15:00** ▶ 終了 **17:30**（ログイン開始14:30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。セミナー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、ご入金を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。
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. 104495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）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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

10月6日（金）オンライン

申込み締切日10月2日（月）

10月10日（火）オンライン

申込み締切日10月5日（木）

