

破格の賃料が取れる

医療 新商品

アパート

アパート・戸建賃貸を提案している
土地活用提案を行う建設会社向け

資材高騰下でも
超高利回り!



《医療アパートの取組み事例》

- ✓ 姫路市内の土地から購入で表面利回り8%！（兵庫県）
- ✓ 周辺相場の1.5倍の賃料で表面利回り9%！（千葉県）
- ✓ 水回りなし8畳で1部屋7万円で表面利回り9%！（愛知県）

<特別ゲスト講師>
グリーンホーム・アドバンス株式会社
代表取締役 芝本 雅彦氏

11/10(金) 大阪会場特別セミナー

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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、ご連絡下さい

医療アパートによる
土地活用セミナー

お問い合わせ No. S105322

医療アパートは家賃が取れるので 建築費高騰の影響は全く無いです



グリーンホーム・アドバンス株式会社
代表取締役 芝本 雅彦 氏

兵庫県姫路市を本社に置くグリーンホーム・アドバンス株式会社。
これまでオーナーにアパートや戸建賃貸を提案していたが
全国の会社の中でも先駆けて医療アパートの受注に成功。
今建設業界で時流である医療アパートの成功方法をお伝えする。

■ 医療アパートは医療的ケアが必要な方向けの老人ホーム

医療アパート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200~300坪、単価2億円~4億円、建物としては住宅型有料老人ホームです。

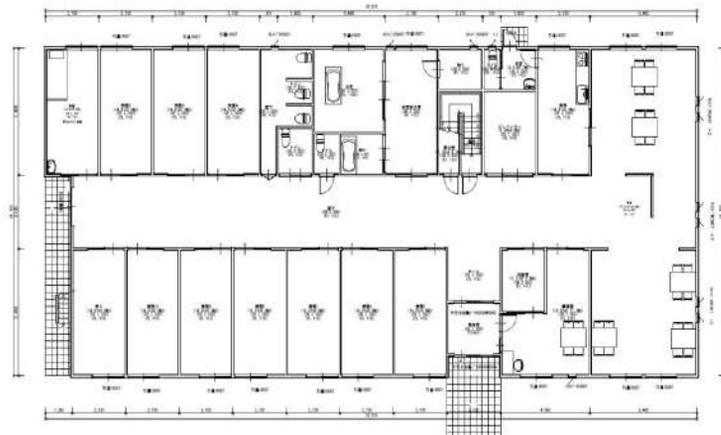
**弊社の人口50万人商圏の地域にまだ1棟もなく、
地域の重度の介護や医療的ケアが必要な高齢者から
入居のニーズが殺到します。**

■ 建物は住宅型有料老人ホームの指針通り

介護施設ということで最初は難しそうなお印象を持っていました。

実際は、**行政のルールに沿って建てるだけ。**

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。

■ 破格の賃料設定により建築費高騰下でも超高利回り

医療アパートは従来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オーナーに払ってくれるから**です。

実際の契約に至ったケースでは、**周辺の老人ホームの相場の倍近くの破格の賃料設定ができ、土地から購入したオーナーでも優に表面利回り8%超える提案ができました。**

■ 高利回りの収入が20年間賃料満額保証

医療アパートの魅力は高い賃料設定が可能なことに加え、

運営事業者が20年以上の長期一括借上を行うため、その期間は入居率に関わらず満室の賃料が保証されていることです。

十分な賃料収入があり、なおかつ20年以上満室分の賃料が保証されているので、オーナーに声掛けをただけで、医療アパートをやりたいという声が続きました。



▲オーナー向け医療アパートセミナーの様子
10名以上の土地活用オーナーが興味津々でした。

アパートに代わる不動産投資にご興味がある地主様へ

最新の福祉施設による安定した賃貸経営 予約制

土地活用セミナー 9月10日 ±

13:00~15:00

9/10(土) 福祉施設の土地活用が分かる / オススメの地が聞ける!

13:00~15:00 **オーナー向けセミナー**

定員10名・予約制 | 会場：弊社高砂事務所

13:00~14:00
講師：船井総合研究所 建設支援部 **実出陣**

①全国のオーナー様に注目の集まる
ナースィングホームとは？
②ナースィングホームの土地活用のメリット
③ナースィングホームの土地活用の進め方

14:00~15:00
講師：株式会社グリーンホーム・アドバンス
代表取締役社長 **実本雅彦**

④施工物件空棟オープン率100%の実績から
見るオススメの土地活用・不動産投資のやり方
⑤アパートと比較したメリット
⑥【毎日限定】土地取得地の情報を限定公開

ナースィングホーム

(医療対応型老人ホーム)
敷地面積：200坪~400坪

アパートに代わる土地活用商品として
全国でいま最も注目の集まる商品です

福祉施設の遊休地活用が注目されている理由

- 1
満室賃料保証！空室リスクなし- 2
表面利回り7.5%からの安定した活用可能- 3
修繕費が少なく済むので手残りが多い- 4
管理の手間なし。入金確認だけでOK- 5
2等立地でもOK！駅近である必要なし

▲オーナー向け医療アパートセミナーのDM

■ 自社で集めた運営事業者とマッチングをして即契約

医療アパートは通常のアパートと異なり、テナント運営を行う事業者の存在が不可欠です。地域の運営事業者とオーナーを引き合わせ、賃料や契約条件をすり合わせたら契約完了。

**医療アパートという商品を初めて知ってから、
わずか5か月で1棟約2.1億円の契約に至りました。**

医療アパートの提案を始めてから、会社の売上も、

**2020年期の0.85億円から今期は5.3億円、
来期は7.5億円を見込んでいます。**

■ オーナー・運営事業者・入居者 三方よしの商品

弊社はオーナーに心から満足してもらえる土地活用提案を信条としています。

医療アパートは高い賃料設定が可能なので超高利回り、
数字面でオーナーに満足いただけるのは言うまでもありません。

こんなにも良い商品をまだ全国の建設会社が提案しないのは不思議なくらいです。

私をはじめは全く医療アパートのことを知りませんでした。5か月で建築に至りました。

**圧倒的な商品力があるので、
医療アパートという商品を知るだけで、受注できると思います。**

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、
医療アパートという新しい商品を知り、本当に良かったと思います。

私の医療アパート建築の取り組みを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。

グリーンホーム・アドバンス株式会社
代表取締役 芝本 雅彦



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

運営事業者も医療アパートの 驚愕の収益性をまだ 理解していない

グリーンホーム・アドバンス株式会社の芝本社長のお話を
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医療アパートに
可能性を感じられているのではないのでしょうか？

オーナーにとって魅力の大きい医療アパートの
受注の最大のポイントは、

運営事業者を集められるか？

という点です。

ではどうやって運営事業者を集めるのか？

それは、**チラシを1枚発送するだけ**、です。

チラシ1枚の発送で医療アパートの運営をしたいという運営事業者が集まる理由は、

圧倒的な収益が出るからです。

簡単に言うと、医療アパートは

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。

▲ナースィングホームの打ち出しで行った初めての
事業者向け勉強会では、具体的に運営したいと
いう事業者が続々と集まった。

医療アパート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。

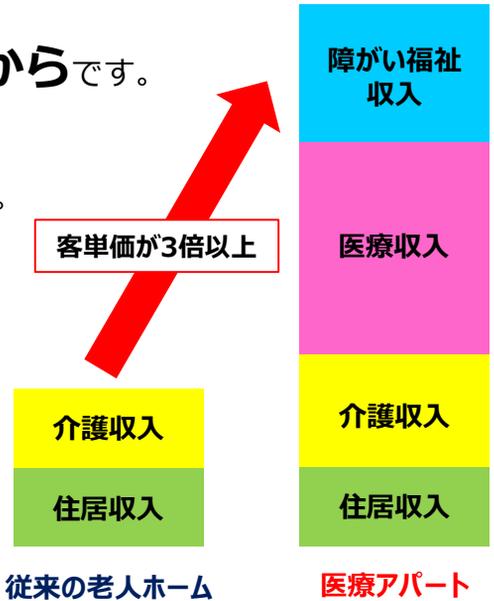
重度の介護サービスや医療行為を提供することで、
その分、国から売上としてしっかり保証されているのです。

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、医療アパートはなんと**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全く影響無し。



▲従来の老人ホームと医療アパートの1人あたり客単価の比較。医療アパートは、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運営事業者をオーナーに紹介するので、
建築費を下げる努力をしなくとも
超高利回りで提案ができます。**

本セミナーでは、医療アパートの、

- 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

医療アパートのスピード受注を実際に成功させた事例

グリーンホーム・アドバンス株式会社 代表取締役 芝本雅彦 氏

- 医療アパートの取り組み当初の苦労と受注までの軌跡
- **オーナー・銀行から喜ばれる医療アパートのビジネスモデルや収益構造を徹底解説！**
- 事業者を建築に結び付けるにあたり、必要な**事業者営業方法のポイント**を公開
- **オーナー、銀行、事業者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、地主はどれだけ儲かる…？医療アパートの運営の実態と事業収支の中身**
- **医療アパートは土地活用商品に最適！事業者は地主とスピードマッチング！**
- 不動産会社ルートで医療アパートの施主を増やす**オーナー紹介促進トーク**はこう伝える！
- **医療・福祉系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！**
- **グリーンホーム・アドバンス株式会社**が考える今後の医療アパートの需要予測と波及効果

■ 船井総合研究所 講座

医療アパート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、**医療アパート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
- 医療アパートの建築受注を**あなたの地域で成功させるために必要な諸条件**
- 単価18,000万円／200坪、24,000万円／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**医療アパートの必要性**
- 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**医療アパートの成功立地**
- 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**



私たちが、医療アパートをはじめました！ 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、医療アパート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アパート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

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アパートを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、医療アパートのような「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の医療アパートの最新 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



取組み初年度で約3億円の受注を達成！

当社はもともと戸建賃貸やクリニック建築をメインに取り組んでいましたが、2022年頃から医療アパート建築を開始しました。取組みからちょうど半年目となるタイミングで、医療アパート1棟19室受注額で約1.7億円の契約を達成しました。運営事業者から医療アパートを運営したいという声が10社以上殺到しており、土地探しが追いついていないのは嬉しい悩みです。初年度で医療アパートの受注で約3億円の受注を見込んでいます。今後は当社の主力商品として医療アパートをメインに提案していきます。



千葉県我孫子市
住Kホーム 株式会社
代表取締役 川崎 了一 氏

医療アパート取組み

4年で17棟50億円の受注！

当社はもともとアパートやマンション中心に提案している会社でしたが、今では医療アパートの提案がメインです。4年前に事業者からたまたまご依頼を受けてから、今ではなんと**全国で17棟の施工**に携わらせていただいております。事業者からのご要望が全国単位で止まらない理由は、**医療保険収入による大きな売上が上がる**ことです。当社は私と数名の営業で回しているため、対応し切れていないほど案件が殺到しております。全国規模でニーズがあるので、一緒に取り組んでいただける建設会社を探しています。



岩手県盛岡市
株式会社ケーテック
代表取締役
舘洞 孝幸 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、医療アパート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の皆様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「医療アパート」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、医療アパート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

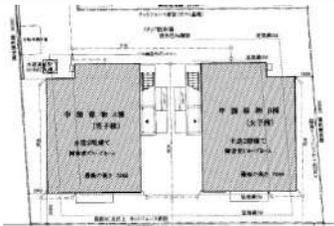


診療所の事務長とセミナーを開催！

当社は住宅専門の会社ですが、以前から医療アパート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、これが医療アパートの事業の肝だと思えます。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(坪数)
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	代表者名	
お名前	役職	〒619-0203 (〒619)
2月19日(金) 合同 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 この年をFAXしてください。 電話 0562-777777		
FA		



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

医療アパートがなければ

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、そのうち医療アパート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、施主の方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
 株式会社たくみホーム
 代表取締役
 谷口 利幸 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、医療アパート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。まだ始めてですが、先日初めて開催した医療アパート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。医療アパートについては、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医療法人を紹介してもらい、感謝しています。●アルカスコ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アパート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。医療アパートはこれからですが、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います。医療アパートとなると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アパートの良さは、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。愛知県の山旺建設株式会社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)/医療アパート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。次は医療アパートですが、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こきます！●有限会社イトス(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へ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。当社もグリーンホーム・アドバンス株式会社にならって医療アパート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「医療アパートによる土地活用セミナー」の開催日が迫ってまいりました。

今回のテーマは、「医療アパートの建築受注方法」で、アパート・マンションに代わる新たな土地活用商品の柱にな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ただいております。

この度、全国でも先駆けて医療アパート建築に成功された兵庫県姫路市のグリーンホーム・アドバンス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。

「医療アパートによる土地活用セミナー」は、2023年11月10日（金）の13時半～16時半に、弊社大阪本社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。

医療アパートによる土地活用セミナー

お問い合わせNo. S105322

大阪会場

2023年 **11月10日** (金) 開始 **13:30** ▶ 終了 **16:30** (受付13:00より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

日時・会場

申込み期限

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がございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます

受講料

一般価格

税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 12,000円 (税込 **13,200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。尚、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 ご入会中のおお客様のお申込みに適用となります。

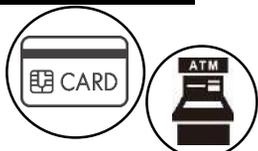
お申込み方法

1. Webお申込み



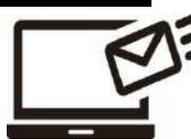
下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
105322 🔍

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
※有料セミナーの場合のみ

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



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

▼お申込みはこちら



船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

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。

医療アパートによる土地活用セミナー

<会場> 株式会社 船井総合研究所 大阪本社

<日時> 2023年11月10日（金） 13:30～16:30（受付開始13:00より）

最新土地活用商品「医療アパート」のビジネスモデルと市場性

第1講座
13:30～
14:30



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
チーフカウザル 東出 健

アパートに代わる土地活用商品としていま最も全国で活況な商品がこの医療アパートです。医療アパートが最新土地活用商品と呼ばれる理由やその市場性、収益モデルまで医療アパートの全貌をご紹介します。

医療アパートのスピード受注を実際に成功させた事例

第2講座
14:30～
15:10



グリーンホーム・アドバンス
株式会社
代表取締役
芝本 雅彦氏

全国でも先駆けて、なおかつ圧倒的なスピード感で医療アパートを受注されたグリーンホーム・アドバンス株式会社 芝本雅彦氏より、医療アパートの取り組みの1から10までをお話しいたします。

医療アパート建築受注のための具体的手法

第3講座
15:20～
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
チーフカウザル 東出 健

医療アパートの建築受注に至るための方法を具体的に解説します。グリーンホーム・アドバンス株式会社の成功事例を噛み砕き、ご参加の皆様にもすぐにでも取り組めるような内容になっております。医療アパートのオーナー、運営事業者の集客・営業の具体的な方法をお伝えします。

本日から皆様に実践していただきたいこと

第4講座
16:00～
16:30



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
リーダー 小室 俊太郎

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