

建築費高騰下でも高利回りの商品を提案したい建設業の方向け

表面利回り12%

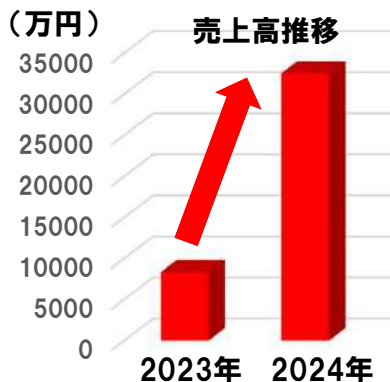
医療アパート

医療アパート建築受注拡大セミナー

好評につき
2回目開催！

2024年

3/19日(火)or 3月21日(木)オンライン開催



医療アパート建築
1年で業績
400%UP!



テナントが高い賃料を払えるモデルなので
高利回りで提案できる土地活用商品です。

住Home

住Home株式会社
代表取締役 川崎了一氏

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

医療アパート建築セミナー

お問い合わせ No. S111091

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」を明記の上、ご連絡ください

医療アパートは賃料が取れるので 建築費高騰下でも超高利回り



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。
これまで地主にさまざまな土地活用提案をしていたが
全国の会社の中でも先駆けて医療アパートの建築受注に成功。
今、建設業界の時流である医療アパート建築の成功方法をお伝えする。

住'K Home

■ 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、
規模は約300坪、単価約2億円、建物は住宅型有料老人ホームです。

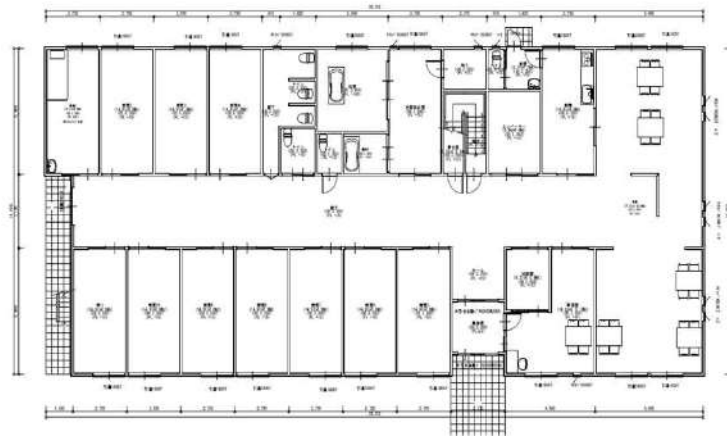
**当社の人口50万人商圏の地域にまだ1棟もなく、
地域の医療的ケアや重度の介護が必要な高齢者から
入居のニーズが殺到します。**

■ 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一例
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。
当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。**

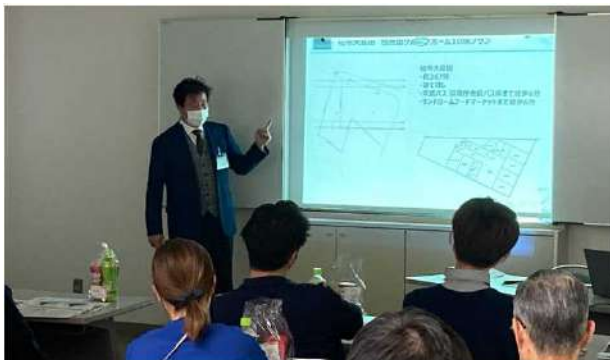
実際の契約に至ったケースでは、**周辺の老人ホームの賃料相場が1部屋5万円のところを、1.5倍となる7.5万円で契約したため、周囲のアパートに圧倒的に勝る利回りで提案ができました。**

■ 高利回りの収入が22年間以上賃料満額保証

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22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22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殺到しました。



▲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。

<土地を所有されている方・不動産投資を考えている方へ>
アパートに代わる新しい土地活用商品のご案内

【賃料満額保証】介護法人が家賃を全額保証アパート？！

完成見学会

2月26日（月）開催 @ 牧師子市
10:00-17:00
（予約制のため参加費は別途お申し込みください）

ナーシングホーム
(住宅型有料老人ホーム) 19戸

ナーシングホームの土地活用が人気の理由

1. アバマンと比べ投資額が安く、高利回り！
2. 介護法人が25年一括借り上げ
3. 賃料満額保証で長期間安定収入
4. 月々の支出が少なく、手残り金額が多い！
5. 駅徒歩30分以上でもOK！2等立地もOK！

参加 無料
主催

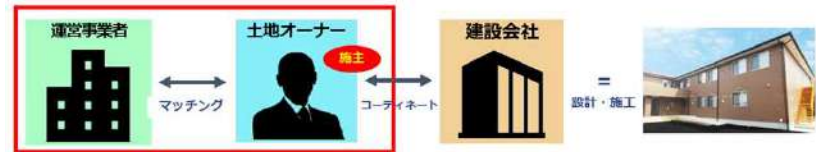
▲オーナー向け医療アパートセミナーのDM

■ 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、
わずか半年で1棟約2億円の契約に至りました。**

【医療アパートの建築スキーム図】



医療アパートの提案の初年度は、

**医療アパートや他の福祉施設の建築も付随して3億円の建築受注、
前期決算から業績は約4倍になりました。**

■ オーナー・運営事業者・入居者 三方よしの商品

当社はオーナーにとって本当に良い土地活用商品を提案したいと思っております。医療アパートは高い賃料設定が可能なので超高利回り、22年以上の賃料満額保証、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。

私もはじめは全く医療アパートの右も左も分からない中、半年で建築に至りました。

**オーナーに明確な魅力がある商品なので、
医療アパートのモデルを提案するだけで、受注できます。**

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。

住'Kホーム株式会社
代表取締役 川崎 了一



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ2
医療福祉建築チーム リーダー
東出 健

運営事業者も医療アパート の驚愕の収益性を まだ知らない

住Kホーム株式会社の代表取締役 川崎了一氏のお話を

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。

▲医療アパート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。

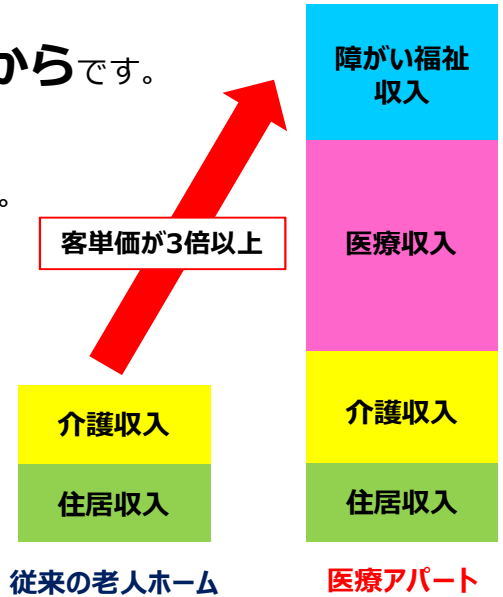
重度の介護サービスや医療行為を提供することで、
その分、国から売上としてしっかり保証されているのです。

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、
建築費を下げなくとも、超高利回りで提案ができます。**

ある地域では**1部屋10万円の設定で表面利回り12%の提案**もありました。

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 建設グループ2
医療福祉建築チーム リーダー

東出 健

■ 特別ゲスト講演

医療アパート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

- 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！**
- 住'Kホーム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**



私たちも、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5か月でのスピード受注を達成！

当社はもともと戸建賃貸やアパート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5か月で医療アパート1棟26室、受注額で約2.1億円の契約を達成しました。投資オーナー、運営事業者から医療アパートを運営したいという声がそれぞれ5組以上待機している状態であり、土地探しが追い付いてないのは嬉しい悩みです。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。



兵庫県姫路市
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のですが、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

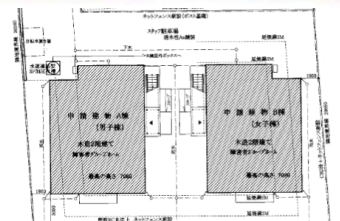


診療所の事務長とセミナーを開催！

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室で試みる
ナーシングホーム
2/19開催!!!
新規立上げオンラインセミナー

お名前	会社名	〒	市町村
TEL	代表者名	〒	市町村
メールアドレス	所属部署	〒	市町村
2/19は (金) 昼間 12時～15時 定員20名			
株式会社 たくみ工務店			



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
株式会社タチ基ホーム
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。●アルカスコポー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。特に最近で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。最近では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！

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。

医療アパート建築セミナー

お問い合わせNo. S111091

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 WEB 参加」で検索。

日時・会場

2024年 **3月19日** (火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2024年 **3月21日** (木)

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 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。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
111091 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



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

船井総研セミナー事務局

株式会社船井総合研究所

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」をお伝え下さい。

▼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

・セミナーご参加方法の詳細は「船井総研
WEB 参加」で検索。

▼お申込みはこちら



医療アパート建築セミナー

<オンラインにてご参加> 2024年3月19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> 2024年3月21日（木） 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医療アパートのビジネスモデル



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
医療福祉建築チームリーダー 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。

第2講座
14:00～
14:40



医療アパート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

全国でも先駆けて医療アパート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、医療アパートの取り組みの全てをお話しいたします。アパートに代わる土地活用商品として、いま最も医療アパートが最適な理由を川崎氏から直接お話しいたします。

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
医療福祉建築チームリーダー 東出 健

医療アパート建築受注のための具体的手法

医療アパートの建築受注に至る方法をお伝えいたします。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、本日参加の皆様に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 建設グループ
マネージャー 小屋敷 侑太郎

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