



5年で投資回収できる建物なので、
銀行が取引先をどんどん紹介してくれます。

株式会社 タチ基ホーム
代表取締役 谷口利率氏

銀行紹介 案件で

年間6億

40万床が足りないヘルスケア施設

WEB開催 2024年4月18日（木）・4月19日（金）

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041

ヘルスケア施設建築受注セミナー お問合せNo. S111869

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

単価の高い建築案件を「特命受注」したい・・・

そんな思いで始めた企画商品の提案は差別化が弱く、
他社との競争には勝てませんでした。

しかし今では**毎週のように特命の仕事が
舞い込んできます。** 銀行からの案件だけで、
年間売上6億、粗利1億8,000万です。

いったい何をしたのか。

結論から申し上げますと、

**病院と老人ホームの特徴を組み合わせた
新たなヘルスケア施設**の提案を始めたからです。

**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。

他社と競争するストレスから解放される新商品です。



株式会社 タチ基ホーム
代表取締役 谷口利幸氏

はじめまして。株式会社タチ基ホームの谷口と申します。当社はこれまで民間建築の強化に取り組んでまいりました。しかしアパートや戸建賃貸、医療・福祉施設などは既に競合も多く、後発の当社では競争にならなかったのです・・・。

そんな悩みを船井総合研究所に相談したところ、「**病院と老人ホームの特徴を組み合わせた新しいヘルスケア施設なら、他社と競争せずに特命受注できる**」ということを教えてもらいました。

聞けば、病院を退院しなければならない癌（がん）患者の退院先として「ナースィングホーム」と呼ばれる施設があるとのこと。**需要が高いにもかかわらず、建設会社に知られていない**のでオススメとのことでした。

粗利率も30%は見込めるということなので、

「他社に知られる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。まずはメインバンクにナーシングホームの話をしてみました。

すると、「これはいいですね…。早速、取引先に
提案してみます！」 と想像以上のリアクション…。早々に取引先の
介護会社を紹介してもらえることになりました。

実はナーシングホームは、介護と医療の売上が両方入ってくる事業なので、

**通常の老人ホームよりも投資回収が3倍も速く、
銀行も融資がしやすい**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、図面を持って介護会社へ提案。**プランは規格でいけるので、
準備には2日もかかりませんでした。** ナーシングホームは
国が定める基準上、間取りの型が決まっているため、**図面の修正もほぼ
ありませんでした。**

・・・ただ、どうしても心配だったのは、やはり最後は他社に相見積もりを取られるのではない
かということ。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。**

恐る恐る、このまま当社にお任せいただけるか聞いてみたところ、

「もちろんです。この後の契約はどうすればいいですか？」 なんと他社との見積合わせは一切なく契約の話に…！

銀行が当社を一生懸命推してくれたこともありましたが、何よりも、船井総合研究所から

もらったナーシングホームの**事業収支シミュレーション**が

絶大な安心材料となったことが奏功しました。このノウハウがあるからこそ、

介護会社も銀行も当社を頼ってくれる実感があります。

この市場を自社で独占できる！ と確信した瞬間でした。

その後は同じ要領で他の銀行に広げていくだけでした。

銀行紹介案件は、

- 融資が確実で、審査も早い
- 販促費がかからない
- 実績が出ればリピート紹介もある
- 他の支店長も紹介してくれる

さらには銀行が援護してくれるため、始めから特命受注の流れで進むのが何よりも有難いです。今いる人員だけでできるのも魅力的です。

そして、**私の会社の快進撃は続き・・・**

なんと**今期の受注は5棟14億と絶好調**。うち2棟6億が銀行紹介ですが、**内覧会をすると予約客でびっしり**で、**案件が途切れません**。

ニーズは高いとは感じていましたが、まさかここまでとは思いませんでした。今では紹介案件がもらえる銀行も4行に増えました。



→予約でいっぱい参加者名簿。受付できない方は、後日個別でご案内をさせていただいています。

参入からまもなく2年が経ちますが、同業他社の話は聞かず、完全に独走状態です。

おかげさまで最近ではナースিংホームだけでなく、病院やクリニック、老人ホームなど他施設の施工に関するご相談もいただくようになりました。今までとは比較にならないペースで単価の高い建築案件が増えていくことに、驚いています。ナースিংホームのような変わった商品を持ったことで、他社と明確に差別化できた実感があります。

この事業の一番の特徴は、とにかく「他社との競争が無い」ところだと思います。プランは手間がかからない上、紹介案件なので販促費もかかりませんし、見込み客集めもあっという間です。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。

株式会社タチ基ホーム
代表取締役 谷口 利幸



株式会社船井総合研究所 建設支援部
医療福祉建築チーム シニアコンサルタント

永田 大輔

まだ誰も気づいていない、 今なら独り勝ちできる ヘルスケア施設の新商品

タチ基ホーム 谷口氏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？ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

**「他社との競争がなければ、もっと売上も
利益も上がるのに・・・」とお困りの方** だと思います。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

粗利30%のヘルスケア施設 特命受注セミナーです。

建設業界は競争が激しく、相見積もりや値引き合戦になりがちで、高い利益率が見込めません。

逆に言えば、**他社と競争しない商品を持てば、
売上も利益も勝手についてくる**とも言えるでしょう。

それをナースিংホームで体現した会社こそ、タチ基ホームなのです。

タチ基ホームが他社と競争せず特命受注ができた要因は、次の2つにありました。

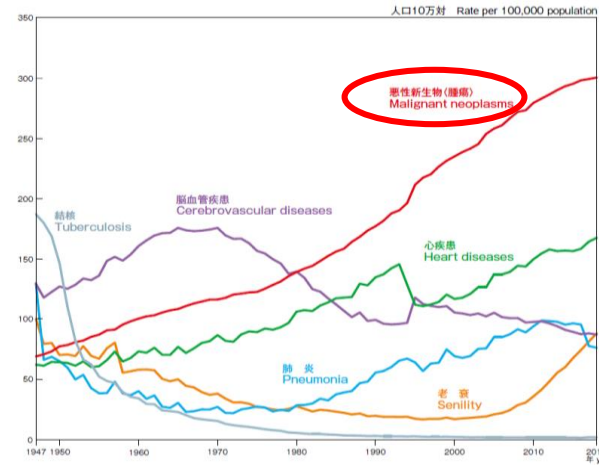
1つ目は、ナーシングホームは**需要が高いのにまだ世の中に認知されていない**

という点です。ナーシングホームの主な入居者である

末期がん患者数は**毎年右肩上がり**

となっており、なんと**年間約40万人**

もいます。



主要死因別死亡率年次推移 (1947年～2018年)

出展：がんの統計2019 公益社団法人 がん研究振興財団

にもかかわらず、ナーシングホームは全国的に

まだ事例が少ないこともあり、建設会社に限らず、介護会社に認知されていません。

つまり、ナーシングホームについての知識があれば、**他社に大きくリードした状態で提案を進めることができる**のです。

2つ目は、**施主の信頼が厚い銀行からの紹介で案件開拓をしたから**です。

銀行の援護射撃があるおかげで施主の信頼を勝ち取ることができるので、商談の入りが格段にスムーズになります。そこに事業の投資回収シミュレーションや長期的な収支計画を提示するノウ

ハウがあれば、**他社との決定的な差別化ポイントになり、**

選ばれる建設会社になるのです。

実は、今回のセミナー開催には特別な想いがあります。

タチ基ホームにセミナー登壇をお願いした際、まだ実績が出始めたばかりで模範となるような状態ではないということで、お断りされてきました。

しかしその後、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、

「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」

との想いで、

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。

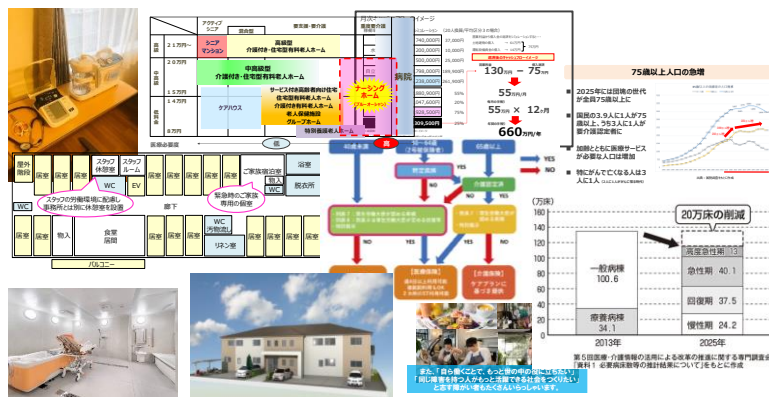
当日、お会いすることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部
医療福祉建築チーム シニアコンサルタント

永田 大輔

追伸 セミナー当日はタチ基ホームや他の建築会社の建築事例や成功・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！



★セミナー申込方法★
・別紙の申込用紙の
QRコードからWEB申込

■ お問い合わせ

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す。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。

■ 特別ゲスト講演

医療・福祉施設建築受注セミナー

株式会社タチ基ホーム 代表取締役 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！
- 基本図面は2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！介護会社と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

- もう一度きちんと知りたい、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16,000万円／200坪、25,000万円／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！銀行から紹介案件を獲得する3ステップ
- 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



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、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さんには最適な商品だと思えますので、他の方にも強くオススメします！



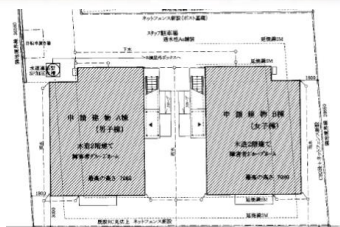
福岡県久留米市
匠建設株式会社
代表取締役 坂本 朋久氏

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。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さん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。施主さん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室で出来る
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	代表者名	
お名前	職名	〒
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		
このままFAXしてください。 FAX:076-240-4142		



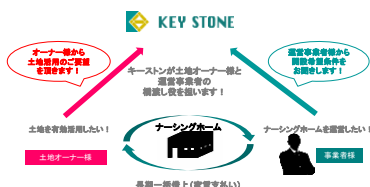
石川県金沢市
株式会社たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二 氏

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い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、きつとうまく行くと思います。



キーストンがお手伝いできること



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 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と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、入居の方に感謝の声を多くいただき**、少しは恩返しできたのかなと思っています。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 小沼 淳志 氏

タチ基ホームさん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1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1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。ナースিং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か月の新卒社員が1億円受注！

住宅事業と一般建設に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分かっていたため、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か月の新卒社員も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。

オーナーに安心して提案できる
土地活用方法をお保し不動産会社様へ

「駅徒歩33分」「築14年経過しても」

空室ゼロ

なんと家賃下落もなし！
小規模福祉住宅の「新」土地活用手法
オーナー様を紹介したい不動産会社様には
最大500万円の紹介手数料お支払い致します！！

県立増でも空室ゼロ、土地活用事例公開セミナー！

2019年 参加費無料 開催時間/14:00~15:00
7/29(月) 会場/阪上建設 本社会議室
住所/姫路市神辺区 城陽町7丁目4番地



兵庫県姫路市
坂上建設 株式会社
専務取締役 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作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 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。船井さん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。まだ始めたのですが、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。船井さんとは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。また船井さん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、事例企業さん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。タチ基ホームは良きライバルとして、負けたくないですね！●株式会社クレストホーム(兵庫県神戸市)/福祉系非住宅に参入して3年ほどになります。今年は半期で約2億円の受注を達成しました。この事業のいいところは1度実績ができると紹介やリピート受注が絶えないことです。●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)/ナーシングホーム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。自慢になってしまっていますが、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します。●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。タチ基ホームさんにならってナーシングホーム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！

ヘルスケア施設建築受注セミナー

<オンラインにてご参加> 2024年4月18日（木） 15:00～17:30（ログイン開始14:30より）

<オンラインにてご参加> 2024年4月19日（金） 15:00～17:30（ログイン開始14:30より）

第1講座
15:00～
15:50



株式会社和洋総合研究所
建設交通部 医療福祉建築チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

2030年に40万人分のベッドが不足！ ヘルスケア施設の新需要と建築受注のビジネスモデルとは

2030年に現在の25兆円から37兆円にまで成長と言われるヘルスケア事業。特に病院機能の一部を取り込んだ老人ホームであるヘルスケア施設の建築需要は近年右肩上がりに成長しており、2030年には40万人分が不足すると見込まれています。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



株式会社タチ基ホーム
代表取締役
谷口 利幸 氏

銀行紹介だけで年間6億受注！ 融資が通る手堅い案件を積極的に紹介してもらえる仕組みとは

「銀行に営業に行くのはハードルが高い…」 「ビジネスマッチングは結んだが紹介案件が来ない…」 かつてタチ基ホームもそうでしたが、今では銀行の支店長から積極的な紹介がやってくる仕組みがあります。その起点は銀行が紹介しやすい「商品」を持つことです。

10分休憩

第3講座
16:55～
17:30



株式会社和洋総合研究所
建設交通部 医療福祉建築チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

本ビジネスモデルを成功させるための一歩とは？タチ基ホームが 取り組んだ具体的な施策をまるごと公開！

本講座では、全国の建築会社が最短でヘルスケア建築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。

ヘルスケア施設建築受注セミナー

お問い合わせNo. S111869

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：4月14日（日）

2024年4月18日（木） 開始 15:00 ▶ 終了 17:30 （ログイン開始14：30より）

オンラインにてご参加

お申込み期限：4月15日（月）

2024年4月19日（金） 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。

一般価格

税抜 27,000円（税込29,700円）／一名様

会員価格

税抜 21,600円（税込23,760円）／一名様

受講料

●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。
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. 111869を入力、検索ください。

お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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18日（木）オンライン
申込み締切日4月14日（日）

4月19日（金）オンライン
申込み締切日4月15日（月）

