

建設会社の「第二の中核事業」新規立ち上げセミナー

第1講座

ヘルスケア施設による「建設×運営」ビジネスモデルとは

建設の売上だけでなく、「医療保険」「介護保険」などの国の制度を利用した新たな安定・高収益事業をご提案します。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
シニアコンサルタント
永田 大輔

10分休憩

第2講座

国の保険制度を活用した高収益なヘルスケア施設の立ち上げ方

さまざまなヘルスケア施設の中でも群を抜いて利益率が高いホスピス。30施設以上の立ち上げ実績を持つ株式会社湘南会の木村氏が、ホスピスの実態と新規立ち上げの勘所を解説します。

株式会社湘南会
代表取締役
木村 隆氏

第3講座

明日から取り組んでいただきたいこと

セミナーの内容を具体的に自社へ落とし込むためのポイントをお伝えします。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ
シニアコンサルタント
永田 大輔

開催要項

2026年
2月 26(木)
10:00~12:30または14:00~16:30
(ログイン開始：開始時刻30分前~)

2026年
2月 27(金)
10:00~12:30または14:00~16:30
(ログイン開始：開始時刻30分前~)

[申込期日]・銀行振り込み：開催日6日前まで ・クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料 一般価格 税抜30,000円（税込33,000円）/一名様 会員価格 税抜24,000円（税込26,400円）/一名様
●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）へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはコチラ！

【PCからのお申込み】



下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137410>

【スマホからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



船井総研セミナー事務局

【E-mail】 seminar271@funaisoken.co.jp ※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。

【TEL】 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ※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。

日程が忙しい
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
永田

建設会社の「第二の中核事業」新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. : S137410

主催
サステナ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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35階

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「137410」をご入力下さい)

137410



業績アップの仕組みが変わる！低利益、低成長から脱却し「高収益ゼネコン」として再起動する新・スキーム 新・医療施設による 民間建築の新商品!! 一度で二度 利益が出る建設×非建設収入の新規事業

特命率100%！粗利率32%！利回り15% 異次元の商品力を持つ新・医療施設とは

新・医療施設とは、急速に減少傾向にある病院の新たな受け皿として期待されている施設で、近年、ホスピスという名で広がりつつあります。退院しても引き続き医療が受けられる住居で、他県からの入居も相次ぐほど。その圧倒的な需要に加え、医師を持たない株式会社でも参入が可能（外部連携が可能）であるという参入障壁の低さも、建設ニーズに直結しています。まだまだ世間が認知していない、社会性と収益性を両立する“無競合”的な新商品です。

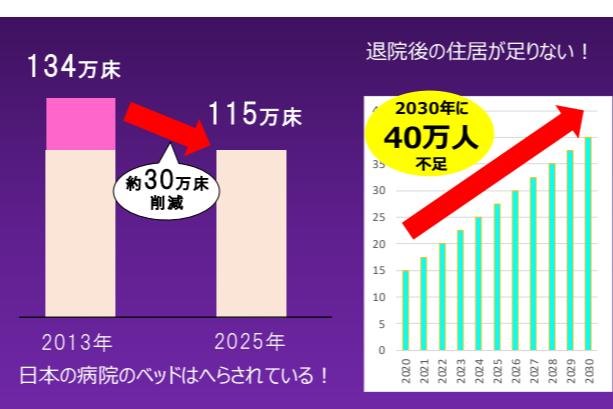
“ほったらかし”で利益を出す！建設利益だけで 終わらないストック収入のビジネスモデル

建設会社が自社でアパートを保有して家賃収入を得る事例は溢れていますが、医療収入まで得るケースは、ほぼありません。この医療収入が、圧倒的な利回りとストック収入を生み出す理由です。①自社の収益物件として保有するも良し、②顧客（地主や投資家）へ提案するも良し。セミナーではその具体的な手法とステップをじっくり解説します。

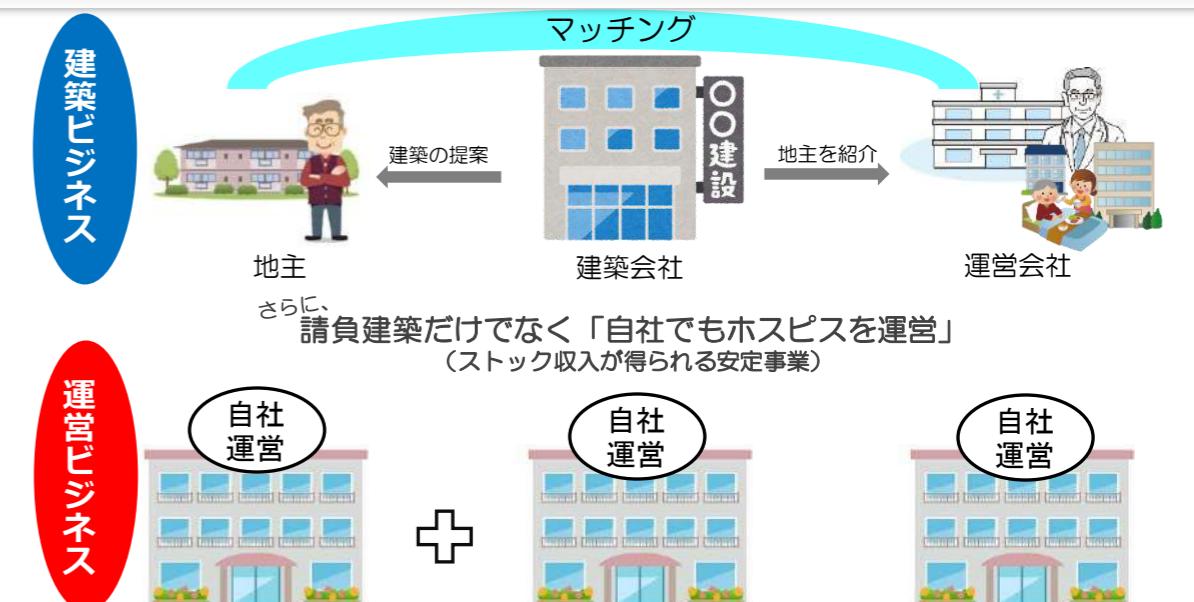


セミナーで解説する新・医療施設
ホスピスの外観

物件規模は小さいもので5部屋、
大きなもので50部屋ほどで、建築費は5千万から5億までのレンジがある。パッケージ化で提案の効率化は容易。生活保護者でも入居できる費用設定が多く、医療費も支払い能力に応じて限度額が決まっているため、入居のハードルが極めて低い。現在、全国各地で供給がまったく追い付いておらず、3万人以上の人口であれば都市部も郊外も関係なく即日入居が見込まれる。



5年で30億、営業利益20%のビジネスモデル像



本ビジネスモデルに取り組む社会的意義と事業メリット

多方面に重要な社会的インパクトをもたらす事業

本事業の最大の特徴は数多くの社会問題を解決・緩和に導くことができる点にあると言えます。単なる住居の整備に留まらず、退院患者の医療ニーズを満たすだけでなく、医療費削減にも寄与し、雇用をも生み出します。やがては病院経営の改善にもつながるなど、この事業に取り組むこと自体があらゆる世の中の“より良い”につながります。

- 退院患者の住まい確保
- 家族の介護負担・介護離職の回避
- 医療費の抑制（持続的な社会保障費）
- 医療・介護従事者の雇用創出
- 病院経営の改善（在宅復帰率の向上）
- 過疎地の医療資源整備

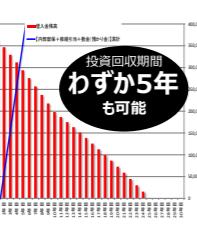
初年度売上2億、3年目で10億をつくる 「建設×運営」モデル

建設会社の役目は通常、建物を引き渡すところまでですが、本セミナーでは、ホスピスを建設するだけなく、自社で保有（運営）するまでを解説します。むしろ本事業の運営は異業種が成功しやすく、建設収入とストック収入の相乗効果も高いことは明らかです。セミナーでは、立上げ5年目で建設・運営の売上が20億、営業利益率20%の事業展開をご紹介します。



高単価・高速投資回収が可能！ 資材高騰のリスクに耐えうる新商品

昨日の資材高騰で当初の建築費を大幅に上回り、赤字や失注の危機にさらされている」という相談が急増しています。この場合は多くのケースで建設会社が利益を削り、何とか帳尻を合わせることになります。



一方、ホスピスでは高収益な運営が可能なため、建物（あるいは土地も）に対する投資が膨らんでも投資回収スピードが速く、資材高騰リスクに耐えうる新たな建築商材として極めて有望と言えます。

需要は右肩上がり 2060年には現在の約2倍へ成長

ホスピスの入居需要は、2060年頃まで拡大し続けることが予想されます。これは、人が年齢を重ねる程、医療や介護の必要度が高まることが要因です。より詳しく見ると、75歳以上の3人に1人が要介護である中、さらに10歳進んだ85歳以上の人には、2020年の637万人から2025年には736万人と115%も増加し、さらに2060年には約2倍の1,149万人にもなります。ホスピスは一過性のトレンドではありません。

無競合に勝る戦略無し

圧倒的な需要がありながら、ホスピスの建設提案に取り組む会社はごくわずかです。この事業は一度知ると極めてシンプルな構造であるにもかかわらず“医療”がキーワードが出てくるため、“何となく難しそう”“めんどくさそう”というイメージからハードルの高さを感じてしまいます。しかしそれこそが既に他社との差別化になっており、独占的に建築受注が可能な領域をつくり出しているのです。無競合に勝る戦略はありません。

セミナーではこのようなことがわかります

- 単価3億、5年目30億をつくるビジネスモデルの全貌が学べる
- 他社が知らない医療施設を建設業の次の柱にする方法がわかる
- 取り組み3ヵ月で大型受注できる販促媒体や営業のポイントがわかる！
- 未経験から自社運営を始めるための具体的なステップと成功の勘所が学べる
- 通常の医療施設や老人ホームと異なる建物基準や設計の留意点がわかる
- 自社運営で肝となるスタッフ採用の勝ちパターンの実例が学べる
- ホスピスのリアルな運営収支と利益を出すコツがわかる！
- 全国各地の建築・運営事例や、自社商圈における需要が把握できる！

オンライン
開催
2026年

2/26(木)
2/27(金)

10:00~12:30
または
14:00~16:30
10:00~12:30
または
14:00~16:30