

次の本業をお探しの企業向け

おすすめ新規事業8選

売上拡大

高収益

成長市場

グランピング

新たな観光資源の開発 アウトドアヴィレッジ

おすすめ業種	建設・不動産 アミューズ・宿泊など	初年度投資額	6億円～（土地除く）
売上規模(3年後)	2.5億円～ （稼働率50%相当）	営業利益(3年後)	2,500万円、営利率:10% （償却前5,000万円）
事業概要	地域の新たな観光資源として”地域内の自然資源の活用”を軸とした”グランピング”を開発します。宿泊機能としてのグランピングと、自然資源を活用したアクティビティ、公衆浴場、飲食などを組み合わせる事業です。		

◎事業の魅力

- ・儲かるかつ地域貢献度も高い事業です。
- ・既存事業の強みを活かしたアウトドアヴィレッジ開発
- ・サービス難易度が低く、宿泊業未経験者でも参入可能

◎参入のポイント

- ・地域内の観光資源の強みと自社の強みの組み合わせです。



倉庫工場建築

3年で15億！単価2億の倉庫工場建築受注

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連	初年度投資額	2,000万円
売上規模(3年後)	15億円	営業利益(3年後)	1.5億円 営利率:10%
事業概要	システム建築を武器に、倉庫・工場建築に特化して建築受注を行うビジネスモデルです。多くの建設会社が販促活動を行っていない中、積極的なマーケティング活動を行い、受注を強化していきます。		

◎事業の魅力

- ・受注単価:5,000万～3億、粗利率:10～20%と売上規模・利益額共に大きいです。
- ・初期投資額も少なく、販促費は月30～50万円程度で済みます。

- ◎参入障壁:特定建設業をお持ちの企業は、すぐにでも取り組むことが可能です。

◎参入のポイント

- ・システム建築メーカーと協業することで、商品力を強化するとともに、上物は外注で建築可能です。
- ・積極的な販促活動をしているゼネコンが少なく、月10～20件の反響獲得が可能です。



トレーラーハウス製造

調整区域を活用できる！成長中の粗利率30%ビジネス

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連	初年度投資額	2,500万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:16%
事業概要	約10坪の国内規定最大級のトレーラーハウスを製造します。土台の鉄骨以外は、普通の木造建築です。住居・セカンドハウス・店舗・事務所と多様な用途のお客様へ納品し、事業拡大を目指します。		

◎事業の魅力

- ・調整区域に設置が可能となります。
- ・エリア内競合がほぼ0です。・広告宣伝費はほぼ無しです
- ・月30組以上の集客数・販売担当者1名から始められます。

◎参入障壁

- ・シャーシ仕入れ先と運搬協業先の確保。
- ・”特殊車両”扱いとなるため、運搬ノウハウと申請業務。
- ・専門WebサイトとYouTube・SNSのづくりこみ
- ・販売担当がマニュアル化されたトークを徹底再現できるか



焼肉専門店 焼肉食堂

職人不要！人口5万人の町で年商1億円達成！

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	5,000万円
売上規模(3年後)	1.2億円	営業利益(3年後)	1,000万円 営利率:8.3%
事業概要	焼肉定食に特化した焼肉業態のビジネスモデルです。「定食」と「簡単なサイドメニュー」と商品を絞り込みオペレーションを簡素化することで、職人不要のビジネスモデルを確立しました。全国的にまだ少ないビジネスモデルなので、競合も少ないことがポイントです。		

◎事業の魅力

- ・焼肉定食に特化することでニッチなニーズを獲得できます。
- ・商品を絞り込むことで、**職人不要の軽いオペレーション**です。
- ・ランチ、ディナー需要を取り込みます。また、全国に少数なビジネスモデルなので、**競合も少ない**です。

◎参入のポイント

- ・立地選定(商圈人口・競合)が鍵となります。
- ・商品構成・販促を商圈にあわせて調整し、売上利益の最大化が可能です。



コンパクト分譲

既存事業にプラスして売上10億円つくる

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連	初年度投資額	1,500万円 (土地仕入れ別)
売上規模(3年後)	10億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:10%
事業概要	売買仲介会社から分譲地を仕入れて新築商品を立てて販売するビジネスモデルです。住宅購入者全体の約7割は、土地なしのお客様をターゲットに土地+建物の提案を行います。		

◎事業の魅力

- ・土地なしのお客様を攻略できるので、新築受注棟数を伸ばすことができる。
- ・受注単価:2,000万~6,000万円、粗利率18%と売上規模が大きいです。

◎参入障壁

- ・土地の仕入れを進めていくため、銀行借入れに注意する必要があります。

◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から土地の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となります。
- ・仕入れ決済から販売までの在庫回転率が重要となります。



宅地分譲

資材高騰の影響を受けにくい宅地販売ビジネス

おすすめ業種	建設・不動産関連	初年度投資額	1,000万円 (土地仕入れ別)
売上規模(3年後)	8億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:12.5%
事業概要	売買仲介会社から土地を仕入れ、整形してハウスメーカーや地場のビルダーに販売します。自社で宅地を販売する営業社員も必要ないため、営業社員2名からスタートできるビジネスモデルです。		

◎事業の魅力

- ・売買仲介会社から土地を仕入れて、土地を整形して販売するだけなので
販売後のトラブルが少ない。
- ・土地はハウスメーカーやビルダーに販売してもらうので、営業社員を採用する必要がない。

◎参入障壁

- ・土地の仕入れを進めていくため、銀行借入れに注意が必要がある。

◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から土地の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となる。
- ・仕入れ決済から販売までの在庫回転率が重要となる。



元請け住宅解体 売上3億円！粗利率35%の解体工事受注

おすすめ業種	解体業・産業廃棄物業 土木工事業	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率:10%
事業概要	解体ニーズを抱えたエンドユーザーから直接依頼を受注し、高い利益率を実現するビジネスモデルです。販促活動を行う業者がほとんどいない解体業界において、Web集客・営業戦略を先陣的に進めることで30件/月以上の集客と契約率50%以上を達成します。		

◎事業の魅力

- ・元請け化により**粗利率35%**を達成できる。
- ・**初期投資が低投資**で、月の販促費も30万円～60万円/月で投資回収が早い。

◎参入障壁

- ・新規参入の場合のみ、解体事業者登録の取得が必要。

◎参入のポイント

- ・ブラックな業界イメージに対してクリーンイメージを前面に出した、ブランディング戦略で他社との差別化を進める。
- ・Web集客で10件～20件/月の反響獲得が可能。



コンパクトリゾート旅館・ホテル インバウンド向け・小規模×高単価施設

おすすめ業種	建設・不動産 エネルギー関連 自動車販売・アミューズ等	初年度投資額	1.5億円
売上規模(3年後)	2億円／1拠点	営業利益(3年後)	6,000～4,000万円 営利率:25%前後
事業概要	外国人・富裕層がターゲットの宿泊業です。部屋数6～12部屋、客室単価10万以上の1棟貸高級ヴィラタイプ60～100㎡の広々客室に露天風呂付がスタンダードの施設です。		

◎事業の魅力

- ・今後成長見込みのある20兆円産業である宿泊業に**知識ゼロでも簡単に参入可能！**
- ・**インバウンド需要**の取り込み
- ・**省人化、無人化での運営が可能**

◎参入障壁

- ・3部屋からスモールスタートも可能

◎参入のポイント

- ・**外国人・富裕層がターゲット**のため高単価を実現
- ・駐車場跡地や遊休地など、150坪～参入が可能



省人化ビジネスをお探しの企業向け

おすすめ新規事業8選

省人化

参入障壁低

投資型

インドアゴルフ練習場

注目事業！年商6,000万円 営利3,000万円

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	6,000万円
売上規模(3年後)	1億5,000万円 ※1年に1店舗出店	営業利益(2年後)	7,500万円 営利率:50% ※1年に1店舗出店
事業概要	ゴルフ練習場150%成長中!今注目の新規事業です。 無人運営が可能ですので、素人でも参入が可能です。		

◎事業の魅力

- ・1店舗あたり年商6,000万円、営利3,000万円、営利率50%と超高収益です。
- ・初期投資6,000万円「投資回収 約2年」が可能
- ・地方の小商圏でも出店可能、無人運営が可能

◎参入のポイント

- ・全業種が参入可能!1兆2,000億を超えるゴルフ業界へ
参入し、ベテラン社員さんのセカンドキャリア創りや次の収益の柱に!



セミパーソナル

3店舗で1億円! 営業利益率30%の高収益モデル

おすすめ業種	アミューズ・建設不動産 治療院・エステ	初年度投資額	500万円～
売上規模(3年後)	9,000万円	営業利益(3年後)	2,700万円 営利率:30%
事業概要	トレーナー1名対お客様が複数名で参加するフィットネスの新しい形の『複数名参加×個別指導』型パーソナルジムモデルです。 20坪から始め月商300万円、営業利益率30%目標の高収益モデルです。		

◎事業の魅力

- ・初期投資500万円で始め、営業利益率が30%達成できる新規事業モデルです。
- ・一気に店舗展開を加速させられ、サブスク型モデルで売上が安定させられます。

◎参入のポイント

- ・商圏人口5万人と20坪のスペースが必要です。
- ・短期黒字化のために、初月から販促費をかけ短期間で会員数を蓄積させることが重要です。



AIフィットネス

3万人商圏・30坪から始められる無人ジム

おすすめ業種	アミューズ・建設・不動産 エネルギー・自動車販売	初年度投資額	3,000万円
売上規模(3年後)	2億円 ※6店舗出店	営業利益(3年後)	6,000万円 営利率:30% ※6店舗出店
事業概要	AIマシンを活用した、1日20分の時短・高効率フィットネスジム。サーキットマシンによる自動トレーニング提案により省人運営を実現し、若者が少ない地方の小商圏でも集客が可能。		

◎事業の魅力

- ・省スペース、省人で出店が可能です。
- ・フィットネス事業初心者でも始められます。

◎参入のポイント

- ・WITH、AFTERコロナ対応型業態のため、
無人営業、継続集客、利益確保を実現できます。
- ・出店が加速しているため、早めの参入で先行者利益を獲得できます。



賃貸マンション、ビル、パーキング等の不動産賃貸事業 本業の信用を活かした安定ストック事業構築

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	15,000万円
売上規模(3年後)	3,600万円	経常利益(3年後)	2,700万円
事業概要	中古の賃貸物件を購入、リノベーションし、利回りを上げ、保有することで賃貸収入を積み重ねていくビジネスモデルです。空室率・築古物件が増える環境下で、賃貸マンション、ビルともに再生することで収益力を高めていきます。		

◎事業の魅力

- ・不動産投資になるため、事業に関わる業務も少なく
専任人員なしで可能です。

◎参入障壁

- ・会社経営を行なっている期間が長く、金融機関から5,000万円以上の資金調達ができる企業は取り組みが可能です。

◎参入のポイント

- ・リノベーション建築会社と協業することで、
知識が少なくとも開始することが可能



交通警備事業

少額の初期投資で初年度1億円を目指せる新規事業

おすすめ業種	交通誘導警備	初年度投資額	300万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:約30%
事業概要	許認可制の事業であり、道路工事や、各種イベントの際に警備員を配置し、歩行者や車両の誘導を行う業務		

◎事業の魅力

- ・インフラ関連事業のため、**不景気・感染症等の影響を受けづらい**です。
- ・高齢化トレンドの中、**持続的に成長できるシニアビジネス**です。
- ・少額の初期投資なのに、初年度売上6000万円を達成可能!
- ・需要過多だからこそ、新規参入でも営業不要

◎参入障壁

- ・許認可制ビジネス(警備員指導教育責任者1名が必要)

◎参入のポイント

- ・警備員を毎月2名ずつ採用し続ける



コスメEC通販

2年で1億円/5年で5億円を目指すOEM型ECモデル

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	400万円
売上規模(3年後)	2億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率:10%
事業概要	近年市場が急拡大しているパーソナル型スキンケア商品をOEMで商品開発/製造することで、異業種からの参入が可能です。小ロット(100本〜)から在庫を持つことができ、参入ハードルを抑えることができます。		

◎事業の魅力

- ・**定期購入**という購入形式をとっており**売上が安定的に成長**できます。
- ・OEM開発のスキームがあり、小ロット高粗利(75%)での展開が可能です。

◎参入障壁

- ・製造会社との連携により、無資格で販売できますので**全業種から参入可能**です。

◎参入のポイント

- ・OEM会社から制作会社、コールセンターなど、立ち上げから活性化まですべてをマッチングさせ伴走しながら事業を推進できますので、未経験者専任者1名で参入できます。

冷凍食品EC通販

本業を活かす！時流適応型の冷凍ビジネス

おすすめ業種	飲食業、食品製造業	初年度投資額	1,000万円～
売上規模(3年後)	5,000万円～	営業利益(3年後)	750万円～ 営利率:15%
事業概要	現代のライフスタイルにマッチした冷凍食品によるEC通販、物販参入のビジネスモデルです。急速冷凍機の導入により、人気メニューを商品化しEC通販を中心に地元、全国に展開していきます。		

◎事業の魅力

- ・本業の強みを活かせる事業で、外食や惣菜マーケットのスライド獲得が可能です。
- ・消費者直販により安定した粗利の確保、冷凍化による効率化、フードロス対策など生産性アップにも貢献する事業です。

◎参入障壁

- ・急速冷凍機を中心とした設備や小規模であっても製造拠点への投資が必要です。
- ・企業規模にあわせてのスモールスタートも可能です。

◎参入のポイント

- ・売れる冷凍食品の見極め、本業の名物メニューの商品化



健康食品・サプリメントEC通販

2年で1億円/5年で5億円を目指すOEM型ECモデル

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	2.5億円	営業利益(3年後)	3,500万円 営利率:14%
事業概要	コロナ禍以降“免疫力UP”や“健康”に関する意識改革により、市場が伸びている健康食品・サプリメント市場。薬機法や大量ロット数により参入ハードルが高く感じる市場だからこそ、ニッチ分野に突いた商品を作ります。		

◎事業の魅力

- ・定期購入という購入形式をとっており、売上が安定的に成長できます。
- ・OEM開発のスキームがあり、小ロット高粗利(75%)での展開が可能です。

◎参入障壁

- ・製造会社との連携により無資格で販売できますので、全業種から参入可能です。

◎参入のポイント

- ・OEM会社から制作会社、コールセンターなど、立ち上げから活性化まですべてをマッチングさせ伴走しながら事業を推進できますので、未経験者専任者1名で参入できます。

地元へ貢献したい…という企業向け

おすすめ新規事業8選

地方創生

社会貢献

ストック収入

企業ブランディング

単品スイーツ専門店

地域の名物スイーツブランド事業の構築

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	2,500万円～
売上規模(3年後)	1億～1.5億円	営業利益(3年後)	1,500～3,000万円 営利率:15～20%
事業概要	商材をプリンやチョコレート、お芋スイーツなど単品に絞り込んだスイーツ専門店を運営するビジネスモデルです。菓子職人がいなくても成立するため、飲食業・旅館業・不動産業・農業など、さまざまな業種から参入実績のある異業種参入型のビジネスモデルです。		

◎事業の魅力

- ・スイーツ事業によって、**企業のブランドイメージが向上**します。
- ・単品に絞り込み機械設備投資を行うことで、省人化や生産性向上を実現し、**菓子職人なしで成立**します。

◎参入のポイント

- ・競合の少ない、勝てる立地・商材で展開すること。
- ・美味しく高品質で、SNS映えする商品開発を行うこと。
- ・1店舗目立上げの後は、多店舗展開・多ブランド展開を行うこと。



空き家再生

地方の空き家増加を追い風に売上6億円つくる

おすすめ業種	建設・不動産関連	初年度投資額	1,000万円 (仕入れは別途)
売上規模(3年後)	6億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:13%
事業概要	売買仲介会社から築年数35年前後の中古戸建を仕入れて現状回復のリフォームを行い、販売するビジネスモデルです。		

◎事業の魅力

- ・**空き家数は年々増加**している中、競合企業の参入はまだまだ少ないです。
- ・販売価格を家賃並み(以下)に設定しても**粗利率は約25%**確保できます。

◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から中古戸建の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となります。
- ・築年数35年前後の中古戸建を買い取ってリフォームするため、リフォームの積算の精度が粗利率確保において重要となります。



クラフトビール

地元から世界に誇れるクラフトビール醸造

おすすめ業種	飲食業、観光周辺業	初年度投資額	6,000万円
売上規模(3年後)	1億円	営業利益(3年後)	1,500万円 営利率:15%
事業概要	小規模観光地で地域性・個性あるビールを店内醸造、併設するレストラン飲食で製造直売するクラフトビール専門店です。観光地における店舗ブランドをもつことで、通販・卸販売を付加し、2年目からは多用途で売上向上ができます。		

◎事業の魅力

- ・アルコール事業に参入し**地域の名物品を創り出す**ことができます。
- ・飲食・土産需要を獲得し、売上4,000万円～、粗利率80%、営業利益15%と高収益な事業になります。

◎参入障壁

- ・国税庁の許認可であるため参入障壁がありますが、過当競争がおきづらい業界でもあります。

◎参入のポイント

- ・年間50万人以上の観光地出店をオススメします。



いちご農園

異業参入歓迎! 0から始めるいちご農園ビジネス

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	5,000万円～
売上規模(3年後)	9,000万円～	営業利益(3年後)	2,000万円～ 営利率:22%
事業概要	農業の中で伸びている“いちご”への新規参入で成功する“体験型いちご農園”モデル。“いちご狩り”を軸に集客、消費者への直接販売で売上を立てる事業。		

◎事業の魅力

- ・CSRや地域貢献できる農業事業の中で、特に成功の可能性が高い事業です。
- ・いちごは加工食品の適性が高く物販事業の拡大が可能。

◎参入のポイント

- ・プロの生産指導を受けることで、**農業未経験者でもいちごの生産が可能**です。
- ・販売がいちご狩り、直売なので**市場価格に左右されず、売上が安定**しています。



障害福祉施設の運営 未経験からでも補助金で参入が可能！

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	1億円
売上規模(3年後)	2.4億円	営業利益(3年後)	6,000万円 営利率:25%
事業概要	“障がい者グループホーム”という圧倒的供給不足の施設の運営事業です。国からの保険収入で1人の入居者につき概ね30万円ほどの保険収入が得られるモデルで、資格者のハードル等が少ない事業です。		

◎事業の魅力

- ・未経験でも参入が可能です。
- ・完成すると高利益率のストック収入が入ってきます。
- ・事業再構築補助金が使えます。(約85%の通過率実績)

◎参入のポイント

- ・日中サービス支援型という保険収入が多い事業体への参入
- ・既存事業の人材の配置転換



コーヒー専門店

ひとに困らない！おしゃれなコーヒー事業

おすすめ業種	飲食業・建設不動産	初年度投資額	3,500万円
売上規模(3年後)	1億円	営業利益(3年後)	3,350万円 営利率:33%
事業概要	家庭内で飲む高品質なコーヒー豆の需要を捉えた自家焙煎スペシャルティコーヒー専門店です。店内飲食を前提としたカフェではなく、豆売り小売店に特化することで少人数で効率的な運営が可能な食物販ビジネスです。		

◎事業の魅力

- ・ファンが付きやすく、売上が安定的なリピートビジネス。
- ・通販、卸、催事出店など、多チャネル展開に発展できる。

◎参入のポイント

- ・デジタル制御の焙煎機で、職人不要で高品質な商品を製造できる。
- ・地域や会社の強みを活かしたブランディングで、独自固有のポジショニングを獲得。
- ・自家需要+ギフト需要も取り込む「単品多用途」発想での品揃え。
- ・一般的な珈琲豆専門店ではやらない集客・固定客化手法で、早期に客数を確保する。



就労継続支援A型・B型 障がい者雇用&戦力化で売上アップ&経費削減

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	~2,000万円
売上規模(3年後)	1億円(1拠点あたり)	営業利益(3年後)	2,500万円 営利率:25%
事業概要	障がい者を雇用し、働く場の提供と就労スキルの向上を支援するサービスです。障がい者人口は毎年増加中です。		

◎事業の魅力

- ・障がい者雇用という点で社会性はもちろん、収益性も高く、**地域貢献ができる事業**です。
- ・障がい者の戦力化で、**人材不足が解消&既存社員の負担軽減で定着率アップ**。
- ・外注している業務を内製化でき、**経費削減**が可能です。

◎参入のポイント

- ・労働集約型の業種、外注している業務が多い法人との相性は抜群。
- ・人口減少が続く日本において、障がい者の戦力化は1つの解決策。

建材EC直販 Web年商2.3億円！高収益販売モデル

おすすめ業種	建材取扱企業	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	2億円(3名体制)	営業利益(3年後)	2,000万円 営利率:10%
事業概要	自社独自の建材商品をWebを活用して販売するBtoBtoCモデルです。これまでの既存商圏にとらわれることなく、Webを活用した直販モデルで全国を商圏にして少人数体制で高い生産性を実現。		

◎事業の魅力

- ・独自商品をWebで**全国直販**するので**粗利率は50%以上**です。
- ・BtoBtoCモデルなので、**リピート販売**が実現して高収益です。

◎参入のポイント

- ・全国でWeb需要がある建材商材が見極めするための市場調査
- ・未経験者でも専任者1名で参入が可能
- ・Web制作からマーケティング施策、コールセンター業務、サイト運用のノウハウとパートナー企業をマッチングいたします。