

[2024年春] 住宅・不動産 地域コングロマリット化セミナー

《講座スケジュール》 12時以降は選択制となります。お申込み時に講座をご選択いただけます。

	Aレーン	Bレーン	Cレーン	Dレーン	Eレーン
09:30	受付開始				
10:00 ↓ 10:30	第1講座	新規事業で持続的成長×高収益化を実現 講師:株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇			
10:30 ↓ 11:20	第2講座	世界最先端の家 3Dプリンター住宅 講師: セレンディクス株式会社 COO 飯田 國大氏			
11:20~12:00	昼食 (昼食は弊社にてご準備いたします)				
12:00 ↓ 12:50	0円空き家転貸 買取不要・利回り30% 不動産投資ビジネス	非住宅木造建築 価5000万~3億 BtoB 次の本業	AI・チャットGPT パース作成、SEO対策 生成AI活用で省力化	原価削減 粗利率36%,工期68日 住宅会社の実施事例	小規模倉庫ガレージ建築 施工外注で 兼任スタートして粗利1億円
13:00 ↓ 13:50	不動産投資 1棟マンション・アパート 不動産投資ビジネス	不動産売却 初期投資なし 地域で不動産で一番化に	戸建リノベーション 第3の新築 住宅会社の次の柱	コンテナハウス建築 ブルーオーシャン デザイン建築	福祉施設・医療施設建築 最先端商品初期投資少 売上10億円
14:00 ↓ 14:50	マンスリーマンション マンション1部屋を借りて 家具付きで貸す・初期投資少	空き家再生 時代の追い風 1拠点5億円事業化	0円太陽光発電リース 既存事業との相乗効果	宅地分譲 資材高騰の影響がない 宅地分譲ビジネス	技術者採用育成 建設技術者の安定採用モデル 中途・新卒採用事例紹介
15:00 ↓ 15:50	民泊・インバウンド投資 インバウンド需要を 不動産投資で事業化	中古リノベーション 資材高騰が追い風! 住宅・不動産会社が+5億円	トレーラーハウス製造販売 調整区域を活用できる 成長中の粗利30% ビジネス	給湯器 トイレ専門 エコキュート専門店も増加 月間集客50件以上	事務所・店舗建築 施工外注なので スタートしやすい
16:00 ↓ 16:50	ヴィラ運営投資 実施しやすい 宿泊型・不動産投資	収益不動産・売買 新築アパート販売 中古アパート販売専門化	医療クリニック内装 安定的に紹介受注 医療・歯科の内装工事	解体工事 空き家数増加が追い風! 粗利35%・売上3億円ビジネス	畜舎建築 兼任1名・競合少 年間5億円受注

~住宅不動産業界 大注目のベンチャー企業が特別講演~ **3Dプリンター住宅でつくる未来**



2022年3月に、日本で初めて作られた3D住宅は、わずか23時間12分で完成。新しい住宅として注目されるベンチャー企業が登壇!

セレンディクス株式会社 COO 飯田 國大氏

講座内容&スケジュール

2024年 **5月13日**

お申込み期限 2024年5月9日(木)

東京会場 / 開催時間

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲) 10:00~17:00 (受付開始9:30より)

〒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

※ **[2024年4月1日] より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。**

※ 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いたしませんので、ご了承ください。

受講料 一般価格・会員価格一律 税抜 **5,000円** (税込**5,500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)へご入会中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こちら!

【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/112333>

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

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。
船井総研セミナー事務局 (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。

住宅業界

建設業界

不動産業界

船井総合研究所が推奨する厳選した

新規事業 25選



3Dプリンター住宅でつくる未来

2022年3月に、日本で初めて作られた3D住宅は、わずか23時間12分で完成。新しい住宅として注目されるベンチャー企業が登壇!

セレンディクス株式会社
COO 飯田 國大氏

非住宅木造

法改正で木造需要増加
RCよりコスト減で受注↑

倉庫建築

EC需要で倉庫需要アップ
単価5,000万円~の受注↑

トレーラー・コンテナ

新しい顧客層を集客
年間200組以上集客アップ

空き家再生

時代の追い風
1拠点5億円の事業化

空き家転貸

買取不要・利回り30%
不動産投資ビジネス

民泊インバウンド

インバウンド需要を
住宅不動産で事業化

生成AI活用

パース作成・SEO対策
活用で生産性アップ

医療クリニック内装

WEB集客と紹介仕組化で
年間5億円事業

建築原価削減

粗利率36%・工期68日
住宅会社の実施事例

あなたの会社に合う新規事業がきっと見つかる!詳しくは中面へ

東京開催 2024年 **5月13日** 株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲) 10:00~17:00 (受付9:30より)

主催

[2024年春] 住宅・不動産 地域コングロマリット化セミナー

お問い合わせNo. **S112333**

セミナー情報をスマホで!

サステナブルな成長を促す。船井総研セミナー事務局

Funai Soken 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、ご連絡ください。

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

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 [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **112333**

不動産投資

一棟アパマン、倉庫、ホテルの省人化運営で安定収益を実現!

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	1,000万円~3億円
売上規模(3年後)	5,000万円~15億円	営業利益(3年後)	3,000~6,000万円 営利率:20%以上
事業概要	既存事業で収益を上げたキャッシュを不動産投資に回すことで、安定したストックビジネスを実現することができます。節税対策にも貢献します。		

◎事業の魅力

- ・不動産投資・活用になるため、事業に関わる業務も少なく**省人化運営が可能**です。
- ・安定したストック収益を実現することができます。

◎参入のポイント

- ・不動産の仕入れが一番重要です。
- ・不動産の**収支シミュレーション・賃料設定**が重要になります。
- ・**金融機関からの資金調達ができる企業が**取り組み可能です。



ヴィラ運営投資

現場スタッフ「0人」で売上1億を実現!

おすすめ業種	全業種	初年度投資額	1.5億(土地除く)
売上規模(3年後)	1億円	営業利益(3年後)	4,000万円
事業概要	・人口が減少する中でも負担なく参入できるニュービジネスです。 ・高利益率業態であり、宿泊事業では“異例”の短期投資回収が可能です。		

◎事業の魅力

- ・システムを活用した【現場】0人運営を実現する**「人」に悩まない**ビジネス(行政協議必要)。
- ・インバウンド含め「**富裕層**」に対しての高単価ビジネスであり、需要は増加傾向。
- ・“たった”5部屋で**売上1億、営利4,000万円**を目指せる高収益宿泊ビジネス。

◎参入のポイント

- ・景色の良い土地、宿泊業の営業許可取得が可能な 用途地域であれば参入可能です。



NEW

0円空き家転貸

買取不要&小額の不動産投資でストック収入を実現!

おすすめ業種	住宅・不動産関連	初年度投資額	1億円
売上規模(3年後)	5,000万円	営業利益(3年後)	2,000万円
事業概要	空き家を借受け、リノベーション工事後、一定期間転貸を行うモデルです		

◎事業の魅力

- ・空き車を活用し、**営業利益率30%以上が見込める事業**。
- ・買取・在庫のリスクがゼロのため、**安定的な収益確保が可能!**

◎参入のポイント

- ・増え続ける空き家市場の中から、有力な空き家情報の取得と選定がポイント。
- ・早期参入で先行者利益が獲得できます。



マンスリーマンション

社員1名・パート1名で年間3,000万円のストック収入を実現

おすすめ業種	建設・不動産 関連業種全般	初年度投資額	2,000万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	4,200万円~ 営利率:15%前後
事業概要	賃貸物件の空室を借上し、マンスリー物件として転貸をすることで、賃料収益UPを図るビジネスです。長期出張のホテル需要を取り込み、少人数・高効率・高生産性のストック事業を作れることが魅力です。不動産業が初めての企業でも参入がしやすいビジネスモデルになっております。		

◎事業の魅力

- ・少人数による**スモールスタート**が可能
- ・物件の短期貸し出すことで、**安定したストック**収入を得ることができます。

◎参入のポイント

- ・事業開始に必要な資格がないため、すぐに参入できます。
- ・成長産業でもあるため、早めの参入で利益を獲得できます。



NEW

民泊・インバウンド投資

買取不要&小額の不動産投資でストック収入を実現!

おすすめ業種	建設・不動産関連業種	初年度投資額	4,000万円(1棟価格:土地+建物)
売上規模(3年後)	1.3億円	営業利益(3年後)	7,000万円
事業概要	インバウンド向けの旅館事業となります。未経験でも参入ができ、利回りが土地+建物の投資で15%を上回る投資となります。基本的には接客をしない体制を取り、人手がなくても運営が可能です。		

◎事業の魅力

- ・他の投資物件に比べて**非常に高い利回り**が確保できます。
- ・**市場が成長期**で拡大しやすい事業です。
- ・建設・不動産関連事業であれば**特別なスキルや資格も必要ありません**。

◎参入のポイント

- ・**出店する立地がポイント**です。・**一般戸建てとして転用することも可能**となります。
- ・外国人に特化することで**高い宿泊料**が確保できます。



住宅業界 最先端

AI・チャットGPT

住宅不動産業界特化

ChatGPT,生成AI活用ノウハウ成功事例大公開!

ChatGPT活用 成功事例

毎月30時間かかっていた
WEBマーケティング業務が
1/10の3時間に超短縮!

WEB更新業務
一瞬で終わる

ChatGPTによるSEO対策
コラム1記事1分で生成可能
開始1か月半でビッグキーワード
で1位獲得

セッション数
コンバージョン数
前年比約3倍

画像生成AI活用 成功事例

商談時に一瞬でパース生成可能
商談で営業マンがお客様に
イメージを即時に提案できる!

WEB更新業務
一瞬で終わる

自社のデザインに
合ったリアルな
内観・外観パース
を0から生成可能!

施工例を
無限に
生成



民泊・インバウンド投資

買取不要&小額の不動産投資でストック収入を実現!

おすすめ業種	建設・不動産関連業種	初年度投資額	4,000万円(1棟価格:土地+建物)
売上規模(3年後)	1.3億円	営業利益(3年後)	7,000万円
事業概要	インバウンド向けの旅館事業となります。 未経験でも参入ができ、利回りが土地+建物の投資で15%を上回る投資となります。基本的には 接客をしない体制を取り、人手がなくても運営が可能です。		

◎事業の魅力

- ・他の投資物件に比べて非常に高い利回りが確保できます。
- ・市場が成長期で拡大しやすい事業です。
- ・建設・不動産関連事業であれば特別なスキルや資格も必要ありません。

◎参入のポイント

- ・出店する立地がポイントです。一般戸建てとして転用することも可能となります。
- ・外国人に特化することで高い宿泊料が確保できます。



3か年シミュレーション	【事業概要】
※本表はあくまで参考値です。実際の収益は市場状況や運営状況により変動します。 ※本表はあくまで参考値です。実際の収益は市場状況や運営状況により変動します。	※本表はあくまで参考値です。実際の収益は市場状況や運営状況により変動します。 ※本表はあくまで参考値です。実際の収益は市場状況や運営状況により変動します。

空き家再生

空き家数増加が追い風!売上8億・営業利益10%

おすすめ業種	住宅・不動産・建設	初年度投資額	1,000万円(仕入別途)
売上規模(3年後)	8億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:10%
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、競合企業は参入はまだまだ少ない。
- ・販売価格を家賃並み(以下)に設定しても、粗利率は約20%以上確保できます。

◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から中古戸建の買い取りを進めるため、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。



原価削減

いま、住宅事業の業績UPは「原価削減」がキーワード

粗利率36%・工期68日の住宅会社の実施事例

ノウハウ
1

粗利率を30%以上確保するための
効果的な業者交渉手法

ノウハウ
2

注文住宅でも68日工期を実現させる
短縮術

ノウハウ
3

契約時・完工時実行予算乖離率が
プラスになる仕組み

ノウハウ
4

設計・工務への歩合制度導入による
モチベーションアップの取り組み

ノウハウ
5

一括・材工分離発注のブラックボックス
解消方法



技術者採用育成

建設技術者安定採用構築モデル

中途採用成功事例

■A社@栃木

- ・売上90億円ゼネコン
- ・施策開始5か月で技術者5名採用

新卒採用成功事例

■株式会社コプロス@山口

- ・売上40億円ゼネコン
- ・毎年10名の新卒技術者候補採用

◎取り組むべき背景

- ・2024年問題による労働力不足
- ・60歳以上の技術者が30%以上で将来の技術者不足
- ・2024年4月より新卒技術者の資格獲得の規制大幅緩和



次の本業になるビジネス

売上拡大

高収益

投資型

[2024年春]住宅・不動産
地域コングロマリット化セミナー

非住宅木造建築

単価5000万円～3億円!急成長中のBtoB木造建築マーケット

おすすめ業種	住宅・不動産・建設	初年度投資額	500万円
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	建築基準法の改正・大緩和と資材高騰が相まって木造建築が注目されています。介護福祉施設・クリニック・事務所等(延床500㎡～1000㎡想定)の鉄骨・RC提案されていた案件を“木造化提案”を行い受注をします。toCからtoBへ営業手法を切替え、毎年のリピート受注による安定化を図ります。		

◎事業の魅力

- ・500㎡～1000㎡の領域は**競争ナシ**
- ・**5000万～3億円と高単価**で高い利益額を確保できる ・法改正×SDGsの機運で木造の非住宅領域が大幅成長する
- ・住宅と同じ施工体制で対応できる
- ・BtoB営業でリピート受注による固定利益を創出できる

◎参入のポイント

- ・BtoB向けのWebマーケティングとDMによる集客の確立
- ・BtoB向けの継続的な営業、紹介営業の確立。



戸建リノベーション

第3の新築!客単価1,500万円超の戸建リノベーション

おすすめ業種	住宅・リフォーム	初年度投資額	2,500万円
売上規模(3年後)	3.6億円	営業利益(3年後)	2,880万円 営利率:8%
事業概要	1000万円以上の戸建の増改築やリノベーションだけを扱う大型リフォームの専門事業です。1拠点(20万人)売上2.4億円を上げるモデルです。		

◎事業の魅力

- ・**粗利率30%以上**が実現できる住宅ビジネス
- ・未経験者で受注できる受注営業フローモデル
- ・予算1000万円客を集め続けるマーケティング手法

◎参入のポイント

- ・事業を専門店化させることが成功のカギ ・売却型のリノベモデルハウス開発で高契約率の実現
- ・専門ホームページの開設で集客の安定化 ・立ち上げ時は営業の専門人材1名から可能



中古リノベーション

資材高騰が追い風! 建築不動産会社が売上5億プラス

おすすめ業種	建築・リフォーム・不動産	初年度投資額	3,000万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	5,000万円 営利率:10%
事業概要	中古住宅の売買仲介に600万円以上リフォームを搭載し、通常の仲介手数料収入に比べ約5倍の収益性を得るビジネスモデル。		

◎事業の魅力

- ・**営業粗利生産性が3,000万円/人**のビジネスモデル。
- ・未経験/新卒社員でも1年以内に営業一人前になります。

◎参入のポイント

- ・在庫リスク無し。「専門店」出店で競合無し。売買仲介に比べ生産性5倍のビジネスモデル。



不動産売却

売り専任営業を配置して、専任媒介100件/年取得

おすすめ業種	不動産売買仲介	初年度投資額	0円
売上規模(3年後)	売上(粗利)3億円	営業利益(3年後)	7,500万円 営利率:25%
事業概要	未経験OK!年間100件の専任媒介を取得することで、年間5000万円の粗利獲得が可能!また購入 反響数・単価・契約率がUPし、事業拡大・多店舗化へ向けて積極的な採用が可能です!		

◎事業の魅力

- ・**投資額はゼロ円!**専任営業を配置するだけ ・大手ポータルサイト活用で**反響獲得の不安無し**
- ・フロー型⇒**ストック型**で**事業収益が安定!**
- 積極的な採用が実現でき不動産事業の大型店舗・多店舗展開が可能

◎参入のポイント

- ・**未経験OK**の売り専任営業担当を配置
- 他社TOP営業が利用する「**営業マニュアル・ツール**」を活用するだけ



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	住宅・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



NEW

収益不動産売買

新築・中古1棟アパートの売買で投資家マーケットを攻略

おすすめ業種	建設・不動産業	初年度投資額	500万円	売上規模(3年後)	10億円	営業利益(3年後)	9,000万円
事業概要	自社で新築建売アパートの建築・販売、中古1棟アパートの仕入れ・売却を行い投資家向けへの売買強化を進めていくビジネスモデルです。建築機能がない企業の場合は、外部パートナーと連携し、仕入れた土地に自社でアパートを建築し販売します。中古1棟は自社で保有・リフォームして商品化することで収益も見込めます。						

◎事業の魅力

- ・1件あたりの成約単価が大きいので、高収益・高生産性が期待できます
- ・収益物件を自社で保有することで収益向上、ストック強化も狙うことができます
- ・既に不動産売買が本業の企業は、新たな客層(投資家)をターゲットにすることができます
- ・市場が再度成長期へと転換している事業です

◎参入のポイント

- ・土地仕入れ、中古1棟収益物件仕入れの不動産業者周りの専任営業マンが必要です
- ・建築機能がない場合は、建築パートナーとの連携をしていきます
- ・新築アパートは、商品の規格化を進めることで商品化スピードを高めます
- ・投資家集客のためのセミナー開催、メルマガ配信、HP整備が必要です



福祉施設・医療施設建築

介護業界の最先端商品の建築で売上10億！

おすすめ業種	住宅・不動産・建設	初年度投資額	1,000万円
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	2025年には超高齢者社会に突入されると言われる日本では後期高齢者人口が2020年から5年の間で300万人も増加する見込みで、その中で注目されているのがナーシングホーム、高齢者住宅全体の中でも、建築に参入する業者はまだまだ少ない。ブルーオーシャン市場で地域の介護事業者に建築提案を行い、受注を促進していく。		

◎事業の魅力

- ・受注単価:2億~4億円、粗利20%前後の建築商品の受注が毎年安定して見込める。
- ・地域に提案している建設会社がないので、介護事業者からの依頼が殺到する。
- ・土地オーナーにもアパートに代わる商品として提案可能。
- ・販促費は20万/月のみ、専任営業マンも1名で十分。

◎参入のポイント

- ・地域の介護事業者に販促活動をすることで安定した法人顧客案件創出が可能。
- ・土地情報やオーナー情報に強い会社はすぐに取り組みる。
- ・特定建設業をお持ちであれば行政の基準通り建てるだけ。



事務所・店舗建築

施工は丸投げ可能!事業開始1年で5億、20%粗利獲得

おすすめ業種	建設・不動産・住宅	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	10億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:20%
事業概要	事務所店舗に専門特化し、WEBサイト立ち上げなどの積極的な販促活動により新規顧客からの設計施工の見積案件を獲得。受注した案件の施工は、約20のシステム建築のメーカーとの連携によりほぼ丸投げ可能。手間がかからず第2の事業柱となる事業。		

◎事業の魅力

- ・事務所店舗に専門特化をしている会社がないため、価格競争にならず特命受注を獲得!
- ・施工はシステム建築の20メーカーとの連携で施工実績ゼロでも参入可能
- ・積極的な販促活動により新規顧客からの設計施工の見積案件が殺到
- ・反響営業なので専任でも受注を獲得できる

◎参入のポイント

- ・施工実績がなくても、一般建設業許可をお持ちの方は参入可能!
- ・設計、見積はメーカーがやってくれるので営業は兼任で対応可能!



畜舎建築

国が推進する畜産分野で高単価・高粗利の建築受注!

おすすめ業種	建設・不動産・住宅	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	0.5億円 営利率:10%
事業概要	国が国策として推進している畜産業に関する施設の建築ビジネスです。牛舎・豚舎・鶏舎などの畜舎や農業関連の倉庫など、地域によっては大きな需要がある建築事業です。1案件で最大50%の開設補助金が出ることや、調整区域で開設可能といった建築面の利点も大きいです。地域で専門で提案している会社はまだほとんどなく、完全無競争です。		

◎事業の魅力

- ・受注単価:数千万~数十億円、粗利25%前後の高単価・高粗利の建築受注が見込めます。
- ・調整区域で建てられる、国が補助金活用を積極的に推進していることが大きな魅力です。
- ・地域に特化して提案している建設会社がほとんどないので、畜産業者や関連業者からの依頼が殺到します。
- ・販促費は25万/月前後。専任営業マンも1名で十分です。

◎参入のポイント

- ・専門サイトとチラシによる能動的な集客活動により、畜産業者や関連業者から引き合いを獲得。
- ・商品は専門の設計事務所や商品メーカーと連携して提案可能。



医療・クリニック内装

高単価な店舗案件を増やしたい会社向け

おすすめ業種	建設・リフォーム・住宅	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	6億円	営業利益(3年後)	7,200万円 営利率:12%
事業概要	案件が発生するまで待ちの体制になることが多い店舗案件。また、相見積もり前提での商談となり粗利がとりづらいことが店舗案件の特徴です。そこを解決するビジネスモデルがクリニック設計・施工専門店です。単価の高いクリニック案件は、高齢化の影響もあり、2018年から4年間で105%成長で開業・分院・増築も加速しており店舗案件としては狙い目です。どこもまだやっていない“WEB”と紹介の仕組み化“でクリニック案件を増やすことができます。		

◎事業の魅力

- ・1億円前後の高単価物件の設計施工案件をコンスタントに受注することができる。
- ・ダイレクトマーケティングをしている会社がないので依頼が殺到する。
- ・特命受注”をいただく仕組みがあるので、相見積もりになりづらい。
- ・専任営業マン1名でも十分です。マーケティングは全て外注でOK。
- ・安定した市場のためブランドが確立すれば安定した収益になる。

◎参入のポイント

- ・クリニック設計施工事例が1つでもある企業は必見です。
- ・専任となる担当者の配置・専門WEBサイトの立ち上げ。
- ・1度で院長の心をつかむ面談ツール。紹介を定期発生させる仕組み。



本業の売上アップにつながるビジネス

売上拡大

高収益

投資型

【2024年春】住宅・不動産
地域コングロマリット化セミナー

トレーラーハウス製造販売

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・住宅・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、第二本業として事業拡大を目指します。		

◎事業の魅力

- 調整区域や建築不可の土地に設置が可能となります。
- エリア内競合がほぼゼロです。
- 広告宣伝費はほぼかかりません。
- 月30組以上の集客数、販売担当者1名から始められます。

◎参入のポイント

- 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の作りこみ。
- 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。



NEW

コンテナハウス建築

販促費0円で売上3億! ブルーオーシャンなデザイン建築

おすすめ業種	住宅・不動産・建設	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)	6,000万円
事業概要	コンテナのデザイン性の高さを生かした、建築物の受注と建築を行います。		

◎事業の魅力

- 個人宅建築(BtoC)から事業用建築(BtoB)へ参入可能!
- 成長市場なのに参入ハードルがありブルーオーシャン。

◎参入のポイント

- 建築用コンテナの仕入れルートが必要。
- 早期参入で先行者メリットを獲得可能!



小規模倉庫・ガレージ建築

省人化建築!施工外注で兼任からスタートし粗利1億

おすすめ業種	建設関連業種(外構、土木、電気設備等)	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	3.5億円	営業利益(3年後)	6,625万円
事業概要	小規模倉庫やガレージに特化した建築事業です。システム建築メーカーとの連携を行い、施工は一括でほぼ外注。規格商品の販売なので、建築素人でも営業を行える事業となっております。		

◎事業の魅力

- ほぼ外注で建築が行えるので、受注後の手間がかかりません。
- カタログから選んでいただく営業なので、誰でも売れます。
- 競合他社がないので、即決されるお客様が多いです。
- これから元請け建築を行っていく会社にはピッタリな事業です。

◎参入のポイント

- 一般建築業許可以上を持っていると進めやすいです。
- 競合がないこともあり、反響は10~20件/月に獲得することも可能です。



解体工事

空き家数増加が追い風! 粗利率35%・売上3億

おすすめ業種	建設・不動産・土木工事・産業廃棄物	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するビジネスモデルです。販促活動を行う業者が少ないため、高い利益率を実現できます。		

◎事業の魅力

- 高度経済成長期の建物の老朽化や空き家数の増加、法改正による解体ラッシュ到来。
- 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ます。
- ブランディング戦略で差別化を図り、月間10~30件の集客と契約率50%を目指せます。



NEW

0円太陽光発電リース(住宅用)

本業を活かす! 既存商品とのセット提案で高単価を実現

おすすめ業種	住宅・建設・不動産・エネルギー関連	初年度投資額	600万円
売上規模(3年後)	1.5億円~	営業利益(3年後)	1,500万円 営利率:10%
事業概要	住宅居住者が、「初期投資ゼロ」で太陽光発電設備を導入し、その発電電力を利用できるビジネスモデルとなります。既存商品とセット販売することで、単価を上げることが可能です。		

◎事業の魅力

- 住宅用太陽光発電をリースモデルで販売することで、住宅ローンを圧迫することなく案内することが可能! また、他社とのアライアンスを強化することができるため、紹介案件を増やすことができます。

◎参入のポイント

- 太陽光発電をリースするために、リース会社とのビジネスパートナーづくりが必要です。
- 販売担当がマニュアル化された太陽光発電の売り方を徹底再現できるかが鍵となります。



給湯器・トイレ専門

3年で1.5億!粗利率40%越え!高回転・高粗利ビジネスモデル

おすすめ業種	800万円	初年度投資額	8,000万円
売上規模(3年後)	1.5億円	営業利益(3年後)	1,800万円 営利率:12%
事業概要	「専門店化」「スピード対応」を武器に、給湯器・エコキュートに特化したリフォーム専門店を立ち上げ 売上を拡大していくビジネスモデルです。営業エリアを拠点から20分以内に絞ることで、競合他社との差別化を図り、高生産・高粗利を実現します。		

◎事業の魅力

- 競合他社が少ないブルーオーシャン市場であるため、専門特化をすることで、自然とお客が集まるようになります。
- 平均粗利率40%と収益性が高い事業です。主力商品となる給湯器・エコキュートは、緊急性の高い商材となります。このような商材は「安さ・営業力」よりもすぐ解決できることを求められます。つまり、すぐ解決したいという要望を叶えることで、値段が多少高くてもお客様に選んでいただけます。

◎参入のポイント

- とにかく重要なポイントは、「安さ < スピード」です。
- 「お湯が出ない」というお困りごとをすぐに解決したい!というお客様がターゲットです。スピード対応が差別化の要素であり、勝つためのポイントとなるので、対応フローの整備や在庫管理が重要になります。

