

集客経験ゼロ・営業経験ゼロ

の足場工事会社が

既存社員の兼任でできた新規事業！

売上3億



『小規模倉庫・ガレージ建築』

- ☑採用なし！兼任1名でOK！
- ☑未経験でもできた簡単営業！
- ☑毎月20件のお問い合わせを待つだけ！
- ☑競合が圧倒的に少ない穴場事業！

オンライン開催：小規模倉庫・ガレージ施工事業参入セミナー

お問い合わせ No.S115397

主催  サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

日程 2024年
8/2(金)・6(火)・8(木)

時間 13:30
15:00



115397

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「お問合せNo.」を入力ください）

既存社員1人で売上3億達成！

あなたが今すぐ始めるべき 3つの簡単理由

1

待つだけで人が集まる簡単集客術



新聞広告



ホームページ

ホームページやチラシで
「待つだけ集客」
競合が少ないから
問い合わせ殺到！

2

誰でもできる簡単カタログ営業

カタログからお客様の欲しい商品を
一緒に選ぶだけの「簡単提案」



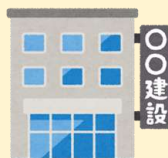
メーカー担当者の
安心営業サポートもあり！



メーカーカタログ

3

全て外注！手間なし簡単施工



自社
手配

鉄骨

屋根材

外壁材

建具

建方工業者

板金工業者

基礎工業者

電気設備業者

メーカー対応

自社で基礎と電気を手配すれば
あとはメーカーが全て対応の
「丸投げ施工」

倉庫やガレージの
建築知識がなくても始められる！

手間が圧倒的に小さい**小規模倉庫** **ガレージ** 建築

小規模倉庫・ガレージ事業の5つの特徴

①採用不要！既存社員だけで売上3億円！！

小規模倉庫・ガレージは平均単価約1,000万円、粗利230万円の高単価商品です。
需要が高く、対応の手間が小さいから既存社員だけで売上3億円/年を達成することができます！



小規模倉庫

②集客・営業未経験の知識ゼロでもスタートできる！！

集客・営業・施工、これらの業務における自社の手間が非常に小さいため、採用ゼロでも始めることができます。
倉庫やガレージの知識が無くてもメーカーの担当者がサポートしてくれるから建築知識ゼロでも安心です。

③上物工事は全て外注！図面・見積もりの作成不要



農業用倉庫

基礎業者、電気設備業者の手配さえ行えば、残りは連携するメーカーが全て建築してくれます。
規格化された商品となっているため、工期4日の短工期かつ、値段を抑えることができるため自社の利益を確保することができます。

④商談回数3回！簡単・スピード提案！

問い合わせから概ね3回のお打合せで契約に至ります。商品のカタログからお客様に選んでいただくスタイルだから提案が簡単。さらにメーカーに依頼すれば図面や見積もりもすぐに作成していただけます。

⑤非競合商品だから安定受注！

他の業種の会社が参入できない理由があるから非競合の穴場事業になっています。
全国的に競合が少ないから少しの販促で爆発的にお客様が集まります。



ガレージ

事例
企業



ゼネコン下請から元請け事業への挑戦

集客営業未経験・商品知識ゼロでも
サイト開設初月から反響10件以上！
初受注は総額1,500万円

株式会社 〇社【愛知県】
代表取締役 H 氏

下請けだけでもご飯は食べられる でも自分たちならもっとやれる

当社は創業50年以上の足場工事会社です。

名古屋を拠点とし、愛知県内の建設会社の下請け案件などの

「足場工事」「コンクリート工事」

「基礎工事」を中心に事業活動を進めてきました。

足場工事はオフィスビル、マンション、ホテル、総合病院、工場など建設現場で仮設足場の組み立て・解体工事などを行っています。



地域密着企業として、現在に至るまで地元で愛されながら着実にコツコツと事業を進めていました。

長らく築いてきた信頼関係があったので、下請工事会社として自分たちの身の丈に合った量のお仕事は確保できていました。

このまま下請工事를続けていいのか…？ 小規模倉庫・ガレージ事業との出会い

しかし、ある程度事業も安定してくると、自分たちならもっと上を目指せる。経営者として今以上の景色を見たい。

新しいことに挑戦してみたい
と思うようになりました。



でも何から取り掛かるべきか分からない…今の限られた人手だけで新しくできることなんてあるのか…

そんなときに偶然出会ったのが

「小規模倉庫・ガレージ建築事業」
でした。

初めて事業について聞いた時は、「今まで全く経験がない自分たちでも本当にできるのか？」と正直懐疑的でした。

ただ、上物施工はメーカーに外注できるという点、メーカーから営業同行までしてくれるという点を聞き、「これならできるかも…」と思い始めるようになりました。

さらに**既存社員が兼任で売上3億円を達成**した先行企業もあるということだったので、それならこの事業に賭けてみようと思い、始めたのが最初のきっかけでした。

全てが初めてで不安だらけ しかし初月から10件以上の反響獲得！

事業を開始した直後は全てが初めてだったので、正直なところ不安が大きかったです。

でもまずは他の会社で取り組んでいたことを自社でも素直にやってみようと思い、取り組み始めました。

まず始めに

専門特化したホームページを作りました。

ホームページの構成は実際に多くの問い合わせをいただいた企業のホームページを参考にしながら自分たちの地域密着の強みを出すホームページを作りました。

また、船井総合研究所から勧められ、WEB上の広告も入れるようになりました。



その結果、なんとホームページ立ち上げの初月から

10件以上のお問い合わせ

をいただきました。

開始直後から問い合わせが殺到し、**この事業の需要の高さ**を強く実感しました。

お客様に実際に聞いてみると、ガレージはどこに頼んでよいかわからなかったという意見も多く、改めて**この事業には競合が少ない**ということもわかってきました。

メーカーのカatalogを持って営業へ！ 担当者のサポートで安心提案

人が集まることはよく分かりました。
でも今度は営業のやり方が分からない・・・

ただその問題も

メーカーの担当者と一緒にお客様のご自宅に訪問することができたので、商品の知識がほとんどない私でも安心でした。

営業の際は、メーカーが用意してくれたカatalogを見ながら、お客様と一緒に欲しい商品を選んでいく流れなので、
「営業」というよりは「相談」の方が近いかもしれませんね。



メーカーカatalog

その結果わずか3か月で、 総額1,500万円弱の小規模倉庫を受注！

受注後の建築の部分はメーカーと業者に任せるだけなので簡単でした。

集客経験0、営業経験0、倉庫やガレージの建築未経験でしたが、今となっては自社で欠かせない事業になりました。

資格も不要で、手間が小さく、お手軽に取り組むことができる点が本当に良かったです。

近い将来、売上5億を達成できるように事業を拡大していきたいと思います！

事例
企業



建築未経験・異業種からの参入

反響1件目から受注！

事業開始半年で融資待ち＋契約済みで

約 **2** 億円売上達成

株式会社 ライジングコーポレーション

代表取締役 大都英俊 氏

当社は住宅用太陽光の販売を事業として取り組んでいました。しかし太陽光市場の調子が悪くなっていったことをきっかけに、現状を変えることができる事業はないかと思っていたところ、この事業に出会いました。

反響1件目から受注！

さらにHPオープン2ヶ月で**4件受注！**

その後もお問い合わせが続々・・・

ガラス工場の芸術家
実家に工房を建築
親御さんも了承されている
[] に引っ越し
親合はなさそう
⇒いい感じ
ファイナンスの件KKS 2 0 2 0
[] , 事業計画作成中

ファミマの運営を複数店舗
社員の懸念の場と作りたい
⇒いい感じ、毎日連絡を取っている。
親合 []
事務所+HHD+ガレージ5台3、5m+カーポート

720㎡の土地三角形の土地に150㎡建てたい。
軒高5メートル。ガレージ兼整備スペース倉庫提案
2023/12/22
[]
で契約
次回償還契約

現在の板金工場の社員さんが独立希望
現在勤めている会社の社長さんは跡取りがおらず
引退予定、その土地を引き継ぐ予定。
車庫の認定工場を希望しており見積、[]で
現在の社長さんと[]で商談予定。

- ・ 総額6,000万ほどの自動車整備工場
- ・ 事務所+ガレージ+車庫+カーポート
で総額9,000万円ほどの案件も
- ・ 1件目成約のお客様から紹介
- ・ 銀行から紹介
- ・ 太陽光の問合せだったお客様から
ガレージの相談も

その結果、事業開始半年で

融資待ち＋契約済みで**売上2億円**達成！

反響があること、売り方は分かったのであとはエリアを展開していくだけです！

事例
企業



小規模倉庫・ガレージ事業に
専門特化したホームページで
月20件のお問い合わせ獲得

商談回数 **3** 回のラクラク契約！

重松建設 株式会社

代表取締役 重松宗孝 氏

今までお付き合いの中でガレージや小規模倉庫の依頼を年間数件やっていました。販促活動をしなくてもたまにご依頼いただけるのであれば本格的にやればもっと来るんじゃないか？と思ったことからこの事業を進めることにしました。



WEBサイト



新聞広告

早速、この事業に専門特化した

「unit box（ユニットボックス）」という名前のホームページを立ち上げて広告を運用したところ、

月20件のお問い合わせをいただきました。

商談3回で契約！

問い合わせ

WEBやチラシ、紹介等からの問い合わせ

初回面談

- メーカーのカタログを持参して訪問
- どんな建物が建てたいかのヒアリング

2回目面談

- 現地確認後、メーカーから上がってくる図面と見積を持って訪問
- 配置や金額の最終調整

3回目面談

- 契約
- 契約後は（メーカー、設計業者【確認申請】、基礎業者、電気設備業者へ外注）

図面や見積もりはメーカーが作ってくれて、商談も3回程度で契約になるので**営業の手間がほとんどない**のが良かったです。

問い合わせをいただけることも十分にわかったので、さらに人員も増やして売上を伸ばしていきたいと思います！

集客経験0、営業経験0から 始める小規模倉庫・ ガレージ建築事業について



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム

吉田陸人

始めてでもできる！

集客・営業・商品戦略を一から徹底解説

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。

ここからはWebセミナーのご案内です。今回のテーマは、

「集客経験0、営業経験0でも始められる、

小規模倉庫・ガレージ建築事業について」です。

本セミナー開催にあたり、全国の足場工事会社とお話する中で

「次の事業展開を考えたい」

「ただ何から始めたらいいのか分からない…」

というお声をよく耳にしました。

そのような足場工事会社が始める事業としてピッタリなのでは？と

思い、本セミナーを企画させていただきました。

なぜかというところ…

- **人手不足でも既存社員が兼任で始められる**
- **集客・営業経験ゼロでもできる資格不要お手軽事業**
- **施工は全て外注だから倉庫・ガレージの建築知識不要**
- **競合がほとんどいない穴場事業で地域一番店を目指せる**

このように足場工事会社の初めての新規事業として非常に

取り組みやすい事業だからです。

とは言ってもまだまだ本レポートだけではどのように取り組んでよいかわかりづらいかと思います。

そこで初めて本事業に取り組む方にも**明日から何をすればよいか**を知っていただくためのセミナーを開催することになりました。

少しだけ本セミナーの**ポイント**をお伝えすると…

- ✓ 足場工事会社が経験0から始めて、**安定して受注**できるようになった成功事例
- ✓ 未経験の異業種から始めて、成功した多くの事例
- ✓ 問い合わせが止まらない**専門WEBサイトと集客の方法**
- ✓ 簡単提案！**経験・スキル不要**で売れる営業の秘訣
- ✓ あなたの事業を**徹底サポート**するメーカーとの連携
- ✓ 全国の成功事例を見てきた船井総合研究所がお伝えする**成功の秘訣**

など、あなたが明日から本事業に取り組むための内容を徹底的に解説させていただきます。

競合が少ない**「今」**、
このチャンスを逃さずにぜひご参加いただけますと幸いです。

追伸：ご依頼いただいた順に、商圏性を引かせていただいております。
ご興味がある方はお早めにお申し込みください。

小規模倉庫・ガレージ事業は競合が少ない“今”がチャンス！

ここまでお読みいただいた皆様は、限られた人手の中でも売上を伸ばしていきたいとお考えだと思います。今回ご紹介する「小規模倉庫・ガレージ販売事業」は、**採用0・既存社員様の兼任営業で簡単に始められる**未経験でも取り組みやすい新規事業になります。また施工はほぼ全て外注するため、倉庫やガレージの施工が未経験でも問題なく始めることができますし、施工に関する手間が掛かりません。既に参入されている会社では「**もっと早く始めたらよかった**」「**自社を支える上で欠かせない事業になった**」等の嬉しいお声を多数いただいております。

あの時始めていればよかったなど後悔しないように、まずはあなた様にこの事業を知っていただきたいです。今回のセミナーが貴社のさらなる発展に向けた第一歩となることを願っております。

株式会社船井総合研究所 建設チーム一同

セミナー内容

第一講座

小規模倉庫・ガレージ施工事業で 圧倒的な成果を出された事例企業をご紹介

足場工事会社が今取り組むべき事業。それが小規模倉庫・ガレージ事業です。本事業は、集客経験ゼロ・営業経験ゼロ・人手不足の足場工事会社でも施工外注だから未経験でも始めることができる穴場事業です。本講座では小規模倉庫・ガレージ施工事業を成功するために必要な集客・営業・商品戦略について余すことなくご紹介いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム

吉田 陸人

第二講座

あなたの会社が小規模倉庫・ガレージ販売事業で 成功するための戦略を解説

非競合で参入できる小規模倉庫・ガレージ施工事業を成功に導くための考え方、押さえておくべきポイントを解説いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設グループ マネージャー

下枝 将洋

全日程オンライン開催／PC・スマホでセミナー参加

オンライン
開催

8月2^金日

8月6^火日

8月8^木日

【申込期日】

・銀行振込 : 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

全日程

13:30～15:00 (ログイン開始 13:00～)

受講料

一般価格

税抜10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格

税抜8,000円(税込8,800円)/1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。

お申込み方法

本セミナーは当社ホームページより
お申込みいただけます！

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115397>

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。

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
コチラ↓

