

調整区域を

活用できる ビジネス

8選

建設・不動産
業界向け

トレーラー
ハウス製造

グループ
ホーム建築

太陽光発電

医院クリニック
建築

畜舎建築

ナースینگ
ホーム建築

蓄電池

農業用倉庫
ガレージ建築

まだほとんどの社長が知らない... 中面へ

調整区域を活用できるビジネス 8 選セミナー

お問い合わせNo. S117943

全日程オンライン開催

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

開催
日程

①2024年9月17日 (火)

②2024年9月19日 (木)

時間

13時～

17時30分



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。

お申込みはこちら⇒

(船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索窓に問い合わせNo「117943」を入力ください)

トレーラーハウス製造・販売事業

単価1300万&粗利率30%の非競合事業

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

- ・調整区域や訳アリの土地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
- ・月20組以上の集客数・営業担当者1名から始められます

◎参入障壁

- ・シャーシ(土台)の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
- ・営業担当がマニュアル化されたトークを再現できるか



2024年6月時点
【最新版】

すでにトレーラーハウス事業を立ち上げた会社の声

事業立ち上げからたった1年で
反響500件/売上2億円を達成!!



MIRAIE株式会社
事業部長
荻野 貴之 氏



※ご自身が出演しているYouTubeチャンネル

解体や外構工事の追加で
1案件4,000万円の受注規模へ



株式会社波多野工務店
事業部長
川端 風見 氏



※モデルとして設置した事務所用トレーラー

新たな遊休地活用として、
トレーラーのレンタル事業開始



丸七住宅株式会社
代表取締役
岩本 敦行 氏



※事務所横に設置しているモデルルーム

野立て看板からの来場で
OPEN前から契約を獲得!!



株式会社らくらくハウス
代表取締役
松下 勝司 氏



※2023年12月にグランドOPENした時の様子

障がい者グループホーム建築事業

兼任営業・住宅と同じ施工体制で始められる非住宅

おすすめ業種	住宅会社・建設会社	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	5億円	粗利額(3年後)	1億2,500万円 営利率: 25%
事業概要	全国で圧倒的供給不足である、障がい者グループホームの建築事業です。 地域の福祉事業者障がい者グループホームの開設(建築)を提案し、 建築請負契約を狙います。 一般的な住宅に似た設計なので建てやすく、 そのうえ、調整区域のような2等立地でも喜んで出店希望されます。 (福祉事業者にとっては良い土地だったりする。)		

◎事業の魅力

・木造規格なので、ほぼ住宅(5LDKの総2階)

→住宅と比べて打ち合わせ回数激減。施工体制は今のままでOK

・専任営業マン不要

→住宅と兼任の営業マンやパート社員でも始められる

・単価5,000万～1億・粗利約25%

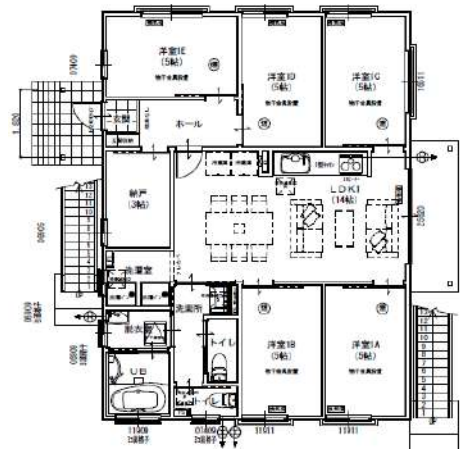
→本業の住宅を下支えする第2の収益柱へ

・高いリピート率

→適切に建築提案できる会社が少なく、
特命受注かつリピート受注が多い業界

・圧倒的供給不足(全国供給率約2%)

→年々需要が高まる一方、それを知る建築会社が少ない



障がい者グループホーム1階図面。
1室約6畳程の部屋が5室あり、
共有スペースを中心に
コンパクトな設計の総2階建て。

成功事例一覧(一部抜粋)

①福祉建築売上15億円/年@愛知

→うち9億円はリピート受注

②福祉建築売上5億円/年@群馬

→住宅と兼任の営業マンのみ

③福祉建築売上5億円/年@福岡

→毎年安定に約5億円

うち3億円ほどリピート受注

④住宅売上減少の中福祉7億円/年@千葉

→余った不人気土地で福祉建築受注

⑤調整区域の土地で提案4億円受注@三重

→土地の安い調整区域×規格商品提案で
福祉建築売上4億円達成

＼このような方におすすめ!／

□ 新規事業を始めたいが**適切な人材**がいなくて
お困りの住宅会社の経営者

□ 土地価格が安い**調整区域**を何か活用して
事業に繋げていきたいと考えている
住宅会社の経営者



単価5,000万円のグループホーム

木造在来工法でほぼ住宅

・対象: 軽度障がい者向け

・部屋数: 10室

・敷地面積: 約70坪

・延床面積: 約70坪



単価1億円のグループホーム

木造在来工法でほぼ住宅

・対象: 重度障がい者向け

・部屋数: 20室

・敷地面積: 約200坪

・延床面積: 約140坪

“新”太陽光発電

調整区域で利回り15%超え!売電型じゃない太陽光事業

おすすめ業種	建設会社・不動産会社	初年度投資額	1,500万円
売上規模(3年後)	5億円	粗利額(3年後)	1億5,000万円 営利率:30%
事業概要	「建てて売るだけ」超シンプルな“新”太陽光ビジネス ビジネスモデルは非常にシンプルな3STEP 		

「太陽光」と聞いて、「今さら太陽光?」「太陽光はもう終わったビジネス」と思われた方も少なくないのではないかと思います。**お待ちください!!!!**

このビジネスは、これまでの太陽光とは異なる、全く**新しいビジネス**です。

近年、電気代の高騰や地球温暖化対策により、大企業や電力会社が直接、「太陽光発電をした電気を買いたい」という需要が拡大しています。そのような背景から新時代の太陽光は、土地に太陽光を建てて大企業や電力会社に直接売るというビジネスに変化しているのです。

◎当事業の魅力

- ① **営業1人で粗利率35%/利回り15%が可能!**
- ② **販売先が多数おり、出口に困らないビジネス!**
- ③ **1件あたり1,300万円～上限ナシの高単価商材!**
- ④ **販売先が決まってから建設するため在庫リスクなし!**
- ⑤ **調整区域・農地・雑種地・耕作放棄地で建設可能!**



成功事例企業紹介

【徳島県】合同会社四季彩

- ・ 太陽光未経験かつ1人での太陽光ビジネス新規参入
- ・ 営業マン1人で1.4万坪の調整区域/遊休地を収集
- ・ 1.4万坪が売上5億円超/利回り15%超の太陽光に

◎このような方におすすめ

- ① 調整区域や遊休地をうまく活用したい建設会社・不動産会社の経営者
- ② 既存事業での知識・経験を活かし、新たな事業を立ち上げたい経営者
- ③ 建築とは異なり、継続的に高収益を確保できるビジネスをお探しの方
- ④ 社会性と収益性の両方が高いビジネスをお探しの方

医院クリニック建築

紹介案件に頼らず医院クリニック建築で売上5億円!

おすすめ業種	建設会社	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)	5,000万円・営利率:10%
事業概要	歯科・内科・皮膚科・眼科・耳鼻科・整形外科・心療内科などの建築ビジネスです。 医院クリニック案件はOB紹介やリポートが一般的とされておりますが、それは過去の話。 近年、一部の建設会社ではWebを中心としたダイレクトマーケティングでドクターの開業案件を獲得。 営業に関しても、事業提案により特命受注できる営業方法を確立して実績を伸ばしております。 競合他社がまだ少ない今、一足先に参入することで医院クリニックの建築受注を伸ばすことができます。		

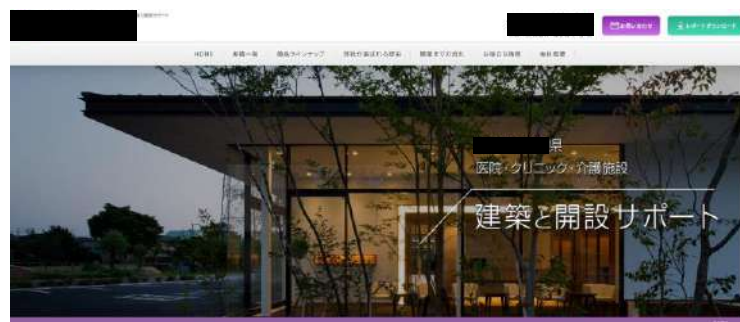
◎このような方におすすめ

- ・アパート・福祉施設・工場倉庫だけではなく、医院クリニック建築も伸ばしたい建設会社の皆様
- ・医院クリニックを紹介案件だけに頼らず受注する方法を知りたい建設会社の皆様

◎当事業の魅力

- ・【市場】医院クリニック市場は**安定して伸びる建築マーケット**
- ・【集客】**ドクター向けに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**
- ・【営業】**特命受注**をいただく営業方法を確立しているので、**高い粗利率も確保しやすい**
- ・【営業】**専任営業不要**で始められる
- ・【商品】**単価0.5～5.0億円**の高単価受注ビジネス
- ・【その他】**調整区域で建築**することができる(地域による)

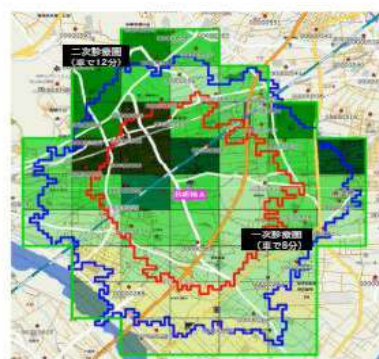
【Webサイトのイメージ】



▲ドクター集客に特化した専門サイト。土地探しや設計施工のことだけではなく、商圏調査や銀行融資、卸メーカーの紹介などについてもトータルでフォローできることを記載することで日々忙しくて、開業準備をする時間がないドクターからの問い合わせを獲得できる。

【事業提案のイメージ】

【診療圏調査のイメージ】



1 診療圏(白地図から算出)		
人口	年間医療費総額	クリニック数
42,929	262,792,560	9
2 診療圏(白地図から算出)		
人口	年間医療費総額	クリニック数
100,458	617,007,160	30

▲診療圏調査イメージ。
主に市場分析と競合調査を行うことで、ドクターの開業候補地における売上想定や将来推移を確認。ドクターに商圏調査の結果をふまえた上で、開業候補地のご提案および土地探しを行う。船井総合研究所のようなコンサルティング会社や卸メーカー、金融機関などと提携して商圏調査は実施することが多い。

▲トータルサポートのイメージ。ドクターに対して、フォロー体制が整っていることをアピールすることが重要。

畜舎建築

地方ほど伸びている非競合事業

おすすめ業種	建設業	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	5億円	粗利額(3年後)	1億円 営利率:20%
事業概要	牛舎/豚舎/鶏舎/農業施設など畜産関連施設の建築ビジネスです		

◎このような方におすすめ

- ・何か他社とは違う変わり種の新商品を探している建設会社の皆様
- ・地方でも需要のある建築商品を探している建設会社の皆様



◎当事業の魅力

- ・年間20億円の受注もしている会社も存在するほど地域によっては大きな需要がある建築マーケット
- ・単価3,000万～10億円、シンプルだから施工も簡単
- ・調整区域で建築可能、国からの手厚い補助金もあり
- ・競合の建設会社がほとんど存在しない



ナーシングホーム建築(福祉施設)

高齢化社会に伸びている医療対応型老人ホームで年間10億円

おすすめ業種	建設業・不動産業	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	10億円	粗利額(3年後)	2億円／営利率:20%
事業概要	介護会社から老人ホームの建築請負を取るビジネスです。地主に対して土地の遊休地活用で建築提案をする建て貸しスキームもあります。ナーシングホームとは、医療対応型老人ホームであり、 重度/医療対応の老人ホームは全国的に全く足りていません！		

◎このような方におすすめ

- ・原価高騰の中で何か新しい打ち手を探している建設会社の皆様
- ・医療介護福祉施設の建築受注を伸ばしたい建設会社の皆様
- ・高単価高粗利特命受注の取れる商品に取り組みたい建設会社の皆様

◎当事業の魅力

- ・単価2～4億円/粗利20%/特命受注の取れる建築商品
- ・需要に対して圧倒的供給不足、競合の建設会社も0

◎取り組み事例企業紹介

- ・住 Kホーム株式会社: 取り組み初年度で約3億円の受注!
- ・グリーンホーム・アドバンス株式会社: 取り組みわずか3ヵ月で約2億円の受注!
- ・株式会社ケーテック: 4年間で累計17棟約50億円の受注!



蓄電池

「電気の充放電」で収益を生み出す新領域ビジネス

おすすめ業種	建設業・不動産・エネルギー関連	初年度投資額	6億円～
売上規模(3年後)	7,000万円～1億3,000万円	粗利額(3年後)	1,000万円～6,000万円
事業概要	20ft程度コンテナサイズの蓄電池設備を複数台設置し、電力の需給状況に合わせ「充電・放電」を行い、電力市場での売買取引にて収益を生み出すビジネスです。 日本国内の「電力安定化」を目指し、補助金も発表されています。		

◎当事業の魅力

- ・設置可能な土地を見つけるだけで、電力の運用や設置工事は外注可能。
- ・2050年に向けた再エネ導入目標には不可欠な領域であり、伸びしろがある。
- ・太陽光発電と併設して運用することも可能。



◎参入のポイント

- ・何よりも土地選定がポイント(広さ600㎡～、電線に接続できる、鉄塔が近い、農地転用ができる 等)
- ・太陽光発電の導入が難しくなっている北海道・九州でも設置できる(沖縄除く)。
- ・自社が設備を保有するだけでなく、設備を販売することも可能。

農業用倉庫・ガレージ建築

設計・施工オール外注!営業たった1人で売上3億円

おすすめ業種	住宅会社・建設会社	初年度投資額	-
売上規模(3年後)	3億円	粗利額(3年後)	7,500万円
事業概要	農業用倉庫やガレージに特化した建築事業。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。規格商品なので、建築経験がなくとも営業を行える事業です。 新規採用ゼロ・モデル建築ゼロで始められる 、少数・低投資で始められる非住宅事業です。		

◎当事業の魅力

施工実績ゼロ、スキル・知識ゼロでOK

- ・既存の営業社員1人だけで参入可能
- ・上物工事をオール外注
- ・大型投資なし
- ・商談回数3回!手離れ◎
- ・集客は専門HPへ誘導するだけ!



商談3回で契約!

問い合わせ	初回面談	2回目面談	3回目面談
Webやチラシ、紹介等からの問い合わせ	●メーカーのカatalogを持参して訪問 ●どんな建物が建てたいかのヒアリング	●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	●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)

◎事例企業紹介

売上**3億円超**・月**20件**の問い合わせ!

【愛媛県】重松建設株式会社 代表取締役 重松宗孝 氏



当社は住宅に関する総合プランニング企業です。**専門Webサイトの立ち上げ**で、初月20件もの問い合わせを獲得しました。この事業の最大のメリットは同じ地域に農業用倉庫やガレージに特化して集客を行う**競合がない**という点です。チラシや新聞広告でも10件以上の問い合わせをいただいたので、集客の心配はしていません。既存事業ではこの反響単価は考えられません。

事業参入**1年**で売上約**2億円**!

【大阪府】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



本業は太陽光パネルの販売・施工で倉庫の建築は未経験でしたが、基礎と設備の業者を揃えればあとはメーカーが**工期4日**ほどで施工をおこなってくれるため、難なく始めることができました。営業に関しても、HPからの問い合わせから2週間、**提案回数でいうと3回程度で契約**できたり、電話とメールのやり取りだけで契約できたりと事業のシンプルさを実感しています。

調整区域を活用できる ビジネス8選セミナー オンライン開催

セミナー
開催日時

2024年

9月17日 火

第二日程

2024年

9月19日 木

配信方法・時間

オンライン開催
13:00~17:30

(ログイン開始：開始時刻30分前～)

【申込期日】銀行振込み：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10,000円(税込11,000円) / 1名様 会員価格 税抜10,000円(税込11,000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。

セミナー内容

第1講座
(全体講座)

13:00
~
13:30

調整区域を活用したビジネス比較解説

普段は使えない調整区域を、大きな売上・粗利に変えられるビジネスをご紹介します

AレーンかBレーンのどちらかをお選びください(講座毎の選択はできません)

Aレーン

Bレーン

第2講座

13:40
~
14:30

トレーラーハウス 製造・販売

単価1300万&粗利率30%の
非競合事業

畜舎建築

地方ほど伸びている非競合事業

第3講座

14:40
~
15:30

グループホーム建築

兼任営業・住宅と同じ施工体制
で始められる非住宅

ナーシングホーム建築 (福祉施設)

高齢化社会に伸びている医療
対応型老人ホームで年間10億

第4講座

15:40
~
16:30

“新”太陽光発電

調整区域で利回り15%超え！
売電型じゃない太陽光事業

蓄電池

「電気の充放電」で収益を生み
出す新領域ビジネス

第5講座

16:40
~
17:30

医院クリニック建築

紹介案件に頼らず医院クリニッ
ク建築で売上5億円！

農業用倉庫 ガレージ建築

設計・施工オール外注！
営業たった1人で売上3億

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！

お申込みはこちら↓



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/117943>

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。