

小規模倉庫・ガレージ事業は競争が少ない“今”がチャンス

ここまでお読みいただいた皆様は、先行きが不安な塗装業界だから、激化する競争の中で新たな売上を作る“きっかけ”をお求めだと思います。「小規模倉庫・ガレージ販売事業」は、**建築知識・スキル不要で簡単に始められるのに、未経験参入初年度から売上3億円を目指すことができる事業です。**

競争がほとんどないから、僅かな販促でも驚異的な販促効果を発揮し、問合せが殺到します。さらに営業はメーカー連携によって、図面や見積もり作成、さらには営業同行などあらゆる面でサポートいただけます。施工に関しても、メーカーや各業者に丸投げして進めることができるため自社の手間が非常に小さいです。そして、ショールームを作る必要がなく低コストで始めることができるにも関わらず、平均単価800万円と非常に高単価で、**圧倒的な成果を上げることができる理由がこんなにも揃っています。**

既に参入されている会社様では「**もっと早く始めたらよかった**」「**自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と後悔しないように、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

<p>第一講座</p>	<p>「ガレージ・小規模倉庫販売」の事業概要</p> <p>「ガレージ・小規模倉庫販売」がなぜ塗装会社におすすめなのか。既存社員1名で年間売上3億円超の企業や、建築未経験から参入半年で2億円の売上を残した先行企業たちの事例をもとに、塗装会社でも簡単に参入できる手法・商品戦略・集客・営業について徹底解説いたします。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 建設支援部 吉田 陸人</p>
<p>第二講座</p>	<p>あなたの会社が「小規模倉庫・ガレージ販売」で成功するための戦略を解説</p> <p>聞いて終わりではなく、貴社が明日から取り組むための具体的な実践方法をお伝えいたします。全国でこの事業の立ち上げコンサルティングを行う船井総合研究所が、事業のポイントについて解説いたします。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 建設支援部 マネージャー 下枝 将洋</p>

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 2025年 **4/17木 18金 19土 24木**

お申込み期限 ●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があります

全日程 13:00～14:30 (ログイン開始 開始時刻30分前～)

講座内容は全て同じ内容です。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。本講座はオンライン受講となっております。

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/126407>

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↓

競争が増えてきて先行きが不安とお考えの

塗装業界向け 超簡単 新規事業

「小規模倉庫・ガレージ販売」

未経験参入
初年度で

売上 3億

競争ほぼなしの穴場事業
平均単価800万円の超高単価ビジネス

建築知識・スキル不要

施工外注可能

ショールーム不要

閑散期の売上を補える



成功企業の秘訣は中面に

小規模倉庫・ガレージ販売事業参入セミナー

お問い合わせ No.S126407

主催  サステナブルクロスカンパニーをもっと。 日時 2025年 4/17木 18金 19土 24木 13:00～14:30

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。)

126407



塗装会社が未経験でも売上3億円/年を稼ぐ第二本業をご紹介します！

激化する競争からの脱却 会社を支える高単価・穴場商品



ガレージ・倉庫



農業用倉庫



作業場・資材置き場



事務所・店舗

☑ 単価800万円の高単価穴場事業

平均単価800万円、粗利率30%弱の高単価商品です。高単価で高い収益性を実現します。また非住宅商品であるため引き渡し後のクレームがほとんどないことも特徴です。

☑ 競合他社がほとんどいない非競合市場

実はニーズはあるけど、他の業種も含めて取り扱っている会社がほとんどいない穴場の商品です。そのため販促効果が高く、相見積もりにもほとんどなりません。

☑ 手厚いサポート体制だから建築未経験でも問題なし

営業、施工、アフターメンテナンスまでメーカーが付き添ってサポートします。建築未経験の方も手間なく参入することができます。

☑ 閑散期の売上を補うことが可能

「小規模倉庫・ガレージ販売」は閑散期がほとんどないため、本業の塗装業が閑散期の時期でも業績を安定させることができます。

僅か10万円の販促費で お客様が20組集まる集客戦略

ライバルがほとんどいない穴場事業だからお客様の取り合いが少なく、
僅かな販促だけで問い合わせが殺到します！

WEBでの集客

☑ 専用サイトの立上げとWEB広告でお客様に積極的にアピール！



チラシでの集客

☑ 2~3ヶ月に1度、新聞広告や折込チラシを行う
☑ 過去のお客様にチラシを送付する



都心部でも地方でも爆発的に反響をいただいています！

岡山県
K社
19件/月

青森県
T社
15件/月

福岡県
K社
15件/月

和歌山県
E社
12件/月

メーカーサポートがあるから

建築知識・ショールーム必要なし 施工は全て丸投げ！

① 知識・経験不要！既存人員だけでできるメーカーと二人三脚の事業体制

メーカーのサポートがあるから建築知識や経験、資格がなくても始めることができます。さらにメーカーによっては担当者が営業に同席することもできます。

② メーカーの展示場を使えるから参入コストが低い

エリアによってはメーカーの展示場を活用できるため、自社でショールームを運営する必要がなく、参入のコストが極めて低くなります。

③ お客様とカタログを一緒に見て決める営業スタイル

メーカーのカタログから選ぶので難しい専門知識は不要。営業スキルに不安があっても簡単提案。

④ 図面・見積りはメーカーから貰える

販売する商品はメーカーの規格品であるため、自社で図面や見積りを作成する必要がありません。

⑤ 契約後の施工は全て丸投げ

メーカーに本体施工は丸投げ可能。(別途、基礎と電気設備、確認申請の手配だけで建築ができます。)
※エリアによっては基礎手配もメーカーに任せることができたり、基礎業者等をご紹介いただけることもあります。
※メーカーは船井総合研究所から紹介可能です！

成功企業が続々と！



手間が小さいから1人で年間3億円受注！

【滋賀県】株式会社澤村 リフォーム課 シニアマネージャー 梅川 尚希 氏

普段はリフォーム部門の営業をしており、兼任で倉庫・ガレージの営業を行っていました。商品が決まっているため営業内容も非常にシンプルです。メーカーのサポートが手厚く、すぐに図面や見積もりも貰えるので兼任でも1人で行えています。専任の営業であれば年間100件くらいこなせると思います！



WEB販促費10万円で月20件の問い合わせ獲得！

【愛媛県】重松建設株式会社 代表取締役 重松 宗孝 氏

当社はリフォームなど、住宅に関する事業を展開しています。専門WEBサイトの立上げと月10万円のWEB広告の活用で初月で20件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小規模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。競合がほとんどいないから、他の事業では考えられないほどの効率的な反響単価となっています。



未経験参入にも関わらず半年で2億円の受注！

【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や省エネリフォームでしたが、太陽光業界に参入する会社が増えて市場が飽和しており次の一手を模索しているときに、この事業に出会いました。基礎と設備の業者を揃えれば後はメーカーが請け負ってくれるので未経験の私たちでも難なくやれています。問い合わせ1件目と2件目から受注でき、開始早々需要の高さを実感しました。この事業をきっかけに既存事業のご依頼をいただくことも増えたので、新しくこの事業に取り組んで良かったです！