

造園・外構業界の大注目商材

相見積もりにならない



1000万超

単価

ガレージ・小規模倉庫



株式会社はるが建設
代表取締役 池内 陽生 氏

メーカー施工で**手離れ◎!**
既存社員1名で
売上2億円の**新しい**
事業柱になりました!

<主催>  サステナブルなグロスカンパニーをもっと。
Funai Soken
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

造園・外構業者向け! 「ガレージ・小規模倉庫」セミナー お問い合わせ No.S127071
オンラインセミナー (PC・スマートフォンで受講可能)

2025/ **5/9** (金) / **13** (火) / **16** (金) / **23** (金) **10:00** ~ **12:00**

お申込みはこちら→
127071



たった1人で 毎月1~2件契約ができています



高知県高知市
株式会社はるが建設
代表取締役 池内 陽生 氏

<企業プロフィール> 株式会社はるが建設（高知県高知市）
2011年設立の高知県に根差した建設会社。
外構・住宅建築事業を中心に、地域住民の住環境に関する事業を展開している。
2024年より「ガレージ・小規模倉庫」の専門店事業を行い、事業開始半年で代表が他事業と兼任しながらもたった1人で2億円の受注に成功。

Q.どのように相見積もりにならずに契約をされていますか？

色々な「ガレージ・倉庫」のメーカーを活用しますが、
特に他社があまり扱っていない

カクイチ製品を使ったブランディング

を行うことで、**コンスタントな契約と利益の確保**ができています。

Q.カクイチの商品はどのようなものですか？

ガレージや倉庫専門の鉄骨メーカーの商品です。

頑丈な造りで最大200㎡まで対応しているため、企業向けの資材置き場や整備工場としての活用などもできます。

Q. カクイチ製品での具体的な差別化

とは？

カクイチは、



- ・そもそもの頑丈さ、デザイン性だったり
- ・軒高6mの背の高い商品だったり
- ・40坪以上の大型の倉庫だったり

他メーカーとは得意な領域が顕著に異なるため、
これらの特徴をおさえた商品設計を行うことで
他社と差別化でき、
価格競争に巻き込まれにくくなりました。



おしゃれガレージ

[商品詳細はこちら→](#)



農業用倉庫

[商品詳細はこちら→](#)



倉庫・作業場

[商品詳細はこちら→](#)

↑ はるが建設が実際に商品として扱っているもの

Q. 担当1人だけだと相当な労力がかかった のではないですか？

正直、人手に大きく悩んだことはありません。

営業に関しては私一人で十分にやれましたね。

カタログの中からメーカーの規格商品をお客様に選んで
いただく形なので詳細な打ち合わせはほとんど不要です。

3回ほどの打ち合わせで、だいたい契約まで
できてしまいます。

施工面に関しても

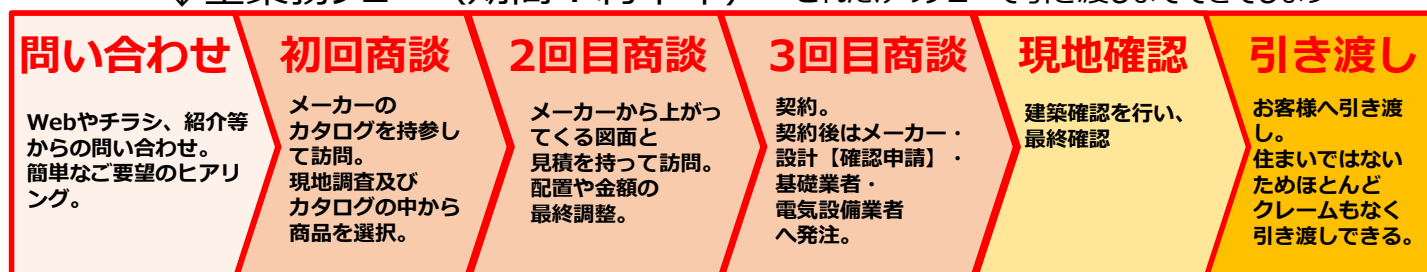
部材の発注はもちろん、

躯体工事もメーカーに丸投げできるので

確認申請と基礎業者、電気設備業者の手配を行うだけです。

これも同じ業者に毎回お願いするので工程管理をするくらい
で終わりますね。

↓全業務フロー（期間：約半年） これだけのフローで引き渡しまでできてしまう



Q.どのようにお客様を集められていますか？

「ガレージ・倉庫専門」のブランディング

を **地域内で徹底的に行う** ことで多くのご依頼をいただけるよう
になりました。

**Web上にガレージや
倉庫に特化した会社**

がいなかったので、

会社名とは

別の屋号（倉庫の勝男）

を作り、その屋号を用いて

専用のホームページ

を作成しました。

ホームページの作成には

とにかくこだわり、

高知県密着である点や

お客様にとって分かりやすく、

お問い合わせしやすい設計を

心がけて作成しました。



会社名とは別の屋号を設けることで何を得意としているのか、お客様にとって分かりやすくした。

↓ ガレージ・倉庫専用のHP



↑ お問い合わせのハードルを下げるために各種ダウンロードコンテンツも用意した

そしてお客様が
「ガレージ 建築」、「農業用倉庫 建築」
などのワードで調べたときに

**私たちのホームページが一番上に
出てくるように、**

Web広告（リスティング広告）やSEO対策を行いました。
その他、チラシ、SNSなどを用いて高知県内で積極的な広
告宣伝を行い、**専用のHPに人が流入してお問
い合わせをいただける導線を構築しました。**



1位と3位に
表示されている。

Web検索



DM・チラシ



SNS



様々な媒体よりサイトへ流入→反響獲得



↑はるが建設（倉庫の勝男）
1か月間のWeb分析結果

その結果・・・

毎月 15 件ほどのお問い合わせをお客様
から直接いただくようになったのです！

【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...	■お問い合わせ内容 見積依頼	みフォームから送信されま...	2024/12/29
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...		みフォームから送信されま...	2024/12/28
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...	■貴社名	みフォームから送信されま...	2024/12/23
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...		みフォームから送信されま...	2024/12/22
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...	■お名前	みフォームから送信されま...	2024/12/17
【倉庫の勝男】お問い合わせがありました...	■メールアドレス	から送信されました。 -- ■...	2024/12/15
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...		みフォームから送信されま...	2024/12/10
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...	■携帯電話番号	みフォームから送信されま...	2024/12/07
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...		みフォームから送信されま...	2024/12/06
【倉庫の勝男】カタログDL申し込みがあり...	■お問い合わせ内容詳細 整備工場のお見積もりをお願いします。	みフォームから送信されま...	2024/11/29

↑ 1か月間のWebサイトからの問い合わせ。

その他、電話問い合わせや直接来場などWeb以外からも多数の反響を獲得。

お問い合わせの中にはガレージだけではなく、
農業用倉庫や作業場、資材置き場、整備工場など
様々な用途での建築についての問い合わせをいただきました。
お客様に問い合わせの経緯を尋ねても、

「どこに頼めばいいかわからなかった」というご意見が多
く、**専門店としてアピールすることが非常に
有効 な 穴場の市場** だと実感しました。

相見積もりにならない 高単価商品を主軸に!!



皆様ここまで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。

テーマは、

**「外構・造園業者が爆発的に売り上げを伸ばす
ガレージ・小規模倉庫専門事業」**についてです。

全国の外構・造園業者と情報交換をする中で、

「相見積もりを避けたい」

「小さい案件に手間を取られたくない」

「下請ではなく、元請けとしてやっていきたい」

というお声をよく耳にしました。

そのようなお悩みをまさしく解決できるのが

「ガレージ・小規模倉庫専門事業」

だと自信を持って本レポートを執筆しております。

皆様の多くは、おそらく既に「ガレージ・倉庫」を商品として扱っているため、
本当にそんなにうまく問い合わせが来て、売りが上がっていくものなのか？

と疑問に思われているかもしれません。

そこで、今回は

ゲスト講師として株式会社はるが建設 池内陽生 氏
になんとか協力をいただき、**実際に成功された取組みを**
生の声で全国にお届けさせていただくことを実現しました。

さらに！

今回のセミナーでは、**株式会社はるが建設の取組みだけ**
ではなく、全国の事例企業の様々な成功事例
についてもご紹介いたします。

これまでの事業の延長線上で行え、明日から圧倒的な売上を獲得でき
るとしたらいかがでしょう。セミナーはすぐに定員に達しますので今すぐスケジ
ュールにご記入いただき、ご参加申し込みいただけますと幸いです。

最後に、一部とはなりますが、**全国の成功事例企業をご紹介い
たします。**

株式会社船井総合研究所
建設支援部 チーフコンサルタント

南 龍吉

ガレージ・小規模倉庫事業に 実際に取り組まれている会社の声

Webから月20件集客でき初年度3億円を達成しました！



愛媛県
重松建設株式会社
代表取締役 重松 宗孝氏

専門ブランドの立ち上げとWeb、チラシの販促で初月から**20件のお問い合わせ**を獲得できました。

ほとんど相見積もりにならないことから**競合がないことを実感**しております。ガレージや倉庫の需要がこれだけあるとは驚きました。



異業種参入で初年度3億円の契約ができました！



岐阜県
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・施工でしたが、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、**2か月で4件の受注ができたので開始早々需要の高さを実感しました。**

専門HPやチラシの集客もですが、事務所に掲げている**看板**を見てお客様が**飛び込み**でご相談に来られることもあります。



ガレージ・小規模倉庫事業に 実際に取り組まれている会社の声

集客も営業も**未経験**でしたが**開始早々3棟**

契約ができました！



茨城県
有限会社
アミカブルサービス
代表取締役 高野浩氏

これまで設備工事などを主に行なっていましたので、Web集客や営業経験がない状態でスタートしました。最初は不安もありましたが、HPからは月に15件ほど問い合わせをいただいて、営業も数組こなせば大体掴めるほど簡単なものでした。**初受注は約2,000万円の農業用倉庫**でそこからはコンスタントに契約をいただけるようになったので自信がついています。



年間3億円超・粗利30%弱の事業になりました！



滋賀県A社

商品が決まっているため営業内容も非常にシンプル。商談回数も3回程度で終わるため**他事業との兼任でも1人で行えています**。メーカーからすぐに図面や見積もりも貰えるので手間なくスピード営業ができています。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。



造園・外構業者向け！「ガレージ・小規模倉庫」セミナー

セミナー講座内容

第一講座

「ガレージ・小規模倉庫事業」の概要と 全国の成功事例について

「ガレージ・小規模倉庫事業」の概要について、1年で3億円超の実績を上げられた会社（滋賀県・愛媛県）や、初年度半年で2億円の契約を上げられた会社（岐阜県・高知県）などをはじめとした、全国約40社から出た成功事例をもとに、商品戦略、集客戦略、営業手法について徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 チーフコンサルタント

南 龍吉

第二講座

事業開始半年で2億円の受注に成功した はるが建設の取組み

高知県の地域密着企業である株式会社はるが建設の社長にご登壇いただき、相見積もりにならずに、高単価商品を毎月売っていく実際の取組みについて余すところなくご紹介いたします。



株式会社はるが建設
代表取締役

池内 陽生 氏

第三講座

貴社が明日から実践するためのポイント

セミナーを聞いて終わりではなく、貴社が明日から取り組むための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からお手伝いをしている船井総合研究所が、事業のポイントについてお話しいたします！



株式会社船井総合研究所
建設支援部 チーフコンサルタント

南 龍吉

全日程オンライン開催／PC・スマホでセミナー参加

2025年
オンライン開催
5月 9日 13日 16日 23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

10:00～12:00 (ログイン開始: 開始時間30分前～)

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

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/127071>

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
↓ コチラ



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。

造園・外構業界の皆様へ

突然のお便りとなり、大変おそれいたします。
船井総合研究所の 南 龍吉と申します。

この度、相見積もりにならない単価1000万円超の
「ガレージ・小規模倉庫」の販売事業に関してご案内
をさせていただきたく、不厭とは存じましたがお便りを差し上げた
次第です。

同封のパンフレットには、人口大、大の50万人商圏の高夫塚で
実際に事業を行い、半年で2億円の実績を残された
株式会社はるが建設の成功に至るまでの軌跡を
インタビューレポートとしてまとめております。

この事業は他社があまり扱っていないクワイチというメーカ-
の「ガレージ・倉庫」を商品の主軸にすることで、他社との
差別化を行い、相見積もりを避ける高単価商品の契約を
行います。

詳細な内容は同封のレポートに記載しております。
ぜひご覧いただき新たな事業柱の一つとして
ご検討いただけますと幸甚でございます。

株式会社船井総合研究所 南 龍吉

