

小規模倉庫・ガレージ事業は 基礎工事の延長線でできる元請け事業！

ここまでお読みいただいた皆様は、資材高騰や人口減少など先行きが不安な世の中ですので、会社を支える新たな売上を作る“きっかけ”をお求めだと思います。

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

第一講座

知識ゼロ、未経験でも簡単！ 「小規模倉庫・ガレージ建築」の事業概要

初めての元請参入に最適な事業、それが「小規模倉庫ガレージ建築事業」。
経験・知識・新規採用・大型投資がないのに成果を出すことができます。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、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。



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



株式会社船井総合研究所
建設支援部
吉田 陸人

第二講座

あなたの会社が小規模倉庫・ガレージ建築事業で 成功するための戦略を解説

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。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
吉田 陸人

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 8月 5日(火) 8月 7日(木) 8月 19日(火) 8月 25日(月)

全日程 13:00～14:30 (ログイン開始 開始時刻30分前～)

■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。

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。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

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/129889>

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↓



“基礎工事”をそのまま 活かせる 元請事業 売上3億

既存社員
1名で

小規模倉庫・ガレージ建築 参入セミナー

平均単価
1,000万円

基礎工事以外はメーカー施工！
だから未経験でもできる

さらに競合がいらないから
相見積もりにならない

詳しくは中面へ



主催 基礎工事を活かす！小規模倉庫・ガレージ建築事業参入セミナー



サステナブルな成長を推進する。

Funai Soken

お問い合わせNo.: S129889

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<https://www.funaisoken.co.jp>(右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)



S129889

基礎

土木工事会社が本業の延長線で

売上3億円/年

を稼ぐ元請け事業

既存社員1人でできる！ 基礎工事の強みを活かした高利益事業



作業場・資材置き場



農業用倉庫



ガレージ・倉庫



事務所・店舗

☑ **基礎工事を活かした、単価1,000万円の高単価・元請け事業**
平均単価1,000万円、粗利率30%弱の高単価商品です。基礎工事から一貫した提案ができるため、他社より圧倒的に優位に立った提案をしながら、自社の利益を大幅に確保できます。

☑ **手厚いサポート体制だから建築未経験でも問題なし**

集客から営業、施工、アフターサポートまでこの事業の全てをメーカーが付き添ってサポートします。だから未経験で不安がある方も簡単に圧倒的な成果を出すことができます。

☑ **採用不要！既存社員1人でできる片手間事業**

集客はお問い合わせを待つだけ。図面や見積もりはメーカーが作成するので自社の手間が非常に小さいです。そのため今の社内体制を変えずに明日から取り組むことができます。

☑ **相見積もりを避ける非競合商品戦略**

他社と差別化を図れるメーカー選定や商品設計を行うことで、価格競争に巻き込まれにくくなります。その結果、自社の利益を確保した上で相見積もりを避けた提案を簡単に通すことができます。

集客未経験でもOK！ 自然とお客様が毎月15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

茨城県
H社

17件/月

メーカーサポートがあるから 建築知識必要なし！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ので初期投資が極めて少ない**

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ありません。初期投資はほぼHPの制作費用だけで始められます。

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に提案できます。

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。
そのため、本業との兼任対応でも全く問題なく事業を推進できます。

⑤ **契約後の施工はメーカーに丸投げ**

メーカーに本体施工は丸投げ可能。(別途、電気設備、確認申請の手配だけで建築ができます。)
※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！



基礎下請けからの挑戦！開始3か月で1,500万円受注！

【愛知県】株式会社 O社 代表取締役 F氏

当社は創業から50年以上に渡り基礎工事やコンクリート工事の下請け案件を中心に事業を展開してきました。下請けだけでも食べていけるけど、新しいことに挑戦してみたいという想いから小規模倉庫・ガレージ事業を始めました。集客経験0、営業経験0、倉庫やガレージの建築未経験からのスタートでしたが、素直に成功企業の取組みをマネをしたところ、開始3か月で1,500万円の小規模倉庫を受注しました。今の事業の延長線上でできて、手間なく取り組める点が本当によかったです。基礎工事ができる会社は絶対に取り組んだ方がいいと思います！



未経験参入にも関わらず初年度で3億円の受注！

【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！



集客・営業未経験でも簡単にできました！

【大阪府】花田工業株式会社 代表取締役 花田純一氏

弊社は創業から30年以上に渡り土木工事を中心に事業を展開してきました。これまで公共工事しかやっておらず初めての民間事業への挑戦で、集客はできるか、営業や施工は上手くできるかなど不安がありました。しかし始めてみると初月から10件以上の問い合わせをいただき、メーカーを活用することで簡単に営業ができました。施工もメーカーに丸投げだったので手間なく取り組んでいます。片手間でできるから採用も必要なく今の人員でできるため、会社にとっても欠かせない事業柱となりました。

盛夏の候、貴社におかれましては益々ご繁栄のこととお慶び申し上げます。

突然のお便りとなり、大変恐れ入ります。

株式会社 船井総合研究所の吉田 陸人と申します。

この度、基礎工事を活かして本業の延長線ですelling億円を達成できる
元請事業の「基礎工事を活かす！小規模倉庫・ガレージ建築事業参入セミナー」について
ご案内をさせていただきたく、厚顔とは存じますがお便りも差し上げた次第でございます。

この事業はガレージの施工の部分はメーカーに外注するため、建築未経験の方でも参入できます。
また本事業は競合がほとんどいないため相見積もりにもほとんどならず、営業の手間も
非常に小さいため、既存社員1名で3億円の売り上げた実績もございます。

同封のチラシには、

- 毎月15組のお客様を集める集客戦略
- 未経験でもできるメーカーサポートの仕組み
- 全国、多数の成功企業様の実績

など事業の概要について書いております。

ぜひご覧いただき新事業の1つとしてご検討いただければ幸いです。

株式会社 船井総合研究所 吉田 陸人



Funai Soken

サステナブルなカンパニーをもっと。