

リフォーム  
業界向け

500社以上の  
リフォームビジネス会員を持つ、  
株式会社船井総合研究所が  
1年かけて集めたデータと成功事例から厳選した

たった  
2時間で  
知れる

BtoB  
ビジネス

選

### 工場 リフォーム

- 集客方法はDMを郵送するだけ
- 移転・新規出店などの高単価工事も獲得可能
- 客単価500万円

### 店舗オフィス リフォーム

- ゼネコンと被らない新規法人にアプローチ
- 事業立ち上げ初月受注できるスピード感
- 紹介レポート体制構築で  
FC本部・テナント会社を狙う

### クリニック 内装

- リピート率60%以上
- 紹介仕組み化構築で広告宣伝費が  
極めて0でできる
- そして匿名受注、高単価(1,500万円~)

### 原状回復 工事

- 粗利率30%/平均単価190万円
- 工事の専門ノウハウや経験も不要
- 本業の内装工事も同時受注できる

### コンパクト 事務所建築

- 1件粗利250万円~
- 新築経験がなくてもオール外注でも可能
- ハウスメーカー・ゼネコンがやらない  
単価だから非競合

### ガレージ

- 単価800万円
- オール外注で手離れが良い
- 既存社員1名で3億円

### 民泊

- 最大1棟あたり3,200万円の安定収入
- リフォーム事業を活かせる新規事業
- 売却して大幅利益も獲得可能

### トレーラー ハウス

- 調整区域設置可能
- 営業利益率20%実現
- 非競合ビジネス

法人向けビジネスは「難しい」「面倒臭そう」の  
考えがガラッと変わる、事業の詳細は中面へ!

オンライン  
開催

2025年10月7日(火)・8日(水)・9日(木)・10日(金)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催



サステナブルな成長を促す。

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

リフォーム多角化戦略!法人ビジネス参入8選

お問い合わせNo.S132321



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。

132321

# ガレージ・小規模倉庫 販売

オール外注で単価800万円！営業1人で売上3億円！

このような方におすすめ	営業販売に強みを持つ方	初年度投資額	340万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	5,900万円 営利率：19%
事業概要	メーカー品を用いて、個人宅のガレージや個人事業主の事業用の倉庫を販売する事業です。モデル棟などは不要で、初期投資を抑えて事業を行えます。		

## ◎事業の魅力

- ・兼任営業1人で新規事業が始められる！
- ・非競合なのでWebから安定集客！
- ・メーカーによる手厚いサポート！（営業同行/建築施工 他）

## ◎参入のポイント

- ・専門メーカーとの連携で手間をかけない体制作り
- ・安定集客のための専門HPの開設とWebマーケティング
- ・誰でも出来る営業ルーティンの確立
- ・相見積もりを避ける商品設計



30坪前後、1,000万円超の倉庫・ガレージが狙い目！

# 1件粗利250万円/コンパクト事務所建築

ゼネコン・ハウスメーカーが狙わないブルーオーシャン

このような方におすすめ	簡単で完全規格の工期が短い新築工事を探していた方	初年度投資額	1,500万円
売上規模(3年後)	2.5億円/1拠点	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率：15%前後
事業概要	約6～10坪で単価800万円～粗利額250万円～の商品を法人向けに販売していきます。「新築が苦手」「やったことない」という方でも安心。施工は完全外注でできます。		

## ◎事業の魅力

- ・圧倒的に集客が集まり月間2件ペースで受注が見込める
- ・完全外注も可能。施工体制に不安がある方でも！
- ・商品は完全規格化。6パターンから選ぶだけだから営業も楽。

## ◎参入障壁

- ・営業マンが1名～いれば始めることが可能（兼任OK）

## ◎参入のポイント

- ・専用のWebサイトとモデルルームを用意すれば集客の心配はなし
- ・営業、商品ツールの整備と、販売用トークの整備が必要
- ・1か所で製造したものを車でも運べるので対応エリアが全国も可能



# 元請けで行う内装の原状回復工事 売上3億円！粗利率30%の事受注

このような方におすすめ	高粗利ビジネスに取り組みたい方	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率：10%
事業概要	内装解体・現状回復工事のニーズを抱えた法人（コンビニ・美容院など）から直接依頼を受注し、高い利益率を実現するビジネスモデルです。販促活動を行う業者がほとんどいない解体業界において、Web集客・営業戦略を先陣的に進めることで20件/月以上の集客と契約率50%以上を達成します。		

## ◎事業の魅力

- ・元請け化により**粗利率35%**を達成できる。
- ・**初期投資が低投資**で月の販促費も30万円～60万円/月で投資回収が早い。

## ◎参入障壁

- ・500万円未満の工事であれば事業者登録のみが必要。

## ◎参入のポイント

- ・ブラックな業界イメージに対してクリーンイメージを前面に出した、ブランディング戦略で他社との差別化を進める。
- ・Web集客で20件/月の反響獲得が可能。



# トレーラーハウス販売

## 調整区域を活用できる！成長中の粗利率30%ビジネス

このような方におすすめ	高粗利ビジネスに取り組みたい方	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

- ・**調整区域に設置が可能**となります。
- ・**エリア内競合が少ない**。・広告宣伝費も月10万円～からできる
- ・月30組以上の集客数・販売担当者1名から始められます。



## ◎参入障壁

- ・シャーシ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
- ・販売担当がマニュアル化されたトークを徹底再現できるか



# 工場リフォーム

## 売上3億円！粗利率30%！

このような方におすすめ	手離れが良い外装工事を中心に取り組みたい方	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率：10%
事業概要	工場の事業者オーナーに対して、主に外装の改修工事を受注し、高利益を実現するビジネスモデルです。専門ブランドが少ない成長市場で明朗な価格設定と工事メニューを提示する事で、7件/月以上・客単価500万円の集客と、契約率35%以上を達成します。		

### ◎事業の魅力

- ・市場規模9兆円以上の成長市場で専門店が不在。
- ・1回目のDM配布で3件/単価500万円の見積案件が発生。

### ◎参入障壁

- ・工場の改修業者を探す必要がある。

### ◎参入のポイント

- ・工場の事業者の悩みの入り口である、雨漏れ・熱中症対策・劣化修繕に入り込むことで、高い反響率を実現する事ができる。



# 店舗オフィスリフォーム

## 専門店不在の巨大市場で、初年度1人1億円！

このような方におすすめ	戸建と同じ内装工事で、ターゲットを変えたい方	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率：10%
事業概要	店舗・オフィスの事業者オーナーに対して、主に内装の改修工事を受注し、高利益を実現するビジネスモデルです。専門ブランドが少ない成長市場で明朗な価格設定と工事メニューを提示する事で、7件/月以上・客単価500万円の集客と、契約率35%以上を達成します。		

### ◎事業の魅力

- ・工場と同じく成長市場で専門店が不在。
- ・ポータルサイトを活用し、取り組み1ヵ月目から300万円の受注が発生。

### ◎参入障壁

- ・テナント改修の法律理解を進める必要がある。

### ◎参入のポイント

- ・専門店が少ない為、専門メニュー・価格設定の分かりやすさで集客ハードルを下げる事ができる。



# クリニック内装工事

## 1店舗から高リピートで高単価、非競合の工事！

このような方におすすめ	解体業・産業廃棄物業 土木工事業	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	相見積もり前提での商談となり粗利がとりづらいことが店舗案件の特徴です。そこを解決するビジネスモデルがクリニック内装専門店です。単価の高いクリニック案件は、高齢化の影響もあり、2018年から4年間で105%成長で開業・分院・増築も加速しており店舗案件としては狙い目です。どこもまだやっていない“Web”と“紹介の仕組み化”でクリニック案件を増やすことができます。		

### ◎事業の魅力

- ・1,500万円前後の単価工事の設計施工案件をコンスタントに受注することができる。
- ・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する。
- ・“特命受注”をいただく仕組みがあるので、相見積もりになりづらい。
- ・専任営業マン1名でも十分です。マーケティングは全て外注でOK。
- ・安定した市場のためブランドが確立すれば安定した収益になる。

### ◎参入のポイント

- ・クリニック設計施工事例が1つでもある方は必見です。
- ・専任となる担当者の配置・専門Webサイトの立ち上げ
- ・1度で院長の心をつかむ面談ツール・紹介を定期発生させる仕組み



# 民泊ビジネス

## 採用・資格不要！地方商圏でもできる高収益ビジネス

このような方におすすめ	省人化ビジネスに興味のある方 ストック収益を作りたい方 空き家の活用を考えている方	初年度投資額	1.2億
売上規模(3年後)	1.5億円	営業利益(3年後)	5,500万円
事業概要	買い取った空き家をリフォームし、インターネット上の予約を通じて旅行者等に宿泊サービスを提供します。ホテルや旅館のように、お客様に食事を提供することは基本的にありません。		

### ◎事業の魅力

- ・全業種からの参入が可能！
- ・地方商圏でも利回り50%を超える高収益化が可能！
- ・接客なし！料理の提供もなし！
- ・パート1名でもできる省人化ビジネス！

### ◎参入のポイント

- ・“利回り50%”を達成するための物件仕入選定！
- ・エリアの特性に合わせた商品化戦略！
- ・兼任社員で“手間なく”行う運営管理手法！
- ・競合と差をつける集客手法！





15年にわたりリフォームの現場の最前線で  
課題と向き合ってきた私が業界と自分への問いかけを行う

## BtoB参入で未来を拓く、 リフォーム企業の次なる一手

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部  
マネージャー 齋藤 勇人

私が本セミナーを開催しようと思ったのは  
先日、久しぶりにお話した、とある社長との会話からでした。

齋藤：「最近、社長の会社はもの凄い勢いで伸びてますが・・・  
何があったんですか？」

とある社長：「実はコロナ期になった2020年から、BtoB 専門の営業組織を  
作ってみたんだよ。それが思いのほか、伸びてね・・・  
5年でもう10億円も売上を作る部隊になったんだよね。」

ご挨拶が遅れました。数ある冊子の中から本誌を手にとっていただき  
ありがとうございます。株式会社船井総合研究所の齋藤勇人でございます。

私たちが日頃本気取り組むリフォーム業界では、  
市場は堅調と言われながらも、実際には

- ・単価競争や職人不足、
- ・補助金枠の縮小・・・など、

もう言葉に言い表すのも飽き飽きしてきた、なにか「疲弊感」のような  
ものを皆様も感じているのではないのでしょうか？

そこで今回のセミナーのテーマはズバリ・・・

## 「リフォーム業界の企業の5年後の未来を描くための BtoB領域参入のアイデアをつかむ！」です。

あらかじめ、お伝えしておきたいことがあります。

今回お届けするオンラインセミナーは、  
コンサルタントが“理屈”を並べ立てるためのものではありません。

これは、私たちがリフォーム現場に立ち続け、経営者の苦悩、挑戦、  
そして突破の瞬間に立ち会ってきたからこそ、

「いま、皆様に届けなければならない」と強く感じた——  
リアルな経営の選択肢です。

想像してみてください。見積もりに追われ、広告費に悩み、  
リードの奪い合いに神経をすり減らす毎日。

その一方で、法人案件の電話が月に数本鳴るだけで、  
1年先までの工事予定が埋まっていく、そんな未来があったとしたら——

その可能性に、あなたはどうか応えますか？

この「誌上セミナー」は、あなたが“答え”を探すためのものではなく、  
「次の問い」を立て、未来を動かすための招待状です。

私たちも、全力で伴走します。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## リフォーム多角化戦略!法人ビジネス参入8選

お問い合わせNo. S132321

### 開催要項

#### オンラインにてご参加

お申込み期日  
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がございます

日時・会場

2025年10月	7日 <sup>火</sup>	開始	終了	
		13:00	▶ 15:00	(ログイン開始:開始時刻30分前~)
2025年10月	8日 <sup>水</sup>	開始	終了	
		13:00	▶ 15:00	(ログイン開始:開始時刻30分前~)
2025年10月	9日 <sup>木</sup>	開始	終了	
		13:00	▶ 15:00	(ログイン開始:開始時刻30分前~)
2025年10月	10日 <sup>金</sup>	開始	終了	
		13:00	▶ 15:00	(ログイン開始:開始時刻30分前~)

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.132321を入力、検索ください。



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

# リフォーム業界必見!

拝啓

時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部

マネージャー 齋藤 勇人と申します。

突然ですが **このまま B と C だけで、5年後も会社は成長できるのか?**

そう、自問自答する日々は、ありませんか。

リフォーム業界は今、確実に曲がり角を迎えています。

人口減少・反響単価の高騰・価格競争の激化 —

いま多くの企業が、「限界まで」BとCでがんばってきたのだと思います。

しかし、もう「待っているだけ」では、この先の未来を描くことはできなと  
私自身そう感じるようになってきました。

私たちはこの1年間、これまでBとC一筋だった多くのリフォーム会社が、  
「BとBという、もうひとつの成長エンジン」を  
本気で模索し始めている現場を数多く見てきました。

今、法人向けビジネスに重いた会社が、...

これからの5年で圧倒的な成長を遂げているかもしれません。

そこで今回、業界の未来を変えるかもしれない

## リフォーム会社向けBとB参入ビジネス8選セミナー

を開催することになりました!

実際には 8つの法人向けビジネスモデルを  
具体的にご紹介します。  
すぐに導入・横展開できるモデルばかりです。

もし、

「BとCの限界を感じている」

「企業として、次の柱が必要だ」

そう思われているなら、

このセミナーはきっと、“5年後の景色”を変えるきっかけ になるはずです。

これは何かのきっかけです。

ご縁と未来に向けての情報収集と捉えて、

ぜひ私たちに、皆様の貴重な2時間を預けていただけたら幸いです。

このレターを手にとってくださったあなたに、

ばかり感謝を込めて。

ぜひとも本編の冊子をご覧ください。

敬具

株式会社船井総合研究所

住宅・リフォーム支援部

齋藤 勇人