

太陽光会社だからできる新事業

# 兼任営業1人で 粗利1億

## 〔ガレージ 販売事業〕



太陽光の  
追加販売

規格商品で  
簡単参入

高単価・高粗利  
の新商品

知識・経験0で  
始めるカタログ営業

主催

太陽光会社の第二本業！「ガレージ販売事業」参入セミナー

お問い合わせNo.：S133315

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込みはこちら→



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）

133315

# 粗利 1 億円 / 年を稼ぐ事業概要をお伝えします！

## ガレージは手間が無いのに 平均販売価格700万円

### 「太陽光の追加販売で本業活かせる新事業」



車庫・農業用倉庫・資材置き場・作業場・工場など、様々な用途で活用可能。おしゃれなデザインガレージは、マルシェや趣味用の部屋として好評。

- ☑ 平均単価700万 粗利率30%弱の高単価商品
- ☑ 施工、アフターはメーカー任せのオール外注！
- ☑ 規格商品のカタログ営業だから誰でも売れる！
- ☑ 準備するのはHPだけの小投資ビジネス
- ☑ 請負額1,500万未満は建設業許可不要

### 本業の売り上げにも貢献！

## 未経験・実績0でも注文が殺到 毎月20組集める集客戦略

### 月20件の集客！



※「Google及びGoogleロゴは、GoogleLLCの登録商標です。」

【ガレージ建築×地域名】で検索しても、ガレージ・倉庫建築のHPはほとんど出てこない。

【フリーペーパー】

【新聞広告・折込】



新聞広告等の紙媒体も非常に強く、大型で温度感高い反響が獲得しやすい。反響から1週間で1,200万円の倉庫が決まることも。

### 競合プレイヤーの実情

住宅会社

- ・鉄骨での建築にハードルがある
- ・木造での建築は可能だが、実績乏しく、企画設計が0からのため手間とコストがかかる

ゼネコン

- ・単価が低くてやりたがらない
- 最低5,000万円規模から

ホームセンター

- ・物置やカーポートが主力商品で、確認申請が必要な建物は力を入れていない
- 注文が入っても業者へ流すしかなく、コストも上がる

競合他社には  
参入できない  
理由がある

## 競合が少ないのでやるだけ、反響が集まってくる！

## 商談回数たったの3回！ 面倒な設計・施工・アフターはオール外注！

### ◆建築も営業も未経験OK！

### カタログから商品を選ぶだけ！ 営業から施工までの手順



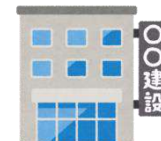
【概ね3回の打ち合わせで契約！】

メーカーによるサポートがあるため、スキルや知識は必要ありません。  
競合が少ない商品だからこそ、お客様と繋がる“数”が、唯一のポイントです！

### ◆設計・施工はメーカーに全投げ！

### ◆付帯工事も業者に発注するだけ！

※メーカーによって、付帯工事も一任可能



|    |     |     |    |        |        |        |        |
|----|-----|-----|----|--------|--------|--------|--------|
| 鉄骨 | 屋根材 | 外壁材 | 建具 | 建方工事業者 | 板金工事業者 | 基礎工事業者 | 電気設備業者 |
|----|-----|-----|----|--------|--------|--------|--------|

施工すべてが外注可能に！

## 全国で契約と反響が止まりません！

### 営業未経験者が 年間3億円受注



重松建設株式会社  
代表取締役 重松宗孝 氏  
(愛媛県)

商品が決まっているため、営業は非常にシンプル。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**。見積もりや図面はメーカーからすぐにでてきますので**未経験でも簡単にこなせますね**。

### 未経験からの参入 初年度2億の受注



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  
(大阪府)

本業は太陽光パネルの販売・施工でしたが基礎と設備業者を揃えればあとはメーカーが請け負ってくれるため難なく始められました。**HP開設から2週間で契約でき、案件の8割は太陽光をプラスで契約**できていて太陽光事業とのシナジーを感じています。

### 参入4か月 6棟受注！



有限会社アミカブルサービス  
代表取締役 高野浩 氏  
(茨城県)

HPだけで**月15件以上問い合わせ**があります。反響営業で無理なく営業でき、ほとんど相見積もりにならず**月1件以上契約**をいただいています。**競合が少ないこと**の強みを実感しております。

その他（高知県H社）初年度2億の受注、（岡山県K社）農家からの問い合わせで1か月に3棟受注！（静岡県U社）未経験参入から年8棟ベースの受注（徳島県M社）参入初月から受注に加え、月10件を超える反響を獲得etc…

# ガレージ販売は、競合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、**限られた人員の中で、新たな売り上げを作る“きっかけ”**をお求めだと思います。「ガレージ販売」事業は、これまでの太陽光販売担当者1人が兼任して始めることが可能で、大型投資も必要としません。

メーカー連携によって、設計・工務の工数は8割方削減され、カタログから規格商品を提案するだけなので、営業に知識やスキルも求められません。それでいて**“平均単価700万超”**。

**既存社員1人で始めて、競合が少なく、工数が減るのに単価が上がる**商品、ぜひ取り扱いしてみませんか？当日は取り組みを行っている企業の実際の反響の集め方や営業手法をお伝えさせていただきます。リアルな内容を詰め込んでいますので、ぜひ一度、話を聞いてみてください。今回のセミナーがさらなる発展に向けた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

#### 太陽光会社がすぐに始めることができる！ガレージ販売事業とは？

ガレージの販売事業がなぜオススメなのか。メーカー施工により建築が本業ではない会社でも簡単に販売、施工が行える手法・商品戦略・集客・営業について成功企業の事例を交えながら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 シニアコンサルタント 根本 侑弥

### 第二講座

#### 兼任の営業1名で粗利1億円～成功企業の軌跡～

本業との“兼任”1名で売上3億円超・粗利30%弱の実績を残した会社の実際の取り組み・成功の方法から、契約の約8割に太陽光のセット販売を行なっている会社、毎月20件以上の問い合わせを獲得している会社など、先行企業の成功事例を余すことなくお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 マネージャー 下枝 將洋

### 第三講座

#### 貴社が明日から実践するためのポイント

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実践まで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 シニアコンサルタント 根本 侑弥

オンライン開催

2025年

開催日時 **11月7日（金）・11月11日（火）・11月14日（金）・11月21日（金）**

全日程：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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133315> からどうぞ

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

お問合せ

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

