

住宅・リフォーム業界向け

住宅用太陽光蓄電池ビジネス

新規参入初年度

75億円

太陽光営業未経験でも4ヶ月から売れる

新規採用0人からスタート

知識0から参入できる

自社OB名簿を有効活用

株式会社ファミリー工房
代表取締役 古藤 晃英 氏



このような皆様にオススメ!!

- もう一步売上を伸ばす新規事業を検討したい
- 既存の自社のOBを活用して売上を伸ばしたい
- 新たな切り口で自社集客数を伸ばしたい
- もう一度太陽光ビジネスに参入したい

住宅用太陽光異業種参入セミナー

お問い合わせNo. S136512

主催

Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。

今すぐスマホでチェック→



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→

136512

住宅用太陽光・蓄電池ビジネスで年商1億円 粗利率35%を達成する新規参入事例公開セミナー

このような皆様に
オススメ！



株式会社ファミリー工房

代表取締役 古藤 晃英 氏

株式会社ファミリー工房は、不動産販売・賃貸の仲介や投資コンサルティング事業を行う「株式会社ファミリー不動産」、介護関連事業を行う「株式会社ファミリー介護」、施工管理と職人の組織「株式会社ファミリーTech」、ハイセンスな空間を創造する「株式会社ファミリーDesign」。上記5社からなるグループ企業。これまでのリフォーム事業に加えて、2024年住宅用太陽光蓄電池事業に本格参入。参入3ヶ月目から2,000万円の売上を達成し、初年度の着地が7.5億円と事業規模を急成長させている。



1つでも当てはまる皆様はご参加ください

- ✓ 新たな収益の柱を探している
- ✓ 競合が増加し本業が厳しい
- ✓ 自社のOB名簿を活用したい

特別
ゲスト

住宅用太陽光・蓄電池ビジネス
立ち上げ1年目で

粗利率35%を達成する新規参入事例

1億円を作る方法はこれだ!!

住宅用太陽光・蓄電池ビジネスの
収支シミュレーション

月粗利 見積 契約率 平均単価 粗利率
315万円=14件×30%×220万円×35%

損益シミュレーション	数値	備考
売上高	¥100,000,000	
売上原価	¥65,000,000	
売上総利益(粗利)	¥35,000,000	異業種でも粗利率35%可能!
人件費	¥12,250,000	営業0~2名。既存事業との兼任可能!
販促費	¥8,750,000	チラシ・Web・催事による集客を想定
地代家賃	¥0	専門ショールーム必要なし!
その他	¥5,000,000	売上の5%を想定
販管費合計	¥26,000,000	
営業利益率	¥9,000,000	営業利益率9%

- ✓ 専任者ゼロ・店舗ナシの省コストで立ち上げ可能!
- ✓ 工期が1~2日だから、手離れが良い&投資回収効率が良い!
- ✓ 本業のOBリストを活用できるから販促効率が高い!
- ✓ 既存顧客に対してセット・追加提案で単価アップ!

リフォーム業を筆頭に異業種からの参入で 成功事例が続出中!

- ✓ 初年度売上高7.5億円
- ✓ 業界未経験者でも3ヶ月で即戦力化
- ✓ 外装を中心にリフォームとの複合提案
- ✓ 自社OB架電からで3割の受注
- ✓ 受注粗利率35%

参入3ヶ月目の
Web集客件数300件
(千葉県 リフォーム会社)

事業専任者	0名!
専門ショールーム	有り
集客手法	
OBDM	チラシ
HP	一括見積サイト

リフォーム業からの業態転換で
年商3億円!
(愛知県 リフォーム会社)

事業専任者	0名!
専門ショールーム	なし
集客手法	
OBDM	現場近隣

事業参入初月から
2,500万円の受注達成!
(香川県 塗装会社)

事業専任者	1名!
専門ショールーム	なし
集客手法	
OBDM	OB訪問

セミナーにて新規参入で成功するポイントを解説!

