

高知県の住宅会社が行なった

メーカーの

カタログ
だけで売れた!



わずか

半年で2億円

「ガレージ・小規模倉庫」

完全規格品の非住宅



株式会社はるが建設
代表取締役 池内 陽生 氏

設計不要、手間いらず!

図面も見積も用意してもらえるので

未経験の社員1名が

兼任で対応できました!

<主催> サステナブルカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

ガレージ・小規模倉庫販売セミナー

お問い合わせ No.S139930

オンラインセミナー (PC・スマートフォンで受講可能)

開催時間10:00~12:00

ログイン開始: 開始時刻30分前~
お申込みはこちら→

2026/ 5/12 (火) / 14 (木) / 18日 (月) / 20日 (水)

139930



メーカーと連携することで 未経験でも売れています



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住宅会社。
2024年より「ガレージ・小規模倉庫」の専門事業を行い、事業開始半年で
代表が住宅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. ガレージ・小規模倉庫の事業はどのよう なものですか？

主に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。

その中でもカクイチというメーカーの製品は、いくつかのメリット
があるため非常に重宝しています。

Q. カクイチの商品はどのようなもの 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。



カクイチは、

- ・そもそもの頑丈さ、デザイン性だったり
- ・軒高7m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

他メーカーとは特徴が顕著に異なるため、商品の差別化がしやすく、お客様に自信を持ってオススメしやすいです。

また、カクイチの場合は**カクイチの担当者が直々に営業同行やサポートもしてくれ、ショールームも活用させてもらえる**ので展示棟を新たに設ける必要もなかったです。

Q. 営業はどのように行なっていますか？

営業は一人で行なっています。

HPやチラシで集客したお客様に、カクイチのカタログを持って会いに行きます。

カタログの中からカクイチの規格商品
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。

箱を建てるだけのイメージなので

**ドアやサッシの位置を選ぶくらいで、細かい内装の
打ち合わせなども不要です。**

今では、最近入社した社員にメインで営業をやらせており、新卒の経験の
場や、住宅営業が伸び悩んでいる社員にやらせることも考えています。

Q. 契約後の施工はいかがですか？

施工に関しては、**部材の発注はもちろん、躯体工事も**

カクイチ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。

営業も施工も、

住宅と比べて圧倒的に簡単です。



←カクイチのカタログ↓



Q.お客様はどのように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



↑ 検索順位
1位と3位に
表示されている。

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。**

Web検索



※GoogleおよびGoogleロゴは、GoogleLLCの登録商標です

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 [REDACTED]	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...	■お名前 [REDACTED]	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...		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 [REDACTED]	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 [REDACTED]	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...	■お問い合わせ内容詳細 整備工場のお見積もりお願いします。	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...		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、ガレージと一緒に新築を検討している方も多く、新築とのセット提案もできてます。その他、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**についてのご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。

人手いらず!手間いらず! 規格商品で簡単営業



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

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、

「メーカー活用で手間なく受注！

ガレージ・小規模倉庫建築」についてです。

全国の住宅会社とお話しをする中で、

まだ余力があるうちに

住宅以外でも事業柱を確立したい。

ここ2～3年、よくこの言葉を耳にするようになりました。

住宅業界においては、もはや第2本業を確立することが当たり前になりつつあるように感じます。

では、何から始めればよいのか？

非住宅の建築といってもたくさんある・・・。

そこで今回ご提案するのが、**メーカーを上手く活用することで、非住宅の営業経験がなくても簡単に事業を行なっていける「ガレージ・小規模倉庫」建築事業**です。

本レポートで実際の成功企業の取組みをご紹介いたしましたが、まだ**半信半疑**、もっと**取組みの詳細を知りたい**。そのようなご意見もあるかと存じます。そこで、

今回は**ゲスト講師**として**株式会社はるが建設 代表取締役 池内陽生 氏**になんとかご協力をいただき、**実際に成功された取組みを生の声**で全国にお届けいたします。

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、全国の企業の様々な成功事例**についてもご紹介いたします。

セミナーの定員には限りがございますので、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。

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

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。



新築とセットでも売れてます！

年間1.8億円の契約ができました！



和歌山県
エコ・トップ株式会社
代表取締役 上田 浩司氏

住宅・リフォーム事業以外の事業柱を探していたところ、「ガレージ・倉庫」事業に出会いました。住宅では考えられない少しの販促費で多くの集客ができました。**ガレージの問い合わせから新築のご相談も多くいただけており、セット提案もできています。**



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

業界未経験が**初年度 1 億円**の受注ができました！



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

本業の電気工事業の枠を飛び越えた事業に初挑戦しました。自社HPの制作、営業、取り扱い経験のない商品と新しいことだらけでしたが、**競合が少ないこともあり、未経験でも難なく受注**できました。良いメーカーとも巡り合え、今年は3億狙いにいきます。



その他のエリアも兼任営業で売上...

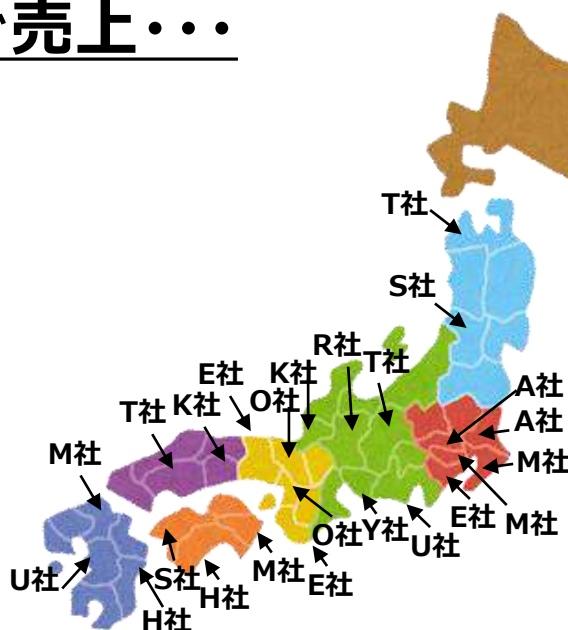
愛媛 年間 3 億円...

岐阜 年間 2 億円...

大阪 年間 1.8 億円...

東京 年間 1 億円...

熊本 年間 7500 万...



全国で続々と事業参入中！空いてる商圈残りわずか...

今が始めるチャンスです！

ガレージ・小規模倉庫販売セミナー

セミナー講座内容

第一講座

「小規模倉庫・ガレージ事業」とは？ 事業概要と全国の成功事例

「小規模倉庫・ガレージ」の事業概要について、1年で3億円超の実績を持つ会社（滋賀県・愛媛県）や、初年度半年で2億円の契約を実現した会社（岐阜県・高知県）の実際の取り組みをもとに、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 リーダー

南 龍吉

第二講座

半年で2億円の契約！ 高知の住宅会社が始めた非住宅建築事業

高知の住宅会社が新しく始めた非住宅建築事業。ガレージや小規模倉庫といったニッチな建築物へ参入することで、既存の知識を生かした新たな商品を展開。非競合な市場へ参入し、半年で脅威の2億円受注！その軌跡をお話いただきます。



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

聞いて終わりではなく、貴社が本事業を明日から実践するための具体的な方法をご紹介します。全国でこの事業の立ち上げからお手伝い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

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

2026年

5月12日(火) 14日(木) 18日(月) 20日(水)

【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がございます

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メンパズ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/139930>

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

