

事業計画書：建築費 3000 万円×30%モデルによる 100 億円
ビジネス

1. 事業概要

事業名：高付加価値建築サポート事業

事業の目的

高価格帯（建築費 3000 万円以上）の住宅をターゲットに、
効率的なアドバイスサポートと管理体制を提供することで、
短期間で大きな売上と利益を確保する。

事業の特徴

建築費の 30%を収益源とする高収益モデル。

提供価値は「高級住宅向けの設計・施工管理アドバイス＋保
証＋プロジェクト全体の効率化」。

3 年間で計画的に 100 億円の売上を達成する。

2. 市場分析

ターゲット市場

顧客層：富裕層、資産を持つミドルクラス、法人所有物件の依頼者。

市場規模：高価格帯住宅市場は年間数兆円規模と推定され、成長率も高い。

主なニーズ

高品質な住宅建築のアドバイス。

透明性のあるコスト管理。

保証付きで安心感のある施工管理。

競合分析

大手ハウスメーカーや高級注文住宅を手掛ける工務店との競争が予想されるが、建築費の 30%モデルという「合理的で明瞭な価格設定」が差別化ポイントとなる。

3. 売上目標と収益計画

売上計画

建築費：1 プロジェクトあたり 3000 万円の建築費を前提。

収益：建築費の 30% (900 万円/件)

年間契約目標

初年度：100 件 → 売上 30 億円

2 年目：150 件 → 売上 45 億円

3 年目：200 件 → 売上 60 億円

累計売上：135 億円（3 年間）

コストと粗利益

直接コスト：1 案件あたり 300 万円（スタッフ人件費、管理費、保証費）。

粗利益：1 案件あたり 600 万円（粗利益率 66.7%）。

年間粗利益目標

初年度：60 億円 $\times$ 66.7% = 20 億円

2 年目：45 億円 $\times$ 66.7% = 30 億円

3 年目：60 億円 $\times$ 66.7% = 40 億円

4. サービス内容

1. 高品質建築アドバイス

富裕層向け住宅の設計や施工管理に特化したアドバイス提供。

専門家によるプランニング、材料選定、施工計画の最適化。

2. 保証付き管理サービス

完成後 10 年間の保証サービス（施工品質、アフターメンテナンス）。

万が一のトラブルにも対応する専任チームの設置。

3. デジタルサポート

専用アプリで進捗管理、予算管理、設計図面の確認。

AI を活用したリスク予測やコスト分析。

5. 実施スケジュール

1 年目：事業立ち上げ

サービス設計、マニュアル作成。

スタッフ採用と教育（アドバイザー、保証専門員）。

高価格帯住宅顧客の獲得（富裕層向け広告展開）。

2 年目：事業拡大

顧客基盤を広げ、紹介や口コミを促進。

地域拡大（首都圏以外の主要都市にも進出）。

3 年目：全国展開

地域密着型パートナーシップの形成。

年間 200 件以上のプロジェクト受注を目指す。

6. 初期投資と運営費

初期投資

サービス開発：2000 万円

広告宣伝費：5000 万円

人件費（初期スタッフ採用、教育）：3000 万円

システム開発（アプリ・デジタル管理ツール）：2000 万円

合計：1 億 2000 万円

運営費

スタッフ人件費（年間 20 人）：1 億 5000 万円

保証費用：年間 5000 万円

広告費：年間 1 億円

合計：3 億円

7. リスク管理

リスク

高価格帯顧客の獲得が想定より困難。

保証費用の増大による収益圧迫。

対応策

高価格帯住宅の実績を積み、顧客満足度を重視。

保証リスクを外部保険会社と分担。

8. 成功要因

明瞭な価格設定（建築費の 30%）：他社にはない合理性で信頼を得る。

高級住宅市場のニーズを的確に捉える：顧客の心理に沿った安心感の提供。

専門性の高いスタッフとデジタル化：効率的な業務運営でコストを最小化。

このモデルで 3 年間で 100 億円以上の売上を達成する具体性と実現可能性を兼ね備えた計画になります！