

廃棄物業/再生資源業向け 生活応援ビジネス事業拡大実践セミナー お問合せNo.20251018

講 座	10月18日(土) & 10月25日(土) のカリキュラム内容
第 1 講座 13:00～ 14:00	寄り添いビジネスとあんしん未来シート(より良い信用/信頼構築における強い味方) 一般家庭や個人向けに、終活や亡くなった後の身辺整理など60項目のチェックシート(あんしん未来シート)で寄り添います。その寄り添いでは、家事手伝い・定期的な話し相手・粗大ゴミ等の不用品回収/買取・ペット管理・資産管理・身元保証・死後事務委任契約・葬儀/墓手配などご高齢者やおひとり様の心配ごとなどを応援します! 商圏内(許可エリア)で負けない不用品回収ビジネスの進め方 一廃の許可保有会社が最も攻めるべきビジネスは、粗大ゴミ等の不用品回収や遺品整理!このビジネスのポイントは3つ力(①販促力②営業力③商品/サービス力)の強化です!また、商圏内(許可エリア)の競合企業に負けない戦略・戦術など具体的な取り組みや事例、ノウハウをご紹介します! 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一氏
第 2 講座 14:10～ 15:40	遺品整理／家財整理ビジネス(年商5億円+ 現在も更に拡大する事業成長軌跡を大公開) 一廃の許可を保有することなく遺品/家財整理のみで事業をスタート(2008年11月)、創業から5年で1.5億円、10年で3.5億円、15年で5億円、そして17期目の現在は更に年商を拡大!基本的にはコロナ禍以外右肩上がり で業績を伸ばしてきたメモリーズの事業成長の軌跡と成功ポイントを大公開します! (8月9日セミナー録画分) メモリーズ株式会社 代表取締役 横尾将臣氏
まとめ講座 15:50～ 16:30	廃棄物業/再生資源業の経営者にお伝えしたいこと 一般家庭・個人向けの事業展開にはスタッフのサービス業としての正しい姿勢と行動が求められます。サービス業の正しい姿勢と行動が本業の更なる発展にも必ずつながります! 本講座では、第1講座・第2講座のまとめ、最新AIによる不用品業界初☆AI見積即答システム、そして、経営者にこれから実施いただきたいことをお伝えいたします 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一氏

開催日時

2025年10月18日(土)
2025年10月25日(土)

参加方法:オンラインによる開催

※申込後にオンラインアドレスを送付いたします
時間:13:00～16:30 ※終了が17:00になる場合があります
※オンライン参加は要顔出し(参加人数確認や録音・録画有無確認など)

参加方法:オンラインによる開催

※申込後にオンラインアドレスを送付いたします
時間:13:00～16:30 ※終了が17:00になる場合があります
※オンライン参加は要顔出し(参加人数確認や録音・録画有無確認など)

受講料

55,000円(税込)／名
(全講座テキスト・「あんしん未来シート:ALL」付き)
※10月18日(土)・25日(土)いずれも同価格です

お申込み期日

※環境ビジネス地域一番経営実践塾会員企業様のご参加は全日程11,000円(税込)／名
開催日7日前まで、お振込みは5日前まで

お申込み方法

【QRからのお申込み】 右記QRからお申込み下さい
【PCからのお申込み】 <https://eco1000.net/mail/20251018/>

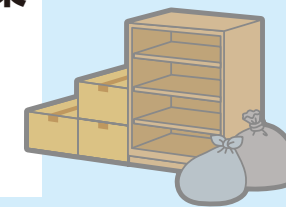
【お問い合わせ先】合資会社データポット E-mail:ecolix@eco1000.net TEL:073-499-6979(営業時間 10:00～17:00)

一般家庭・個人向け事業の売上アップを強化したい

対象

浄化槽清掃業・浄化槽保守点検業
ごみ回収業(一廃)・産廃処分業
産廃収運業・再生資源回収業
(古紙、鉄/非鉄スクラップ)

2025年10月18日(土)
10月25日(土)
オンライン開催



遺品整理・家財整理

ごみ出し・家事手伝い

業界初AIによる
粗大画像見積システム
5～10秒

粗大ごみ・不用品回収

リユース品買取・販売

一般家庭・個人

生活応援ビジネス事業拡大実践セミナー



一般家庭・個人向けの事業を拡大したいが、何から取り組んだらいいかわからない・・・、既に事業は始めているがいまひとつ業績が伸びないという方必見!
特別ゲスト講師を招き、遺品整理や不用品回収など生活応援ビジネスの事業拡大に必要な商品/サービス力の強化(品揃えや品質など)、提案力の強化(安心感とスピード対応など)、販促力の強化(競合比較やSEO対策など)の事例・ノウハウをお伝えするセミナーです

廃棄物業/再生資源業向け生活応援ビジネス事業拡大実践セミナーの詳細は裏面をご覧ください

主催

廃棄物業/再生資源業向け生活応援ビジネス事業拡大実践セミナー お問合せNo.20251018

資源循環業界の更なる地位向上/発展
環境ビジネス地域一番経営実践塾

合資会社データポット

〒641-0011
和歌山県和歌山市三葛703-1 フレグランスさつき103



当社ホームページ(ecolix@eco1000.net)からお申込みいただけます <https://eco1000.net/archives/news/20251018seminar>

廃棄物業/再生資源業向け 生活応援ビジネス事業拡大実践セミナー

創業から5年で1.5億円、10年で3.5億円、15年で5.0億円現在も拡大中!セミナーでは創業から現在に至るまでの成長軌跡をすべて公開します

メモリーズ株式会社 代表取締役 横尾将臣
設立 2008年11月7日
サービス概要 家財整理全般、リユース業消臭全般
従業員 38人(大阪支店24人、横浜支店14人)
月の実施件数 セミナー時に年度別の詳細件数公開!
創業から現在までの年度別売上高、受注件数、従業員数、主な出来事やとくに注力したことなど
8月9日(土)セミナー時に詳細公開!



特別ゲスト講師 横尾社長
メモリーズ株式会社代表取締役 横尾将臣
※8月9日セミナー録画分

(全てをお見せしますし、質疑応答では何でも回答いたします)
創業から15年(15期)で年商5億円、17期の現在も更に拡大中!リサイクル通信による市場規模(4兆円)も拡大する中、しっかりと確実に、且つ誠意を持って接客すれば業績は伸びてきました!

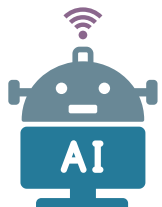
- 遺品整理/家財整理における仕事の本質(メモリーズの基本思想)
- メモリーズの同業他社との差別化ポイント
- 営業時や作業時におけるお客様との寄り添い方
- 経営者として意識していること、作業スタッフとの接し方
- 遺品整理/家財整理におけるよい業者の選び方



業界初!不用品・粗大ゴミ画像
5~10秒で見積即答システム
大公開



<利用者メリット100選>



理想はすべての法人と一般家庭/個人と取引している会社づくり!
法人向け事業展開 or 一般家庭/個人向け事業展開ではなく
and の発想が大切!

遺品整理/不用品回収のビジネスには大きく分けて3つの課題があると言われています。
①リユース(再利用)の促進: まだ使える物が捨てられてしまうケースが少なくありません。循環型社会を目指すためには、処分品をただ捨てるのではなく、積極的に再利用する仕組みが必要。
②環境への配慮: 遺品整理で出るゴミは、法律にのっとって適切に処理されなければなりません。しかし、残念ながら不適切な処理が見られることがあり、環境への悪影響が懸念されています。
③消費者トラブルの防止: 料金が不明瞭だったり、作業の質が悪かったりする等トラブルが起きるケースがあります。利用者が安心してサービスを選ぶような透明性と信頼性が求められています。

今回のセミナーでは、これらの課題を解決しつつ、これからの廃棄物業/再生資源業が実施すべき遺品整理/不用品回収サービスなど一般家庭・個人向けの事業展開の重要なポイント(【サービス内容の明確化手法】【営業担当者や作業担当者の接客の強化手法】【自社の上手な告知手法や一般家庭・個人とのより良い関係を構築する手法】)をご紹介します!

株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一



特別ゲスト講師 東新一

一般家庭や個人とのより良いつながりをつくる
あんしん未来シート60項目の寄り添いチェックが
高齢者や単身者などに安心感を与えます

60項目チェックシートの具体的な使い方は、一般家庭や個人向けに貴社担当者などが定期的に実施、所要時間の目安は60分、自由帳(白紙)ではなくチェックシートなので誰でも簡単に寄り添えます。
チェックシートは3枚複写式、①ご本人②大切な人③貴社保有が理想形、4種類の年齢別と「働き盛りのおひとりさま」「全世代」の計6種類、セミナーでは「全世代」を配布・使用します

○入院・闘病生活・認知症について

例→連絡が3日以上取れない時の問合せ先は?
→入院中、飼っているペットの世話を願う人は? など

○終末期医療・尊厳死等について

例→延命治療を希望する・希望しない
→エンターミングを希望する・希望しないなど

○葬儀等について

例→死亡時すぐに連絡をとって欲しい人・名簿の有無
→戒名を希望する・希望しないなど

○亡くなった後の身辺整理・遺言等について

例→形見分けを希望する・希望しない
→衣服や本などの遺品は?

○資産・デジタル遺品等について

例→資産等の一覧表
→スマホ・PC等のデジタル遺品の処理を任せる人は? など

○仏壇・お墓等について

例→遺骨を納めるお墓の有無、分骨・散骨の希望など



このような方におすすめ

- ・許可エリアの一般家庭や個人とのつながりを強化したい
- ・一般家庭や個人の悩みを解決する事業をはじめたい
- ・本業とシナジーのある事業を始めたい
- ・本業の知識とノウハウを活用した事業をはじめたい
- ・一般廃棄物収集運搬業許可を活かした事業を始めたい
- ・一般廃棄物業の回収/処理能力を活かした事業を始めたい
- ・若手社員や女性でも活躍できるビジネスを始めたい
- ・伸び悩んでいる不用品回収業をV字回復したい
- ・既に事業展開している他社(不用品回収業)と差別化を図りたい
- ・とにかく新しい事業の柱をつくりたい/とにかく業績を伸ばしたい
- ・これからの時代にあった一般家庭/個人生活応援会社を構築したい
- ・余っている車両やスタッフの労働時間を活かした事業をはじめたい

全て
解決
します

本セミナーで学べるポイント

POINT1 年商1.5億円及び年商5億円、6.2億円までの軌跡が分かる!

一廃の許可が無い場合、不用品回収/処理が出来ない会社が、遺品整理や家財整理などにおいてどのような取り組みをして年商1.5億円や年商6.2億円を実現したのかをご紹介します。一廃許可の保有有無に限らず、業績を伸ばすために取り組むべき内容や事例をわかりやすく紹介します

POINT2 一般家庭や個人との繋がりを強化する方法が分かる!

一般家庭や個人とのより良い関係を構築するには「信用/信頼」は欠かせません。最終的にはサービス提供者の会社や営業担当者の人間性などは必要になりますが、それらを少しでも補完するためのツール(「あんしん未来シート」)をセミナー申込者全員に配布し、使用方法を学んでいただきます

POINT3 自社の本業とシナジーのある一般家庭・個人向け事業が分かる!

全国の廃棄物業や再生資源業が実際に実施している一般家庭・個人向けの事業にはどのようなものがあるのか、賛辞や業者選定のポイント等をご紹介します(例: 遺品整理・家財整理・不用品回収/処分・家事手伝い・機密文書・リフォーム・解体・業者紹介手配等)

POINT4 今、業績を大きく伸ばす同業者や全国の同業者の取組みが分かる!

業界(廃棄物業/再生資源業)は企業規模に関わらず大きく二極化しています。今、業績を伸ばしている廃棄物業や再生資源業が一般家庭・個人向けに取り組んでいることを紹介します

POINT5 高付加価値や差別化、業績UPに必要なポイントが分かる!

貴社に限らず多くの同業者が一般家庭・個人向けにサービスを提供しています。しかし、そのサービスを選択するのは一般家庭・個人、選ばれる会社になるために必要な高付加価値や差別化、業績を伸ばしている会社の実施している取組みなどを徹底解説いたします