


講座	カリキュラム内容
第1講座	<p>「最新業界動向／業績を伸ばす遺品整理・不用品回収ビジネスの進め方」</p> <p>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!</p> <p>株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一</p>
第2講座	<p>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</p> <p>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!</p> <p>メモリーズ株式会社 代表取締役 横尾将臣</p>
第3講座	<p>明日から実践できる業績拡大のポイント整理</p> <p>本日の学びを明日からどう実践するか、具体的なアクションプランに落とし込みます。属人的なスキルに頼らず、組織的な「仕組み」で、遺品整理・不用品回収ビジネスの事業を拡大するための戦略を整理。「事業拡大」への道筋を明確にします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一</p>

開催日時・場所・受講料	2026年 6月12日(金)	6月16日(火)
	15:30~18:00	15:30~18:00
	6月14日(日)	6月20日(土)
	9:30~12:00	9:30~12:00
開催場所	2026年6月12日(金)・6月14日(日) 会場:KOKOプラザ新大阪若しくは 新大阪近郊会議室などリアル限定 ※申込後に会場地図を送付いたします	6月16日(火)・6月20日(土) 会場:オンライン(ZOOM)限定 ※オンライン参加は要顔出し (参加人数確認や録音・録画有無確認等)
受講料	11,000円 (税込)／名 ・各日(6月12日、6月14日)	16,500円 (税込)／名 ・各日(6月16日、6月20日)

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/20250612/>



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)

遺品整理・家財整理
 粗大ごみ/不用品回収
 ごみ出し・家事手伝い
 リユース品買取/販売
 不用品回収AI見積
 廃棄物買取AI見積

廃棄物業/再生資源業向け 遺品整理・不用品回収

ビジネス業績拡大セミナー

メモリーズ株式会社 代表取締役 横尾将臣氏
 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東新一氏



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 遺品整理・不用品回収ビジネス業績拡大セミナー お問合せNo.20260612

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

セミナー情報をスマホで!



廃棄物業/再生資源業向け 遺品整理・不用品回収ビジネス業績拡大セミナー

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
- ・とくかく新しい事業の柱をつくりたい/とく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+更に拡大中の軌跡が分かる!

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5億円を実現したのかをご紹介します。一廃許可の有無に限らず、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

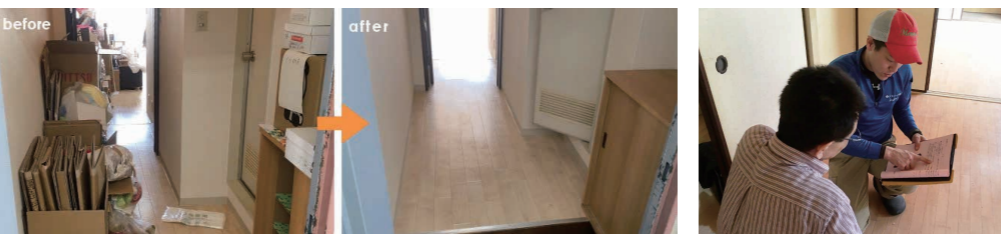
創業から5年で1.5億円、10年で3.5億円、15年で5.0億円 現在も拡大中!セミナーでは創業から現在に至るまでの 成長軌跡をすべて公開します

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6月12日(金)
セミナー時に詳細公開!(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!



特別ゲスト講師 横尾社長

- 遺品整理/家財整理における仕事の本质(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



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べる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

業界最先端『不用品回収AI見積』とは!? 『不用品回収AI見積』4コマ漫画

1 見積作成、まだ手作業ですか?
写真を確認して... 量を計算して... 相場を調べて... 見積作成に時間がかりすぎる...
✓ 対応が遅くなる
✓ 機会損失が発生
✓ 担当者の負担大
その悩み、AI見積で解決できます!

2 AIが写真から瞬時に見積!
写真を送るだけで AIが自動で料金を算出! 最短数秒で見積完了!
✓ 早い! 簡単! 正確!
✓ 24時間いつでも対応
✓ 統一された高精度な見積

3 業務がラクになり、売上もアップ!
導入前: 見積作成に時間がかかる、対応件数が増えない、スタッフが疲弊...
導入後: 見積が早いから問い合わせが増えた! 他の業務にも集中できる!
✓ 見積作成に時間がかかる
✓ 対応件数が増えない
✓ スタッフが疲弊...
導入後: 見積が早いから問い合わせが増えた! 他の業務にも集中できる!
✓ 見積作成に時間がかかる
✓ 対応件数が増えない
✓ スタッフが疲弊...

4 競合と差がつく、選ばれる会社へ!
従来の見積: 返信が遅い、金額が不明確、対応時間が限られる、見積にバラつきがある
AI見積を導入すると: すぐに返信できる、明確で安心な金額提示、24時間いつでも対応、精度が高く、プレがない
お客様の満足度が上がり、信頼とリピートにつながります! これからの不用品回収は、AI見積がスタンダードです!

不用品回収AI見積を導入して、業務効率化・売上アップ・顧客満足度向上を実現しましょう!

誰でも簡単! 最短数秒で見積! 24時間対応! コスト削減! 売上アップ!

未来の当たり前を、今すぐあなたの会社へ!

循環経済新聞 & ブログより抜粋

全国の廃棄物業/再生資源業の 一般家庭・個人向け事業展開に おける実態や生の声など

一般家庭・個人向け事業展開の一例: オンデマンド粗大ごみ回収サービス、家電リサイクル回収代行、少量ごみ定期回収サービス、引越し時の不用品一括回収、庭木の剪定枝・落ち葉回収、古紙・雑誌・段ボール定期回収、古着・布類回収、廃食用油回収、ペットボトル・食品トレー回収、自転車・バイク無料/有料回収、金属製品(鍋、フライパンなど)回収、バッテリー・充電機回収、リサイクル品販売代行サービス、コンポスト容器販売・設置支援、資源ごみ分別アドバイス、片付け・整理サービス遺品整理・生前整理サービス、ゴミ屋敷片付けサービス、デジタル遺品整理サービス、物置・プレハブ解体・撤去、トイレ工事やリフォーム、ペット霊園、空家管理など

