

講座	カリキュラム内容
第1講座 両日共通	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!(2025年開催 遺品整理セミナー録画を公開) メモリーズ株式会社 代表取締役 横尾 将臣
第2講座 13日・19日 講座内容が 異なります	12月13日(日) 全国優良企業の売上アップ実践事例を大公開! 営業・販促ツール交換会 全国各地で業績を伸ばす一般廃棄物処理業の優良企業は、どのような営業・販促活動に取り組んでいるのか!? 本講座では、参加企業が実際に活用しているチラシ、パンフレット、営業提案書、料金表、ホームページ、営業管理資料などを 持ち寄り、 成功事例や工夫しているポイントを共有 します。特に、粗大ごみ・不用品回収、遺品整理などの受注拡大に つながる 「販促力・営業力・商品力/サービス力」の強化策 を中心に、各社の取り組みを徹底研究!明日から自社で実践 できる具体的なノウハウを持ち帰る、参加型の特別企画です。 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東 新一
	12月19日(土) 「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」 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商品力/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
まとめ 講座 両日共通	明日から実践できる業績拡大のポイント整理 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。 株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント 東 新一

2026年 開催日時 方法	リアル 12月13日(日) 10:30~15:00(昼食付)	オンライン 12月19日(土) 9:30~12:00
---------------------	---	---

受講料	リアル 11,000円 (税込)/名・13日	オンライン 8,800円 (税込)/名・19日
-----	----------------------------------	-----------------------------------

リアル	JR天王寺駅若しくは阿部野駅近郊貸会議室など お申込み・お振込み確認後、会場地図を送付いたします
-----	---

オンライン	お申込み・お振込み確認後、ZOOMアドレスを送付いたします (要顔出し、主催者以外の録音・録画禁止とさせていただきます)
-------	---

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/2026012/
------------	---

リアル参加者限定

リアル参加特典

遺品整理・不用品回収事業

50パターン! サンプルチラシ集プレゼント!



不用品AI見積 ・遺品整理 強化セミナー



株式会社船井総合研究所 経営コンサルタント **東 新一 氏**

メモリーズ株式会社 代表取締役 **横尾 将臣 氏**

業界専門コンサルタントによる解説

創業15年で年商5億を達成、更に拡大中

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	不用品回収AI見積
		ごみ出し・家事手伝い	リユース品買取/販売	廃棄物買取AI見積

廃棄物業の経営者向け 不用品AI見積・遺品整理 強化セミナーの詳細は裏面をご覧ください

主催	廃棄物業の経営者向け 不用品AI見積・遺品整理強化セミナー お問合せNO.20261213 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!	
----	---	---	---

好評につき
開催決定！

人口減少でも仕事が増える数少ない成長市場

廃棄物業の経営者向け

不用品AI見積

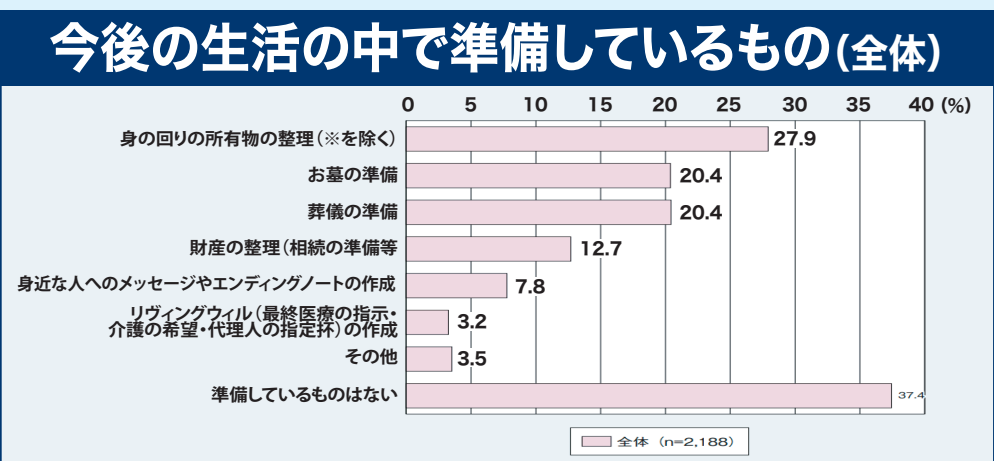
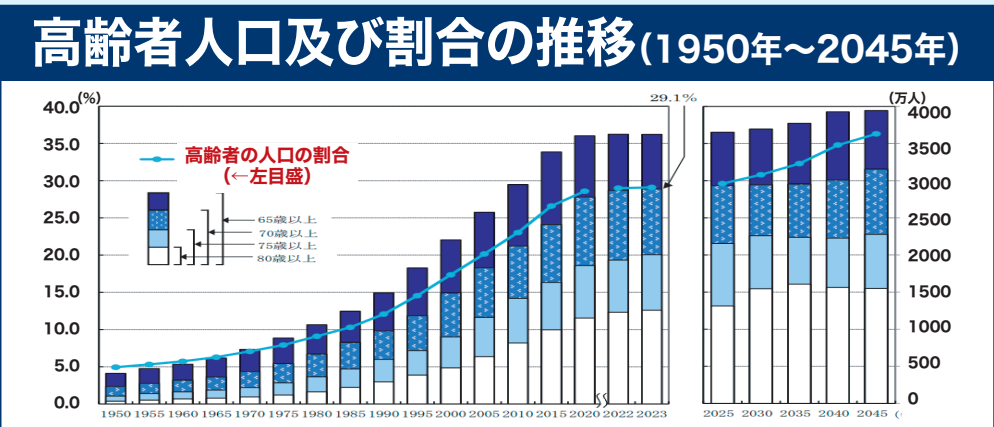
遺品整理

強化セミナー

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





モデル企業を元にした数値シミュレーション(指標)

経営指標	1年目	3年目	5年目	10年目
年間売上高	2,800万円	9,600万円	1億5,300万円	3億6,000万円
月間受注件数	10件	30件	45件	85件
年間受注件数	120件	360件	540件	1,020件
平均受注単価	23.3万円	26.7万円	28.3万円	35.29万円
月間売上高	233万円	800万円	1,275万円	3,000万円
社員数	3人	6人	9人	15人
社員1人当たり年間売上	933万円	1,600万円	1,700万円	2,400万円
社員1人当たり月間売上	77.8万円	133.3万円	141.7万円	200万円
社員1人当たり月間受注件数	3.3件	5.0件	5.0件	5.7件

創業5年で1.5億、15年で5億の成長軌跡

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詳細に公開します！
創業から15年(15期)で年商5億円、16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

<メモリーズHP>





"捨てる"から"価値をつくる"ビジネスへ

本セミナーで学べる6つのポイント

POINT 1

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！

POINT 2

一般家庭や個人との繋がりを強化する方法が分かる！

POINT 3

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！

POINT 4

今、業績を大きく伸ばす遺品整理業の取組みが分かる！

POINT 5

高付加価値や差別化、業績UPに必要なポイントが分かる！

POINT 6

AI見積で許認可エリアNo1になるビジネス展開ストーリーが分かる！

最先端の不用品・遺品整理ノウハウがここにある！

業界最先端『不用品回収AI見積』とは！？

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

そのお悩み、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…

対応件数 UP!
成約率 UP!
業務効率 UP!
売上・利益 UP!

4 競合と差がつき、選ばれる会社へ！

従来の見積 AI見積を導入すると

× 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

✓ 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、ブレがない

お客様の満足度が上がり、
信頼とリピートにつながる！
これからの不用品回収は、
AI見積がスタンダードです！

お願ひして
よかった！

不用品回収AI見積の導入で、業務効率化・売上アップ・顧客満足度向上を実現！

最短数秒で見積！
24時間対応！
人件費・コスト削減！
売上・利益アップ！
顧客満足度向上！

未来の当たり前を、
今すぐあなたの
会社にも！



循環経済新聞&ブログより抜粋

廃棄物業の経営者向け 不用品AI見積・遺品整理強化セミナーの参加をご検討の皆様へ

ここまでお読みいただき、有難うございます。
株式会社船井総合研究所の東新一と申します。
これまで数多くの廃棄物会社様の業績アップや新規事業の立ち上げをご支援する中で、「成功事例から学び、時代の変化を先取りすることの大切さ」を強く感じています。
今回の『不用品AI見積・遺品整理強化セミナー』では最先端のAI技術を活用した不用品回収の見積業務の効率化や受注率アップの仕組み、さらにメモリーズ様の遺品整理事業の成長戦略や成功の秘訣をご紹介します。人手不足が進む中、AI活用による生産性向上と、遺品整理・買取・リユースによる売上・利益の拡大は、これからの廃棄物会社にとって重要な経営テーマです。本セミナーが、皆様の新たな収益源の確立と持続的な事業成長に向けたヒントとなれば幸いです。



株式会社船井総合研究所
経営コンサルタント
東新一氏