

BUSINESS PLAN

# Google高評価 × Web未保有店舗 向け Webサイト制作・販売事業

立ち上げからクローズまでの事業ロードマップ

ローカル店舗の高評価（口コミ）を起点にしたストック型Web事業

作成日: 2026-06-26 / 体制: 自分 + パートナー1名 (2人体制)

# 01

## エグゼクティブサマリー

一言でいうと

「Googleの口コミ評価は高いのに公式サイトを持たない店」を狙い、  
制作を仕組み化して安く速く作り、月額保守でストック収益化する事業。

### 狙う相手

高評価・Web未保有の  
ローカル店舗

### 売り物

制作（初期）+ 月額保守  
+ 口コミ返信・レポート

### 勝ち筋

2人体制の機動力 ×  
制作の仕組み化

### 出口

ストック顧客基盤を  
事業売却 or 縮小撤退

コア指標: 初期5-15万円 × 月額0.5-2万円。月額が積み上がるほど解約耐性が上がり、事業価値が増す。

**評価は高い = 商売は上手い**

料理・接客・技術で既にファンがいる。集客の伸びしろだけが残っている。

**Web無し = 機会損失が明確**

『電話番号しか出ない』『食べログ頼み』。自社サイトが無く予約・問い合わせを取りこぼし。

**提案が刺さりやすい**

「あなたの★4.5の口コミを活かすサイトを作ります」は具体的で断りにくい。

**競合が手薄**

大手制作会社は単価が高く小規模店を相手にしない。地場の受け皿が空いている。

**提案ロジック**

★ 高評価 = 信用の証明



でも受け皿(サイト)が無い



作れば即・予約/問合せ増



ROIを数字で語れる営業

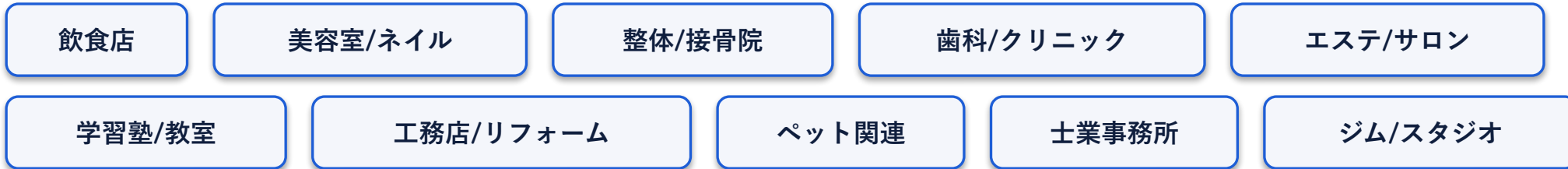
= 単価の正当化が容易

# 03

## 市場機会とターゲット

誰を・どこで狙うか

狙うべき業種（来店・予約型で口コミが効く店）



選定条件（リスト作成の絞り込み軸）



市場規模感: 国内の中小事業者は約350万社、うちWeb未整備は依然として多数。1商圈だけでも数百店の見込みリストが作れる。

# 04 競合マップ

5つの競合カテゴリと、我々が突く隙

カテゴリ	代表例	価格帯	我々が突く隙
A セルフ型HP SaaS	ペライチ / STUDIO / Jimdo	初期0円・月0.5~0.8万	店主が自作する前提。運用も口コミ対応もしない
B MEO運用代行	トライハッチ / GMO 等	月3~10万 or 成果報酬	HPを持たない単機能・小規模には割高
C リース型HP (無料+月額)	訪問営業系	月2~4万×5年=総額200万超	解約不可・経産省が警告・信用が壊れている
D 業種特化ポータル	食べログ / ホットペッパー	月数万~+送客手数料	自社資産にならず手数料依存・値上げリスク
E 地場制作・フリーランス	制作会社 / ココナラ	初期10~300万・保守月0.5~2万	作って終わり。継続運用・MEOに踏み込めない

**最大の間隙：** リース商法 (C) は信用が崩壊し、残るのは対面営業の刈り取り力だけ。同じ対面チャンネルで“誠実さ”を売れば正面から勝てる。

## 01

## 反リースを旗印に

初期は適正実費・短期解約可・サイトは店舗の資産、と契約書に明記。経産省が警告するリース商法と同じ対面チャンネルで、真逆の誠実さを売る。

## 02

## 高評価GBPを集客資産化

既に星が高い＝強力な無料資産。受け皿となるサイト＋口コミ自動返信＋月次レポートを一体提供し、ポータルの手数料依存から店舗を解放する。

## 03

## 制作後の継続運用でLTV

単発制作勢・セルフSaaS・単機能MEOが取りこぼす“作った後”を月額保守＋口コミ返信・レポートで巻き取る。価格競争を避け、紹介で面を広げる。

## 市場の追い風

小規模事業者のHP保有率 約48%（半数が未保有） | MEO市場 年15%前後で成長 | リース商法の悪評 = 我々の信頼の源泉

この事業の成否は『制作力』ではなく『営業の数と質』で決まる。そこが最大の強み。

### 01 足で稼ぐ対面営業

ローカル店舗は電話/飛び込み/紹介が効く世界。デジタル広告より人の信頼が刺さる。

### 02 制作はテンプレ化で量産

業種別テンプレ + ノーコード/AIで1サイト数日。原価を下げ粗利を確保。

### 03 実績を口コミで横展開

1店成功→近隣店へ紹介連鎖。同業種は提案を使い回せる。

### 04 低コストで始められる

在庫なし・初期投資小。ツール代と人件費のみで検証可能。

## 初期制作費

5~15万円

フロー

サイト制作・初期SEO設定

## 月額保守

0.5~2万円/月

ストック

更新・サーバ・障害対応

## 口コミ自動返信+レポート

月額に内包

ストック

AIが返信文生成→承認で投稿/  
月次レポート

## スポット追加

都度

フロー

撮影・LP追加・予約システム

## 収益の肝：月額の積み上げ

初期制作で利益を出しつつ、本命は月額（保守+口コミ返信+レポート）のストック化。顧客100件 × 月1.5万円 = 月商150万円の安定収益。

解約率を下げるほど事業価値（売却額）が上がる構造。



■ 立ち上げフェーズ：仕組みと最初の実績を作る ■ 拡大フェーズ：営業と制作を回す

■ 安定/スケール：ストック収益とチーム化 ■ 出口：事業売却 or 縮小・顧客引き継ぎ

## PHASE 0

ゴール: 売る商品とオペレーションを固める

## やること

サービス内容・価格表を確定 (初期+月額のパッケージ化)

業種別の制作テンプレートを2~3種用意

制作ツール選定 (ノーコード/WordPress/AI生成)

営業トーク・提案資料・契約書ひな形を作成

屋号・連絡先・決済 (口座/カード) 整備

役割分担を合意 (自分=制作/運用、パートナー=営業)

## このフェーズのKPI

- 価格表 1枚完成
- テンプレ 2種完成
- 提案資料 1式完成

## PHASE 1

ゴール: 質の高い営業リストを数百件作る

## やること

Googleマップで地域×業種を検索

『★4.0以上・口コミ多い・公式サイト無し』で絞り込み

店名/住所/電話/評価/口コミ数をスプレッドシートに集約

スクレイピング or 手作業で効率化（規約順守）

営業優先度をスコアリング（評価×件数×Web有無）

アプローチ順に並べ替え・担当割り振り

## このフェーズのKPI

- ・見込みリスト 300件
- ・ホットリスト 50件
- ・商圈マップ完成

## PHASE 2

ゴール: 毎月の受注を安定させる

## やること

電話/飛び込み/紹介でアポ獲得（ローカルは対面が強い）

『あなたの高評価を活かすサイト』を切り口に提案

デモサイト（即席レビュー）を見せて即決を狙う

初期費0円・月額のみプランで導入ハードルを下げる選択肢

成約→近隣同業へ紹介依頼で連鎖受注

営業数・成約率・単価を毎週レビュー

## このフェーズのKPI

- アポ率 10%以上
- 月間成約 5~10件
- 紹介経由 30%

## PHASE 3

ゴール: 受注を滞りなくサイトへ変える

## やること

ヒアリングシートで素材・要望を一括回収

業種テンプレに当て込み数日で初稿

写真撮影/文章はAI・外注も活用し原価圧縮

予約・問い合わせ・Googleマップ連携を標準実装

公開・Googleビジネス連携・初期SEO設定

納品後の操作レクチャーで満足度を担保

## このフェーズのKPI

- 制作リード 5営業日
- 受注→納品の歩留り 95%
- 制作原価 < 売上30%

## PHASE 4

ゴール: 解約を防ぎ月額を積み上げる

## やること

月額保守（更新・障害対応・バックアップ）を提供

口コミ自動返信の運用（AI生成→承認で投稿）

月次レポートで『問い合わせ〇件増』を可視化

定期接触で関係維持・追加提案（撮影/LP/予約強化）

解約理由を記録し改善、解約率を継続監視

成功事例を実績集にまとめ次の営業へ循環

## このフェーズのKPI

- ・継続率 90%以上
- ・顧客あたり月額1.5万円
- ・紹介発生 月3件

## PHASE 5

ゴール: 自分が手を動かさず回る体制へ

## やること

制作を外注/業務委託に移管（マニュアル化）

歩合制の外部営業を追加し営業力を拡張

他商圏・他業種へ横展開（テンプレ流用）

CRM/案件管理で進捗・売上を一元管理

定型業務を自動化（請求・レポート・問い合わせ）

ブランド/実績サイトで問い合わせ流入も作る

## このフェーズのKPI

- 稼働顧客 100件
- 月商 200万円
- オーナー稼働 週10h以下

# 15 出口・クローズ

事業のたたみ方（18ヶ月～）

## PHASE 6

ゴール: 価値を最大化して締める or 引き継ぐ

### やること

選択肢A: ストック顧客基盤ごと事業売却 (M&A/個人M&A)

選択肢B: 継続しつつ自分は不労所得化 (運用委託)

選択肢C: 縮小撤退 (新規停止・既存のみ保守)

売却時は月額MRR × 12～36ヶ月が評価目安

クローズ時は顧客へ事前通知・引き継ぎ先を用意

ドメイン/データ/契約を顧客へ譲渡し信頼を残す

### このフェーズのKPI

- MRR最大化
- 売却額 = MRR × 24～
- 顧客トラブル0で撤退

## 16

## 収益シミュレーション（簡易）

月額積み上げイメージ

ステージ	稼働顧客	初期(単発)	月額合計	月の粗利目安
3ヶ月目	10件	~100万円	15万円/月	営業・制作コスト先行
6ヶ月目	30件	継続受注	45万円/月	黒字化ライン
12ヶ月目	60件	継続受注	90万円/月	チーム化原資を確保
18ヶ月目	100件	継続受注	150万円/月	売却価値が見えてくる

※ 数字は前提を置いた試算。初期費は単発フロー、月額がストック。

継続率90%・平均月額1.5万円・成約月5~10件を前提に置いた場合の目安。

## 17

## 収支計画表（月次・事業全体）

売上 - 支出 = 営業利益

項目	6ヶ月目	12ヶ月目	18ヶ月目
稼働顧客	30件	60件	100件
月額売上（保守＋口コミ返信＋レポート）	45万円	90万円	150万円
初期売上（単発・月平均）	50万円	50万円	50万円
売上合計	95万円	140万円	200万円
制作・外注原価	-15万円	-20万円	-25万円
ツール・サーバ・ドメイン	-6万円	-12万円	-18万円
営業・販促費	-5万円	-8万円	-10万円
支出合計	-26万円	-40万円	-53万円
営業利益（月）	69万円	100万円	147万円
利益率	73%	71%	74%

※ 営業利益は2人の人件費・配分前の事業利益。継続率90%・平均月額1.5万円・成約5～10件/月を前提に置いた試算。

## 自分

制作・運用・仕組み化

- 制作管理 / テンプレ整備
- ツール・自動化
- 月額運用・口コミ返信
- 数値管理・改善

## パートナー

営業・顧客対応

- 新規開拓（電話/飛び込み）
- デモ提案・クロージング
- 紹介連鎖・継続フォロー
- 解約防止・追加提案

報酬設計の例: 営業側は成果報酬（初期費の○%+月額の継続インセンティブ）で動機づけ。利益は2人で配分。

**△ リストの質・規約**

Googleマップのスクレイピング規約・営業電話の規制。手作業併用・正規API・許諾配慮で回避。

**△ 制作が逼迫**

受注増で制作が詰まる。テンプレ化と早めの外注移管で生産能力を確保。

**△ 属人化（営業の一点集中）**

営業が止まると売上停止。トーク標準化・外部営業追加で分散。

**△ 成約率が伸びない**

提案の型が未成熟。デモ即見せ・初期0円プラン・ROI訴求で改善。週次で型を磨く。

**△ 解約・チャーン**

効果を感じず解約。月次レポートで成果可視化、定期接触で関係維持。

**△ 価格競争・模倣**

同業参入。実績・紹介網・運用品質で差別化、単なる制作屋にならない。

項目	内容	目安コスト
制作ツール	WordPress / STUDIO / ペライチ / AI生成	0～数千円/月
ドメイン・サーバ	顧客ごとに取得（原価に計上）	1～2千円/月/件
リスト・営業	スプレッドシート / CRM / 名刺・チラシ	～1万円
デザイン素材	Canva / 写真素材 / ストック	～数千円/月
決済・契約	口座 / 請求書 / 電子契約	ほぼ無料～
予備費	外注お試し・交通費・試作	5～10万円

初期投資の目安：10～20万円程度で検証開始可能（在庫リスクなし）

# 21

## KPI・マイルストーン

進捗を数字で管理



### 毎週見る数字（先行指標）

架電/訪問数

アポ獲得率

成約率

平均単価

制作リードタイム

継続率(チャーン)

## Week 1

商品・価格を決める

- 価格表・プラン確定
- 業種テンプレ1種試作
- 提案資料の骨子

## Week 2

リストを作る

- 地域×業種でリスト100件
- ホット20件を選定
- 営業トーク作成

## Week 3

営業を始める

- パートナーとロープレ
- 20件アプローチ
- デモサイト1本用意

## Week 4

初受注・検証

- 初契約を取る
- 制作フロー実走
- 数字を振り返り改善

まずは個人事業主で開始 → モデルを検証 → 軌道に乗ったら法人化

項目	個人事業主（推奨スタート）	法人（後で）
設立コスト	0円（開業届のみ）	合同6万 / 株式20～25万
毎年の固定費	ほぼ無し	均等割約7万/年（赤字でも） + 税理士
始めやすさ	即日・身軽	登記・口座開設に時間
節税	青色申告65万控除	役員報酬・経費範囲で有利化
信用・取引	小規模なら充分	大手・継続契約で有利

法人化の判断ライン：課税所得800万超 / 売上1000万超(消費税) / 取引先が法人要求 / 雇用・外注本格化 — どれか満たせば検討。

## Phase A

## 副業 / 個人事業

月商～50万

- 開業届・青色申告申請
- 屋号で事業用口座
- 2人の業務提携を书面化
- 小さく受注して検証

## Phase B

## 個人事業 本格化

月商50～100万

- 専従化を判断
- 経費・帳簿を整備
- 税理士に相談
- インボイス登録を検討

## Phase C

## 法人化

月商100万～・利益安定

- 合同 or 株式を選択
- 出資比率・役員報酬設計
- 社会保険加入
- 契約・口座を法人へ移行

## Phase D

## 組織拡大

スケール期

- 融資・与信を活用
- 採用・外注体制
- 管理部門を整備
- 出口(売却)も視野

2人体制で最初に決めること（撤退時の揉め事を防ぐ）

出資比率 / 代表は誰か / 利益配分 / 役割 / 一方が抜ける時の精算 — 口約束でなく書面（合同会社なら定款）に明記。

# まとめ

「高評価・Web無し店舗」は提案が刺さり、競合が手薄な狙い目。

勝ち筋は対面営業 × 制作の仕組み化。制作力勝負にしない。

初期費で稼ぎ、月額(保守+口コミ返信+レポート)のストックで事業価値を積む。

小資本(10~20万)・在庫なしで検証開始でき、撤退も容易。

出口はMRRを最大化して事業売却 or 不労所得化 or 円満縮小。

まず30日：商品を決め、リストを作り、2人で1件取る。