

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

産廃費増でも利益上昇!

無料 **完全オンライン**
オンラインのため、どこからでも視聴できます!

2022年

7月

28日

木

13:00

16:30

(ログイン開始12:30~)

住宅解体

クリーンイメージ戦略

自社Webサイトで年間840件!!

7

受注

億円達成

脱社長営業で
業績を上げる
秘訣とは?

粗利率 32%



株式会社クリーンアイランド
代表取締役

ゲスト
講師

谷池 一真氏

内容に関するお問い合わせ 申し込みに関するお問い合わせ
石川 麟太郎 (イシカワ リンタロウ) 堀口 美未子 (ホリグチ フミコ)

お客様から直接、解体工事を受注するポイントを教えます

詳しくは次のページへ▶▶▶

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

解体ビジネス研究会説明会

研究会事務局 E-mail:kaitai-business@funaisoken.co.jp TEL.03-6212-2931

主催 株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S088586 / K087583

(平日9:30~17:30)

Webから説明会情報をご覧ください。



元請住宅解体 ビジネスモデルを大公開！

～解体業界で勝ち続けるために～

解体工事会社 経営者の皆様へ

はじめまして。株式会社船井総合研究所の解体工事業界専門のコンサルタントの石川麟太郎と申します。まずは、本冊子をお手に取っていただいたことを感謝申し上げます。

2021年の業績を振り返ると、いかがでしたでしょうか。

コロナ禍で業績を伸ばすこと、維持することは容易なことではなかったかと存じます。我々の方にも多くの経営者様から、
「集客が安定しない」「業績が伸び悩んでいる」「人の採用・育成が行えない」な
どのご相談が寄せられております。

コロナ禍でも業績を伸ばしている会社と伸び悩んでいる会社の違いは、何なのでしょうか？

「最新情報の仕入れと時流適応しているかどうか」
だけです。

今回は反響型に取り組み、業績を伸ばし続けられている会社様の事例をもとに、最新情報と経営指標をお伝えさせていただきます。

また、コロナ禍でも時流適応した経営戦略で業績を大きく伸ばされている、地域一番店の具体的で実践的な取り組みを共有させていただきたいと考えております。

本冊子を最後までご拝読いただき、そして是非ご参加いただき
皆様の経営にお役立ていただけますと幸甚でございます。

スタッフ一同

詳しい住宅解体ビジネスのノウハウ&事例を大公開

特別
ゲスト

『元請住宅解体に参入し、
毎年右肩上がりで業績アップ！』
売上1億→

売上7億

安定的に自社集客が出来るように
利益率も大幅に改善しました！

大阪府 株式会社 クリーンアイランド
代表取締役 谷池 一真 氏

■ 下請け職人時代は毎日現場に出ずっぱりで 必死に頑張っても儲からず悔しかった…

私は産業廃棄物業者であった父を見ながら育ち、いつかは自分でも事業をやっていきたくて幼少の頃より考えていました。

大人になり父親の事業を手伝う中で、自分で独立してやりたいという思いが芽生えて一念発起したのが2004年のことです。

最初は仕事も少なく、何とかもらった仕事も利益を出すために自ら解体職人として現場で汗を流す毎日でした。

そんな中、徐々に下請けでいただける仕事を増やしていき、それに伴って仲間も増えていきました。

しかし、仕事が増えていってもなかなか会社に利益は残らず、元請化を進めていかななくてはならないと考えるようになりました。

■元請化しよう！と意気込んだものの 何からを手をつけていいのか…

いざ元請をしたいと思っても、初めは何から手を付けていいのかわかりませんでした。

見よう見まねでチラシを配布したり、WEBを作成したりしました。

チラシは正直反響に繋がらず、WEBも

はじめは反響に繋がりませんでしたが、諦めずに取り組みを続けているとWEBからはじわじわと反響が出るようになりました。



月に20件ぐらいの問い合わせが来るようになり、そこから住宅解体サイトや空き家解体サイト、内装解体サイトなど、複数の専門サイトを作成するようになり、WEB集客に力を入れ始めました。

販促投資の重要性を強く感じるようになり、WEB広告費用も徐々にアップしていき、WEBからの反響もどんどん増えていきました。

社長である私だけでなく、従業員でも売れる仕組みと業績を伸ばす方法を模索する中で、ノウハウが知りたくて様々なことを試しました。

試行錯誤する中で、意外に簡単に反響型の

住宅解体で業績を伸ばせそうだと感じました。



■元請化して気づいた自社集客の重要さ！ 契約率50%・粗利率32%を達成！

初めはうまくいくかどうかはわかりませんでした。失敗してもまた下請け工事の売上を伸ばしていけばよいと考え、早速取り組みました。いざ反響型住宅解体に取り組んでみると、お客様の問合せがすぐに来て業績が伸びていくという手応えを感じました。 反響型住宅解体にモデルチェンジをして一番驚いた事は、お客様の質です。

昔から活用していたポータルサイト（案件紹介サイト）などは、解体工事を検討していないお客様に解体工事の提案をしないといけなかったり、相見積もりを5社以上取るような価格客ばかりで、契約するためには強い営業力が必要でした。しかし、反響型は解体工事を希望しているお客様からお問い合わせをいただくので温度感が高く、私以外の従業員でも簡単に成約する事ができました。 あれだけ苦労した従業員の育成も簡単になり、私以外でも売れる事が分かったので、従業員を採用して業績を伸ばしました。

まだまだ解体業界へのイメージは、暗いものが多いかと思います。

私は、解体業界のイメージを変えていきたいと思っています！ まずは直近の目標である売上10億円に向けて、仲間と一丸となって進み続けます。

未来の『クリーンアイランド』を想像すると今から楽しみです。



3分間紙上コンサルティング

反響型モデルを付加！

成功のストーリーを開設

『元請住宅解体事業』の付加が持続的に成長させる



ここまで株式会社 クリーンアイランド 代表取締役 谷池一真 氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。わたくし、株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ チーフコンサルタントの石川麟太郎（いしかわ りんたろう）と申します。現在、全国で解体業を行っている会社の皆様へ「住宅解体」を通じて、業績アップのお手伝いをさせていただいております。株式会社 クリーンアイランド様が実践されている、反響型の住宅解体モデルの業績アップについて、解説させていただきます。

そもそもなぜ元請住宅解体モデルを立ち上げたのか！

株式会社 クリーンアイランド様は、下請け時代も順調に売り上げを伸ばされていました。しかし、そこから元請住宅解体モデルを付加しました。それは当時に、下記のような明確なお悩みがあったからです。

下請け工事時代の主なお悩み

- ・ どれだけ頑張っても利益が出ず、儲からない
- ・ ハウスメーカーや不動産業者からの案件に依存
- ・ 集客をポータルサイトに依存
- ・ 元請に依存しており、毎月安定した仕事がない
- ・ 営業の仕組み化ができておらず、社員が成長しない

元請住宅解体に参入する不安を抱えながら大きな決断！

株式会社 クリーンアイランド様は先述したお悩みがあったので、元請住宅解体モデルへの参入を試みました。取り組む際には、下記のような不安がありました。

元請化する際の不安

- ・お客様からの直接問い合わせが本当に来るのか不安
- ・反響があっても、営業のやり方が分からないから契約できるか不安
- ・クレームなどの手間ばかりが増えて儲からない不安

しかし、より売上を伸ばして利益を出す為にも反響型モデルの付加を行いました。元請化する際のポイントを、株式会社クリーンアイランド様の事例をベースにお伝えさせていただきます。

元請の住宅解体モデルに取り組むうえで、最も重要な戦略がクリーンなブランディングです。解体業界のイメージを払拭する会社ブランドを構築していきます。

「解体工事を気軽に相談できる、クリーンなイメージの住宅解体工事専門店」

	一般解体工事	住宅解体専門店
企業イメージ	怖い・怪しい	安心
経営モデル	下請中心	元請中心
商圏	1拠点広域	30万人1拠点地域密着
対象	ハウスメーカー・工務店・不動産	一般施主
集客	紹介	WEB×看板店舗
営業	名刺営業	ツール活用営業
施工	自社施工	自社施工

販促投資を行っても儲かる事業シミュレーション

元請化するためには、自社集客するための販促投資が欠かせません。

株式会社 クリーンアイランド様もはじめは、販促投資にお金を使うことを、躊躇うときもあったそうです。ただ、販促費を使って問い合わせを取りに行かなければ、勝手にお客様からの反響が伸びることはありません。

積極的に投資を行っても儲かるシミュレーションを仕組みで解決し、株式会社 クリーンアイランド様は業績を伸ばされています。

1店舗あたり損益計算書（1億モデル）

（単位：万円）

項目		月間数値	年間数値	対粗利高比率	備考
売上高		900	10,800		
営業1人あたりの売上高		900	10,800		
粗利高		315	3,780		粗利率35%で計算
販管費	人件費	65	780	20%	営業1名（30万）＋事務員1名（20万）＝50万 65万円/月※社会保険料等会社負担分1.3倍で設定 ・賞与、役員報酬は調整
	広告宣伝費	60	720	19%	WEB：CPA5万円
	地代家賃	15	180	4.7%	坪1万円以下のロードサイド看板店舗
	減価償却費	8.3	100	2.6%	重機店舗改装費用を4年償却（中古）400万
	その他経費	40	480	12.6%	光熱費・車両費・通信費・旅費交通費・印刷費・駐車場費・雑費
販管費計		188	2,260		
営業利益額		127	1,520		
営業利益率		14%	14%		

月商900万円＝見積件数12件×契約率50%×平均客単価150万円

年間売上1億円以上を目指す場合、最低でも年間の広告宣伝費を780万円はかけていかなくてはなりません。高い！と感じるかもしれませんが、その投資から

売上1億800万円・粗利3,780万円を生み出すことができるので、自社職人・または協力業者様で施工班を確保することがしっかりとでき、工事がまわっていけば順調に儲けを出しながら、業績を伸ばしていくことができます。

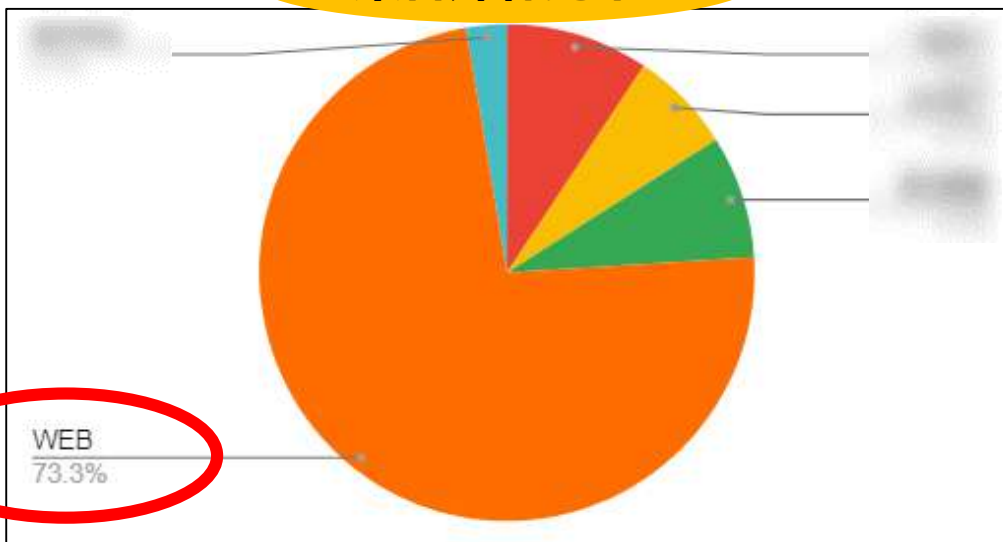
元請化で業績を上げるには何よりも集客が一番重要！

複数サイト戦略



「空き家解体専門サイト」「東京内装解体専門サイト」「大阪内装解体専門サイト」「住宅解体専門サイト」「コーポレートサイト」の計5つのホームページで集客を行っています。空き家を解体したい方、内装解体をしたい方、戸建ての住宅解体をしたい方など、お客様のニーズに合わせた形でお問い合わせの窓口を作り、WEBサイト合計のお問い合わせが38件獲得した月もございました。

集客媒体比率



契約率50%を達成する営業フローと営業ツールとは！ 業界未経験者でも売れる仕組みを大公開！

株式会社 クリーンアイランド様も集客が伸びるようになってからは、
営業の面で課題に直面しました。

社長は現場知識もあり、お客様に対して伝えなくてはならない内容を把握していましたが、それを従業員に教えることがなかなかできませんでした。
このまま自分一人の売上では限界があると感じ、営業の仕組み化に取り組みました。



まず取り組んだのは、売れる営業フローを構築することです。

そして、その営業フローを落とし込んだ営業ツールを作成しました。

営業ツールをお客様に見せながら営業をすることで、業界未経験で専門

知識のない新人でも安定した営業を行えるようになり、契約率が10%から30%、そして50%とドンドン伸びていきました。

近隣挨拶にも本気で取り組み、株式会社船井

総合研究所で制作した近隣チラシをもとに、自社

アップとクレーム防止に取り組んでいきました。

そして近隣・紹介からの解体案件も発生するようになり、お客様満足度もUPLしています！



忙しい方向け

本レポートのまとめ

元請住宅解体ビジネスのメリット3選！

メリット① 元請集客で売上が安定する！

- ・不動産やハウスメーカーを介さず、自社で集客ができます！
- ・中間マージンがないため、高粗利での受注が可能です！
- ・集客数をコントロールできるようになります！

メリット② 未経験者でも即戦力化できる！

- ・価格選び客ではなく、会社選び客を集客！
- ・会社案内や診断報告書など、営業ツールで成約率75%を達成！
- ・計画通りに売り上げが増加するので、採用コストを捻出できます！

メリット③ 人材が定着する！

- ・飛び込み営業がなくなり、従業員が定着！
- ・集客は会社に依存するため、独立する従業員が減少します！
- ・営業の仕組み化を行うことで、新入社員が定着します！

全国で事例続出！

事例まとめは次ページへ

元請住宅解体で売上大幅UP！

急成長企業が全国各地で続出中！

「元請住宅解体」のビジネスモデルに取り組まれている、全国の会社様の成功事例を経営者様同士で共有し合い、多くの方が説明会の内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



近畿
地域

和歌山県

株式会社 岸本建設

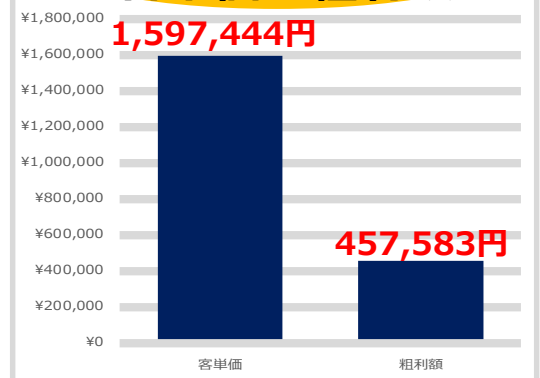


代表取締役
岸本 健志氏

戸建て解体工事案件の契約率で75%を達成することができました。地域密着の強みを活かすことで、契約率を向上させています。

契約率75%で、平均客単価159万円を達成！

戸建て解体案件
客単価・粗利額



東海
地域

愛知県美浜町

広沢建設 有限会社



代表取締役
廣澤 治氏

解体工事に関するブログの作成、施工事例の更新、口コミの獲得といった販促費0円のWEB戦略で、月間WEB集客数が2倍になりました。

販促費0円の口コミ評判戦略でWEB月間集客数が2倍に増加！

月間WEB集客





**「元請住宅解体ビジネス」を最短期間で成功する方法を大公開
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！**

【特別案内】お客様から直接依頼が来る！ 元請住宅解体ビジネスモデル大公開

解体業界は他業界と比較をしてもまだまだ発展途上で、今後業界が成長・成熟していく見込みです。空き家数の増加や建て替え需要の高まり、アスベスト対策に関する法改正が追い風となり、他業種からの参入も少なくありません。**「こうした業界背景に着目し、先行者利益を獲得できるのは今しかありません。」**今回の説明会では、紙面で紹介した谷池社長をお招きし、**「反響型住宅解体」参入の実行ポイント**をご披露させていただきます。この説明会は**単なる学びの場**ではなく、**即実践できる内容**となっています。たった半日参加するだけで、「反響型モデル」を付加でき、**成功できるモデルが全て分かる講座構成**です。一見の価値あることは間違いありません。

さらに、説明会参加者限定

解体業界専門のコンサルタント と経営相談ができます！



**WEB集客について、契約率75%の
営業ノウハウについて、人が定着する
採用の仕組について聞ける！**

今回公開させていただく

最新ノウハウとポイント

月10件以上の見積を提出する集客術

ポイント1 毎月10件以上の解体案件を生み出す解体専門スマホサイト

ポイント2 わかりやすい解体工事パッケージ商品

ポイント3 1件あたり3万円以下で集客！
超効率的にお客様を集める仕組みを大公開



契約率75%を達成する案件管理ツール

ポイント1 営業管理表による案件の一元管理で、
営業戦略の策定

ポイント2 契約率・粗利率の可視化で、
利益率改善が可能

ポイント3 媒体別反響分析による
集客数や契約率の最大化



未経験でも即戦力化が実現できる営業マニュアル

ポイント1 これまで培った社長の営業手法を
育成マニュアルに

ポイント2 価格差での失注が激減
会社で選ばれる営業手法

ポイント3 営業マニュアルを作成する事で、
営業体制を整えて契約率上昇



元請住宅解体ビジネスモデル大公開！
成功レポートをお読みの皆様へ

谷池社長： 売上目標10億円の達成のためには、どうしても戸建の住宅解体といったBtoC事業の成長が避けては通れない道でした。まだまだ競合も少なく、いざ取り組んでみると思ったよりも集客できて、すぐに手応えを感じました。必要な事は「する」か「しない」を決める決断力だけだと思います。初めの決断として、まずはこの説明会に参加してみたいはいかがでしょうか。



株式会社 クリーンアイランド
代表取締役
谷池 一真 氏



講座	説明会内容	
第1講座 13:00 } 13:50	解体会社の成功事例大公開 ポイント① 今後成長・成熟していく解体工事業界を徹底解剖 ポイント② 住宅解体が直接来るようになるビジネスモデル	 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ チーフコンサルタント 石川 麟太郎
第2講座 14:00 } 15:00	7億円企業の経営戦略 ポイント① 戸建の元請化の成功ノウハウとは ポイント② 他社にはない独自の集客手法	 株式会社 クリーンアイランド 代表取締役 谷池 一真 氏
第3講座 15:10 } 16:00	【最新】解体業界WEBマーケティング ポイント① 基本的なWEBマーケティングの考え方 ポイント② WEBの好立地を抑えた集客最大化戦略	 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ 山本 雄河
第4講座 16:00 } 16:30	情報交換会 解体業界の経営者様や解体業界専門コンサルタントによる情報交換会を行い、各会社の取り組みや課題、業界動向について交流を行います。	 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ チーフコンサルタント 石川 麟太郎

開催要項

日時・会場 オンライン 開催	2022年 7月28日(木) お申込み期限 7月24日(日)	開始..... 終了..... 13:00 ▶ 16:30 ログイン開始 12:30~
----------------------	---	---

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

1社1回限り、経営者の方限定でご招待 (参加費無料)

受講料

●お申込みいただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は事務局あてにメールまたはお電話にてご連絡ください。
■ご参加条件
・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込み頂いた企業には、詳細を確認させていただくために参加の可否について弊社より改めてご連絡申し上げます。●本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。受講票はWEBでご確認いただけます。
または船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問合せNo.088586を入力、検索ください。
お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お問い合わせ先

研究会事務局

<E-mail : kaitai-business@funaisoken.co.jp>

TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

- 申込に関するお問い合わせ：堀口美未子（ホリグチフミコ）
- 内容に関するお問い合わせ：石川麟太郎（イシカワリントロウ）

WEBで申し込み

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申し込みくださいませ。

船井総研 元請解体ビジネス



令和 4 年 6 月吉日

解体工事業を営む経営者様



株式会社船井総合研究所

リフォーム支援部 チーフコンサルタント 石川 麟太郎

拝啓 貴社ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

突然の不躰なお便りさせていただき失礼の段、お許しいただければ幸いに存じます。

初めまして。株式会社船井総合研究所の石川 麟太郎（イシカワ リンタロウ）と申します。

本日は、「解体ビジネス研究会説明会」のご案内をさせていただきたくお便りいたしました。

普段はランダムにお便りを送付させていただいておりますが、今回は我々の方で日々解体工事業に取り組まれている会社様を HP などで見つけ、厳選させていただいた会社様に送付させていただきます。

【解体工事業界における業績アップ・儲かるためのノウハウ】を大公開させていただきますので、是非この機会にご参加いただけますと幸いです。

当日の説明会講座内容の一部を同封させていただいております DM レポート内にて公開しております。こちらも合わせて、是非ご覧ください。

【日時】

2022 年 7 月 28 日(木)13:00～16:30 (ログイン開始 12:30～)

【開催方法】Zoom を使用したオンライン開催

【お申込み方法】付属のお申し込み用紙の QR コードよりお気軽にお申込みください！

内容に関するお問合せは、株式会社船井総合研究所の石川 麟太郎（イシカワ リンタロウ）までお願い致します。 メールアドレス:kaitai-business@funaisoken.co.jp