

株式会社船井総合研究所 大阪本社にて開催!

入社2ヶ月の新人が売れる仕組み大公開

解体工事

売上7億円 粗利率32%

儲かる営業システム



株式会社クリーンアイランド
代表取締役
谷池 一真氏

価格競争に悩んでいる方必見!

8.19 Fri 金

2022年 8月 解体ビジネス研究会 10:30~16:30
8月 解体ビジネス研究会 10:30~16:30 (受付開始10:00より)

参加無料

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
お申込みはこちらから▶▶▶



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主 催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
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

2022年8月解体ビジネス研究会説明会
お問い合わせNo. S089359 / K087583
E-mail: kaitai-business@funaisoken.co.jp TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)
※お問い合わせの際は「研究会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。
●申込に関するお問い合わせ: 堀口美未子 (ホリグチ ミモコ) ●内容に関するお問い合わせ: 石川麟太郎 (イシカワ リンタロウ)

Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 089359

株式会社船井総合研究所 大阪本社にて開催!

入社2ヶ月の新人が売れる仕組み大公開

解体工事

売上 **7億**円 粗利率 **32%**

儲かる営業システム



特別ゲスト
株式会社クリーンアイランド
代表取締役
谷池 一真氏

価格競争に悩んでいる方必見!

8.19 Fri | 解体ビジネス研究会説明会 10:30~16:30 (受付開始10:00より)
参加無料

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
お申込みはこちらから▶▶▶



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録音等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催 **Funai Soken** 株式会社船井総合研究所
8月解体ビジネス研究会説明会 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
お問い合わせNo. S089359
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「研究会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **089359**

元請住宅解体で業績アップ！ ビジネスモデルを大公開

～解体業界で勝ち続けるために～

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。

経営者の皆様は現在の解体業界についていかがお考えでしょうか

- ・ 様々な業者が出入りしていて、知らない顔が増えている
 - ・ お客様から直接の解体依頼が増えない、集客できない
 - ・ 案件紹介サイトのせいで粗利が20%以下
 - ・ 相見積もりが多く、価格競争になって契約率は低いし、決まっても儲からない
- この悩みは多くの解体工事業の経営者様が抱えている課題です。

「そんな中、**元請住宅解体**で**売上・利益**を伸ばし続けている会社があります！」

今回は反響型モデルに取り組み、業績を伸ばし続けられている会社様の事例をもとに、経営戦略に加えて営業戦略について詳しくお話させていただきます。

本冊子を最後までご拝読いただき、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。

今回は10名様限定で無料で解体ビジネス研究会へご招待させていただきますのでご興味ございます方は是非ご連絡ください。

解体ビジネス研究会スタッフ一同

2 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1億円→

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ないと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と増えていきました。

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

苦勞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『株式会社 クリーンアイランド』を想像すると今から楽しみです。



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

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きました。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。

項目	月間数値	年間数値	対粗利高比率	備考	
売上高	8,937,500	107,250,000			
営業1人当たりの売上高	8,937,500	107,250,000			
粗利高	2,681,250	32,175,000		粗利率30%で計算	
販管費	人件費	480,000	5,760,000	17.9%	営業1名+事務員1名=営業担当1.5名で換算 ※営業1人あたり32万円/月*社会保険料等会社負担分1.3倍で設定
	広告宣伝費	600,000	7,200,000	22.4%	WEB:CPA5万円(ポータルサイト) 認知広告:野立て看板、バス広告
	地代家賃	200,000	2,400,000	7.5%	坪1万円以下のロードサイド看板店舗
	減価償却費	125,000	1,500,000	4.7%	看板店舗改装費を2年償却
	その他経費	500,000	6,000,000	18.6%	光熱費・車両費・通信費・旅費交通費・印刷費・駐車場費・雑費 重機修繕積立費用
営業利益額	776,250	9,315,000			
営業利益率	8.7%	8.7%			

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720万円はかけていかな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1億725万円・粗利3,217万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



本社サイト



住宅解体サイト



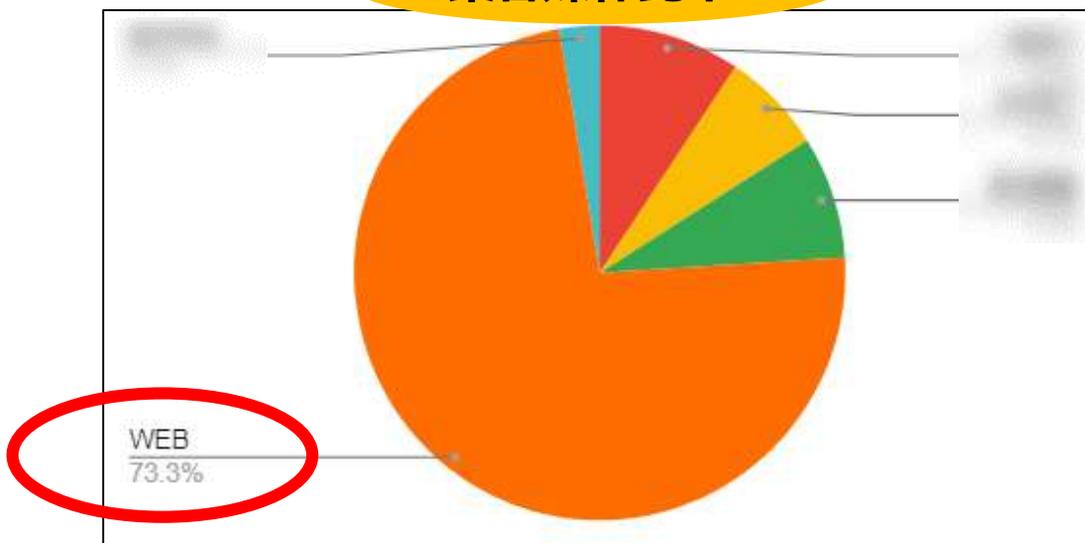
内装解体東京サイト



内装解体大阪サイト

「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

自社の認知度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UP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

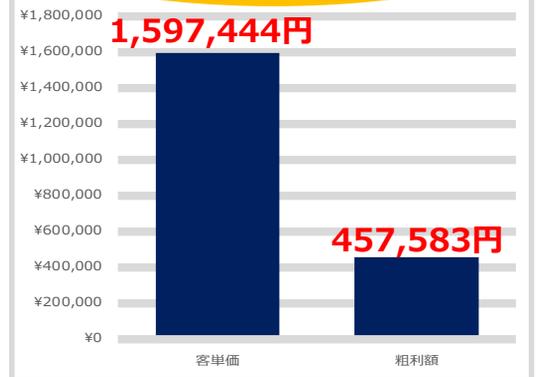


代表取締役
岸本 健志氏

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



四国地域 愛媛県松山市 御用聞き屋 仁工房



代表
鎌田 善仁氏

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！

解体専用WEB





**「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。



CLEANISLAND

業界のイメージを変えて見せます

株式会社 クリーンアイランド
代表取締役
谷池 一真 氏



2022年8月解体ビジネス研究会説明会のご案内

講座

説明会内容

AM講座

11:00
12:00

解体会社の成功事例大公開

解体ビジネスで地域一番店になる為の戦略と事例を公開



株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
DXストラクショナルグループ
チーフコンサルタント
石川 麟太郎

第1講座

13:00
13:50

売れる営業マンが実践・契約率50%粗利率30%を達成する営業手法

ポイント① 契約率50%を達成するための営業フロー大公開

ポイント② 目標KPIを達成するためのツール活用方法



株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
DXストラクショナルグループ
チーフコンサルタント
石川 麟太郎

第2講座

14:00
15:00

営業未経験の新人が2ヶ月で売れる仕組み大公開

ポイント① 誰でも売れるようになる営業の仕組みやシステム導入

ポイント② 訪問営業による見積り依頼獲得方法

特別ゲスト

株式会社 クリーンアイランド
小野 颯馬様

第3講座

15:10
16:00

解体ビジネスクラブ（情報交換会）

解体ビジネス研究会に入会されている経営者様同士での意見交換や、元請解体ビジネスのスペシャリストから情報提供をし、現状の課題や悩みを解決します。この機会に皆様の課題を解決してください。



株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
DXストラクショナルグループ
チーフコンサルタント
石川 麟太郎

第4講座

16:00
16:30

まとめ講座

ポイント① すぐに実践できる元請化ノウハウ

ポイント② 人が定着する反響型ビジネスの魅力



株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
DXストラクショナルグループ
マネージャー 中嶋 翔一

日時

2022年
8月19日(木)

会場

株式会社船井総合研究所
大阪本社 (〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 本社ビル)
【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分】
10:30~16:30 (受付開始 10:00より)

お申し込み期限：2022年8月15日（日）

受講料：無料※1社2名まで1回限りのご参加が可能です

・諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また、最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
・お申込みいただいたにも関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。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。
・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会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かねる場合がございますのでご了承ください。

お申し込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講料は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.089359を入力、検索ください。
お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お問い合わせ先

解体ビジネス研究会事務局

<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 リンタロウ)

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

