

全国で**成功事例**が続出!

- 事例① 大阪府C社 営業未経験の新人が**入社2ヵ月**で案件受注!
事例② 富山県E社 解体×アスベスト事業で**年商12億円**達成!
事例③ 岡山県A社 複数サイト戦略で**月間10件以上**の集客達成!

価格競争から抜け出す!

粗利率30%超!

産廃費用増加でも利益上昇!人が定着する!

元請

解体工事 ビジネス

株式会社サンライズ
代表取締役
酒井 一謹氏

アスベストの法改正にも対応

株式会社サンライズ
取締役
平本 義一氏

自社Webサイト

営業ツール

年商

契約率

特別
ゲスト講座

お客様から
直接依頼が来る

5億円 60%

空き家数増加や建て替え需要上昇による成長市場!

**このような会社は
モデルチェンジ!**

「そもそも、住宅解体の**元請集客の手法**がわからない」
「平均単価・粗利率を高めて**利益**がとれるようにしたい」
「いつまで、**最前線**で営業をしないといけないのか?」
「いつまで、**現場**で段取りをしないとイケないのか?」
「業績を伸ばしたくても、**人材**が採用できない」
「人材が採用できたとしても、**定着**しない」
「未経験者でも、**即戦力**化したい」
「一人あたりの**生産性**をあげたい」
「社員の**年収**を上げたい」

開かず
まずは
裏面をご覧ください



PC・スマホで
セミナー参加!

2023年

2月

火

7日

水

15日

土

18日

開催時間

13:00~16:30
(ログイン開始 12:30より)

一般価格

1名様 税抜10,000円(税込**11,000円**)

会員価格

1名様 税抜 8,000円(税込 **8,800円**)

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

元請解体工事ビジネス

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo.S094620

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・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。) →

094620

元請解体工事とは？

元請解体工事ビジネスとは、一般の消費者から解体工事の案件を直接請け負うビジネスのことです。

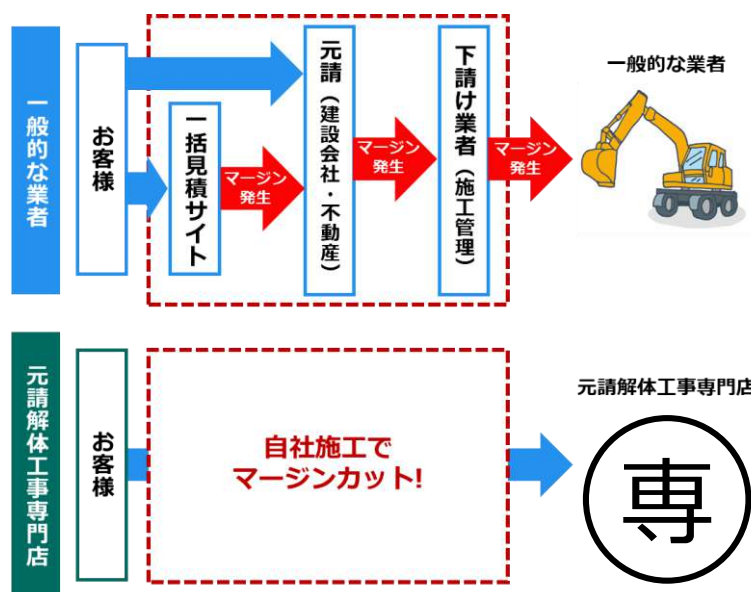
解体業界で「元請化」が急拡大している理由は大きく3つあります。

POINT① 分離発注ニーズの拡大

POINT② 空き家数の増加

POINT③ インターネット普及率の拡大

施主が自ら解体業者をWeb上で探し、安く工事を済ませたいというニーズが高まりを見せています。こうした業界の背景から、一括見積サイトが台頭してきていたり、ホームページを持つ解体業者が増えてきていたりします。下請けでの法人営業では、解体工事について知識のある方が相手になるため、価格競争になりやすい体質がありますが、一般消費者が相手であれば、営業次第で解体工事の品質の重要性を認識させ、価格競争を脱出することができ、高い利益率でかつ高品質の解体工事を提供することができます。



が、一般消費者が相手であれば、営業次第で解体工事の品質の重要性を認識させ、価格競争を脱出することができ、高い利益率でかつ高品質の解体工事を提供することができます。

INTERVIEW

KAZUNORI SAKAI

「クレーム0」の解体工事専門店を目指して…
終わりを新たな一步に「解体工事の常識を覆す」

～元請戸建解体ビジネスモデルへの参入のきっかけ～

株式会社サンライズ 代表取締役 酒井一謹 氏

これまでは、不動産会社や工務店などに向けての「法人営業」で解体工事の案件を獲得し、施工をしてきました。ところが、価格競争が厳しくなったり、土地の価格の高騰による仕入れのキャンセルで解体案件が少なくなったりと、成長を続けてきた会社の業績アップに限界が見えてきました。

そこで、空き家の数の増加や、建て替えの需要が高まっているという背景から、一般の消費者から直接解体の依頼をもらう「元請化」に取り組むようになっていきました。そうすることで、価格競争から抜け出し、高い利益率で工事をする事ができるようになりました。



“顧客満足度100%を目指して”



会社の次の成長を考えたとき・・・ 「元請化」への参入は必然だった。

株式会社サンライズは家屋を始め、ビル・マンション等の建物の解体工事を行なっている専門業者として事業を発足させ、すべての建設は解体から始まるという思いを込めて、社名を「日の出」を意味する「サンライズ」と命名いたしました。

私は前身、大手不動産会社での営業や大手建設会社での現場監督の仕事に従事しておりました。不動産営業では接客の心得を身に付け、現場監督としては現場管理の重要性和ノウハウを学びました。

取引先の開拓はほとんど私が行ない、いわゆる法人営業で何とか仕事を獲得し、会社を右肩上がりに成長をさせてきました。ところが、**土地の価格の上昇によって、既存の取引先からの解体の案件数が落ち込んだり、安い価格で解体工事を受け持つ競合が多くなってきたり**と、今後の会社の行く先に暗雲が漂ってきました。





下請け仕事の限界が見え 「元請化」への取り組みを本格化

また、とにかく下請けの法人営業が忙しく、人を増やしていく動きに注力することができず、会社の成長に行き詰まりを感じていました。そこで、新たな突破口として、解体工事の案件を直接請け負う「元請化」への動きを進めることにしました。

しかし、初めは何から手をつけていいのかわからない状況で、同業者や他業種の取り組みを参考に、解体専門ホームページを作成しました。また、地域の評判が反響に繋がると思い、口コミ評判にも力を入れて取り組みました。そうすることで、「星の数が多かったから問い合わせた」といったお客様からの声も聞かれるようになり、元請化で成功できるイメージがついてきました。今では、一般の消費者に少しでも会社を認知してもらえるように、キャラクターを作成したり、足場のイメージシートを作成したりしています。





自分以外が売れる 「仕組みづくり」が大切であると実感

元請化を始めるにあたって、同時に進めていることが、「仕組み化」です。私自身がWeb関連に苦手意識を覚えていたため、社内にWebに強い専任者を育成しました。こうしたモデルの社員ができることによって、安定したWeb集客の基盤をつくることができました。

営業についても「仕組み化」を行なっています。これまでは、自分は売ることができても、従業員が売ることができないことに課題を感じていました。しかし、過去の自分の営業の成功体験やトークをルールにし、営業ツールという形で誰でも契約ができる体制を整備しました。その他にも顧客管理ツールを導入し、お客様への対応状況の把握が簡単に行なうことができるようにしたり、価格競争に負けないための営業ツールを作成したりと、常にバージョンアップを続けています。

今後は従業員を増やしていきながら、地域の中で一番の解体会社を目指して売上を伸ばしていきたいと思っています。



～成功事例企業のご紹介～

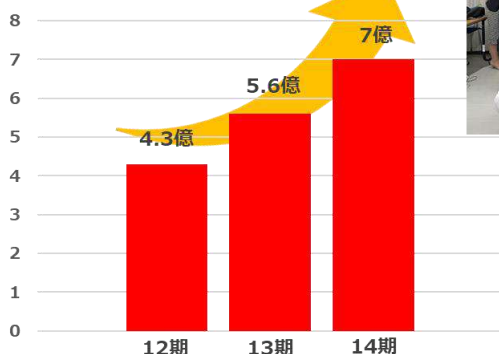


【大阪府】株式会社クリーンアイランド

◆代表取締役：谷池一真氏

現在は「大阪府」「兵庫県」「東京都」「徳島県」の4拠点を中心に事業を展開中。2022年11月には、全国にもまだ数えるほどしかない「来店型」の解体工事専門店「クリーンアイランド洲本店」をオープン。また、同年7月には本社ビルが完成し、移転。YouTube登録者数は1.78万人にまで増加し、業界で最も注目を集める解体会社まで成長。

売上推移

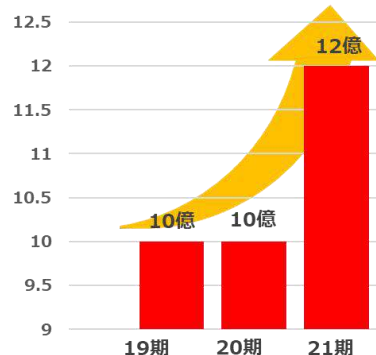


【富山県】有限会社エイキ

◆代表取締役：木村貴之氏

「For the next generation-次世代のために-」を会社のキャッチコピーに掲げ、富山県富山市を中心に解体事業、アスベスト事業、便利屋事業、不動産事業を展開。また、一般社団法人「eiki social work」を設立し、地域貢献活動へも参画。元請解体ビジネスモデルに取り組み、さらなる業績アップを目指す。

売上推移



講座	内容
第一講座 13:00~13:50	2023年の解体工事業界の動向&元請化戦略大公開 ポイント① ポイント② ポイント③ 今後成長・成熟していく解体工事業界を徹底解剖! 元請化参入の必要性とは!?なぜ儲かる!? 社員が活躍できる営業の「仕組化」のつくり方とは!? 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ 解体ビジネスチーム 石川 麟太郎 (イシカワ リンタロウ) 船井総合研究所に入社以来一貫して「外壁塗装・屋根リフォーム業界」のコンサルティングを専門とし、立ち上げ段階における即時業績アップ、マーケティング戦略を得意とする。2022年に解体工事業界専門のコンサルティングを立ち上げ、全国の解体工事会社の業績アップに奮闘している。
第二講座 14:00~15:00 ゲスト講座	年商5億円企業の元請解体ビジネスモデル大公開 ポイント① ポイント② ポイント③ 儲からない体質を脱却!安定した元請化戦略を公開! Web集客を軌道に乗せる「Web専任者」育成手法公開! 価格競争から抜け出す営業ツール&手法を公開! 株式会社サンライズ 代表取締役 酒井 一謹 氏 (サカイ カズノリ) 建設会社やマンション販売の営業を経て、2009年に株式会社を設立し、代表取締役に就任。「クレームの無い解体工事」をモットーに、神奈川県、東京都を中心に解体工事業に従事。すべての建設は解体から始まるという思いを込めて、社名を「日の出」を意味する「サンライズ」と命名し、年商5億円まで成長させる。
	株式会社サンライズ 取締役 平本 義一 氏 (ヒラモト ヨシカズ) 株式会社サンライズの取締役に就任し、右腕として会社の成長を支えている。2022年に取得した「一級施工管理技士」の知識を武器に、お客様のことを第一に考え、安全に配慮した解体工事を提案している。営業未経験でも、高い契約率や利益率を達成できる営業手法のモデル創出に尽力している。
第三講座 15:10~16:00	【2023年最新】解体業界Web集客戦略 ポイント① ポイント② 基本的なWeb集客の考え方を大公開! 成功事例多数!!好立地を抑えた集客最大化戦略大公開!! 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ 解体ビジネスチーム 山本 雄河 (ヤマモト ユウガ) Webマーケティングを得意とし、解体工事業の業績向上に携わり、1億円~12億円まで幅広い規模の企業に向けた、成長実行支援に取り組んでいる。社長、社員の思いを実現するため現場の課題に正面から向き合い、課題を解決していくことを大切にしている。
第四講座 16:00~16:30	まとめ講座 ポイント① ポイント② ポイント③ 人が定着する反響型ビジネスの魅力! 解体会社がこれからの勝ち抜くための成長戦略を解説 明日から即時業績アップ!全国の解体会社の成功事例を公開! 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ 解体ビジネスチーム 石川 麟太郎 (イシカワ リンタロウ)