新規起ち上げでも成功できる!Webで元請売上拡大!

地方の解体工事業が

誰でもわかる はじめての

ホームページで

元請受注 1.5億円

このようなことで
お困りの会社はモデルチェンジ!

- ☑ホームページからの問い合わせがない
- ☑下請け体質で価格競争に負けている
- ☑仕事の受注が不安定の方

特別ゲスト講座

株式会社ACTIVE
代表取締役
菊池 哲也氏

『「ホームページなんて意味あるの?」
そんな風に考えていた“Web素人”の
私たちが、初めてのホームページで
ここまで売上が上がるとは驚きでした。』

全日程Web開催
PC・スマホで セミナー参加!

2023年 4月 13日(木)・18日(火)・22日(土)

開催時間 13:00~16:30
(ログイン開始 12:30より)

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円)
会員価格 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
はじめてのホームページ集客セミナー
お問い合わせNo.S095914
船井総研セミナー事務局 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。)→ 095914

元請け住宅解体
はじめてのHP集客セミナー

～解体業界で勝ち続けるために～

解体工事会社　事業主の皆様へ

**　はじめまして。株式会社船井総合研究所 解体ビジネスチーム リーダーの石川 麟太郎と申します。**
まずは、本冊子をお手に取っていただきましたことを感謝申し上げます。

**　2022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。

今回の「初めての解体HP集客セミナー」ではHPを活用した反響型に取り組み、業績を伸ばし続けられている会社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1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、是非セミナーにご参加ください。
皆様の経営にお役立ていただけますと幸いでございます。

詳しい 解体HPの集客ノウハウ&事例を大公開

『HPをリニューアルし元請け集客を開始して3か月で11件/月の反響】

年間2～3件➡

20件/月

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！

岡山県　**株式会社ACTIVE**
代表取締役　菊池 哲也 氏

■元請け化に取り組むまでは不動産業者や工務店の言いなりで限界を感じていました。

私は解体職人として下積み時代を過ごした後、父の会社を引き継ぎ社長になりました。平成27年に社名を現在のACTIVEに変えて解体事業の売上を伸ばしてきました。

解体技術には自信があり、地元岡山では徐々に評価もされていました。仕事も少しずつ増えていき、年間売上4.5億円までは成長しました。

しかし、これ以上の会社成長を考えたときに**今の体制では限界を感じていました。**

会社のHPはもともとあったのですが、特に運用はしておらず反響も全くない状態でした。

そこで、一念発起して元請け化に向けた取り組みを決意！去年2022年にHPをリニューアルしました。

■HPをリニューアルしよう！と意気込んだものの何からを手をつけていいのか…

いざ、元請け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。**

HP集客が全くうまくいっていない状況だったので、**Webサイトのリニューアル**を行い、他にも２つの複数サイトを立ち上げました。立ち上げるには複数の写真素材など、ある程度の苦労はありましたが、元請解体ビジネスモデルを達成するために、集客システムの構築にしっかりと力を注ぎこんだことが、現在の成功につながりました。

サイト運用の取り組みを続けていると**Webからじわじわと反響が出るようになりました。**

【リニューアル後の自社HP】

今では月に20件ぐらいの問い合わせが来るようになり、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ます。

その結果、**Webからの反響もどんどんと増えています。**

元請け化集客の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さまざまなことを試しました。

試行錯誤する中で売上がどんどん伸びていき、**意外に簡単に元請け化できるな！反響型の住宅解体で業績を伸ばせそうだ！と感じました。**

■元請け化して気づいた自社集客の重要さ！粗利率は驚異の40%超え！

初めはうまくいくかどうかはわかりませんでしたが、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**一番驚いたことは反響の質です。**

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くあるかと思います。**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「岡山NO.1の解体業者」に向けて、仲間と一丸となって進み続けます。

未来の『ACTIVE』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

『元請け住宅解体事業』の付加が持続的に成長させる

株式会社船井総合研究所
Reformビジネスグループ
リーダー
石川麟太郎

ここまで株式会社ACTIVE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。

私は現在、全国で解体業を行っている会社のみなさまへ**「元請け解体」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ACTIVE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。

そもそもなぜ元請け住宅解体モデルを立ち上げたのか！

株式会社ACTIVE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、そこから元請け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

- どれだけ頑張って働いても利益がでず、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していた
- 元請け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

元請け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ACTIVEは先述したお悩みがあったので、元請け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。

元請け化する際の不安

- **お客様からの直接問い合わせが本当に来るのか**
- **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**
- **クレームなどの手間ばかりが増えて儲からないのではないか**

しかし、**より売上を伸ばして利益を出すためにも**反響型モデルの付加を行いました。元請け化する際のポイントを株式会社ACTIVEの事例をベースにお伝えさせていただきます。

元請け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	恐い・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

元請け化する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ACTIVEもはじめは販促投資にお金を使うことを、ためら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。

積極的に投資を行なっても儲かるシミュレーションを仕組みで解決し、ACTIVE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、自社施工・または協力業者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。

元請け化で業績を上げるには何よりも集客が一番重要！

HP集客戦略

解体ホームページ

アスベストLP

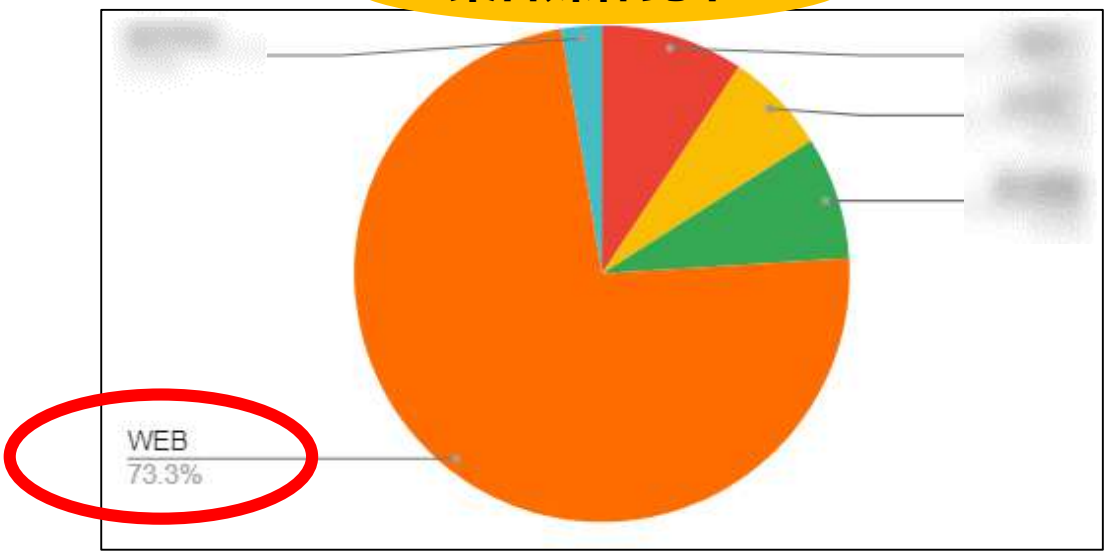
一括見積サイト

「解体工事　岡山」と検索してみてください！解体工事を検討している多くのお客様に自社のHPを見てもらうために、対策を徹底的に行いました。

その為、ＡＣＴＩＶＥのホームページが一番上位に出てくると思います。

HPをリニューアルして、**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、今ではWebサイト合計のお問い合わせが月20件を超えています。**

集客媒体比率



契約率60%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ACTIVE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**<u>従業員に教えることがなかなかできませんでした。</u>**

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**<u>売れる営業フローを構築すること</u>**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、**<u>業界未経験で専門知識のない新人でも</u>**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60%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、船井総合研究所で制作した近隣チラシをもとに**<u>自社の認知度アップとクレーム防止</u>**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

レポートをお読みいただいた皆様への特別なご案内

「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！ 解体ビジネスモデル大公開セミナー

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。」**今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社ACTIVE 代表取締役 菊池哲也氏をお招きし、**「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。このセミナーは**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、セミナー参加者限定

解体業界専門のコンサルタントと経営相談ができます！

Funai Soken

Web集客について、契約率60%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!

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、全国の会社の成功事例を事業者同士で共有し合い、多くの方がセミナーの内容を吸収、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を紹介させていただきます。

株式会社クリーンアイランド

◆代表取締役：谷池 一真　氏

兵庫、大阪・東京の３拠点を中心に解体工事業を展開されている会社です。
「業界のイメージを変える」をモットーに社員全体で業界イメージ改革を先導されています。最近ではYouTubeによるファン化戦略にも取り組まれており、これまでにない新たな活動にも挑戦されています。

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。

今回のセミナーで公開する

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**20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60%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**培か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**

菊池社長： ホームページ集客なんて自分にはできないと思っていましたが、本気で取り組んで本当に良かったです。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。必要なことは「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、まずはこのセミナーに参加してみてはいかがでしょうか。

ACTIVE

株式会社ACTIVE
代表取締役
菊池 哲也 氏

はじめてのホームページ集客セミナー【問合せNo.S095914】

講座	セミナー内容
第１講座 13：00 〜 13：50	**解体業界の動向&元請化戦略大公開** 見どころポイント：今後成長・成熟していく解体工事業界を徹底解剖。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ リーダー 石川 麟太郎
第２講座 14：00 〜 15：00	**年商5億企業のホームページ集客戦略** 見どころポイント：儲からない体質を脱却。 安定したホームページ集客戦略を公開。 株式会社ACTIVE 代表取締役 菊池 哲也 氏
第３講座 15：10 〜 16：00	**【最新】解体業界Web集客戦略** 見どころポイント：基本的なWeb集客の考え方を大公開。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 山本 雄河
第４講座 16：00 〜 16：30	**解体会社がこれからを勝ち抜くための成長戦略** 見どころポイント：これからを勝ち抜く解体会社の成長戦略とは。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人

開催要項

日時・会場

オンライン開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合よい日程をお選びください

ご入金確認後、マイページへの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

第1日程	2023年 4月13日(木)	お申込み期限 4月9日(日)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	ログイン開始 12：30〜
第2日程	2023年 4月18日(火)	お申込み期限 4月14日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30	ログイン開始 12：30〜
第3日程	2023年 4月22日(土)	お申込み期限 4月18日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 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

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円)/1名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円)/1名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、セミナー開催４日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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いたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛てにメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長Onlineプレミアムプラン(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込み方法

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.095914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

船井総研セミナー事務局

＜E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp＞

TEL:0120-964-000（平日9:30〜17:30）

●申込に関するお問い合わせ：中田

●内容に関するお問い合わせ：石川

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　095914