

3分でわかる!産廃費用増加でも儲かるヒント!

解体工事業向け

人手不足 忙しいばかりで
儲からなかった
私の**粗利** **32%**
会社が

粗利20%で受注できた秘密

「今さら元請けで戸建解体!?!」社員は全員反対でした…

しかし!!

■初年度いきなり1億円以上の直接受注を達成した成功秘話

■もう利益のない現場はしたくない!
脱 赤字現場撲滅プロジェクト

■戸建て住宅の現場を高速回転でまわすことで
高利益率・高生産が実現!

■施工が簡単な戸建て解体の仕事が増えると
協力業者もどんどん増えていく!



プレミアム
ゲスト
講師

2022年解体工事売上高:9億円
わずか1年で元請売上+1億円!

有限会社イエキ【富山県】
代表取締役 **木村 貴之氏**

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

全国解体工事経営戦略セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。

お問い合わせNo.S098574

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。)→ **098574** 🔍

特別
ゲスト



『元請け解体参入で
毎年右肩上がりで業績アップ!』

売上12億

解体工事：9億、アスベスト：3億、不動産：1億

既存の下請け工事に加えて元請け参入で
安定的に集客できるようになりました!

富山県 有限会社エイキ
代表取締役 木村 貴之 氏

■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…

私は平成12年に解体業者として会社を創業しました。

職人親方として何人かで始めた会社も、最初は苦戦しましたが少しずつ大きくなり、今ではリサイクルサービス業、便利屋サービス業、産廃運搬業、産業処分業許可取得など事業拡大を進めております。

そして今、最も力を入れて取り組んでいるのが、

元請け住宅解体事業になります。

Web集客に取り組むことで一般のお客様から多くの直接ご依頼をいただいています。営業に関しても相見積り対策の営業フローを整備することで契約率も高まっています。直接依頼なので案件紹介料や中間マージンもかからず、高い利益率で仕事ができます。

今後さらに取り組みを強化し、地元の解体業者として認知度を高め

ていき**地域NO.1の解体業者**になりたいと思います。

そもそも、なぜ元請け住宅解体をやろうと思ったのか？最大の理由は「利益率」です。

解体工事は業者によって仕事の品質がバラバラであり、

「優良業者は意外と少ない」という事実は、元請けの建設会社や不動産会社も当然知っています。

ですから、まじめに仕事をしていれば「売上高」を上げることはそこまで難しくありません。仕事を選ばなければ、下請け仕事はいくらでもありますから。

しかし、そうやって下請けで仕事を増やしても一向に利益は残りませんでした。

「利益が大きく増えるわけでもないのに、売上高を上げるために人を採用して固定費を増やし、現場数を増やせば管理リスクも増えていく…」

こんな状況では、正直に言うと事業を成長させること自体に前向きになれませんでした。

そのような中で、やはり儲かる仕事を増やさなければ先が見えないと思うに至り、

「効率が良くて利益率も高い仕事。かつ、経験の浅いの人材でも対応できる仕事って何だろう？」という

視点で自分達の仕事を分析してみました。

そうして辿り着いた結論が、

「元請け戸建住宅解体」が短工期で利益率も高く、工事もそこまで難しくない、いわゆるオイシイ仕事だということでした。

■「元請けで儲かる仕事を増やそう！」 しかし、社員たちは当初反対しました。

元請け戸建解体に注目して同業他社を調べてみると、
勘の良い会社は既に取り組んで成功を収めているようでした。
「これならいける！」と私は思いました。

そしてすぐに、自社でも元請け戸建て解体に力を入れていこうと
社員達にも方向性を示したのですが、

「社長、今でも十分忙しいのに、まだ仕事を増やすんですか？」

「これ以上現場を増やしたら、俺たちじゃ見切れませんよ…。」

「個人のお客さんから仕事を請けると面倒が増えませんか？」

といった反対意見が大半を占めました。

「最初は抵抗を感じる気持ちもわかる。」

「だけど、このまま下請けで利益の出ない工事ばかりやっても、
みんな（社員たち）の給料を上げていくこともできなければ、
会社も安定せず、いつまでもみんなで忙しく現場を駆け回って、
疲弊していくだけになってしまうと思う。」

「もっと楽しく仕事をして、物心両面で豊かになるために、
利益率の高い仕事を増やすチャレンジをしていこう！」

私は今回の決断に至った背景を何度も社員に伝えました。
皆でもっと明るい未来を掴もうという思いが伝わったのか、
やがて社員も1人、また1人と共感してくれるようになり、
元請け戸建て解体に力を入れていくことで合意しました。

■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分かりませんでした。

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10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60%・粗利率30%超えを達成！

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元請け解体3億円に向けて、仲間と一丸となって進み続けます。

未来の『エイキ』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



ここまで有限会社エイキの取り組み、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。

有限会社エイキ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！

有限会社エイキ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！

有限会社エイキ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有限会社エイキ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	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。
有限会社エイキ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、有限会社エイキ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

住宅解体専門HP



会社HP



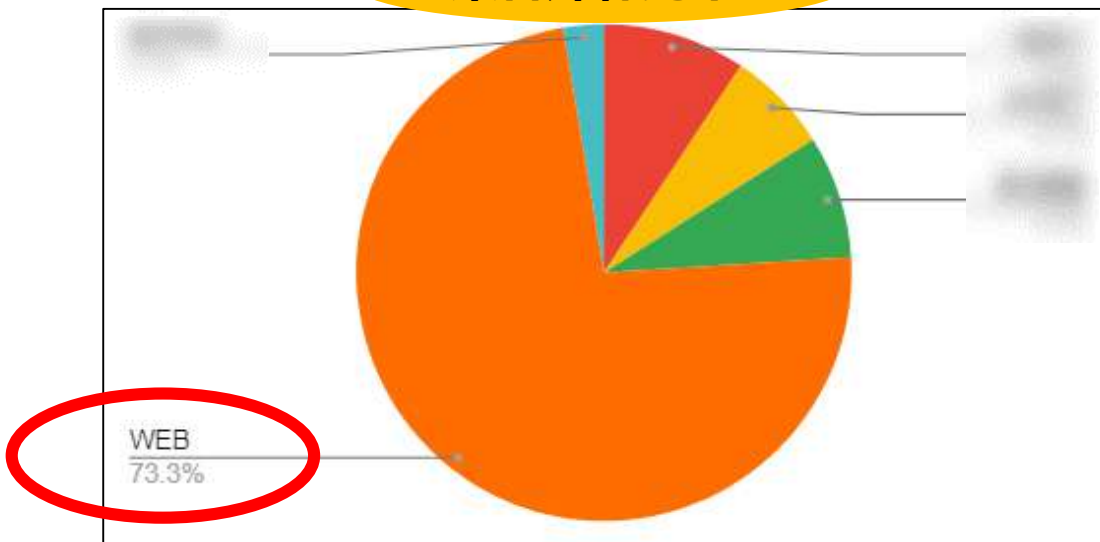
各種LP



「解体工事 エイキ」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。

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！

有限会社エイキ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！





**「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！ 全国解体工事経営戦略セミナー

解体業界は他業界と比較しても未だ発展途上で、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て、先行者利益を獲得で

きるチャンスは今だけです。今回のセミナーでは、3名のゲスト講師をお招きし、

「元請住宅解体」参入の成功ポイントを解説していただきます。

このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容が詰まった内容となっています。

たった半日参加するだけで、成功モデルを自社に落とし込める講座構成です。

一見の価値あることは間違いありません。ぜひご参加ください。

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 に経営相談ができます！



Web集客、契約率60%の営業ノウハウ、
人が定着する採用の仕組み、・・・
様々な課題への解決方法をご提示します。

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

月20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。



株式会社ACTIVE

◆代表取締役：菊池哲也 氏

「解体事業を通じて、街の未来を創る」を会社のキャッチコピーに掲げ、岡山県岡山市を中心に解体事業、アスベスト調査・除去工事を展開。解体工事専門サイトのみならず、アスベスト専門LPや見積比較サービスサイトなど、複数サイトでのWeb集客戦略に取り組む。現在では月に10～11件のWeb集客に成功している。

全国解体工事経営戦略セミナー 成功レポートをお読みの皆様へ

売上12億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事業への参入は、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」かを決める決断だけだと思い
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。
会場で皆さんとお話できることを楽しみにしております！



EIKI Inc.

有限会社エイキ 代表取締役
木村 貴之



セミナー翌日からすぐに使える**超実践的**な 事例・ノウハウ・全てをお伝えします！

全国解体工事経営戦略セミナー

【日時】2023年5月13日（土） 13:00～16:30（受付12:30～）【申込締切日】2023年5月9日（火）

【会場】株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6-6 日本生命丸の内ビル 21階

【JR「東京駅丸の内北口」より徒歩一分】

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、会場は受講票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。

中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

講演内容 &
スケジュール

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

講座

講師・内容紹介

第1講座

12億企業経営戦略会社の採用戦略



講師

有限会社エイキ
代表取締役

木村 貴之 氏

ポイント

解体工事業で12億の売り上げを誇る有限会社エイキの経営戦略を大公開。アスベスト調査をはじめとする先進的な取り組みも公開。

第2講座

BtoC参入わずか3カ月で月間売上1,000万円達成の経営戦略



講師

株式会社ACTIVE
代表取締役

菊池 哲也 氏

ポイント

複数Webサイトで集客を行い、参入からわずか3カ月で月間売上1,000万円を達成した、元請解体ビジネスモデルや企業としての取り組みを公開。

第3講座

クリーンイメージ戦略



講師

株式会社
クリーンアイランド
代表取締役

谷池 一真 氏

ポイント

解体業界において先進的な取り組みを行い、戸建ての元請化に成功し業績を伸ばされた会社の事例を公開。

第4講座

【最新】解体業界Web集客戦略



講師

株式会社船井総合研究所
解体ビジネスチーム

山本 雄河

ポイント

月に20件以上の反響を出す解体業界特化型Web戦略を大公開

第5講座

まとめ講座



講師

株式会社船井総合研究所
解体ビジネスチーム リーダー

石川 麟太郎

ポイント

採用に困らないために、採用ノウハウを自社で活かしていくにはどうすればいいのか。船井総合研究所の石川が、自社への落とし込み方法・解説を行います。

お申し込みは今すぐ右のQRコードから！（スマホカメラで読み取れます）

右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

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。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098574>

お申し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）

※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

