

3分でわかる！産廃費用増加でも儲かるヒント！

木造で **受注坪単価 50,000円** を実現!!

解体工事

利益率 2倍化法

直接依頼 今すぐ業績を上げたい会社の皆様必見
不動産業者・工務店・ハウスメーカー依存から脱却!



株式会社サンライズ
代表取締役 **酒井 一謹氏**

営業社員

1名で**1億円**

契約率

30% ▶ **60%**

年商

5億円

粗利率

20% ▶ **40%**

日時 **2023年 7月14日(金)** 13:00~16:00
(受付 12:30~)

申込期日 7月10日(月)

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 船井総研大阪本社ビル

※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には、中止とさせて頂く場合がございます。中止の際、交通費の払い戻し手数料などのお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

脱ポータル! 自社集客を獲得する解体セミナー

お問い合わせNo. S102283

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。

当社ホームページ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。) → 102283 🔍

自社の集客を進め、ポータルを脱した 社長へのインタビューを特別公開！

～解体業界で勝ち続けるために～

解体工事会社の皆様へ

はじめまして。株式会社船井総合研究所の解体工事業界を専門にコンサルティングを行っております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。

2023年の業績を振り返ると、いかがでしたでしょうか。

これを読んでいる方はもっと会社に利益を残したい方が多いかと思います。

そういった皆様からは、「忙しくしているのに利益が上がらない」

「価格勝負になってしまい、ギリ貧になってしまっている」などのご相談が

寄せられております。利益の残る解体会社とそうではない会社の違いは、

何なのでしょう？私はこの違いとして大きいのは、

「**自社集客**が成功しているかどうか」が挙げられると思います。

今回は自社集客に取り組み、利益を伸ばし続けられている企業の事例をもとに、最新情報と経営指標をお伝えさせていただきます。

まずは、自社集客を成功させて、業績を伸ばされている企業のインタビューから見ていただきたいと考えております。このインタビューは、現時点で**本冊子以外では公開されていない**特別なものになっております。

本冊子を最後までお読みいただき、そして是非セミナーへ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。

株式会社サンライズ 酒井社長のインタビューを特別大公開

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。



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



ここまで株式会社サンライズの取り組み、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、全国で解体業を行なっている会社のみなさまへ「元請解体」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。

株式会社サンライズ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！

株式会社サンライズ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！

株式会社サンライズは先述したお悩みがあったので、元請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
- ・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ないました。元請化する際のポイントを株式会社サンライズ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

販促投資を行なっても儲かる事業シミュレーション

元請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。

株式会社サンライズ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、株式会社サンライズ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



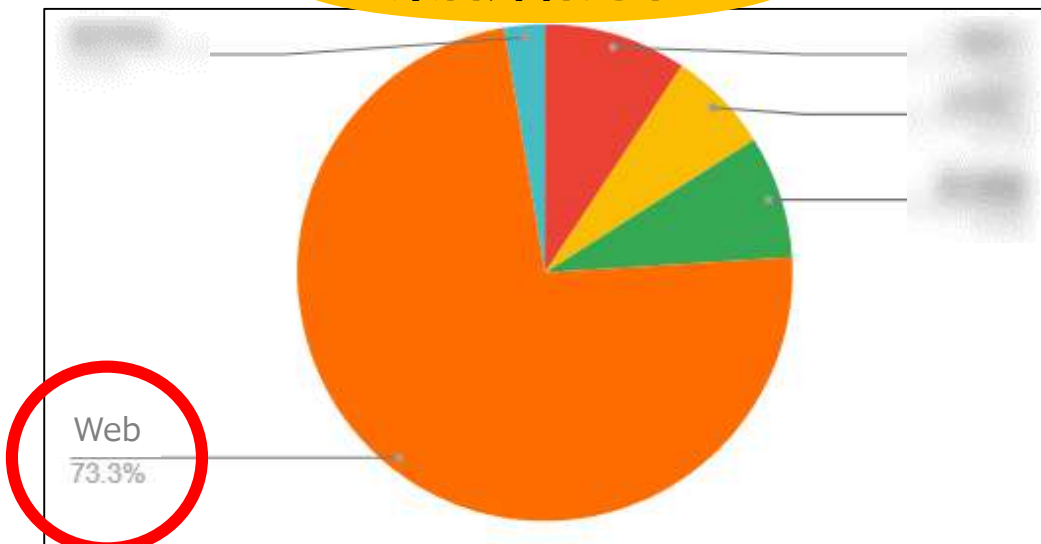
会社HP



「解体工事 サンライズ」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、対策を徹底的に行ないました。

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10件以上となっています。

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！

株式会社サンライズ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なえるようになり、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！

脱ポータル！自社集客を獲得する解体セミナー

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、紙面で紹介した酒井 一謹氏をお招きし、**「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！**



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！

当成功レポートをお読みの皆様へ

正直、ここまでの道が楽だったかといえばそうではありません。

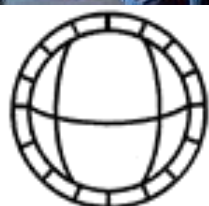
やることも多く、最初は大変だったのも事実です。

とはいえこのビジネスモデルはまだ競合も少なく、

いざ取り組んでみると思ったよりも集客できて、すぐ手応えを感じました。経営者の最も重要な仕事は、「する」のか「しない」のかを決める決断だと考えております。

まずは経営変革の第一歩として、このセミナーに参加してみたいかがでしょうか。

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！



sunrise
construction

株式会社サンライズ 代表取締役
酒井一謹



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**



～成功事例企業のご紹介～

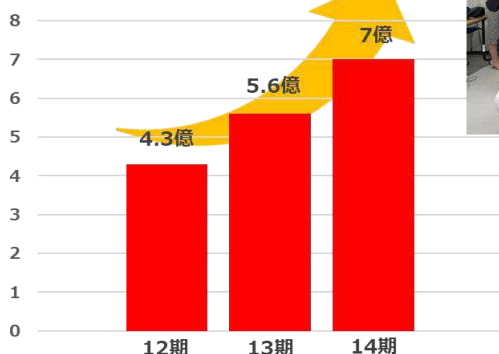


【大阪府】株式会社クリーンアイランド

◆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

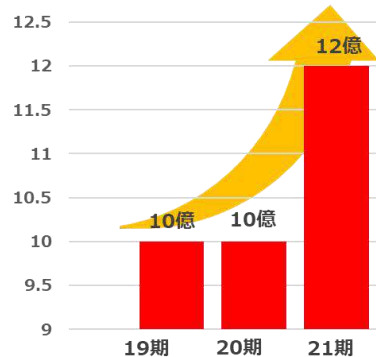


【富山県】有限会社エイキ

◆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



第一講座

13:00~
13:50

第二講座

14:00~
15:00

ゲスト講座

第三講座

15:00~
15:30

第四講座

15:30~
16:00

内容

これで儲かる！自社集客解体ビジネスモデルとは！？

ポイント

2023年、手元に利益が残る解体工事を行うには自社での集客が重要です。その自社集客を要にした、最新の解体工事ビジネスモデルについて解説いたします。



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 リーダー
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。

石川 麟太郎 (イシカワ リンタロウ)

私はこれでポータルを辞めた！自社集客で月に10件の解体工事を集める方法

ポイント

東京の解体会社、株式会社サンライズが実際に自社集客が安定するようになった方法を大公開いたします。



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 代表取締役 酒井 一謹 氏 (サカイ カズノリ)

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)

自社集客の要 2023年WEB集客徹底解説セミナー

ポイント

株式会社サンライズの集客の要になっていたWeb集客について、基本的なことを解説いたします。



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
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。

山本 雄河 (ヤマモト ユウガ)

まとめ講座

ポイント

弊社のチームリーダーの石川が、株式会社サンライズの成功事例を皆様は再現できるように落とし込みます。



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 リーダー

石川 麟太郎 (イシカワ リンタロウ)

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.102283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)
●お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

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 102283

