

建築業許可ありの会社だけが
参入できる

住宅解体元請け事業 新規参入セミナー

合計**5万人**の小商圏でも
元請け解体**売上1.2億円!**
異業種（下請け建設業・
運輸業・GS）から
新規参入に成功!

田舎の小さな
建設業だった
私たちにも
できました!

株式会社まるきょう(島根県)
代表取締役 **内田 功一氏**

高度成長期
建築物の **老朽化**

空き家法の改正

補助金の活性化

解体ラッシュの
波に乗るなら今だ!

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

建設業者必見! 住宅解体元請け事業新規参入セミナー

お問い合わせNo. S103667

主催

2023年9月25日(月) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 13:00~16:30
(受付12:30~)
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。
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

Webからもセミナー情報をご
覧いただけます。



当社ホームページ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。) → 103667

異業種参入大歓迎！ 住宅解体 新規参入セミナー

～解体業界へ参入して勝ち続けるために～

建設業許可をお持ちの会社の事業主の皆様へ

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。

2023年の業績状況を考えるといかがでしょうか。

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の皆様から、「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？

「新規事業への投資を行い、

コングロマリット経営が行えているかどうか」だけです。

今回の住宅解体元請け事業新規参入セミナーでは異業種から解体業界に参入し、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、地域一番店の具体的で実践的な取り組みも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、そして是非セミナーにご参加いただき皆様の経営にお役立ていただければ幸いです。

詳しい住宅解体ビジネスのノウハウ&事例を大公開

なぜ今？”建設業” “建築工事業” が注目！ 参入増加中の解体工事業界の現状とは？

解体事業参入が増えている3つの理由

その理由① 新設住宅着工戸数の減少

皆様ご存知の通り、住宅業界の着工棟数は年々減少しています。具体的には1996年の着工棟数160万戸をピークに年々減少してきており、2008年には80万戸とピーク時のおよそ半分に減少しました。そして、2030年には60万戸に減少すると言われています。

また、着工棟数の減少に伴い、木造建築業（住宅会社、ハウスメーカー、地域ビルダー、工務店等）の会社数も同時に減少傾向にあります。着工棟数がピークの1996年には木造建築業者は約10万社ありましたが、2008年には約5.6万社に減少しました。さらに、2016年には木造建築業者の会社数は4万社に減少しています。

更なる市場の縮小に備えるため、別事業への参入を検討している企業が増加し、そのうちのひとつが解体工事業というわけです。

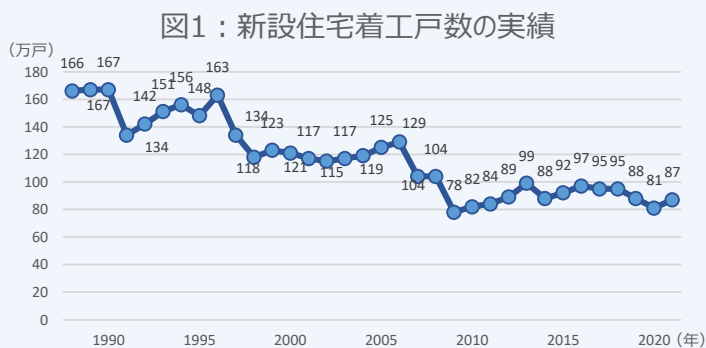


図1：出所）国土交通省「住宅着工統計」より。

その理由② 少子高齢化による人口減少

日本では、2010年をピークに年々人口減少が進んでいます。とは言え、日々生活を送っている中で、人口減少を体感されることは少ないと思います。しかし、実際に人口減少のデータを見ると我々の想像よりも大きな影響を与える可能性があります。平たく言えば、商売においてお客様が減っていくということを意味し、1つのビジネスモデルで規模拡大、多店舗展開によって業績を伸ばすことが難しくなってきています。ターゲットとなる年齢層、所得層、地域性の差により、マーケットが変わり、業績格差が出来てきます。特に昨今のコロナ禍において、所得分布が変わり、商品・サービスの売れる、売れないで、ビジネスモデルの変化が起こっています。

例えば、高単価注文住宅が不振で、ローコスト住宅や、中古住宅が好調であったり、豪華な結婚式が不振で、家族婚や、フォトウエディングが好調であったりしています。1つのビジネスモデルの展開より、複数のビジネスモデルを展開する「多角化経営」の方が、企業として、持続的な成長をすることが難しいと言えます。

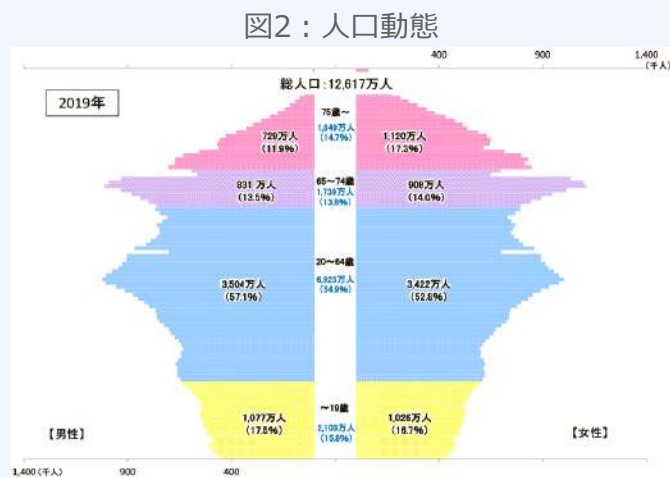


図2：出所）厚生労働省ホームページ

その理由③ 解体工事業界の市場の成長性

POINT① インターネット普及による分離発注の拡大

POINT② 空き家数の増加

POINT③ 高度経済成長期の建物の老朽化

インターネット・スマートフォンの普及により、施主自らが解体業者を探すというニーズが高まりを見せています。過去は建て先のハウスメーカーや工務店、その後の土地売却を見据えて不動産会社に解体工事案件が集中しました。しかし、分離発注をすることで解体費用を安く済ませることができるという認知が進み、一括見積をすることができるポータルサイトが台頭し、市場を活性化させています。また、解体ビジネス自体がもともと下請け中心のビジネスであったため、解体会社自らが元請けになり、事業展開するノウハウを確立している会社がまだまだ少ないことや、会社規模が10億円以上の解体会社の多くは、公華を請け負っていたり、既存法人からの定期発注で成り立っているため、客単価の低い一般家屋の解体工事でのクレームにより、会社評判が落ちることを危惧しています。こうした影響で元請けの市場が空白、すなわちブルーオーシャンとなっています。

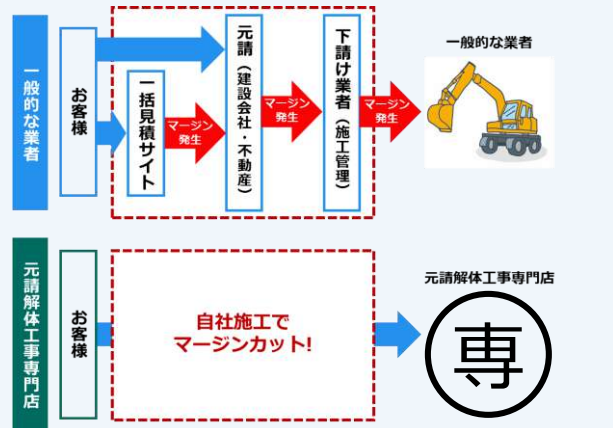


図3：空き家数の推移

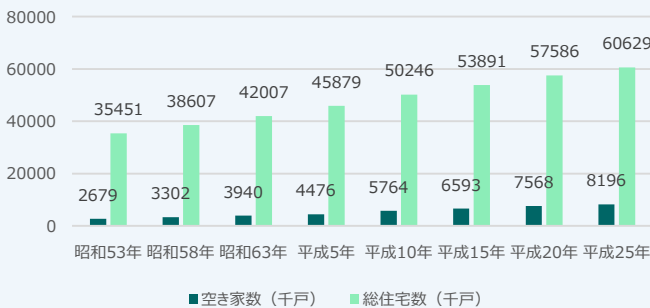


図3：出所) 総務省「平成25年住宅・土地統計調査」より。

高度経済成長期に建築された建物・インフラの老朽化・頻発する大型災害等により、解体工事に対する需要は高まりを見せており、国土交通省の推計によれば、解体工事件数は今後5年程度増加すると想定されています。建設業許可がある会社だからこそ取り組むことができ、競合が少ない今が参入のチャンスとなっています。

空き家数は昭和53年から毎年増加しており、国土交通省によると、空き家数は2030年まで増加見込みと発表されています。また、利用されていない空き家に課税する、通称「空き家税」が日本で初めて京都市で導入される見通しとなっています。こうした背景から「空き家問題」の解決策として、今後その他の市区町村でも「空き家税」の制度の導入や、補助金の導入が検討されることでしょう。



成功事例は次のページへ

運送業として創業し69年。

解体事業参入の決め手は

このままでは先細りになる

そんな危機感からでした

株式会社まるきよう
代表取締役

内田 功一氏

株式会社まるきようについて



【創業】昭和29年

【事業内容】一般貨物運送業、解体工事業、ガソリンスタンド事業、リサイクル事業

【事業全体売上】8.4億円（うち解体工事業1.2億円）

【社員数】26名

【拠点】島根県仁多郡奥出雲町



地方の運送会社がなぜ 「元請け解体事業」に未来をかけたのか？

株式会社まるきようは、島根県仁多郡奥出雲町に本社をかまえ、一般貨物運送業として創業しました。その後、地域の方々からのご要望の声から「ガソリンスタンド事業」「解体工事業」「リサイクル事業」と少しずつ事業を拡大して参りました。

元請けの解体ビジネスへの本格参入の決め手は、多角化経営強化の側面と、解体市場に成長性を感じた側面からです。売上の70%以上を占めるガソリンスタンド事業は、過去に燃料価格の高騰の影響を受けて売上が下がったことがあり、一つの事業に依存するリスクを感じ、第二の中核事業を立ち上げたいという想いが生まれました。また解体市場は



、高度経済成長期に建設された建物が解体時期に差しかかっていることや、今後全国的に空き家が増えていくこと、そして補助金や法律・条令改正などの行政からの後押しがあることから、今後の市場の成長性に魅力を感じました。



事業開始までの流れ「**成果が出るまで**」 手探り状態で右も左もわからない...

元請けの解体ビジネスに取り組むことになって、最初に着手をしたことは、**解体専門チラシの配布**です。以前に隣の市の解体業者が我々の商圈に解体専門チラシを配布してきたことがあり、負けじと**見よう見まねで解体専門チラシを作成し、配布をしました**。しかし、**どのようなチラシであれば顧客が集まるのか全く分かりませんでした**。とにかく競合に負けないようにと必死であったため、**紙面の内容に戦略はほとんどなく**、競合の配布していたチラシとよく似たものが出来上がってしまっていました。また、**人の育成も同じく大変苦労しました**。会社ではそれぞれが

好き放題に働き、毎日が同じ仕事の繰り返しで、「このままでは地域を支える会社であり続けるのは難しいかもしれない。」という不安もありました。解体の見積依頼を安定して自社で獲得し、**属人性がなく、**



※当時のチラシ

誰もが活躍できる仕組みづくりが不可欠でした。



解体ビジネスモデルの集客や営業 成功事例を知り、自社へ落とし込むことがカギ

さまざまな壁にぶつかってきましたが、兆しが見え始めたのは全国の解体会社の成功事例が情報として入手できるようになってからです。解体チラシについてはリニューアル版を再配布し、1回の配布で15件の見積依頼を獲得しました。また、顧客管理の仕組みを導入し、営業社員が自立して、自身の追客案件を管理できるようになり、チラシからの見積依頼で早くも350万円の売上を上げています。

既に元請けの解体ビジネスに取り組んでいる会社の成功事例を知ることができたので、より早く元請け解体事業を立ち上げることができたと感じています。法人営業は、相手も解体事業に詳しく、価格の交渉や工期の指定が厳しいことが多いですが、エンドユーザー向けの営業は、こちらが主導権を握りやすく、お客様からも感謝される立場になるため、営業社員も前向きに仕事に取り組んでいます。





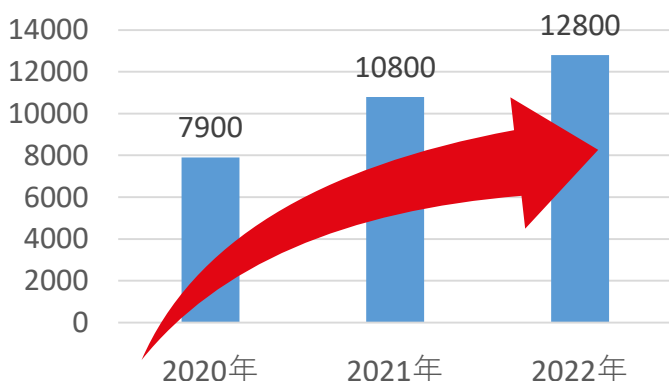
解体事業で経営基盤をより強固に 愛する奥出雲の暮らしをもっと豊かに

現在は、元請け解体専門Webサイトでの集客基盤の強化や、新卒採用に注力しています。元請け解体ビジネス事業の経営基盤が早期に形になったからこそ、次の仕掛けに着手することができています。また、一般顧客に対しての解体営業は、顧客が解体工事について無知であるため、資料を使った丁寧な説明が大変喜ばれます。解体営業を担当している社員もやりがいを感じ、より前向きに仕事に取り組むようになりました。 競合の参入が少ない今だからこそ、大きなメリットを得られると思います。

解体事業の売上は年々順調に伸びてきています。今後は元請け解体事業をさらに伸ばし、会社として大きく成長していきます。島根県に

なくてはならない企業を目指してまいります。

解体事業の業績推移



株式会社まるきょう
代表取締役

内田 功一





今の事業で
伸び悩み中の
建設会社・
リフォーム会社
住宅会社は必見!

建築ビジネスの中で希少なブルーオーシャン市場がここにある!

元請け戸建解体ビジネスの魅力

高度成長期の建物劣化、空き家増加、法改正と補助金…
「解体ラッシュ」を迎えて成長中の日本の解体工事マーケット

解体工事の需要は増加傾向

- 高度経済成長期に建てられた建築物の老朽化
- 空き家戸数は30年で2倍超の増加(850万戸超)

さらに政策上の追い風要因も

- 空き家解体に対する行政からの補助金
- 「空家対策特別措置法」改正による
管理不全空き家の税制上デメリットへの対応

戸建て空き家の解体・撤去だけで
4,000~5,000億円の市場規模
→ 今後はさらに増える可能性大!

30万人商圏あたり10億円の市場規模
1番シェアで年商2.5~3億円を狙える!

項目		月間	年間
売上高		¥21,000,000	¥252,000,000
営業1名あたり売上高		¥7,000,000	¥84,000,000
粗利高		¥7,350,000	¥88,200,000
販管費	人件費	¥1,500,000	¥18,000,000
	広告宣伝費	¥1,150,000	¥13,800,000
	地代家賃	¥150,000	¥1,800,000
	減価償却費		
	その他経費	¥1,470,000	¥17,640,000
小計		¥4,270,000	¥51,240,000
営業利益		¥3,080,000	¥36,960,000
営業利益率		14.7%	14.7%

実は意外と少ない! 元請け事業者の現状

「解体工事業」でエンドユーザーからの
元請け受注に積極的な会社は少ないの
が実情です。そして、まさにそこが新規
参入でも勝てるチャンスなのです。

■売上2億未満の解体工事業

下請けが常態化しており、能動的な
マーケティング(元請け化)意識が低い

■売上5億前後の解体工事業

下請けでも業績が安定しているため
元請け化への意欲が低い

■売上10億規模の解体工事業

ゼネコン下請けがメインになるため、コンプラ
リスクを考慮して新しい領域に踏み出さない

このような方におすすめ

- ✓ 新規事業を検討している
「建設業許可」保有の会社
- ✓ 多角化経営を推進している
建設事業者・住宅会社
- ✓ 空き家問題に関心がある
地域貢献志向の会社
- ✓ 近年の住宅市場の変化に対応した
業態転換を図りたい会社

セミナーで学べること

■解体業界の最新動向

増加する空き家問題や高齢化社会がもたらす解体業界の需要について解説
します。また、業者が少ないための空白マーケットと、その市場に参入するこ
とで得られるビジネスチャンスについても説明いたします。

■新規参入に必要な手続きと知識

解体ビジネスに参入するために必要な手続きや法規制、業界の基本知識を
網羅的に解説します。具体的な参入方法や注意点も提供することで、スム
ーズなビジネススタートが可能となります。

■解体ビジネス成功の秘訣と事例

実際に解体ビジネスで成功を収めた事例を紹介し、成功へのポイントや秘訣
を分析します。事例を通じて、効果的なマーケティング戦略や顧客対応、業務
効率化の方法を学ぶことができます。

■マーケティング戦略と顧客獲得法

解体ビジネス業界のBtoCの元請けで一番課題となる、集客手法について解説します。

注目の新規事業は参入スピードで成否が決まる
情報収集也大歓迎!まずはセミナーにご参加ください!

参入業者が(まだ)少ない市場だから、
集客・営業はシンプルな仕組みで勝てる!

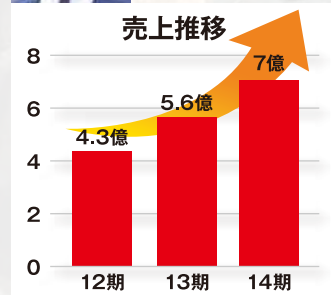


30万人商圏で
月あたり23件
(単価150万円)の
集客を実現

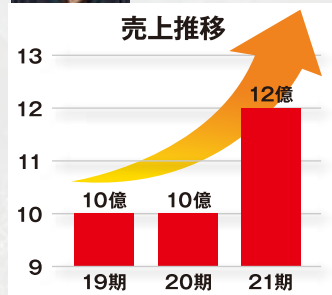
「クリーンイメージ」の解体工事専門店を
折込チラシとホームページで訴求するだけ!

元請け戸建解体に参入して
即時業績アップを実現した事例も続出!

株式会社クリーンアイランド
(大阪府)



有限会社エイキ
(富山県)



株式会社サンライズ
(神奈川県)



人口1万人の
小商圏でも、
社員2名で
売上1.2億円!
粗利3,600万円

建築工事業界支援歴12年
支援実績数累計170社

弊社主催解体ビジネス研究会
および解体ビジネスチームリーダー
解体ビジネス支援実績数20社



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



株式会社船井総合研究所
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

新規事業を検討中の 建設業・住宅会社・リフォーム会社 の皆様へ

競合不在・成長マーケット・営業利益率10%超え！ 有力企業も参入して注目されている解体ビジネス

建設業者必見！住宅解体元請け事業新規参入セミナー

講演内容 & スケジュール

受講料

講座

第1講座

13:00

13:50

第2講座

14:00

15:00

第3講座

15:10

16:00

第4講座

16:00

16:30

2023年 9月25日(月) 13:00~16:30 (受付12:30~)

【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[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

【申込締切日】9月21日(木)

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、会場はマイページ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、中止の再、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。

一般価格

税抜 20,000円(税込22,000円)/1名様

会員価格

税抜 16,000円(税込17,600円)/1名様

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みにも適用となります

セミナー内容

今、解体業界が熱い！成長する解体市場動向を解説

深刻化する空き家問題、建て替え需要の増加、高度経済成長期に建設された建物の老朽化で解体市場は成長マーケットになっています。解体ニーズが高まり続ける中、グリーンな解体事業者の不足が空白マーケットを生んでいます。このセミナーを通じて、元請け解体ビジネスへの投資の魅力をご理解いただけるよう、具体的な市場情報や成功事例をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
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



異業種参入から元請解体1.2億を売り上げた経営手法

人口5万人の小商圏から解体ビジネスに新規参入し
1.2億を達成した会社の経営手法を徹底解説！

株式会社 まるきよう
代表取締役
内田 功一 氏



解体ビジネス参入の経営戦略を大公開

戸建の解体工事を元請けで集客するために欠かすことが
できない経営戦略を具体的な事例をもとに大公開。

株式会社 船井総合研究所
Reformビジネスグループ
山本 雄河



まとめ講座

元請け解体工事ビジネスモデルを活用するために
どうすればいいの？ 船井総合研究所の齊藤が、
自社への落とし込み方法・解説を行います。

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



お申込みはこちらからお願いいたします。



右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。Webページでは詳しい内容を掲載しております。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103667>

【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申し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。

