

新規ビジネスを模索している
建設業者・建築工事業者 必見!

住宅解体ビジネス

30万人商圏

新規参入

から3年で

年商

3億円

建設業許可ありの会社だけが参入できる!

貴重な高粗利&無競合の空白マーケット

超低労力 必要人員 **1名~**

超高収益 粗利率 **35%**

超低投資 初期投資 **500万円~**

超短期間 立ち上げ期間 **3ヵ月**

成長市場 高度経済成長期の
建物解体ラッシュ

参入障壁 建設業許可あり
だから取り組める

一般価格/一名様

税抜 10,000円 (税込 **11,000円**)

会員価格/一名様

税抜 8,000円 (税込 **8,800円**)

元請け解体ビジネスの旨みやリスク対策、
業者開拓や業界構造、上手な参入方法など、
ここでしか聞けない成功事例をお伝えします。



サステナブルな成長を追求する。

Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

【異業種参入大歓迎】解体ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S111681

2024年4月15日(月)・21日(日)・27日(土)全日程オンライン開催 13:00~15:00

(ログイン開始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。) →

111681



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

高度経済成長期の建物劣化、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
が実状です。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2億円未満の解体工事業
下請が常態化しており、能動的な
マーケティング(元請化)意識が低い

■ 売上5億円前後の解体工事業
下請でも業績が安定しているため、
元請化への意欲が低い

■ 売上10億円規模の解体工事業
ゼネコン下請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



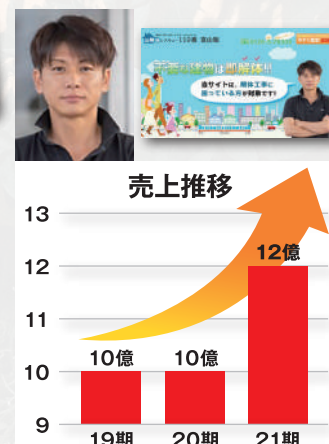
「クリーンイメージ」の解体工事専門家を
折込チラシとホームページで訴求するだけ!

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)



株式会社エイキ
(富山県)



株式会社まるきよう
(島根県)



建築工事業界支援歴12年
支援実績数累計170社※
※弊社主催の研究会における講演および
集合型コンサルティング対象企業含む

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※
※弊社主催の研究会における講演および集合型コンサル
ティング対象企業含む



適正商圏の見極め方、
優良業者の見つけ方、
産廃リスク対策…
あらゆる疑問に
お答えします。

新規事業を検討中の

建設業・住宅・リフォーム業界向け

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

【異業種参入大歓迎】解体ビジネス新規参入セミナー

※講座内容は全て同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。

会場

日程

2024年
4月15日(月) 13:00~15:00(受付12:30より)
申込締切日: 4月11日(木)

会場

4月21日(日) 13:00~15:00(受付12:30より)
申込締切日: 4月17日(水)

4月27日(土) 13:00~15:00(受付12:30より)
申込締切日: 4月23日(火)

費用

一般価格: 税抜10,000円(税込11,000円) / 一名様

会員価格: 税抜8,000円(税込8,800円) / 一名様

※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し込みみに適用となります。

オンラインにて開催

※本講座はオンライン受講となっております。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。
※諸事情により受講いただけない場合がございます

【セミナー参加者特典】元請け戸建解体ビジネス 参入可否診断(無料)

貴社の商圏や組織・人材の状況を基に、戸建解体ビジネス新規参入の成功率や売上シミュレーションの算出を含めた無料経営相談です。※ご希望の方はセミナー聴講後のアンケートにご回答ください。

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

~

13:45

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、ク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
リノベーション支援部 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

元請け解体ビジネス新規参入攻略法を大公開

解体ビジネスへの新規参入を検討されている建築事業者の皆様、事業開始に必要な知識やプロセスをお伝えいたします。解体ビジネスの成功に向けた具体的なアプローチ方法や注意点を解説いたします。

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 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/111681>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

