

あの会社の**経営戦略**を**生**で聞ける！

解体工事 営業革命

 クリーンアイランド
CLEANISLAND クリーンアイランド
業界のイメージを変えて見せます

1億円プレイヤーを8人生み出す事業戦略

 株式会社クリーンアイランド 代表取締役 谷池 一真 氏	 特別 ゲスト 公演 年間売上 1.4億円 株式会社クリーンアイランド 大阪支社長 青山 昂平 氏	 年間売上 1.4億円 株式会社クリーンアイランド 神戸支店長 中平 武士 氏	 年間売上 1.2億円 株式会社クリーンアイランド 営業部 小野 颯馬 氏
--	---	---	--

 サステナブルな成長を促す。
Funai Soken

今すぐスマホでチェック！

解体営業即戦力化セミナー

お問い合わせNo. S113068

開催日時 **大阪会場** **2024年5月11日(土)** 13:00~16:00 (受付12:30~)
株式会社船井総合研究所 大阪本社

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

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。



Webからも
成功の秘訣をご覧
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。)

113068

注目!

全国の解体工事の事業者の方必見!
こんなことを考えたことはありませんか?

社員が勝手に売り上げを作ってくる組織にしたい!

悩み① 自分しか営業ができない...

- ・現場と営業両方に追われている...
- ・新規開拓には手が回らず
既存元請けからの仕事に依存...
- ・現場に専念したいのに、仕方なく
営業をやっている...

悩み② 成約率が落ちてきている...

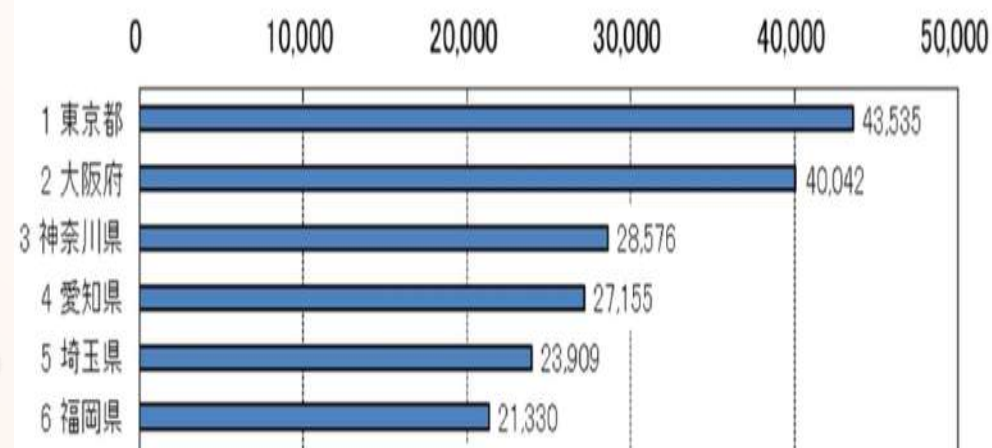
- ・相見積もりで、
他社に負けてしまう...
- ・他社の安すぎる見積もり金額に
勝てない...
- ・相見積もり待ちが多く、
時間がかかる...

悩み③ 営業が売れるようにならない...

- ・育成に力を入れたいが、
上手く教えられない...
- ・営業部長が限界になっているが、
新人が育ってこない...
- ・営業に数字意識がなく、
自発的に動いてくれない...

解体業界は成長市場! 競合がドンドン増えている!

- ☐ 年々競合が増え続け、価格競争が激化している...
- ☐ 集客の内訳のほとんどが紹介サイトになってしまっている...
- ☐ 相見積もりが当たり前で成約率が40%にも満たない...
- ☐ すぐに価格勝負になり、150万円以下でないと成約できない...
- ☐ 現状をなんとか脱却したい...!!!



出典: 国土交通省 都道府県別許可業者数
2022年3月時点

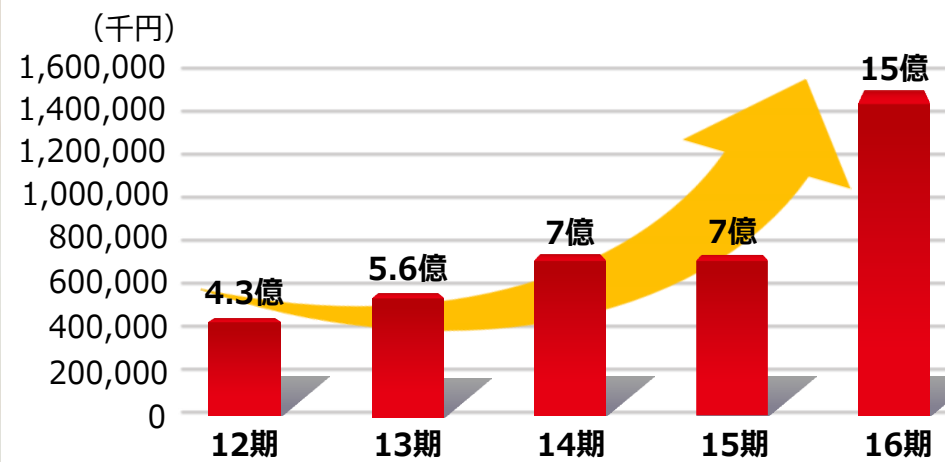
上の悩みに1つでも当てはまる方は続きをご覧ください! **競合が多いエリアでも圧倒的に業績を伸ばす秘訣はこちら!**

業界トップレベルスピードで超成長！ 元請住宅解体ビジネスモデルの成功事例のご紹介

産廃費用増加も利益上昇中！

年商15億 粗利率32%

建て替え需要増加や
空き家の増加が追い風に



株式会社クリーンアイランド
代表取締役 谷池 一真氏

クリーンアイランドが業績を伸ばしている理由を大公開！！



解体工事
専門店舗



解体専門
WEBサイト



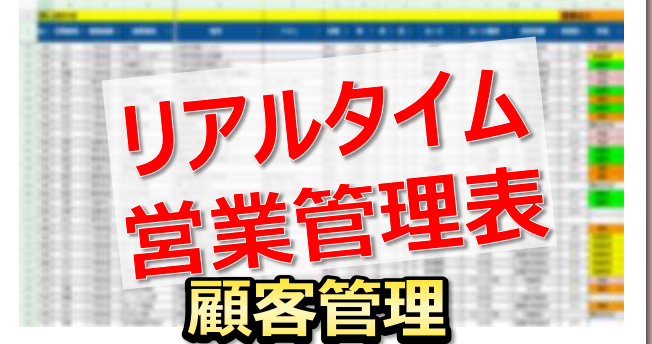
解体専門チラシ



営業未経験の新人
が入社2カ月で
売れる仕組み化！



営業ツール



リアルタイム
営業管理表
顧客管理
システム

株式会社クリーンアイランドの成功ストーリー

クリーンアイランドの過去のお悩み

- 粗利率が低く、どれだけ仕事しても儲からない
(粗利率：20%以下)
- 資金繰りが火の車（90日後の入金はザラ）
- 担当者へのゴマすりを続けなければいけない
(仕事がなくなる不安・・・)
- 元請会社の工期が短い（突貫工事を指示される）
- 大手の下請工事をして、社会保険など制約ばかりが増えて儲からない（手間が増えるだけ・・・）
- 仕事の受注が不安定
- クレームは全て自社の責任にされる
(担当者によってですが・・・)

■若い人材が採用できず、育成にも苦戦しました...

・既存のBtoBのお仕事やBtoCのお仕事は順調に増えていきましたが、採用に苦戦をしました。主に求人誌やWEB上の求人媒体で採用を試みましたが、なかなか応募が来ませんでした。そこで、YouTubeやInstagram、TikTokなどを利用したSNSでの採用戦略に取り組みました。すると、次第に視聴者が増えていき、「働きたいです。」と問い合わせをいただくことができました。現在では、こうしたSNSを見て採用に至った若手のメンバーが大活躍してくれています。



組織作りが事業成功のカギ

採用にクリーンイメージ戦略は必要！

未経験でも伸びる仕組み創り

営業の仕組み化・組織化を進める



高成長×高生産性経営の秘訣がたった1日で丸わかり

圧倒的成長×生産性を誇る企業に学ぶ成長戦略セミナー

セミナーで
解決

- ✓個人・法人からの直接依頼を最大化する認知戦略を大公開
- ✓業態付加を意識した解体ビジネスモデルの作り方
- ✓生産性を最大化する社内分業体制が丸わかり
- ✓年間1億円を売りあげる営業マンを1年で育成する早期育成体制が丸わかり



株式会社クリーンアイランド
代表取締役 谷池一寛氏

弊社はこれまで「業界イメージを変える」の精神を理念に、地域の皆様に求められる解体工事を気軽に相談できる会社を目指しております。今回ご参加される皆様との交流を通し、この解体業界をより盛り上げていければと考えております。ぜひ弊社の取り組みを本日のセミナーで知ってください！

解体営業の仕組み化で圧倒的成長を実現！

ショールーム外観



ショールーム内観



	会社売上	年間集客数	営業マン	成約率
現状	15億円	1183件	10人	60%
3年前	売上 2.67倍 5.6億円	集客数 1.7倍 450件	営業人員 2倍 5人	成約率 2倍 30%

※ポータル/追客/長期案件を除く

解体業界の最新事例・ノウハウを直接聞ける！急成長企業の経営戦略が丸わかり！

見どころ1

新人でも初年度売上1億円を達成！
必殺！営業システム&営業ツール



契約率アップ！
営業会議の実践方法



新人でも売れる！
最強営業ツールを大公開！

成約の要！顧客にとって分かりやすいを追求した営業ツールとは！

見どころ2

比較検討客も即成約に繋げる
体験型ショールーム



その場で成約！
分かりやすい店舗POP！



圧倒的な認知度アップを行う
店舗・立地戦略！

解体業界初!? クリーンなイメージ戦略に
欠かせない解体店舗を大公開！

見どころ3

毎月直接依頼を発生させるWEB集客戦略



今取り組まなければ乗り遅れる！
高い利益率を誇る施主からの直接依頼の
獲得手法を大公開？

解体工事ビジネスで急成長したい方！今すぐお申込みを！
お申込みはこちら

2024年5月11日（土）

【開催場所】

大阪本社中央区北浜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〕

日時・会場

開催時間

13:00～16:00

（受付開始12:30～）

お申込み期限 5月7日(火)

※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。
※最少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、中止の際、交通費の払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。

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

13:50

売れる営業担当を続々生み出す事業戦略

売れる営業担当を複数育てるために最も重要なことは社内の体制整備です。株式会社クリーンアイランドを隣で見てきたコンサルタントが、現場の知見も交えて社内体制についてお話しします。

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
チーフコンサルタント
山本 雄河



第2講座

14:00

14:30

クリーンアイランドのトップセールスが語る解体営業講座

入社当初からトップセールスとして活躍し、2年で支社長まで上り詰めたクリーンアイランドの青山氏が、実績と解体工事の受注の仕方を解説します。

株式会社クリーンアイランド
大阪支社長
青山 昂平 氏



第3講座

14:40

15:20

2024年最新解体営業講座

解体営業で成長するためには、各行動の振り返りが最も重要です。本講座では振り返りに役立つ指標や、模範フロー等を解説します。

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
藤野 朝光



第4講座

15:30

16:00

まとめ講座

船井総合研究所チーフコンサルタントの山本雄河が、自社への落とし込み方法の解説を行います。

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
チーフコンサルタント
山本 雄河



お申込み方法

一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円) / 一名様

受講料

- ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
- 受講料のお振込は、開催日の4日前までをお願いいたします。
 - 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適用となります。

お申し込み方法

下記QRコードよりお申込みください。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.113068を入力、検索ください。
クレジット決済が可能です。

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。

※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。

お問い合わせ

セミナーのお申込みはWEBから！

セミナー情報を下記のWEBページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113068>

