

入金が遅い不動産・ハウスメーカー経由の案件を脱却!

解体工事業 資金繰り改善

一般顧客の直接依頼で即入金!

売上

営業
5名で
5億円

特別ゲスト講師

株式会社サンライズ
代表取締役 酒井 一謹 氏

元請参入で粗利率**20%以下**の
下請け仕事を減らしました

私にもこんな悩みがありました...

- ◆ 利益率が低く、どれだけ仕事をしてしても儲からない...
- ◆ 90日後入金が当たり前で、資金繰りがずっと苦しい...
- ◆ 元請会社の工期が短く、突貫工事を指示される...

詳しくは
中面へ

開催
日程 2024年**5月9日(木)** 14:30~
17:30
(受付開始 14:00~)

会場

株式会社船井総合研究所 東京新本社 (八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階

主
催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

【解体工事業】資金繰り改善セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S113072

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。)→ 113072

忙しい方向け

資金繰り改善ストーリーまとめ

不動産やハウスメーカー経由の解体依頼ではなく、施主（一般顧客）から解体会社への直接依頼を獲得することで、着手金がもらえるようになり、入金日も早くなります！

利益率の高い見積もり案件獲得方法！

Point 1 毎月10件以上の解体案件を生み出す解体ホームページ

Point 2 施主（一般顧客）にわかりやすい解体パック商品

Point 3 作って終わらないホームページ運用のポイント大公開！

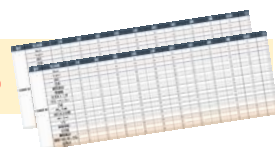


社長以外が売れる！顧客管理システム

Point 1 見積案件の一元管理で資金状況や利益率がひと目でわかる

Point 2 営業成績が自動集計され、営業戦略が組める

Point 3 媒体別反響分析が可能になり、効率のいい集客が可能に



人が定着し、社員満足度がUP

Point 1 不動産やハウスメーカー相手にゴマすりをしなくていい！

Point 2 提案が施主に喜ばれるためやりがい生まれる

Point 3 わかりやすい評価賃金制度で、前向きに仕事に取り組める

資金繰り改善のための「自社集客化」とは？

◆株式会社サンライズの取り組みストーリー

これまでは「**不動産**」「**工務店**」「**ハウスメーカー**」「**建設会社**」などから依頼のあった解体工事の下請け仕事を中心に事業を進めてきました。しかし、**入金日が遅かったり、粗利率が20%を下回る**工事を受けなければならなかったりと、思うような経営ができていませんでした。



株式会社サンライズ
代表取締役 酒井一謹氏

これまで

- 1 真面目な工事をしているのに単価や利益率が上げられない。
- 2 資金繰りがずっと苦しく、これまでの付き合いで改善も難しい。
- 3 元請工期が短く、突貫工事を指示される。

参入後

現在

- 1 営業機会が創出され、高単価かつ高利益で提案ができる。
- 2 着手金をもらえたり、入金日の指定ができるようになる。
- 3 指定の工事時期で契約ができるようになる。

◆施主（一般顧客）の依頼はどう来るの？

一般的な解体業界構造

施主（一般顧客）

不動産/工務店/ハウスメーカー

中間マージンが発生で価格勝負に

解体工事業者

サンライズのモデル

施主（一般顧客）

中間マージンカットで
解体費用が安くなる！

サンライズ

何から始める？

施主（一般顧客）からの直接依頼を獲得するための取り組みの一部を公開！

◆施主（一般顧客）向けの解体専用ホームページを制作！

これまで



200～300万円を投資し、ホームページの知識がないまま制作

成果がでず...



現在



施主（一般顧客）のニーズを理解したホームページ設計に変更

月平均約**10件**の見積依頼が来るように！



他にも「チラシ」「バス広告」「電車広告」「CM」なども続々開始中！

◆数字で見る株式会社サンライズ



入金サイクル

90日後 **30日後**
↑ 60日短縮！

自社集客売上

0円 **5,500万円**
↑ 5,500万円UP！

自社集客粗利率

15～20% **23%**
↑ 8%UP！

資金繰りの他にも

社長のワンマン営業を脱却！ 売れる営業社員を生み出す仕組みづくり

◆顧客管理システムと営業ツールの導入

これまで



取引先開拓は社長の仕事で、営業社員が育たず、いつまで最前線で営業をしなければならないのかという漠然とした不安があった。

現在



参入後

顧客管理システムと営業ツールの導入で、社長の売り方を社員の誰もが実践できるように改善！社員の満足度UPにも貢献。

全社	2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
Web		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
チラシ		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
紹介		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
近隣		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
自然来店		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
常連客		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ボスティング		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
フリーペーパー		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DM		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
テレアポ		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
飛び込み営業		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ポータル		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OB		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
既存顧客		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
新規合計		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
既存/OB/ポータル		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
金合計		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

見込件数	全社	2024年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
Web			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
チラシ			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
紹介			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
近隣			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
自然来店			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
常連客			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
ボスティング			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
フリーペーパー			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
DM			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
テレアポ			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
飛び込み営業			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
ポータル			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
OB			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
既存顧客			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
その他			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
新規合計			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
既存/OB/ポータル			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
金合計			¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0

顧客管理システムサンプル

売上や粗利額、契約率などの数値を把握できるため、常に資金状況や利益状況が確認できるようになる。また、顧客への営業状況や成績もリアルタイムで確認ができるようになる。



実際の営業ツール

契約率や
単価UPに貢献！
顧客にも喜ばれる！

3分間紙上コンサルティング

入金サイクルが大きく改善 一般顧客の直接依頼で即入金! 資金繰り改善の第1歩!



なぜ施主（一般顧客）から解体会社へ直接依頼がくるようになったのか!?

POINT① 分離発注ニーズの拡大

POINT② 空き家数の増加

POINT③ インターネット普及率の拡大

施主が自ら解体業者をWeb上で探し、安く工事を済ませたいというニーズが高まりを見せており、**建て替え**や**土地売却**、**相続**に伴う解体工事の依頼が全国的に多く発生しています。

施主（一般顧客）直接依頼のメリット

- ◆ 着手金がもらいやすく、入金も早い
- ◆ 工事時期を指定しやすく、融通が利く
- ◆ 顧客が金額だけでなく、近隣対策を含めた工事品質も重要視しているため、高単価受注も可能

外国人労働者で構成された単価の安い解体業者が増えてきている中で、価格勝負に打って出ることには得策ではありません。「正しい工事を適正価格で」ご提供し、「お客様と会社」とともにいい関係を持てるようにすることが目的です。

全国で
続々!

「解体工事業界」を牽引する 高成長企業が全国各地で続出中!

株式会社クリーンアイランド（大阪府大阪市）

『業界のイメージを変えて見せます。』の経営理念のもと急成長中。売上7億から15億へ200%成長・YouTubeチャンネル登録者数3万人超の業界が注目する会社へ。



お客様が安心して解体を依頼できるようにと全国でも数少ない「解体工事専門店舗」をオープンし、業界のイメージを変えとともに「顧客視点」を大切にした事業展開でさらなる成長を目指す。



売上
15億

株式会社クリーンアイランド
代表取締役 谷池一真氏

株式会社エイキ（富山県富山市）

解体×多事業展開で売上15億円達成。
富山市内で解体事業を基に不動産事業・アスベスト事業・便利屋事業など多数の事業を展開。



「For the next generation-次世代のために-」を会社のキャッチコピーに解体事業を手掛けるほか、障がい者就労支援や、スポーツ選手のキャリアサポートなど地域貢献活動も積極的に尽力し、さらなる企業を成長を目指す。



売上
15億

株式会社エイキ
代表取締役 木村貴之氏

株式会社ACTIVE（岡山県岡山市）

1年で粗利率25%から35%と高収益化に成功。
徹底した販促投資と、施工の仕組み化を行い、岡山県内でシェア率を伸ばし続ける急成長企業。



施主（一般顧客）から直接問い合わせを獲得するために解体ホームページをリニューアルし、月20件の反響獲得に成功。社内の人材育成に注力し、さらなる成長を目指す。



売上
5億

株式会社ACTIVE
代表取締役 菊池哲也氏

14:30~15:20 (50分)

これで儲かる! 自社集客解体ビジネスモデルとは!?

2024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
Reformビジネスグループ
リーダー
石川 麟太郎

15:30~16:20 (50分)

ゲスト講座

資金繰り改善!

元請化で資金繰りが改善できた理由を大公開

東京・神奈川の解体会社、株式会社サンライズがなぜ資金繰りが改善できたのか。代表の酒井社長直々にご講演していただきます。



株式会社サンライズ
代表取締役
酒井 一謹 氏

16:30~17:15 (45分)

自社集客の要 2024年Web集客徹底解説セミナー

株式会社サンライズの資金繰り改善の要になるWeb集客について、基礎的な内容から解説いたします。



株式会社船井総合研究所
Reformビジネスグループ
今堀 一星

17:15~17:30 (15分)

まとめ

解体専門のチーフコンサルタント、弊社山本より、成功事例を自社にどのように落とし込むのかを解説させていただきます。



株式会社船井総合研究所
Reformビジネスグループ
チーフコンサルタント
山本 雄河

開催要項

日程・会場

日程

2024年 **5月9日** (木) 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 受付開始 14:00~

会場

株式会社船井総合研究所 東京新本社 (八重洲)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

[JR「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)]

申込期限

・銀行振込の場合 … 開催日6日前まで
・クレジットカード払いの場合 … 開催日4日前まで

ご入金確認後、マイページへの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

※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は、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。

受講料

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内 (メール) をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内 (メール) をもってセミナー受付とさせていただきます。
※銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●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。

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.113072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、お問合せの際は「お問合せNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

Webでお申し込み

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 113072

