

成長し続ける強い解体会社!視察ツアー

最先端

現場を生で見られる!

限定

20  
名様

解体会社

EIKI Inc.

視察ツアー

多角化  
経営

解体×アスベスト  
×不動産×リサイクル  
×就労支援

複数事業を展開!

売上

15億円

営業利益

7%



アスベスト



中間処分場



就労支援

特別  
ゲスト  
講師

株式会社エイキ  
代表取締役  
木村 貴之氏

募集開始から20日以内に、満席になる大人気企画です。お早めにお申込みください。

開催  
日程

2024年6月7日(金)

JR富山駅  
12:00集合  
16:30解散(予定)

一般  
価格

35,000円 [税込1名様 38,500円]

会員  
価格

28,000円 [税込1名様 30,800円]

解体ビジネス研究会付帯価格 1名様 会費充当/2名様以降 税抜28,000円(税込30,800円)

主催



サステナブルな成長を追求する。

Funai Soken

解体業界繁盛店視察ツアー

お問い合わせNo.S113303

●内容に関するお問い合わせ: 今堀 一星(イマホリ イッセイ) ●お申込みに関するお問い合わせ: 浅井 美帆(アサイ ミホ)

研究会事務局 E-mail: kaitai-business@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[視察ツアータイトル・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。) → 113303

# 解体業界繁盛店視察ツアー

2024年6月7日（金）

【開催場所】  
株式会社エイキ 本社  
〒930-0096  
富山県富山市新庄本町3丁目1-13

日時・会場

開催時間 12:00～16:30（受付開始11:30～）  
12:00よりバスにて移動開始

お申込み期限 6月3日(月)23:59

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。  
※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。  
※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。

出発（バス）

## 第1講座

繁盛店  
視察

【会場】  
株式会社  
エイキ本社

出発（バス）

## 第2講座

特別  
ゲスト  
講演

【会場】  
タワー111

## 第3講座

【会場】  
タワー111

### 株式会社エイキ 本社視察【12:30～13:50】

15億円の解体会社の本社視察ツアー。  
多事業化を手掛ける現場を生で視察。また、木村社長直々に解説。現場の工程会議、就労支援事業、アスベスト事業などの現場を大公開。

株式会社 船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformグループ 解体ビジネスチーム 今堀 一星



### 解体事業を軸に多事業化で15億円企業へ。 株式会社エイキの成長ストーリー【14:30～15:15】

解体事業を軸に不動産事業、不用品回収事業、アスベスト事業など多事業展開し業績を伸ばされているエイキのサクセスストーリーを大公開。

株式会社エイキ 代表取締役 木村貴之 氏



### まとめ講座【15:15～16:30】

解体会社が業績を伸ばすために取るべき行動を、解説。成功事例をどのように自社に落とし込むのかを解説。

株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformグループ解体ビジネスチーム リーダー 石川 麟太郎



お申込み方法 ご入金確認後、お送りする案内（メール）をもって視察ツアー受付とさせていただきます。

一般価格 受講料：35,000円(税込38,500円) / 一名様

会員価格 受講料：税抜 28,000円(税込30,800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ご利用となります。  
●受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費  
●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただきます。  
●ご参加を取り消される場合は、下記船井総研事務局にメールにてご連絡くださいようお願いいたします。  
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。  
●最少催行人数3名（出発日から5日前までに最低催行人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）  
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。  
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。  
●研究会付帯価格 受講料：1名目 会費充当/2名目以降28,000円（税込30,800円）  
※お振込み先※三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）普通No.5785637 講座名義：カ）フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お客様のご都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。  
なお、キャンセルは、平日（月曜～金曜）9時30分～17時までにお電話にてご連絡くださいようお願いいたします。

キャンセル料	
①旅行開始日の前日から前日まで	いたしません
②旅行開始日の前日から前日まで（日帰り旅行は11日前）	旅行代金の20%
③旅行開始日の前日から前日まで（日帰り旅行は10日前）以降6日前に当たる日まで（①～③に準じる場合を除く。）	旅行代金の30%
④旅行開始日の前日から前日まで（①～③に準じる場合を除く。）	旅行代金の40%
⑤旅行開始日の前日	旅行代金の50%
⑥旅行開始日の当日	旅行代金の50%
⑦旅行開始後の出発又は無連絡不参加	旅行代金の100%

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](http://www.funaisoken.co.jp)）、右上検索窓にお問い合わせNo.113303を入力、検索ください。  
お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。  
※お支払いは銀行振込のみとなります。  
※万一お申込みいただいたにもかかわらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ

### 船井総研事務局

<E-mail : [kaitai-business@funaisoken.co.jp](mailto:kaitai-business@funaisoken.co.jp)>

TEL:03-4223-3166（平日9:30～17:30）

- 申込に関するお問い合わせ：浅井 美帆（アサイ ミホ）
- 内容に関するお問い合わせ：今堀 一星（イマホリ イッセイ）

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階  
2024年4月1日付けで以下の住所に移転しました。  
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35F

視察ツアーのお申込みはWebから！

右記のQRコードからお申込みフォームに直接アクセスできます。必要事項をご入力の上、お申込みください。

視察ツアー情報を下記のWebページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113303>





**注目!**

全国の解体工事の事業者の皆さま、  
次のような悩みはありませんか？

**最近、競合が増えてきている・・・**

**悩み① 自社集客ができない・・・**

- ・折込チラシの反響率が下がっている・・・
- ・競合が多く、Web集客が増えない・・・
- ・Webの獲得単価が年々上がっている・・・

**悩み② 成約率も落ちてきている・・・**

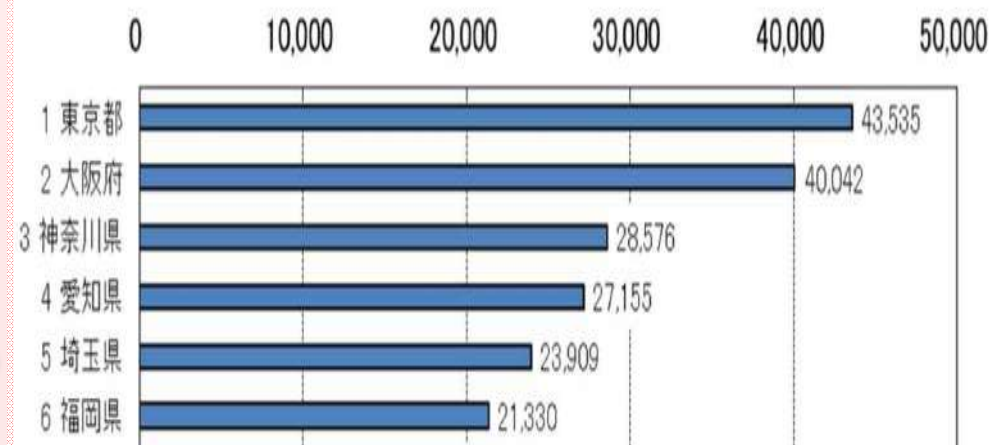
- ・相見積もりで、他社に負けてしまう・・・
- ・他社の安すぎる見積もり金額に負けてしまう・・・
- ・相見積もり待ちが多く、時間がかかる・・・

**悩み③ 利益率が下がっている・・・**

- ・価格のたたき合いで、施工金額が下がる・・・
- ・産廃費用の値上げで、利益が残らない・・・
- ・予算が低いお客様も多いので、利益に繋がらない・・・

**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・・・
- ☐ 今の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

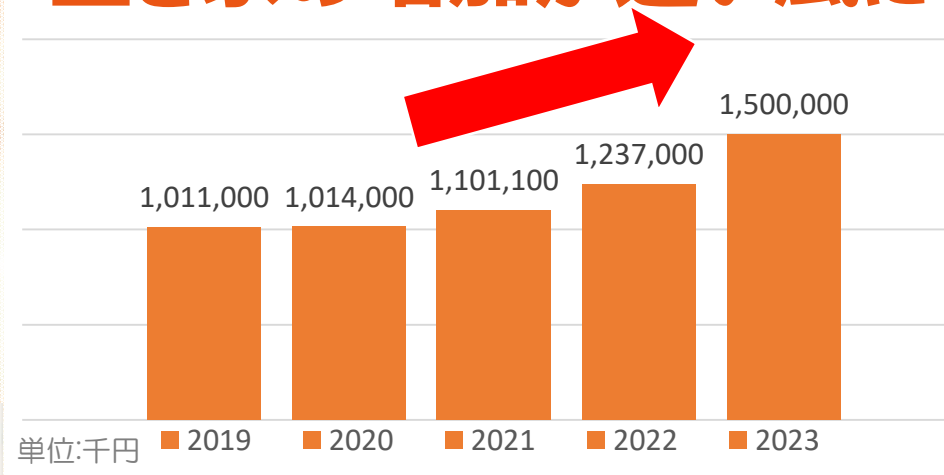


株式会社エイキ  
代表取締役 木村 貴之 氏

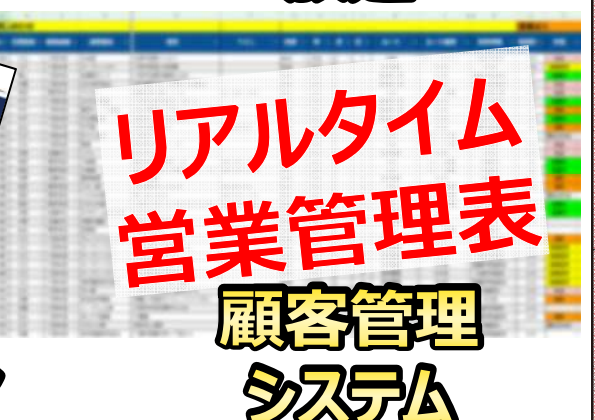
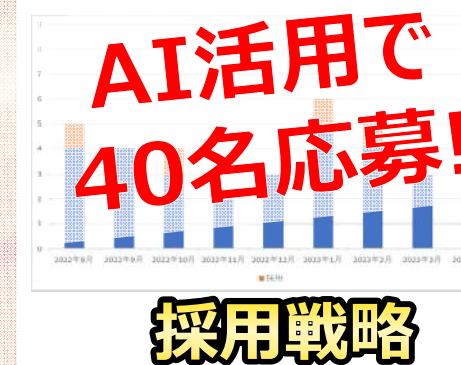
産廃費用増加も利益上昇中！

年商15億円 粗利率45%

建て替え需要増加や  
空き家の増加が追い風に



エイキが業績を伸ばしている理由を大公開！！



## 株式会社エイキの成功ストーリー

### エイキの過去のお悩み

- 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）
- 大手の下請工事でも、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・・・)

### ■事業展開、業績を伸ばす上で採用は必須でした。

弊社ではアスベスト事業・不動産事業・不用品回収事業など多角化経営をすることで業績を伸ばすことに成功しました。事業展開をしていく上で人材の採用は必須でした。弊社ではAIを活用した採用ツールを利用しており、約40名の応募を獲得することが出来ました。

また、就労支援事業を行っており、障がいを持たれている方に産業廃棄物の分別作業や、Webの更新作業を行っていただいております。

新規での採用と就労支援を行うことで、人員を増やし事業展開・業績アップが出来ております。



投資販促が事業成功のカギ

クリーンイメージ戦略は必ず必要！

Web集客の戦略を組む

営業の仕組み化・組織化を進める

解体事業とシナジーのある事業展開





# 高収益×多角化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

視察ツアーで  
**解決**

- ✓解体会社の事業展開方法が丸わかり！
- ✓高収益な解体工事を受注する方法が丸わかり！
- ✓生産性を最大化する社内分業体制が丸わかり！
- ✓年間1億円売りあげる営業マンの早期育成体制が丸わかり！
- ✓40名応募が来る採用戦略が丸わかり！



株式会社エイキ  
代表取締役 木村貴之氏

株式会社エイキはこれまで「For the next generation」の精神を理念に、富山県の皆様に求められる解体工事を気軽に相談できる店舗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、この業界をより盛り上げていければと考えております。ご来社を心よりお待ちしております。

## 営業利益率7%の高収益性な経営戦略

事業展開



現状

売上  
**15億円**

営業利益率  
**7%**

従業員数  
**65人**

成約率  
**60%**

## 解体工事の店舗を直接見て聞ける！急成長企業！解体会社の経営戦略が丸わかり！

見どころ1

アスベストなど  
解体事業を軸にした事業展開



**アスベスト除去**

解体事業とシナジーのある事業を多数展開  
アスベスト・不動産・不用品などの事業で5億！

見どころ2

内製化&就労支援  
で利益率アップ



エイキリサイクルヤード  
自社中間処分場を保有 産業廃棄物の分別・有価物

解体業界初!?  
就労支援事業×解体工事業でのシナジー



就労支援事業として  
産業廃棄物の分別・有価物

見どころ3

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 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！



新人でも売れる！

急成長企業の解体会社を見たい方！今すぐお申込みを！

お申込みは  
こちら