

先着

50組

2024年6月26日(水)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

『数字の見える化』だけで利益アップ
赤字工事脱却セミナー

最強コスパ 解体データ 2024

個別のExcelファイルや
紙ベースの管理を
卒業してデータを
一元管理したい

リアルタイムで見える化
されたデータを駆使した
経営で赤字現場を
なくしたい

施工管理・営業管理を
徹底することで社員の
生産性を高めて、
利益率を高めたい

古い会社の経営体質を
デジタル化することで
他社に負けず
次のステップに進みたい



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
解体ビジネスチームリーダー
石川 麟太郎



株式会社UNNO十番
代表取締役
解体 海野 勝人氏



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
解体ビジネスチームチーフコンサルタント
山本 雄河

主催

数字の見える化で利益アップ！解体データ経営戦略セミナー

お問い合わせNo.S114098

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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



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。)

114098

安定した利益が得られる！最強コスパの データ経営による元請解体ビジネスとは

皆様、突然ですが解体工事の粗利率・現場経費把握出来てますか。
本セミナーでは、解体工事で**安定して利益を出したい方**向けのセミナーとなっております。当てはまる方はご参加ください。

STEP1. 自社集客強化

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！



STEP2. 原価・業務管理

数字が見える！解体業特化DXアプリ

Point 1 現場コストの一元管理でコスト状況や利益率がひと目でわかる

Point 2 現場日報が自動集計され、進捗がひと目でわかる

Point 3 解体業特化のDXアプリだから扱いやすい



GOAL

安定して利益が出る体制の確立

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



参入後

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」「勉強会」「YouTubeチャンネル」も続々開始中!

◆数字で見る株式会社UNNO十番



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

23.7% 28.6%
↑ 5%UP!

最強コスパDXアプリ「解体くん」とは

解体業専門DXアプリ『解体くん』開発ストーリー

創業以来解体事業を行っていましたが、**ずっとど
んぶり勘定で感覚だけで経営**をしていました。その結果、赤字の現場が出たり、決算時に「あれ？」と思うことが多々ありました。そこで開発したのが『**解体くん**』になります。数字を正確に測る事ができ、**利益率が格段に上がりました。**



株式会社UNNO十番
代表取締役 海野勝人氏

これまで

- 1 解体経営は**原価が分かりずらく**、避けていた
- 2 手書きの日報なので、**利益の把握**に時間がかかっていた
- 3 **仕事を取るためだけに**見積りを作成していた

参入後

現在

- 1 **原価がリアルタイムで把握**でき、**高利益**な工事が実現できた。
- 2 **日報のデジタル化**でリアルタイムで利益の把握ができた。
- 3 経費を把握し、**利益を確保し**
たうえで見積りの作成ができた。

◆解体くん導入前と導入後の自社解体工事粗利率



粗利率

・導入前
2015～2018年
23.74%

・導入後
2019～2022年
28.68%
↑約5%UP!

3分間紙上コンサルティング

データ経営&自社集客 強化で利益率改善！

最強コスパ解体データ経営



株式会社船井総合研究所
解体ビジネスチーム
リーダー
石川 麟太郎

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つつも「顧客視点」を大切にしたい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)

【安定して利益が得られる】データ経営による解体ビジネスとは

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

解体専門アプリ「解体くん」で利益アップの秘訣を大公開!!

デジタル化が遅れている解体業界にイノベーションを起こす！解体工事業者のために解体会社が専門開発したDXアプリ『解体くん』の導入事例を大公開。システム導入によって利益が出る仕組みができ、会社が生まれ変わる



株式会社UNNO十番
代表取締役
海野 勝人氏

16:30~17:15 (45分)

【利益最大化の秘訣】解体事業のモデル改革

解体業界において先進的な取り組みを行い、Webマーケティングを実施することで元請化参入1年で粗利率10%改善できた秘訣を大公開いたします。



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

17:15~17:30 (15分)

解体業界の時流予測！まとめ講座

2024年以降、解体ビジネスを自社で進めていくにはどうすればいいか。船井総合研究所の石川が、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
リーダー
石川 麟太郎

開催要項

日程・会場	日程	2024年6月26日(水)	開始	14:30 ▶ 17:30	終了	17:30	受付開始	14:00~
	会場	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエアTOKYO						
	申込期限	※【2024年4月】より八重洲に移転いたしました、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 地下鉄直結(八重洲地下街直結)、東京メトロ丸の内線「東京」駅地下鉄直結(八重洲地下街直結)]						
	一般価格	税抜 20,000円 (税込22,000円)/1名様						
受講料	会員価格	税抜 16,000円 (税込17,600円)/1名様						
	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 ※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兼ねますので、ご了承ください。

●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メール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.114098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 114098

