

毎年恒例の時流予測セミナー、今年も開催決定!!



プレミアム
WEBセミナー

～新たな成長の未来戦略を提言～

解体業界 2025年時流予測



CLEANISLAND
世界のイメージを変えていきます

代表取締役
谷池 一真氏



EIKI Inc.

代表取締役
木村 貴之氏



sunrise
construction

代表取締役
酒井 一謹氏



ACTIVE

代表取締役
菊池 哲也氏



⑩ 総合解体
(株) UNNO十番

代表取締役
海野 勝人氏

オンラインセミナー
3日程で開催

ご都合の良い日程をご選択ください

12月2日(月)・5日(木)・7日(土)

いずれの日程も 13:00~16:30 同内容でお届けします。

主催

解体業界 時流予測セミナー2024



サステナブルな成長を促す。

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

お問い合わせNo. S117745



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。)

117745

時流予測

Trend prediction

2025年、解体業界はどうなる？

皆様、2024年も誠にありがとうございました。今年の解体業界は法令の変化や一般ユーザーの更なる分離発注需要の増加など、多くの変化がある年となりました。ここから**2025年、解体業界はどうなるのか？**それを予測するには**今年発生した多数の成功事例を知る**必要があります。今回は皆様に「2024年成功した解体会社は何をしていたのか？」を余すことなくお伝えさせていただき、**船井総合研究所と株式会社クリーンアイランドの谷池社長より、2025年の解体業界の予測と、取り組むべきこと**をお話させていただきます。**来年を飛躍の年にしたい方は必ずご参加ください。**

ゲスト
講師

株式会社クリーンアイランド 谷池一真氏



3年で売上5倍に急成長！
なぜ株式会社クリーンアイランドは、
「解体業」で、一人親方から
17億円まで一気に
急成長することができたのか？

株式会社クリーンアイランド
代表取締役 谷池 一真氏

会社概要
淡路島発の解体会社。2007年7月2日に設立され、17億円まで成長。業界のイメージを変えるという経営理念から、BtoC事業を手掛けていたが現在ではBtoBの事業も急成長中。



2024年に成功した会社とは？

その全貌はページをめくってご確認ください。

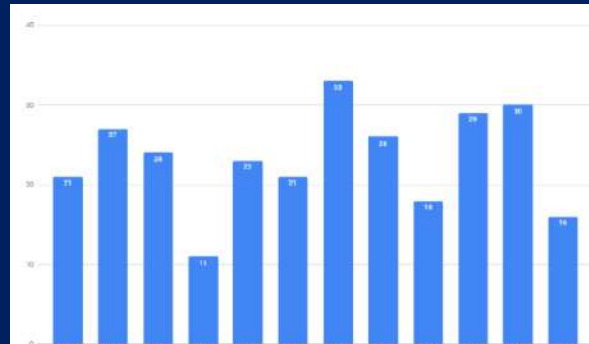


3年で地域トップクラス企業へ！

なぜACTIVEは、「解体業」で、下請け仕事を撤廃し、地域で著名な解体会社になることができたのか？

株式会社ACTIVE
代表取締役 菊池 哲也氏

会社概要
地元岡山で創業35周年の老舗解体会社。利益率の低い下請け仕事を辞め、少しでも楽になるためにBtoC戦略を採った。今では年間300件以上の問合せを頂き、地元岡山で親しまれる解体会社となった。



086-239-8653



注文住宅の相談窓口 解体工事 専門店



株式会社井手解体実業



一代で佐賀県最大級の解体会社にな

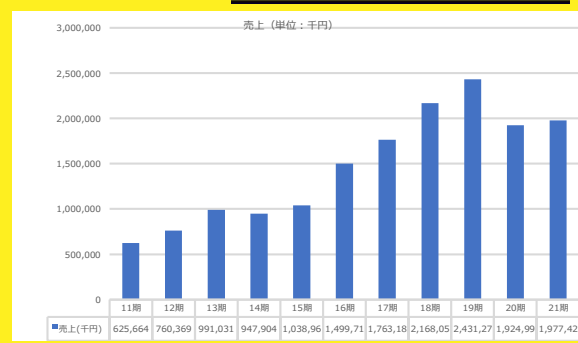
なぜ井手解体実業は、「解体業」で、一人親方から一代で佐賀県最大級の解体会社になる事ができたのか？

株式会社井手解体実業
代表取締役 井手 隆彦氏

会社概要
売上30億円と、佐賀でも最大級の解体会社。本業以外にも社会貢献活動にも従事。地域の人から「ありがとう」といわれる会社を目指し様々な活動を行っている。

井手解体

売上 (単位: 千円)



期	売上(千円)
11期	625,664
12期	760,369
13期	991,031
14期	947,904
15期	1,038,961
16期	1,499,711
17期	1,763,181
18期	2,168,051
19期	2,431,271
20期	1,924,991
21期	1,977,421






「高収益」の解体工事専門店で、なぜサンライズは「解体業」で、一年で利益率が2倍の解体会社になる事ができたのか？

株式会社サンライズ
代表取締役 酒井 一謹氏

会社概要
横浜で6億円を売り上げる解体会社。下請けの法人営業が忙しく、会社の成長に行き詰まりを感じていたため、機能していなかったWEBサイトを作り変え、BtoC事業を開始した。



株式会社サンライズ

安心 安全 高品質
立て替え・空き家・売却
解体工事
サンライズにお任せください！
5,000 2015 累計施工実績

施工事例一覧はこちらから



解体会社のための多事業モデル
なぜエイキは「解体業」で、解体業を伸ばすための事業を次々に打ち上げる事ができているのか？

株式会社エイキ
代表取締役 木村 貴之氏

会社概要
富山県を中心に、北陸全域で活躍する解体会社。解体事業で15億円ほどだが、アスベストや不動産など解体事業を活かすための事業を次々と打ち上げ、会社全体の売上は30億円。

事業紹介

解体事業 eiki investment.	不動産事業 FUDOSAN	アスベスト事業 easigrass
就労支援事業 eiki social work	リサイクル事業	その他 生活の窓口



For the next generation
次世代のために
EIKI Inc.



UK工業株式会社
代表取締役社長 植原 賢治氏

人材が伸びる解体会社
なぜUK工業は「解体業」で、職人や営業が成長するための評価制度を作り上げることができたのか？

会社概要
奈良で1億円を売り上げる評価制度。昨今の人材不足や施工品質の低下に對して、評価制度を整えることで働き方を改善、できる限り社員が早く成長する会社を目指している。



CORPORATE DESIGN BOOK
Quality Company Design Program
UK工業株式会社
UK工業株式会社 11期
UKK
社外紙

株式会社阿部商店



阿部商店

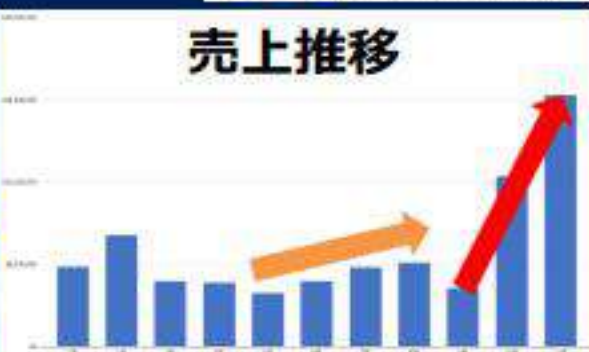


株式会社阿部商店
代表取締役社長 阿部 正広氏

一人親方の苦境から最短で脱出
なぜ阿部商店は「解体業」で、投資も難しく時間のない中で急成長することができたのか？

会社概要
福岡で今年法人化した年商1億円の解体会社。現場に時間を大きくとられていたが、思い切って営業強化に転換。お付き合い先も増え、年商は2倍となった。

売上推移







異業種参入の解体会社

なぜカネックスは「解体業」で、
舗装業界からの新規参入で
安定した集客を獲得できているのか？

カネックス株式会社
専務取締役 金田 道英氏

会社概要

鳥取県米子市でインフラ事業を営
業する会社。業績を更に伸ばすための
第2本業として解体業界への参入を決
意。解体事業への参入にあたって増
員0人、投資500万円で合計見積り額
6800万を達成。

プラスアイデア株式会社

既存事業とのシナジー経営

なぜプラスアイデアは、「解体業」で、
既存事業とのシナジーを
創出する経営戦略を実行できるのか？

プラスアイデア株式会社
代表取締役 瀬古 貴文氏

会社概要

三重県桑名市を中心に土地家屋調査
士事務所など経営する会社。既存事
業と店舗戦略を掛け合わせる事で強
いシナジー効果を生み出す事に成
功。

ハッピー解体



時流予測

Trend prediction

セミナーではこのような事例を元に、
2025年を勝ち抜くための
ポイントについてお話しします。
皆様のご参加をお待ちしております。

このセミナーでわかる！

2025年に解体会社が勝つために必要な **9** つの 経営戦略

1

地方では特に
有効！お客様に
覚えてもらい、
認知度アップが
可能になる

アナログ集客

2

お客様が解体
業者に求めるこ
とは？選ばれる
ための解体業
ブランディング

ブランディング

3

成功事例は全て
ここから！
WEBサイトを
活かすための
集客戦略

WEB集客

4

人材不足に負け
ない！無料でも
きちんと応募が
集められる

採用手法

5

適切な社内評価
で人材育成の発
展と更なる定着
率の上昇の為の
評価制度策定

評価制度

6

きちんと工事を
してくれる協力
業者を増やすた
めの面談手法と
集客手法

業者開拓

7

新人が1年目から成
約率60%超え！
他社に価格で負けて
も成約になる

営業手法

8

営業マンがすぐ
育つ！課題発見
とスケジュール
管理を無料で
同時にこなす

営業管理システム

9

新規得意先が
みるみる増える！
営業一人が1億稼
ぐための

法人営業戦略

講座

セミナー内容＜全日程内容は同じです＞

第1講座

13:00

～

13:50

これで利益アップ！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
リノベーション支援部
解体ビジネスチーム
リーダー 石川 麟太郎

第2講座

14:00

～

14:50

成長率200%超え！売上15億円の解体会社の経営戦略

解体業界において先進的な取り組みを行い、解体ビジネスで1年で売上を2倍にして15億円を達成した企業の取り組みを大公開。



株式会社 クリーンアイランド
代表取締役
谷池 一真 氏

第3講座

15:10

～

16:00

【最新】解体業界WEB集客戦略

解体ビジネスで自社集客を行う上で集客の要になるWEB集客について、基本的なことを解説いたします。



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

第4講座

16:00

～

16:30

【時流予測2024】まとめ講座

今後解体ビジネスを自社で進めていくにはどうすればいいのか。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
リノベーション支援部
解体ビジネスチーム
リーダー 石川 麟太郎

開催要項

※ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

オンライン 開催

第1日程

2024年 12月2日(月)

第2日程

2024年 12月5日(木)

第3日程

2024年 12月7日(土)

銀行振り込み:
各開催日6日前まで
クレジットカード:
各開催日4日前まで

※祝日や連休により変動
する場合もございます。

開始 終了

13:00 ▶

16:30

ログイン開始
12:30より

開始 終了

13:00 ▶

16:30

ログイン開始
12:30より

開始 終了

13:00 ▶

16:30

ログイン開始
12:30より

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

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

●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合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問合せ
No.117745を入力、検索ください。
クレジット決済が可能です

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し込みは承っておりません。

※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。

WEBで申し込み

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 117745

