

自分がもう1人いたら...



解体会社

社長依存脱却^{セミナー}



社員活躍で社長業務を軽減し
多忙な毎日を抜け出す!

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



飲み会/接待営業で
忙しい毎日...



従業員が思うような
活躍をしてくれない...



営業と現場対応の往復
で多忙な毎日...

開催
日程

2025年1月27日(月) 14:30~17:30
(受付:開始時刻30分前)

会場

船井総合グループ サステナグローススクエア TOKYO
〒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



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

お問い合わせNo.122994



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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

122994

1分で読める!業務過多を抜け出し生産性UP! 社長依存脱却ストーリーまとめ

取引先開拓や現場トラブル対応が社長1人に集約されてしまう現状を変えるためには、社員の活躍が欠かせません。社員が活躍できる環境をつくるには、「仕組みづくり」がとても重要です。

利益率の高い案件の見積もり依頼が獲得できる!

Point 1 毎月15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 思うほど難しくない!ホームページ運用のポイント大公開

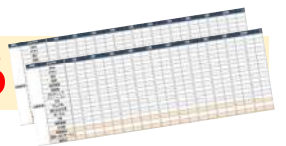


社長以外が売れる!営業の仕組化

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

INTERVIEW

KAZUNORI SAKAI

「社員が会社の未来を切り拓く」
社員5名で5億を達成できるようになったポイント
～取引先開拓はいつも社長の私のみでした～

株式会社サンライズ 代表取締役 酒井一謹氏

これまでは、社長の私が不動産会社や工務店などに向けての「法人営業」で解体工事の案件を獲得し、施工をしてきました。しかし、営業活動や現場のクレーム対応などで常に多忙で、人材育成に手が回らないという矛盾を抱えていました。そんな状態を変えたい!そう思うようになったのが2年前でした。



～多忙な日々を抜け出したい～

～Special Interview～



「忙しい」を抜け出したい・・・ 「ゆとりのある社長」を目指して再始動！

株式会社サンライズは家屋を始め、ビル・マンション等の建物の解体工事を行っている専門業者として事業を発足させ、すべての建設は解体から始まるという思いを込めて、社名を「日の出」を意味する「サンライズ」と命名いたしました。

私は前身、大手不動産会社での営業や大手建設会社での現場監督の仕事に従事しておりました。不動産営業では接客の心得を身に付け、現場監督として現場管理の重要性和ノウハウを学びました。

独立をしてからは、取引先の開拓はほとんど私が行い、いわゆる法人営業で何とか仕事を獲得し、会社を右肩上がりに成長をさせてきました。ところが、営業活動や現場対応に追われ常に多忙な状況で、日々の中で人材育成に十分な時間を割くことができず、会社の将来に不安を感じていました。



～Special Interview～



社員が活躍しやすい環境を整備！ 「忙しい毎日」が変化していく・・・

「社長である自分が忙しい毎日を変えたい」という想いと、「自分以外が売上をつくれる仕組みを作らなければ」と考えました。

まずは、施主から我々に直接問い合わせができる環境をつくるために、スマートフォンやパソコンなどで表示される「解体専門ホームページ」を制作しました。正直、ホームページに対して良いイメージがありませんでしたが、取り組みを開始すると次第に問い合わせが増え、2024年期は月平均で17件の見積もり依頼が来るようになりました。

ホームページ経由の見積もり依頼は、解体工事について知識が少ない方が多く、社員でも対応がしやすいという特性がありました。これまで私が獲得してきた取引先は、法人が多く、解体について知識がある場合が多いため、営業の難易度が高くなっていました。こうした取り組みを行った結果、社員が活躍できる環境を整備することができ、私の対応件数を少しずつ減らしていくことに成功しました。



社員が
活躍!

社長依存を脱却! 価格勝負せずに品質と技術で勝ち取る!

◆顧客管理システムと営業ツールの導入

これまで



思ったより
難しい!

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	0
チラシ	0	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	0
近隣	0	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	0
勉強会	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ポスティング	0	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	0
DM	0	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	0
飛び込み営業	0	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	0
OB	0	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	0
その他	0	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	0
既存/OB/ポータル	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
全合計	0	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

元職人でも
取り組めるから
活躍しやすい!

全国56社! 「解体工事業界」を牽引する 高成長企業が全国から集まる!

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4億から5年で16億へ成長・YouTubeチャンネル登録者数4万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」を大切にした事業展開でさらなる成長を目指す。



売上
16
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20億円達成。
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、不動産事業、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
20
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）

粗利率18.7%から2年で30.1%まで大幅改善。
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23件平均の反響獲得に成功。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

セミナー開催概要

開催日時

2025年
1月27日(月)

14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

開催場所

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

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード :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。

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。

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。

セミナー公演内容

第1講座

14:30~15:15

【2025年】解体業界の最新動向大公開!

空き家の増加による解体需要の増加や法改正への適応、人手不足など、解体業界はさまざまな課題を抱えています。これから生き抜くための解体業界の最新動向を徹底解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リーダー 山本雄河



ゲスト講師
登壇

第2講座

15:25~16:15

社員の力で未来を切り開く! 5名で5億を達成した経営戦略大公開!

神奈川県横浜市を中心に解体事業を営み、従業員5名で年商5億円を達成。主にWebサイトを利用した集客手法で月間20件以上の見積もり依頼を獲得。業界の最新動向を踏まえ、新たに取り組んでいる経営手法を解説いただきます。

株式会社サンライズ 代表取締役 酒井一謹氏



第3講座

16:25~17:15

全国56社が取り組む解体ビジネスモデル大公開

先進的な取り組みをしている全国の解体会社の成功事例を大公開します。大相対時代の到来がささやかれる市場での経営戦略を解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 藤野朝光



第4講座

17:15~17:30

まとめ講座

株式会社サンライズの取り組み内容を踏まえ、自社に落とし込むためのポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リーダー 山本雄河



お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122994>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「122994」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中はお電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。