会社のイメージを刷新！
採用力・定着力を高める！

解体会社の

年商5億円以上、
「次の一手」をお考えの皆様へ

多事業化セミナー

解体事業に
不動産事業
アスベスト
不用品回収
を付加して

売上20億円

富山県トップクラスの解体会社の
社長の話が聞ける！

プレミアゲスト講師

株式会社エイキ
代表取締役 eiki in
木村 貴之氏

今すぐスマホでチェック！

【脱解体会社】20億円企業の多事業化セミナー

お問い合わせNo. S123084

主催 サステナグロースカンパニーをもっと。Funai Soken

2025年 2月13日(木)

船井総研グループ 東京本社
サステナグロースクエア TOKYO

14:30~17:30（受付開始：開始時刻30分前~）

〒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35階

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。）→ 123084

【脱解体会社】
20億円企業の多事業化セミナー

～解体業界で勝ち続けるために～

このDMを受け取られた皆様へ

　はじめまして。株式会社船井総合研究所 非住宅解体・インフラチーム リーダーの石川 麟太郎と申します。まずは、本冊子をお手に取っていただきましたことを感謝申し上げます。

　2024年の業績を振り返るといかがでしたでしょうか。

コロナ禍からしばらく経過した今でも、業績を伸ばすこと、維持することは容易なことではなかったかと存じます。我々の方にも多くの経営者から**「集客が安定しない」「業績が伸び悩んでいる」「人の採用・育成が行えない」などのご相談**が寄せられております。

　不安定・不確実な時代でも業績を伸ばしている会社と伸び悩んでいる会社の違いは何なのでしょうか？

それは、「最新情報の仕入れと時流適応」

しているかどうかだけです。

今回の「【脱解体会社】20億円企業の多事業化セミナー」では、解体業を中心とした多角化経営で業績を伸ばし続けられている会社の事例をもとに最新情報と経営指標、具体的な取り組みをお伝えさせていただきます。

本冊子を最後までご拝読いただき、是非セミナーにご参加ください。

詳しい ゲスト企業様の実体験＆ノウハウを大公開

特別ゲスト

「不動産事業・アスベスト事業などへの多角化展開」＆「BtoC解体事業の強化」をしたことで

2020年売上10億円➡

2024年

売上20億円

を達成できました！

富山県　**株式会社エイキ**

代表取締役　木村 貴之 氏

■解体業界は仕事を取るにも一苦労、資金繰りにも頭を悩ませる日々が続きました。

皆様、こんにちは！株式会社エイキの木村貴之です。

この度、船井総合研究所主催のセミナーにゲスト講師として登壇させていただくことになりました。

テーマはズバリ「**解体会社の多事業化**」。

私が率いるエイキは、おかげさまで売上20億円、富山県トップクラスの解体会社に成長することができました。

しかし、ここに至るまでには、様々な悩みや苦悩がありました。

今回はエイキのこれまでの歩みと多角化経営に至った背景、そして未来への展望についてお話させていただきます。

■「次世代のために…」代々引き継いできた家屋や土地を、次の世代に引き継ぐことが解体会社の役割だと思っています

エイキは2002年に創業した解体会社です。創業当初は私を含めて従業員わずか5名。右も左もわからない状態からのスタートでした。
解体業界は競争が激しく、仕事を取るのも一苦労。資金繰りにも頭を悩ませる日々が続きました。そんな中でも、**「お客様のために」という一心**で、地道に事業を続けてきました。

最初の転機が訪れたのは、創業から3年後の2005年。
解体事業と相性抜群のアスベスト除去事業に参入したことがきっかけで、業績が大きく伸び始めました。アスベスト除去は、当時まだ新しい分野で、解体会社でアスベスト除去事業に取り組まれている競合も少なかったことが功を奏しました。
さらに、解体事業で培ったノウハウや実績をフルに活かすことで、**他社との差別化にも成功し、解体工事の依頼を更にいただける**ようになりました。

その後も、不動産事業、就労支援事業、リサイクル事業など、様々な事業に参入し、事業を拡大してきました。

年	年商	事業付加
2004年	当日公開	元請参入・Webサイト作成
2004年		アスベスト事業参入
2007年		Webサイトリニューアル、㈱eiki investment設立
2008年		便利屋サービス開設
2012年		複数Webサイト作成
2013年		就労支援事業参入
2015年		不動産事業参入
2018年		地域スポーツチームスポンサー活動 富山新庄クラブ設立
2021年		BtoC事業強化、中間処分場OPEN
2023年		リサイクルショップOPEN

エイキの事業展開

■中小企業こそ、多角化経営に取り組むべき！

【多事業化の背景】

さて、皆さんもご存知の通り、解体業界は決して楽な業界ではなく、私もエイキを創業した当初は、その不安に押しつぶされそうになることもありました。**「このまま解体事業だけを続けていて、本当に大丈夫なのだろうか？」「何かあった時に、会社を守り抜くことができるのだろうか？」**そんな悩みを抱えていた時に、出会ったのが「多角化経営」という考え方でした。

最初は、**「多角化なんて、大企業がやることだろう」**と思っていました。しかしよく考えてみると、**中小企業こそ多角化が必要なのではないか**、と気づいたのです。
なぜなら、中小企業は大企業に比べて、経営資源が限られています。もし、一つの事業でつまずいてしまったら、会社全体が傾いてしまう可能性もあります。

多角化することでリスクを分散し、経営を安定させることができる。これが、私が多角化経営に踏み切った最大の理由です。
もう一つ、多角化経営を後押しした理由があります。
それは**地域社会への貢献**です。
エイキは「事業を通じて地域社会に貢献する」という企業理念を掲げています。多角化により、地域社会に対してより幅広い貢献ができるようになり、**従業員たちにもより多くのチャンスを与えたい**という想いもありました。

■多事業化で得たものは、「会社の安定」と「社員の成長」です！

【多事業化の成果】

多事業化経営は、エイキに多くの素晴らしい成果をもたらしてくれました。まず何よりも大きかったのは、**会社の安定感が格段に増した**ことです。以前は景気の動向に一喜一憂していましたが、今では複数の事業が支え合うことで、安定した収益を確保できるようになりました。これは経営者として、本当に心強いことです。

そして、もう一つ大きな変化がありました。
それは、**社員の成長**です。
多様な事業に携わることで、社員一人ひとりが今までにない経験を積むことができるようになりました。新しい知識やスキルを身につけることで、彼らの目は輝き、自信に満ち溢れています。**彼らの成長が、エイキの成長の原動力となっている**ことは間違いありません。

さらに多事業化によって地域社会への貢献も広がり、これは企業として大きな喜びであり、誇りです。
もちろん多事業化は、決して簡単な道のりではありません。
新しい事業を立ち上げるには、時間と労力、そして資金が必要です。
しかし、それを乗り越えた先には必ず大きな喜びが待っています。
私は自分の経験を通して、多角化経営の素晴らしさを実感しています。
そして多くの解体会社経営者の皆さんにも、その恩恵を受けていただきたいと願っています。

3分間紙上コンサルティング

反響型モデルを付加！成功のストーリーを開設

『元請け住宅解体事業』の付加が多事業化を可能にする

株式会社船井総合研究所
環境インフラグループ
リーダー
石川麟太郎

ここまで株式会社エイキの取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

私は現在、全国で解体業を行っている会社のみなさまへ**「元請け解体」や「多事業展開」を通じて業績アップのお手伝い**をさせていただいております。株式会社エイキが実践されている反響型の住宅解体モデルの業績アップについて解説させていただきます。

新規事業をはじめるには、まずは元請け住宅解体の体制づくりがポイントです

株式会社エイキは下請け時代も順調に売り上げを伸ばされていました。しかし、更にそこから元請け解体モデルを付加しました。元請け解体モデルで解体売上を拡大させたのちに、新人採用/育成で人員拡大を行い、新規ビジネスへの展開にも成功されています。

多事業化成功ための基本フロー

元請け解体への展開で会社の資金を確保する

⇩

新人の採用/育成を行い、人的リソースを確保する

⇩

準備した資金と人員を新規事業の展開に充てる！

元請け住宅解体に参入する不安を抱えながら大きな決断！

エイキは、下請けの仕事ばかりでこの先が不安などのお悩みがあったので、自分たちで解体の依頼を集める元請け解体モデルへの参入を試みました。取り組む際には、下記のような不安がありました。

元請け化する際の不安

- **お客様からの直接問い合わせが本当に来るのか**
- **反響があっても営業のやり方が分からないから契約できるか**
- **クレームなどの手間ばかりが増えて儲からないのではないか**

しかし、**より売上を伸ばして利益を出すためにも**反響型モデルの付加を行いました。元請け化する際のポイントをエイキの事例をベースにお伝えさせていただきます。

元請けの住宅解体モデルに取り組むうえで最も重要な戦略がクリーンなブランディングです。解体業界のイメージを払拭する会社ブランドを構築していきます。

「解体工事を気軽に相談できる、クリーンなイメージの住宅解体工事専門店」

	一般解体工事	住宅解体専門店
企業イメージ	恐い・怪しい	安心
経営モデル	下請中心	元請中心
商圏	1拠点広域	30万人1拠点地域密着
対象	ハウスメーカー・工務店・不動産	一般施主
集客	紹介	WEB×看板店舗
営業	名刺営業	ツール活用営業
施工	自社施工	自社施工

販促投資を行いながらも高粗利の事業シミュレーション

元請け化するには自社集客するための販促投資が欠かせません。

エイキもはじめは販促投資にお金を使うことを、ためらうときもあったそうです。ただ、販促費を使って問い合わせを取りに行かなければ勝手にお客様からの反響が伸びることはありません。

積極的に投資を行ないながらも高粗利のシミュレーションを仕組みで解決し、エイキは業績を伸ばされています。

1店舗あたり損益計算書（1億モデル）

（単位：万円）

項目		月間数値	年間数値	対粗利高比率	備考
売上高		900	10,800		
営業1人あたりの売上高		900	10,800		
粗利高		315	3,780		粗利率35%で計算
販管費	人件費	65	780	20%	営業1名（30万）＋事務員1名（20万）=50万 65万円/月※社会保険料等会社負担分1.3倍で設定 ・賞与、役員報酬は調整
	広告宣伝費	60	720	19%	WEB：CPA5万円
	地代家賃	15	180	4.7%	坪1万円以下のロードサイド看板店舗
	減価償却費	8.3	100	2.6%	重機店舗改装費用を4年償却（中古）400万
	その他経費	40	480	12.6%	光熱費・車両費・通信費・旅費交通費・印刷費・駐車場費・雑費
販管費計		188	2,260		
営業利益額		127	1,520		
営業利益率		14%	14%		

月商900万円＝見積件数12件×契約率50%×平均客単価150万円

年間売上1億円以上を目指す場合、最低でも年間の広告宣伝費を780万円はかけていかなくてはなりません。高い！と感じるかもしれませんが、その投資から**売上1億800万円・粗利3,780万円を生み出す**ことができるので、自社施工・または協力業者で施工班を確保することがしっかりとでき、工事がまわっていけば順調に利益を出しながら、業績を伸ばしていくことができます。

元請け化で業績を上げるには何よりも集客が一番重要！

HP集客戦略

解体ホームページ

不動産サイト

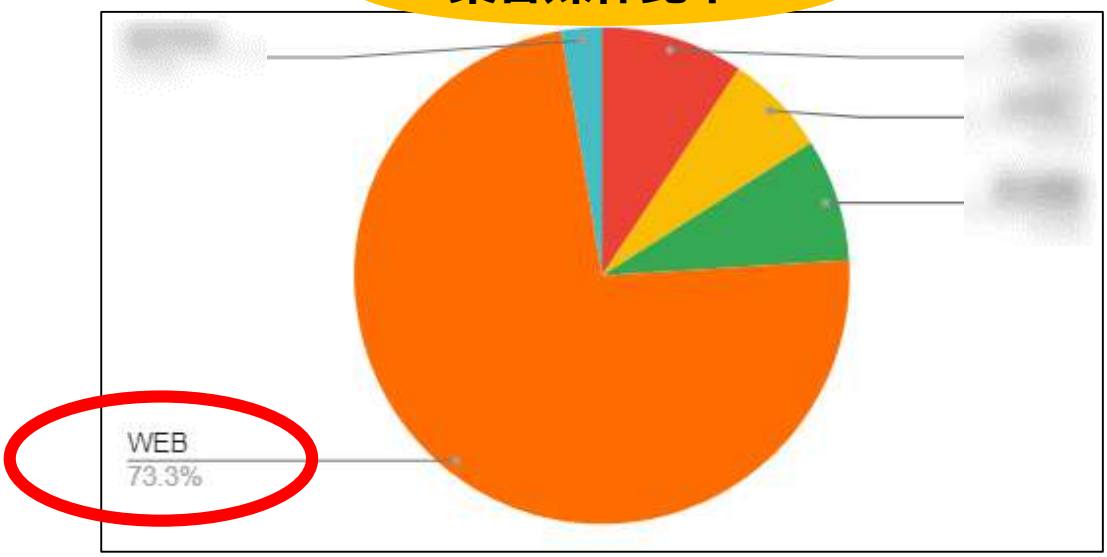
アスベストページ

「解体工事　富山」と検索してみてください！解体工事を検討している多くのお客様に自社のHPを見てもらうために、対策を徹底的に行いました。

その為、エイキのホームページが上位に出てくると思います。

HPを少しずつ増やしていき、**お客様のニーズに合わせた形でお問い合わせの窓口を作り、今ではWebサイト合計のお問い合わせが年々増えてきております。**

集客媒体比率

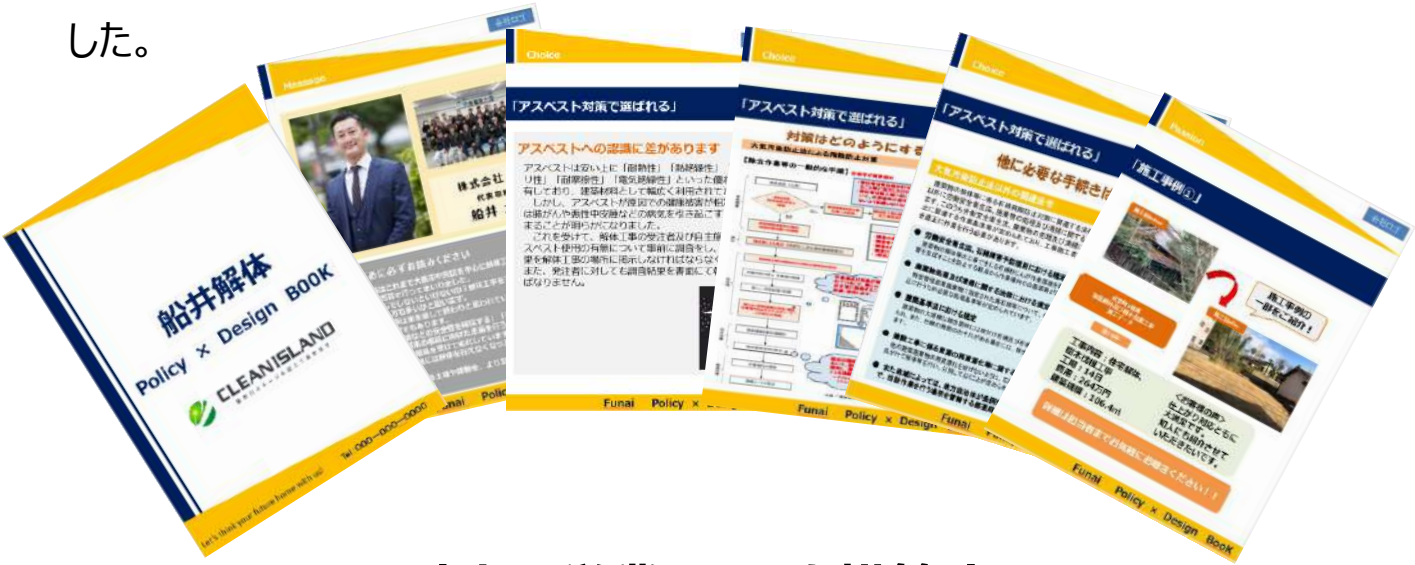


契約率60%を達成する営業フローと営業ツールとは！業界未経験者でも売れる仕組みを大公開！

エイキも集客が伸びるようになってからは、営業の面で課題に直面しました。

社長は現場知識もあり、お客様に対して伝えなくてはならない内容を把握していましたが、それを**従業員に教えることがなかなかできませんでした。**

このまま自分一人の売上では限界があると感じ、営業の仕組み化に取り組みました。



まず、取り組んだのは**売れる営業フローを構築すること**です。

そして、その営業フローを落とし込んだ営業ツールを作成しました。

営業ツールをお客様に見せながら営業をすることで、**業界未経験で専門知識のない新人でも**安定した営業を行えるようになり、契約率が10%から30%、そして60%とドンドン伸びていきました。

近隣挨拶にも本気で取り組み、船井総合研究所で制作した近隣チラシをもとに**自社の認知度アップとクレーム防止**に取り組んでいきました。

そして近隣・紹介からの解体案件も発生するようになり、お客様満足度もUPしています！

忙しい方向け

本レポートのまとめ

元請住宅解体ビジネスのメリット3選！

メリット❶ 元請集客で売上が安定する！

・不動産やハウスメーカーを介さず、自社で集客ができます!

・中間マージンがないため、高粗利での受注が可能です!

・集客数をコントロールできるようになります!

メリット❷ 未経験者でも即戦力化できる!

・価格選び客ではなく、会社選び客を集客！

・会社案内や診断報告書など営業ツールで成約率75%を達成!

・計画通りに売り上げが増加するので採用コストを捻出できます！

メリット❸ 人材が定着する！

・飛び込み営業がなくなり、従業員が定着!

・集客は会社に依存するため、独立する従業員が減少します!

・営業の仕組み化を行うことで新入社員が定着します!

全国で事例続出！

事例まとめは次ページへ

元請住宅解体で売上大幅UP！
急成長企業が全国各地で続出中！

「元請住宅解体」のビジネスモデルに取り組まれている、全国の会社の成功事例を事業者同士で共有し合い、多くの方がセミナーの内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業を紹介させていただきます。

株式会社クリーンアイランド

◆代表取締役：谷池 一真　氏

兵庫・大阪・東京・福岡の４拠点を中心に解体工事業を展開されている。
「解体業界のイメージを変える」をモットーに社員全体で業界イメージ改革を先導。登録者数4万人を超えるYouTubeチャンネルを持ち、お客様のファン化戦略にも取り組み、クリーンアイランドならでは活動に挑戦されている。

株式会社ACTIVE

◆代表取締役：菊池 哲也　氏

岡山県を中心に中国四国地方で解体事業を展開。利益率が高いという理由から、元請解体工事のHP集客に力を入れており、今では月20件の見積依頼をHPから獲得し、自社集客の体制づくりに成功されている。
ほかにも施工会社から管理会社化を進めるなど、解体業界の中でも先進的な取り組みをされている。

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

月20件以上の見積を提出する集客術

ポイント1 毎月**20件以上の解体案件を**
生み出す解体専門**スマホ**サイト

ポイント2 わかりやすい**解体工事パッケージ商品**

ポイント3 1件あたり**3万円以下**で**集客**！
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

契約率60%を達成する案件管理ツール

ポイント1 営業管理表による案件の一元管理で
営業戦略の策定

ポイント2 **契約率・粗利率**の可視化で
利益率改善が可能

ポイント3 媒体別反響分析による
集客数や契約率の最大化

未経験でも即戦力化が実現できる営業マニュアル

ポイント1 これまで**培った社長の営業手法**を
育成マニュアルに

ポイント2 **価格差**での失注が激減
会社で選ばれる営業手法

ポイント3 営業マニュアルを作成する事で
営業体制を整えて**契約率上昇**

木村社長： 多角化経営は、解体会社にとって、未来を切り拓くための強力な武器となります。
リスク分散、従業員の成長、地域貢献…そのメリットは計り知れません。
今回のセミナーでは、エイキがどのように多角化や解体元請化を進めてきたのか、その具体的な方法やノウハウを、すべてお伝えします。
さらに、「**解体会社が多角化経営に取り組むためのポイント**」や「**解体事業を中心として業績を更に伸ばす秘訣**」についても、詳しく解説します。

セミナーで、皆様とお会いできるのを楽しみにしています！

For the next generation
次世代の為に…

株式会社エイキ
代表取締役
木村 貴之 氏

【脱解体会社】20億円企業の多事業化セミナー　【問合せNo.S123084】

講座	セミナー内容
第１講座 14：30 ～ 15：20	**【2025年最新】解体業界の動向と時流予測** 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。これからを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 環境インフラグループ リーダー 石川 麟太郎
ゲスト講座 15：30 ～ 16：10	**【売上20億円】解体会社が取り組むべき多角化経営手法** 富山県で解体事業を軸に、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、業績を伸ばしている株式会社エイキのサクセスストーリーを大公開します。 株式会社エイキ 代表取締役 木村 貴之 氏
第３講座 16：20 ～ 17：00	**【全国56社が実践】解体ビジネスモデル成功事例と実践ノウハウ** 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。大相続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 環境インフラグループ 加藤 篤
第４講座 17：00 ～ 17：30	**まとめ講座** 株式会社エイキ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最後に解説します。 株式会社船井総合研究所 環境インフラグループ リーダー 石川 麟太郎

開催要項

日程・会場

日程　2025年 2月13日（木）　開始 14:30 ▶ 終了 17:30　受付開始 開始時刻30分前～

会場　〒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35階　JR東京駅八重洲中央口徒歩1分
船井総研グループ 東京本社 サステナグロースクエア　TOKYO

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、最少催行人数に満たない場合は、中止させていただくことがございます。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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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てに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.123084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。

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　123084