

解体工事 クリーンアイランド 徹底解剖セミナー



CLEANISLAND

業界のイメージを変えて見せます

会社の
成長・失敗の
軌跡は？

年間何件の
新規案件を、
どのように
集めている？

営業マン
1人あたりの
売上と
平均年収は？

どんな評価
制度にすれば、
社員は育つ？

解体工事のモデル企業が一体何をしてきたのか
すべてがわかるセミナーです！

圧倒的な成果を上げた要因

取り組み
事例
01



イベント来場100組超え！

解体工事専門店のOPEN

取り組み
事例
02



新人でも初年度から1億円を売れる！

営業の採用・育成・仕組み化

取り組み
事例
03



年間WEB反響数850件超え！

HP集客戦略

取り組み
事例
04



SNS総フォロワー5万人

クリーンイメージ戦略



CLEANISLAND

業界のイメージを変えて見せます

株式会社クリーンアイランド
代表取締役

谷池 一真 氏

同業他社に差をつける！解体会社のための経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S124253

主催



サステナブルスクエアをもっと。

Funai Soken

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

2025年
3月7日

船井総研グループ 東京本社
サステナブルスクエア TOKYO

14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

今すぐスマホでチェック！



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。→ 124253

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 価格競争に巻き込まれている

- ・利益率の高い仕事を受注できない・・・
- ・元請けからの仕事が減ってきている・・・
- ・相見積で他社に負けてしまう・・・
- ・他社の安すぎる見積もり金額に勝てない・・・

悩み② 従業員が思ったように育ってくれない

- ・いつまでも社長が現場に出ている・・・
- ・従業員への育成方法が分からない・・・
- ・適正な給与体制が分からない・・・
- ・社長がいなくても会社が回る仕組みを作りたい・・・
- ・経営業に専念したい・・・

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・・・
- ・自社集客をしたいが、何から始めたらいいかわからない・・・

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30%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！ **解体のモデル企業が何をしているかを大公開します！**

東京会場
2025年
3月7日木
14:30~17:30

お見逃し
なく

クリーンアイランド経営戦略大公開セミナー

年商**4億円**➡**15億円**の**秘密**に迫る!

以下のような思いをお持ちの事業主の方、**そんな悩みを1日で解決!**

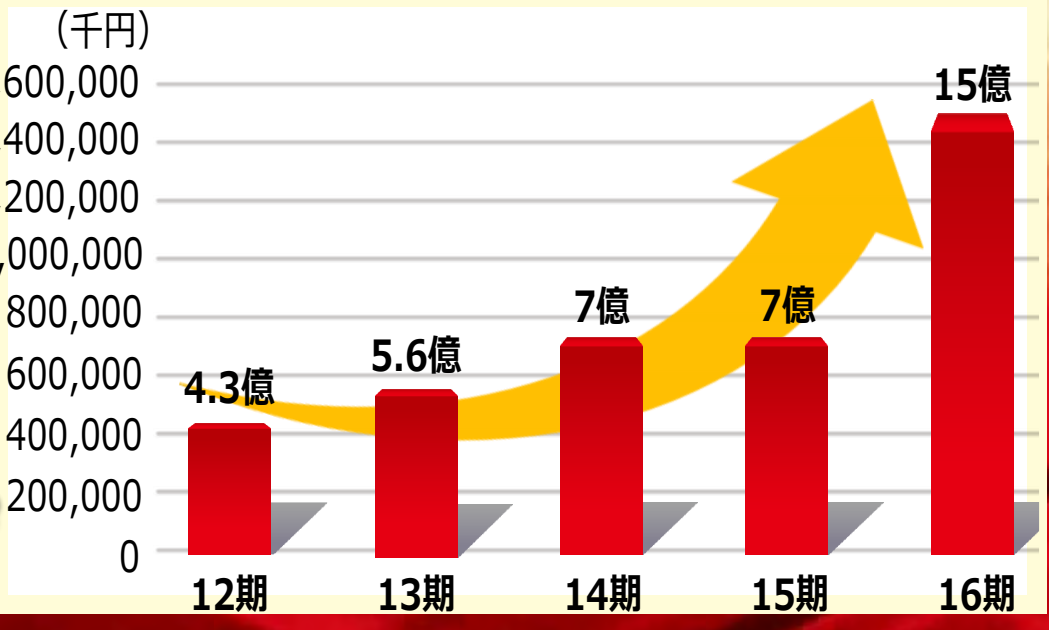
- ✓ 忙しいばかりで、**利益が出ない**
- ✓ 競合が増え、**価格競争**に巻き込まれている
- ✓ 社長が**ずっと現場**に出ており、**社員が育ってない**
- ✓ **営業・集客**に取り組みたいが**何から始めていいかわからない**
- ✓ **HPを作成したけど**、**反響がほとんどない**
- ✓ 忙しいけど、正直**限界を感じる**

クリーンアイランドはこのような会社です!

4年で売上約3.5倍まで成長!!
競合増、産廃費値上げでも増収増益できるワケとは!?



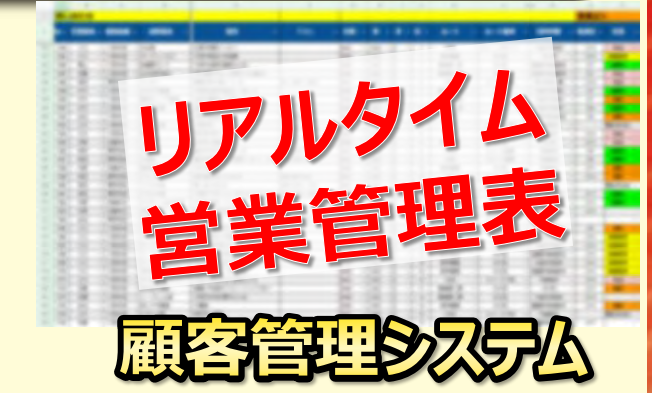
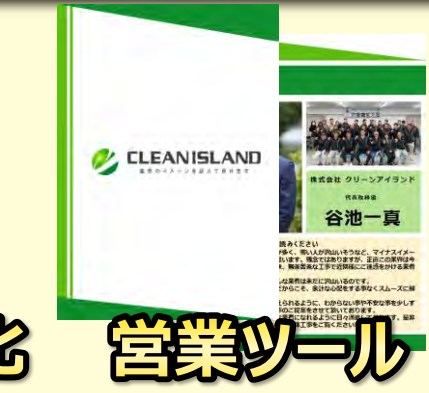
株式会社クリーンアイランド
代表取締役 谷池 一真



業界トップレベルスピードで超成長!
クリーンアイランドの急成長の秘密
毎月直接依頼**30件以上**を発生させる**集客戦略**



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**



1名あたり生産性1億円!? SNSを活用した**採用・育成戦略**



2025年も業績UP!解体ビジネスで 急成長企業が全国各地で続出中!

株式会社エイキ (富山県)

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。



株式会社エイキ
代表取締役 木村貴之氏

売上
20
億

株式会社ACTIVE (岡山県)

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。



株式会社ACTIVE
代表取締役 菊池哲也氏

売上
5
億

株式会社サンライズ (神奈川県)

従業員5名で売上5億円を達成。
顧客管理のシステム導入でさらなる生産性の向上
を目指す。



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。解体の
ことに詳しいBtoB営業よりも、直接感謝されるBtoC営
業に従業員に任せることで社員満足度UP。



株式会社サンライズ
代表取締役 酒井一謹氏

売上
5
億

レポートをお読みいただいた事業主の皆様への特別なご案内



地域一番店の「住宅解体モデル」を最短最速で成功に導く方法を大公開
具体的なノウハウがたった3時間で手に入る!

～特別案内～

同業他社に差をつける!
解体会社のための経営戦略セミナー
集客～営業～施工管理まで、最新ノウハウを一挙大公開!!

経営者、幹部での参加を推奨!

今回の特別ゲストが使われている営業ツールも合わせて公開します!



高い反響率の
解体専門チラシ

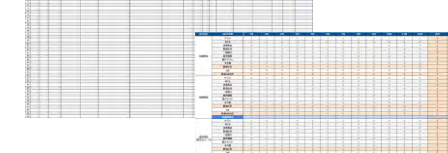


解体専門店舗の
中身を大公開!



各種マニュアル153ページ
(集客・営業・採用)

クラウド顧客管理
デジタルフォーマット



契約率が上がる!
アプロニチブック



各種営業ツール
(10種類以上)



これだけあるから仕組みづくりが成功できる!

価格競争に巻き込まれて、理想の粗利が維持できない

従業員にも営業先開拓をしてもらいたい

より早く会社を成長させる方法が知りたい

1日で
マルっと
解決!!

セミナー開催概要

開催日時

2025年
3月7日(金)

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

高収益 元請け解体ビジネスモデルとは

法改正などに、需要が加速する解体業界。解体事業での業績の伸ばし方を成功事例を基に解説いたします。

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



特別
ゲスト
講演

ゲスト講師
登壇

第2講座

15:25~16:15

成長率200%超え！

売上15億円の解体会社の経営戦略

売上15億円企業の社長が、どのような経営戦略を取っているのかを直接解説していただきます。売上が伸びるにつれて変化した経営戦略や考え方、苦労話など、率直にお話しいただきます。

株式会社クリーンアイランド 代表取締役 谷池一真氏



第3講座

16:25~17:15

【最新】解体業界Web集客戦略

2025年解体ビジネスで業績を伸ばすには、Web戦略が欠かせません。この講座では、解体業界に特化したWeb戦略について詳細にお話します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 今堀一星



第4講座

17:15~17:30

まとめ講座

講座内容を自社に落とし込むためには何をすればいいのか。明日から実施できることを解説いたします。

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/124253>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「124253」をご入力し検索ください。



お問い合わせ

<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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。