

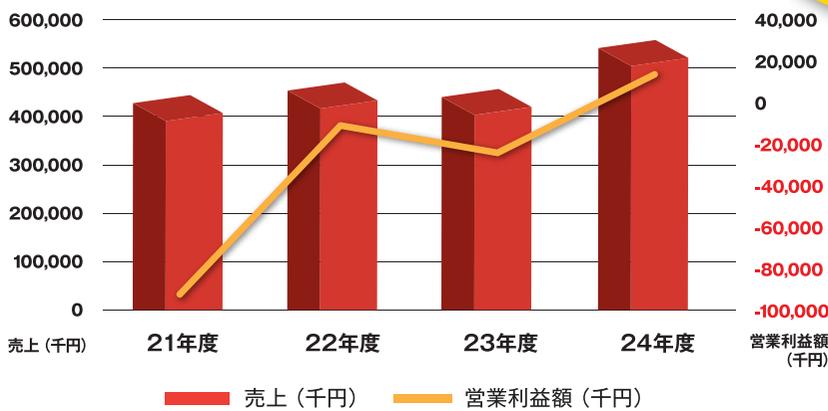
生き残るために！ 解体会社に取り組むべき利益改善戦略

売上はそのままで今よりもっと会社に残せる

解体会社の利益倍増セミナー

営業利益額が▲9,000万円で赤字体質だった
解体会社が+1,500万円の高収益体質に！

売上・営業利益推移



解体会社はもっと
利益を増やせる！
本来あるべき姿を
お伝えします！

特別
ゲスト
講師

株式会社ACTIVE
代表取締役社長

菊池 哲也氏

解体会社の利益倍増セミナー

お問い合わせNo. S125425

主催



サステナブルな成長を促す。2025年
Funai Soken

2025年
2月26日

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

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。) → 125425 🔍

解体ビジネスで粗利率35%を達成した 社長へのインタビューを特別公開！

～解体業界で生き残り続けるために～

はじめまして。株式会社船井総合研究所の解体工事業界専門のコンサルタント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い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。

これと呼んでいる方はもっと会社に利益を残したい方が多いかと思います。
そういった経営者からは、「忙しくしているのに利益が上がらない」
「価格勝負になってしまい、ギリ貧になってしまっている」などのご相談が寄せられております。利益の残る解体会社とそうではない会社の違いは、何なのでしょうか？私はこの違いとして大きいのは、

「**自社集客**が成功しているかどうか」が挙げられると思います。

今回は自社集客に取り組み、利益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をお伝えさせていただきます。

まずは、自社集客を成功させて、業績を伸ばされている会社のインタビューから見ていただきたいと考えております。このインタビューは現時点で**本冊子以外では公開されていない**特別なものになっております。

本冊子を最後までご拝読いただき、そして是非ご参加いただき皆様の経営にお役立ていただければ幸いです。

スタッフ一同

ACTIVE菊池社長のインタビューを特別大公開

INTERVIEW

TETSUYA KIKUCHI

どこよりも安心して任せられる解体工事を目指して…

業界の中で「常に先頭を走り続ける」解体会社を

～元請戸建解体ビジネスモデルへの参入のきっかけ～

株式会社ACTIVE 代表取締役 菊池哲也 氏

今までは既存の繋がりや、ゼネコンなどから仕事をもらって、解体工事を行うようになってきました。

しかし、他の解体業者たちが金額を下げるようになっていたり、お客様の都合で解体工事が少なくなったりと、今まで通りの成長ができなくなってきました。

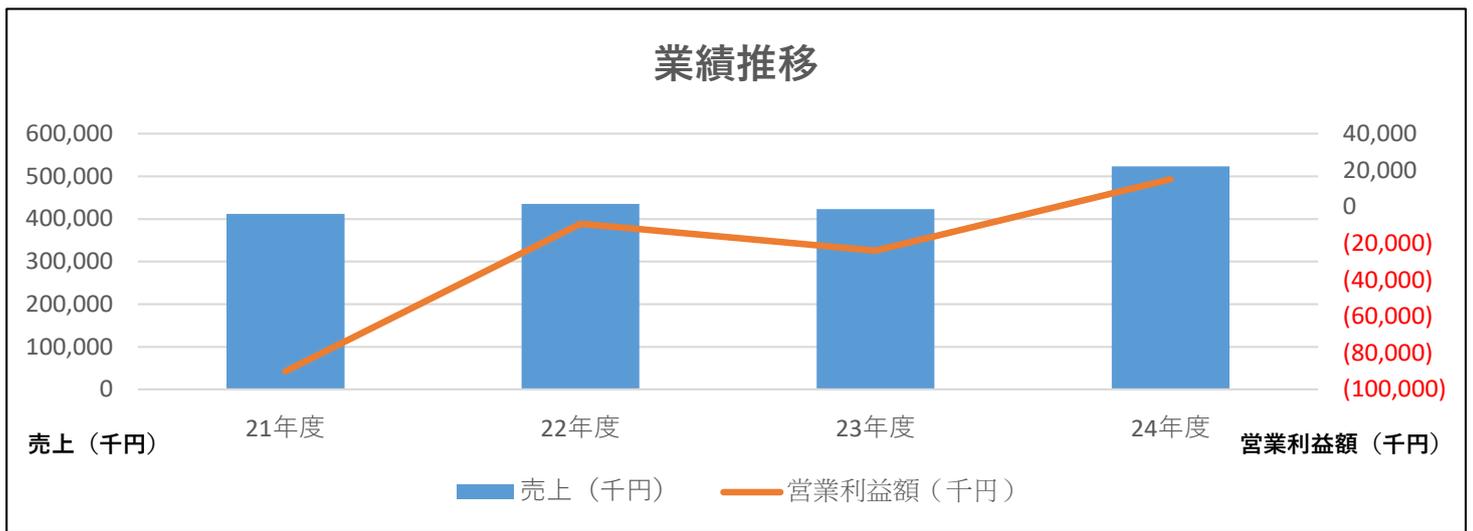
そこで、空き家の数の増加や、建て替えの需要が高まっているという背景から、一般の消費者から直接解体の依頼をもらう「元請化」に取り組むようになっていきました。そうすることで、価格競争から抜け出し、高い利益率で工事をする事ができるようになりました。



“お客様に後悔させない解体工事を”



業績が悪く、問題は山積み、、、
会社の未来が見えない状況でした。



上記の通り、2021年度は業績が悪い状況で、売上は約4億円ほどありましたが、**営業利益額は-9,000万円の大赤字でした。**それまでは取引先の開拓はほとんど私が行ない、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が、**2021年頃、安い価格で解体工事を受け持つ競合が多くなってきて、仕事はたたき合いになり、会社の利益率は大幅に低下しました。**

解体事業の起ち上げ当初は、職人含めを13人在籍していましたが、利益率が低くなったからといって、当然、人件費を削ることもできませんできず、どうしていいか分からない状態でした。





とにかく何かを変えなくてはと思い、 会社を「元請け化」していきました。

日に日に何をしたいかこの業界をやっているのか？分からなくなり、何をすれば業績が改善するのか、分かりませんでした。全国に改善事例があるわけでもありませんでしたが、何もしないままだと会社は潰れていくため、とにかく改善のために思いつくことをやるしかないと思い、動きだしました。

まずは、行ったのが粗利率の改善です。2021年の粗利率は18%でどんなに案件をこなしても、下請け工事を請け負っている状況では最終的な利益は残らないと思ったからです。そこで、新たな突破口として、以前から考えていた解体工事の案件を直接請け負う「元請化」への動きを進めることにしました。まずは、一般住宅のお客様から解体案件の依頼を増やせるようにホームページを作成しました。

初めは何から手をつけていいのかわからない状況で、同業者や他業種の取り組みを参考に作成しました。反響の出なかったホームページですが、お客様からの見え方や気になるポイントを整理してリニューアルを行い、口コミ評判にも力を入れて取り組みました。



販促投資効果が絶大！ 臆せず投資することがポイント

そうすると、元は月に2～3件あればいいほうだったHPからの反響が10件程になってきて、一般住宅のお客様を相手に集客できる気がしてきました。やはり、一般のお客様は粗利率が35%程と高く、このような案件の比率を増やすことで会社全体の利益率が回復するのではないかと思います。

そのためには、一般のお客様に少しでも会社を知ってもらう必要があったため、とにかく販促投資量を増やしました。特にホームページは、販促投資対効果が良く、私が一般のお客様から解体ビジネスを元請依頼されるようになってからちょうど1年となりますが、1件を集客するのに、今では万円程度で解体工事の案件が手に入るようになっております。現在では月に20件以上の解体案件を獲得することに成功していますが、大きな理由はWebへの投資を岡山のどこよりも早く、臆せず投資をしたためだと確信しています。





職人会社から営業会社への転換 苦渋の決断でした、、、

さらに、大胆な組織改革にも着手しました。それは、職人中心の会社から営業、施工管理に特化した会社への転換です。従来の職人中心の体制では、外注に依頼するよりも人件費が高額になり、赤字経営から脱却することが困難でした。そこで、当時雇用していた職人とは外注先として契約し、自社は営業と現場管理に特化した会社へと転換しました。苦渋の決断でしたが、当時の職人には、営業マン、現場管理者として活動するか、外注職人になってもらうか選択して貰いました。かつては11名在籍していた解体職人は、現在では1名のみとなっています。人員は減少しましたが、経費も少なくなり、会社の利益は回復しました。現在は、営業、現場管理に特化することで、以前より多くの案件をこなすことができ、全体としては売上、利益率アップに貢献しています。

【直近3年間の人員推移】



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

『元請住宅解体事業』の付加が持続的に成長させる



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ACTIVE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「**元請解体**」
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。

ACTIVE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。

そもそもなぜ元請住宅解体モデルを立ち上げたのか！

ACTIVEが元請住宅解体モデルを起ち上げた理由。

それは当時に下記のような明確なお悩みがあったからです。

下請け工事時代の主なお悩み

- どれだけ頑張っても利益がでない
- ハウスメーカーや不動産業者からの案件に依存
- 集客をポータルサイトに依存していた
- 元請に依存しており毎月安定した仕事がない
- 営業の仕組み化ができておらず社員が成長しない

元請住宅解体に参入する不安を抱えながら大きな決断！

ACTIVEは先述したお悩みがあったので、元請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。元請化する際のポイントをACTIVEの事例をベースにお伝えさせていただきます。

元請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	怖い・怪しい	安心
経営モデル	下請中心	元請中心
商圈	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

販促投資を行っても利益がでる事業シミュレーション

元請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。

ACTIVE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っても利益がでるシミュレーションを仕組みで解決し、ACTIVE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720万円はかけていかな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

住宅解体専門HPと適切な運用



ACTIVEでは、住宅解体専門のHPを使って集客をしています。ぜひ、「**解体工事 ACTIVE**」と検索してみてください！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、WEB広告を適切な形でかけることで、今ではWebサイトから**20件以上**のお問い合わせが毎月安定して入るようになっております。また、「**岡山 空き家解体**」「**解体業者 岡山**」など検索ボリュームの大きいKWの検索順位を高める対策をすることで更なる反響獲得に繋がっております。

【2024年10月～12月 WEB反響数】

10月のお問い合わせ

24 件

11月のお問い合わせ

29 件

12月のお問い合わせ

27 件

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！

ACTIVE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。菊池社長は当初、立ち会って現場調査は行っているものの、少しお客様と雑談をして、人柄を気に入ってもらって成約に繋げるといったような営業を行っていました。しかし、どんなに気に入ってもらっても、解体工事は金額で見られてしまう・・・



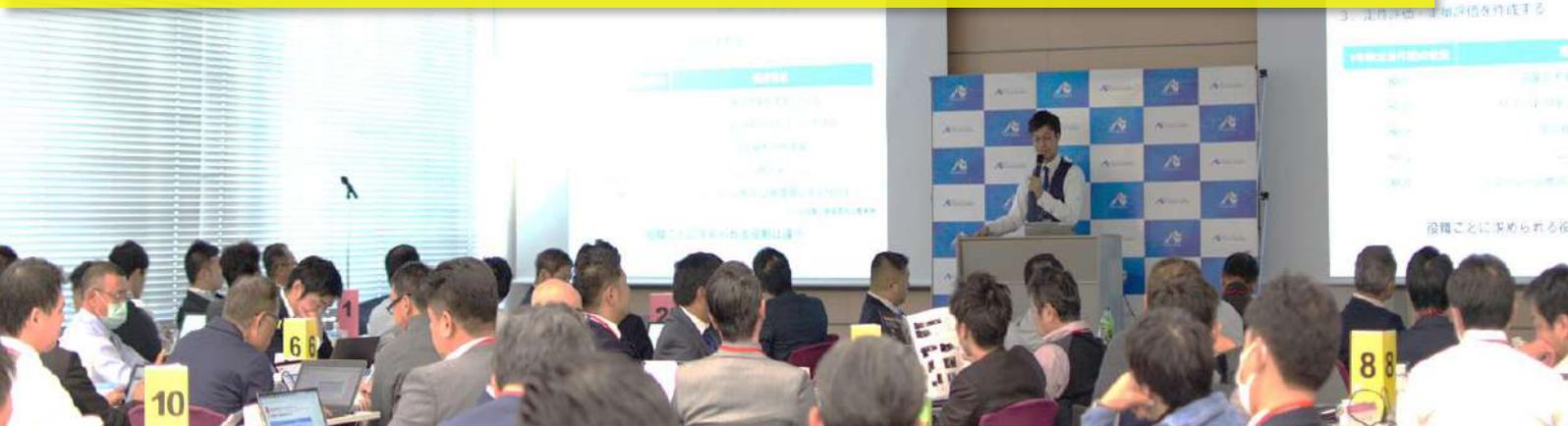
まず、取り組んだのは**売れる営業フローを構築すること**です。

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現場調査をすることで、**値段にしか興味のないお客様相手でも**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50%とドンドン伸びていきました。

さらに粗利率も確保したまま営業を行えるようになり、**今では協力業者に外注しても手元に30%残るように**することができています。今では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！

レポートをお読みいただいた事業者の皆様への特別なご案内



**「元請住宅解体ビジネス」を最短期間で成功する方法を大公開
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！**

【特別案内】お客様から直接依頼が来る！ 元請住宅解体ビジネスモデル大公開セミナー

解体業界は他業界と比較をしてもまだまだ発展途上で、今後業界が成長・成熟していく見込みです。空き家数の増加や建て替え需要の高まり、アスベスト対策に関する法改正が追い風となり、他業種からの参入も少なくありません。**「こうした業界背景に着目し、先行者利益を獲得できるのは今しかありません。」**今回のセミナーでは、紙面で紹介した菊池社長をお招きし、**「反響型住宅解体」参入の実行ポイント**をご披露させていただきます。このセミナーは**単なる学びの場**ではなく、**即実践できる内容**となっています。たった半日参加するだけで、「反響型モデル」を付加でき、**成功できるモデルが全て分かる講座構成**です。一見の価値あることは間違いありません。

さらに、セミナー参加者限定

解体業界専門のコンサルタント

と経営相談ができます！



Web集客について、契約率50%の
営業ノウハウについて、人が定着する
採用の仕組について聞ける！

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**



～成功事例企業のご紹介～



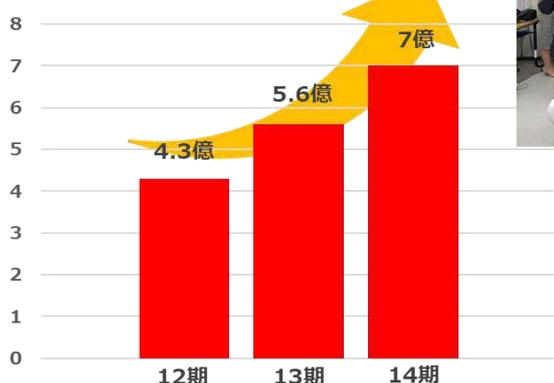
【大阪府】株式会社クリーンアイランド



◆代表取締役：谷池一真氏

現在は「大阪府」「兵庫県」「東京都」「徳島県」の4拠点を中心に事業を展開中。2022年11月には、全国にもまだ数えるほどしかない「来店型」の解体工事専門店「クリーンアイランド洲本店」をオープン。また、同年7月には本社ビルが完成し、移転。YouTube登録者数は1.78万人にまで増加し、業界で最も注目を集める解体会社まで成長。

売上推移



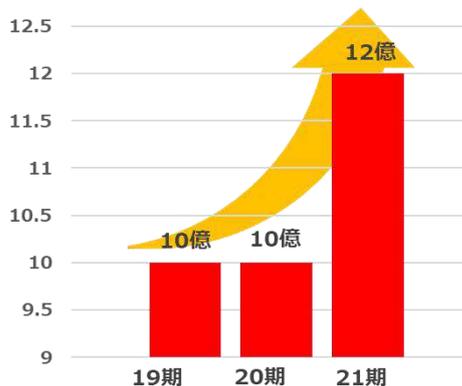
【富山県】株式会社エイキ



◆代表取締役：木村貴之氏

「For the next generation-次世代のために-」を会社のキャッチコピーに掲げ、富山県富山市を中心に解体事業、アスベスト事業、便利屋事業、不動産事業を展開。また、一般社団法人「eiki social work」を設立し、地域貢献活動へも参画。元請解体ビジネスモデルに取り組み、さらなる業績アップを目指す。

売上推移



講座

セミナー内容

第1講座

14:30
~
15:20

【解体会社の利益改善戦略】自社集客解体ビジネスモデルとは！？

不動産、ハウスメーカー、建設会社からの下請け工事では、利益が残らない、ポイントが利益率の高い元請け集客の強化です。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
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

【利益率18から30%に大幅改善】解体会社のV字回復ストーリー

解体業界では、先進的なWebマーケティングに本格的に取り組み、元請け化して2年で利益率が18%から30%に大幅改善できた背景とポイントをお伝えします。



株式会社ACTIVE
代表取締役
菊池 哲也 氏

第3講座

16:20
~
17:00

【2025年最新】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
環境インフラグループ
リーダー
米村 智晴

第4講座

17:00
~
17:30

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
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

2025年 **2月26日** (水) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:30** 受付開始
開始時刻30分前~

会場

〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分
船井総合研究所 大阪本社

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

※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、ご入金を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。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. 125425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 125425

