

産業廃棄物処理業界の方必見！ 需要拡大中、既存事業とのシナジー戦略で高収益化！ 新規参入企業が続々増加中の解体ビジネス

異業種参入の解体事業成功事例大連発セミナー

開催日時	2025年 4月11日(金)	開催方法	オンライン開催
	4月14日(月)		
	4月15日(火)		
	13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)	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 10,000円(税込11,000円)／一名様 ●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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。		
	会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)／一名様		

【セミナー参加者特典】元請け戸建解体ビジネス 無料経営相談(60分)

貴社の商圏や組織・人材の状況を基に、戸建解体ビジネス新規参入の成功率や売上シミュレーションの算出を含めた無料経営相談です。※ご希望の方はセミナー聴講後のアンケートにご回答ください。

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ～ 13:45	解体ビジネスの新規参入攻略法を大公開 空き家問題や高度経済成長期に建てられた建物の解体などで需要が高まる解体業界。この需要は今後も続くことが予想されます。解体業界の最新成功事例を交えた解体業界のビジネスモデルについて詳しく解説いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 非住宅解体・インフラチーム リーダー 石川 麟太郎
第2講座 14:00 ～ 15:00	【産業廃棄物収集運搬業者様向け】成長市場への参入戦略を大公開 産業廃棄物収集運搬業者様は既存事業のネットワークやノウハウを活かして解体事業へ参入することが可能です。収入源の拡大:解体工事は、建築物解体だけでなく、内装解体、アスベスト除去など、幅広いサービスを提供できます。これにより、季節変動や景気変動の影響を受けにくく、安定的な収益が見込めます。顧客基盤の拡大:既存の顧客だけでなく、新たな顧客層を開拓することができます。解体工事は、老朽化した建物の増加や都市再開発など、社会のニーズと深く結びついており、安定した顧客基盤を築くことができます。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 家屋解体・舗装工事チーム 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/126012>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「126012」をご入力し検索ください。

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。

産廃処理業界・スクラップ業界向け

解体業者との既存の関係性を壊さずに取り組める！

従業員数は
増やさずに

戸建
住宅

解体工事

新規参入

事業参入から3年目で3億円の売上を創出する！

成功事例
を続々
輩出

- ① 鋼材価格が高止まりする中、解体現場で自社直接仕入れが可能！
- ② 解体工事から産廃・スクラップ処理までサービスを一本化でき、提供価値の向上が可能！
- ③ 建築物解体だけでなく、内装解体、アスベスト除去など、幅広いサービスを提供可能！季節変動や景気変動の影響を受けにくく、安定的な収益が見込める

不景気に強いビジネスモデル！2025年の飛躍に向け是非ご開封ください

異業種参入の解体事業成功事例大連発セミナー

お問い合わせNo. S126012

主催



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

セミナー
情報を
スマホで！



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。) → 126012



今の事業で
伸び悩み中の
産業廃棄物
処理業界
必見!

建築ビジネスの中で希少なブルーオーシャン市場がここにある!

元請け戸建解体ビジネスの魅力

高度経済成長期の建物劣化、空き家増加、法改正と補助金…
「解体ラッシュ」を迎えて成長中の日本の解体工事マーケット

解体工事の需要は増加傾向

- 高度経済成長期に建てられた建築物の老朽化
- 空き家戸数は30年で2倍超の増加(850万戸超)

さらに政策上の追い風要因も

- 空き家解体に対する行政からの補助金
- 「空家対策特別措置法」改正による
管理不全空き家の税制上デメリットへの対応

戸建て空き家の解体・撤去だけで
4,000~5,000億円の市場規模
→ 今後はさらに増える可能性大!

30万人商圏あたり10億円の市場規模
1番シェアで年商2.5~3億円を狙える!

項目		月間	年間
売上高		¥21,000,000	¥252,000,000
営業1名あたり売上高		¥7,000,000	¥84,000,000
粗利高		¥7,350,000	¥88,200,000
販管費	人件費	¥1,500,000	¥18,000,000
	広告宣伝費	¥1,150,000	¥13,800,000
	地代家賃	¥150,000	¥1,800,000
	減価償却費		
	その他経費	¥1,470,000	¥17,640,000
小計		¥4,270,000	¥51,240,000
営業利益		¥3,080,000	¥36,960,000
営業利益率		14.7%	14.7%

実は意外と少ない! 元請け事業者の現状

「解体工事」でエンドユーザーからの
元請け受注に積極的な会社は少ないの
が実状です。そして、まさに**そこが新規
参入でも勝てるチャンス**なのです。

■売上2億円未満の解体工事業
下請が常態化しており、能動的な
マーケティング(元請化)意識が低い

■売上5億円前後の解体工事業
下請でも業績が安定しているため、
元請化への意欲が低い

■売上10億円規模の解体工事業
ゼネコン下請がメインになるため、コンプラ
リスクを考慮して新しい領域に踏み出さない

このような方におすすめ

- ✓ 建設業許可を持っており、
新規事業・第二本業を立ち上げたい
- ✓ 空き家問題に関心があり、
地域社会への貢献と事業を両立したい
- ✓ 既存事業で成長が緩やかになってきており、
新たな事業での更なる企業成長を考えている
- ✓ 以前から解体業界に興味があったが、
具体的に何をすれば良いかわからなかった方
- ✓ 既存事業とのシナジーで
集客力・収益性を向上させたい

セミナーで学べること

■解体業界の最新動向

これから進行する事が予測される空き家問題や高齢化問題など、社会的な要因により成長を続ける
解体業界の時流予測や最新動向を解説いたします。

■産業廃棄物処理運搬業者が解体事業へ参入する理由

既存事業とのシナジー創出による収入源の拡大や顧客基盤の拡大、ワンストップサービスの提供に
よる差別化・利益率向上戦略をご紹介します。

■解体ビジネスで貴社業績を更に伸ばすポイント

本来外部へ発注される業務工程を内製化することにより一層の適正価格で消費者へサービスを提供
することができる方法や、「対事業者」のみならず「対消費者」の事業立ち上げによる顧客基盤の拡大
方法について事例をもとに紹介いたします。

■解体ビジネス成功の秘訣と事例

実際に解体ビジネスで成功を収めた再現性のある事例を紹介し、成功へのポイントや秘訣を分析しま
す。事例を紹介するだけでなく、効果的なマーケティング戦略や顧客対応、業務効率化の方法を学ぶ
ことができます。

■マーケティング戦略と顧客獲得法

解体ビジネス業界のBtoCの元請けで一番課題となる集客手法についても解説いたします。集客手
法を組み合わせることで相乗効果を生み出すということを解説いたします。

注目の新規事業は参入スピードで成否が決まる 情報収集也大歓迎!まずはセミナーにご参加ください!

参入業者が(まだ)少ない市場だから、
集客・営業はシンプルな仕組みで勝てる!



解体工事専門店
30万人商圏で
月あたり23件
(単価150万円)の
集客を実現

「クリーンイメージ」の解体工事専門店を
折込チラシとホームページで訴求するだけ!

住宅解体ビジネスに異業種参入して 業績アップを実現した事例も続出!

プラスアイデア株式会社
(三重県)



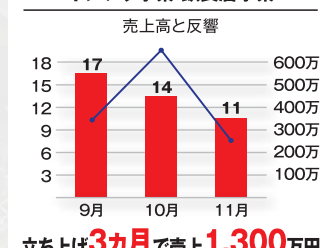
土地家屋調査士事務所・建築士事務所

店舗戦略により
オープン初月で
30組以上の集客!
見積誘導率
85%!
オープン初月売上
1,500万円!

カネックス株式会社
(鳥取県)



インフラ事業・飲食店事業



株式会社匠
(徳島県)



塗装事業

立ち上げ期間**3ヵ月**
初月売上**1,179万円**
Web広告 CPA**3万円**台
チラシ反響率 **1/5000**部

解体ビジネス研究会幹部リーダー
解体ビジネス業界支援実績20社以上※
※弊社主催の研究会における講演および
集合型コンサルティング対象企業含む

弊社主催解体ビジネス研究会創始者
および非住宅解体・インフラチームのリーダー
解体ビジネス支援実績数35社以上※
※弊社主催の研究会における講演および集合型コンサル
ティング対象企業含む

適正商圏の見極め方、
優良業者の見つけ方、
産廃リスク対策…
あらゆる疑問に
お答えします。

株式会社船井総合研究所
家屋解体・舗装工事チーム
リーダー

山本 雄河

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

石川 麟太郎