

- 社長の付き合いでしか売上が作れない
- 従業員が思ったように育ってくれない
- 経営業に専念したい

このような課題を感じている

解体会社

社長が現場に出なくても

業界未経験
営業3名で

現場のことは
もう従業員に
任せてます。

売上5億円!

本セミナーで学べるポイント

- ① 営業利益率7.5%! 高収益企業の経営戦略
- ② 営業をしなくても顧客数が増える反響型マーケティング手法
- ③ 業界未経験でも売れる営業戦略

特別ゲスト講師

株式会社UNNO十番

代表取締役

海野 勝人氏

東京
開催

2025年4月18日(金)

【開催時間】

14:30~17:30

(受付開始: 開始時間30分前~)

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

【解体会社】もう一人で抱え込まない! 社長依存脱却セミナー

お問い合わせNo. S126170

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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

お申込みは
こちらから→



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。)

126170

1分で読める！ゲスト企業レポート 社長依存脱却で業績アップする経営戦略とは!?

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。

営業をしなくても見積もり依頼が来る“**仕組み**”

営業未経験でも売れる“**仕組み**”

誰が見積を作っても、利益が出る施工の“**仕組み**”

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）向けに講座をする**空き家対策セミナー集客**

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!

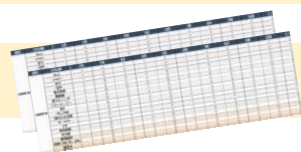


社長以外が売れる!営業の仕組化

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 不動産会社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**施主様に喜ばれる**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



5年で約10%粗利率UP!

**従業員が主体的に働く！
人材育成法とは!?**

**「正直数字を見ることに苦手意識がありました」
解体業界で高収益化を実現する経営術を大公開！**

高収益を続ける株式会社UNNO十番 高収益化の秘密とは!?

創業当時は解体会社の下請けで仕事をもらっていました。

当時は受注金額の大きさに喜んでいたり、なんとなくの儲かっているという感覚だけで経営をしていました。しかし、ふたを開けてみると赤字の現場が多々ありました。また、当時はがむしゃらに仕事を取っていたため毎日、営業活動や現場のクレーム対応など常に多忙でした。

「忙しいばかりで儲かってない…」

この状況を変えたいと思い、仕組み化と効率化に取り組みました。

形になるまで数年かかりましたが、今では私が一週間出張などで会社を離れても回るようになり、売上・利益ともに右肩上がりで上がっていききました。

NEXT CONTENTS

取り組んだ後の数値変化
具体的に取り組んだ内容を公開

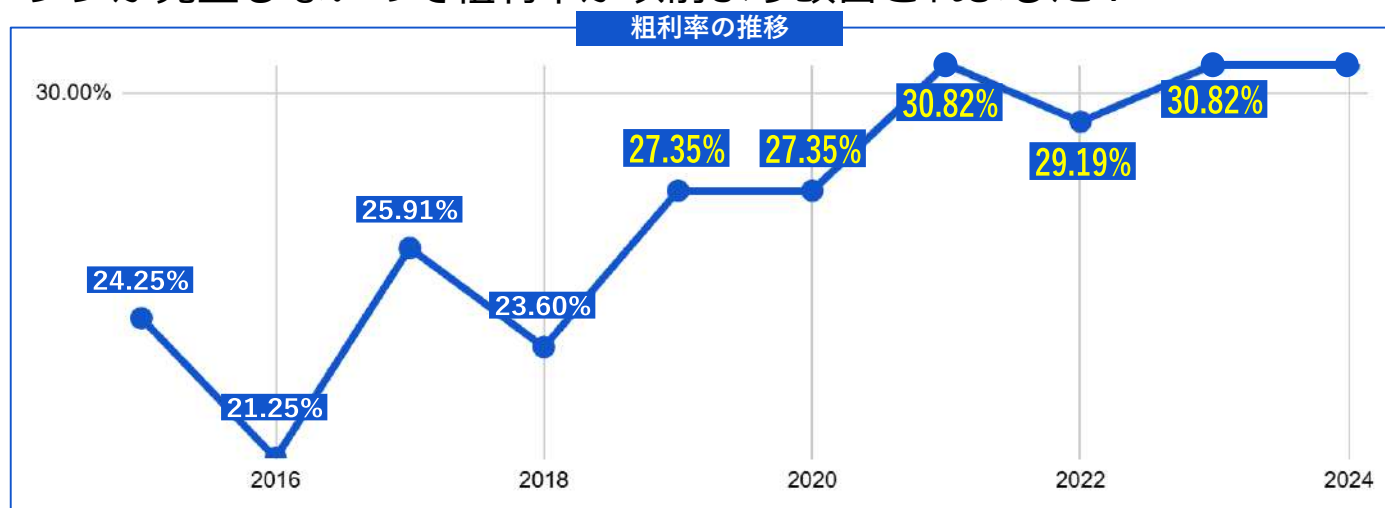
エンドユーザーからの直接受注と 原価の把握で粗利率10%アップ!!

粗利率21%から**30%**までアップ！

営業利益は**7.5%**と高収益化

これまでは同業者や法人からの依頼で解体工事をしてました。中間マージンが発生するので粗利率は20%前後でした。また、こちらで工期や金額を調整できないため忙しいばかりで儲かってない状況でした。

そこで、一般施主様から直接工事を受注する**元請け**に注力しました。余計なマージンが発生しないので粗利率が以前より改善されました！



原価の管理・業務効率化

工事面での利益アップも尽力しました。どんぶり勘定をやめ、原価をしっかりと把握することから始めました。自社で開発したアプリで見積書から工事の原価までリアルタイムで把握することができるようになりました。

利益が上がるだけでなく、業務が効率化され

経営に集中する時間が大幅に増えました。

また従業員も

無駄な作業が無くなったことで時間に余裕ができ、

働き方改革にも繋がっています。

解体工事・原価アプリ
解体くん



営業しなくても新規見積数が増える仕組み 反響型マーケティング手法とは!?

「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、施主様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。
また施主様向けに解体・空き家相談の勉強会も定期的に行き、直接お客様と話す機会を作りました。



その結果、今では月平均で10件の見積もり依頼が来るようになりました。
施主様からの見積もり依頼は、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。

社員が活躍できる！ 業界未経験でも売れる営業戦略とは!?

これまで

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

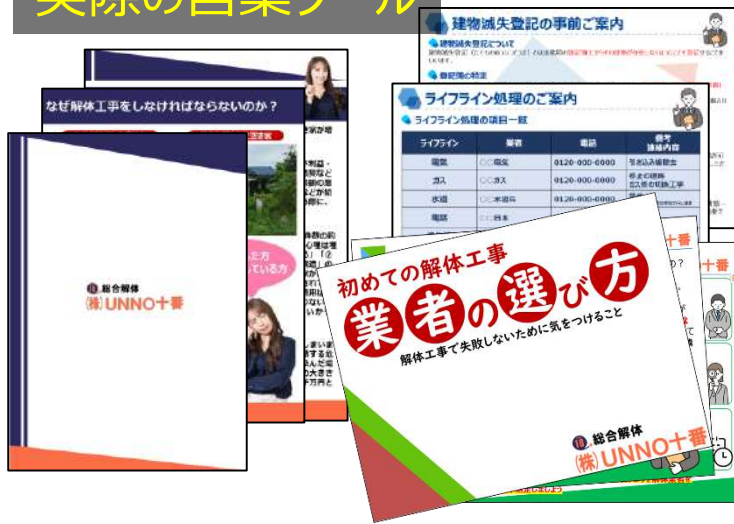
顧客管理システムと営業ツールの導入で、社長の売り方を社員の誰もが実践できるように改善!やりがいを感じてもらい**社員の満足度UP**にも繋がった!



「思ったよりも難しくありませんでした!」

業界のことが分からず、**不安なことも**ありましたが今では現場調査から工事の段取りまで任せてもらえて、やりがいを感じています。施主様の方から「ありがとう」と言われると**達成感**を感じることができ、**営業の楽しさ**を感じています。

実際の営業ツール



顧客管理システム

顧客ID	顧客名	住所	電話番号	契約日	売上額	粗利額	契約率
001	田中 太郎	東京都千代田区	03-XXXX-XXXX	2023/01/01	1,200,000	360,000	30%
002	山田 花子	東京都品川区	03-XXXX-XXXX	2023/02/01	800,000	240,000	30%
003	佐藤 一郎	東京都目黒区	03-XXXX-XXXX	2023/03/01	1,500,000	450,000	30%

売上や粗利額、契約率などの数値を把握できるまた、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。

2025年も業績アップ！解体ビジネスで 急成長企業が全国各地で続出中！

株式会社クリーンアイランド（大阪府）

売上4.3億円から15億円まで業績アップ。
解体工事専門店やYouTube活用で人材採用な
ど革新的な取り組みを行う急成長企業。



「業界のイメージを変えて見せます」
の経営理念を基に、クリーンイメージ
戦略で業界をリード。全国7拠点
展開したり、HPを10サイト以上作成するなどして5年で業
績を約350%成長している。

50億円企業となるため更なる成長を目指す。



売上
15
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。



施主様（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

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
業を従業員に任せることで社員満足度UP。



売上
5
億

株式会社サンライズ
代表取締役 酒井一謹氏

解体工事業界 社長依存を脱却し業績が上がった要因に迫る！

人材の採用・育成はどのように行ったのか？
社長がいないのにどうやって現場が回っているのか？
業績がドンドン上がる戦略を余すところなく公開！



社長がやるべき仕事が“3時間”で分かる！

東京
会場

2025年

4月18日 金

14:30～17:30（受付開始：開始時間30分前～）

このような方には特にオススメのセミナーです！

- ☑ 自分ばかり忙しい毎日を送っている…
- ☑ 既存顧客からの紹介案件がいつまで続くか不安…
- ☑ 社内がなんとなくどんよりとしていて閉塞感を感じている…
- ☑ 人材の採用や育成がうまくいっている会社は何をやっているんだろう…？
- ☑ 業績を伸ばしている会社の経営者に会って自身に活を入れたい！

本セミナーで学べるポイント

Point
1

営業利益率7.5%！解体会社で利益を出す経営手法
業界基準値を大きく上回る利益率を出すための経営戦略とは！？

Point
2

社長依存から脱却！社長不在でも会社が回る仕組み
従業員が主体的に働くようになる仕組み・評価制度・給与体系とは！？

Point
3

新規見積もり依頼が自然と来る！反響型マーケティング手法
飛び込み営業をしなくても見積もり依頼が来る反響型マーケティングとは！？

Point
4

業界・営業未経験でも売れる！営業戦略
クリーンイメージ戦略と営業ツール活用で契約率50%を超える営業手法とは！？

Point
5

約60社が集める経営研究会！解体ビジネス研究会とは
全国の事例多数！解体業界で成功されている企業事例などをお伝えいたします。

【このDMが届いた方限定】無料レポート贈呈
解体会社専門で経営をサポートしてきた
船井総合研究所だから分かる!
成功する会社の共通点とは!?

他では手に入らない
約60社分の解体会社のノウハウ
が詰まった簡易版レポートを無料
で贈呈いたします。



無料レポートダウンロードはこちらから

国内最大の経営コンサルティング会社、
船井総合研究所には全国各地の解体会社
とお付き合いがあり、多種多様な悩みに
対する『答え』を持っています。
コンサルタントが直々に執筆した経営冊
子を、無料でダウンロードできるチャン
スは今だけです。



セミナー開催概要

開催日時

2025年
4月18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

【2025年】解体業界の最新動向大公開!

- ▶ 解体業界で成功する会社／失敗する会社 その違いとは!?
- ▶ なぜ競争が増えている? 自社商圏での影響は? 解体業界のトレンドを解説!
- ▶ ズバリ! 解体業界で業績を伸ばすポイントはコレだ!

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

これが社長の仕事! 増収増益を続ける経営戦略を大公開

- ▶ 急成長の要因は元請け化による仕組み化にあり! なぜそんなスピード成長が可能なのか?
- ▶ 圧倒的な成長を可能にする人材育成秘訣!
- ▶ どんどん成長! どんどん事業展開! 解体業で絶対に外せない社長の仕事とは?

株式会社UNNO十番 代表取締役 海野勝人氏



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

- ▶ HPを持ってるのになぜ反響が来ない? 少し手を加えるだけで反響が来る! 明日からすぐ実施できるWEBマーケティングを大公開!
- ▶ 競争が増える中、どう価格競争に勝つ? お客様から選ばれる会社になるには? 気になる営業戦略を解説!
- ▶ 従業員が主体的に動く会社と動かない会社の違いは? 育成戦略を解説!

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

- ▶ エリア開拓、シェア獲得の好循環を回せ!
- ▶ 自社にどのようにして落とし込むか? 自社にあった方法を解説!
- ▶ 持続的に成長する解体会社が集う経営者コミュニティとは?

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/126170>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「126170」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。

