

忙しいのに利益が出なかった、あの頃の自分に教えた

年商
5億、
でも...

2年間**赤字**だった
解体会社が
1年で
大幅黒字化
できた理由



特別ゲスト講師

株式会社ACTIVE

代表取締役 **菊池 哲也** 氏

営業
利益

▲1,000 万 → **+1,500 万** に

結局、値引きをしないと契約してもらえない…
それが大きな間違いでした

PC・スマホで
セミナー参加!

2025年
5月15日(木)・18日(日)・21日(水)

開催時間

13:00~16:00

ログイン開始: 開始時刻30分前~

2年間赤字の解体会社が黒字転換できた驚きのサクセスストーリー

お問い合わせNo. S127146

主
催



サステナブルな成長を追求する。

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



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。)

127146

赤字を脱し、高収益企業へ変貌を遂げた 解体会社の社長へのインタビューを特別公開！

～解体業界で勝ち続けるために～

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山本雄河と申します。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。

前期の業績を振り返ると、いかがでしたでしょうか。

この冊子をお読みの方は、きっと利益率にお悩みの方かと思います。

そういった方からは、「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解体会社の違いは、何なのでしょう？私は

「**自社集客**が成功しているかどうか」だと思います。

今回は自社集客に取り組み、実際に**粗利を10%**、営業利益率を**5%**伸ばすことができた会社様の事例をもとに、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様のインタビューからお読み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ますと幸甚でございます。

住宅・リフォーム支援部一同

ACTIVE菊池社長のインタビューを特別大公開

INTERVIEW

TETSUYA KIKUCHI

2年間赤字だった解体会社が **黒字転換**できたサクセスストーリー

～高収益企業になるまでの壁と道のり～

株式会社ACTIVE 代表取締役 菊池哲也 氏

2年連続で営業損失がでていた弊社は生まれ変わり、今ではすっかり高収益体質です。昨期は営業利益が1,500万円ほどでしたが今期はもっと大きな営業利益が期待できていると考えています。正直この状態になるまでにかなり色々な壁にぶつかってきました。コストカットを考えてみたり、協力業者に頼み込んでみたり…。しかし、結局効果があったことは明確で、やり切る事さえできれば簡単なものでした。可能であれば「過去の自分に教えてあげたい！」今ではそう思っています。



“最も安心して任せられる解体工事を目指して”



高収益な解体会社になるために・・・ 「元請化」を決意。

当社は1988年設立以来、地元岡山に根ざし、総合解体工事業に長年携わってまいりました。我々ACTIVEは、解体工事を通じて岡山に貢献するべく仕事をしてきました。私自身、元は解体職人であり、また、信頼できる社員やパートナーがいたこともあり解体工事の腕には自信がありました。しかし、**安い価格で解体工事を受け持つ競合が多くなってきて**、売り上げを伸ばすことはできても、利益に繋がらない……。解体工事会社ではよくある悩みだと思います。そして、そんな状況を脱するためには、**「元請化」**を行い、利益率の高いいわゆる「美味しい」仕事を取っていくことが必須だと思うようになりました。とはいえ、元請化は簡単ではありません。公共工事や大きな仕事の元請となると、安定して受注をしていくのは難しいです。そこで、一般の顧客を相手にする住宅解体で「元請化」をすることを決意しました。





「元請化」を開始。仕事を選べるようになり、状況が好転する。

しかし、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、解体専門ホームページを作成しました。最初こそあまり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。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件近くになってきて、一般のお客様を相手に集客を行える気がしてきました。今では、一般のお客様に少しでも会社を知ってもらえるように、会社のシンボルに子供や芸能人を使ったり、足場のイメージシートを作成したりすることで、30件以上の集客ができるようになりました。そこまでくると、仕事を選べるようになり、おいしい仕事が取れるようになってきました。粗利率は18.7%から30.1%に上昇。営業利益は、-2.2%から3.3%まで上昇しました。最初はどうもいかないことも多く、損をしたこともありましたが、今では試してよかったと心から感じています。



元請化には必ず 「先行投資」が大切であると実感

元請化を始めるにあたって、私が意識していることは、「**販促投資**」を惜しまないことです。解体工事は本来建設業の中でも比較的粗利率が高い工事です。そのため、きちんと集客をすることができれば簡単に投資額を回収することができます。特にWebサイトによる集客は、販促投資の効果が大きいです。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3年となりますが、いまだに集客の80%がこのホームページからの集客となっています。現在では月に30件の集客ができるようになりました。要因は複数あるとは思いますが、最も大きな要因は、投資を岡山のどこよりも早く実施することができたためです。今ではWebサイトのみではなく、チラシやTVCMなど、様々な取り組みを行っています。実際に試してみて、うまくいかなかった取り組みを含めて、弊社で行った取り組みとその成果を解説します。



1分で読める!赤字を抜け出し高収益企業へ! 黒字転換ストーリーまとめ

解体会社の利益が残らない本質的な原因は、利益率の高い仕事を集められていない事です。職人や協力業者が困らないほど、利益率が高い仕事を集めていくには、「仕組みづくり」がとても重要です。

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20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）にわかりやすい解体パック商品

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

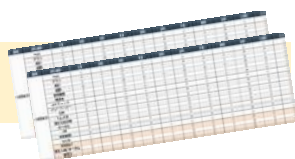


社長以外が売れる!営業の仕組化

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

セミナー公演内容

第1講座

黒字体質の解体会社になるための経営戦略

高収益の解体会社になっていきたい。そんな経営者の悩みを解決するために、ACTIVE社もった経営戦略を解説します。

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

2年間で業績大改善！2年間赤字だった 解体会社の成功秘話

2年間続いた赤字を黒字に転換し、高収益企業に生まれ変わったACTIVE社の行ったことを、社長が直接語ります。
ぶつかった壁やその乗り越え方を、本講座でお聞きます。

株式会社ACTIVE 代表取締役 菊池哲也氏



第3講座

明日から取り組める！ACTIVEの取り組み実践解説

ACTIVE社の黒字転換のために実際に取った手法を、3年間伴走したコンサルタントがさらに細かく、押さえるべきポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 藤野朝光



第4講座

まとめ講座

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。船井総合研究所のリーダーが、自社への落とし込み方法を解説を行います。

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



開催日時

2025年5月15日（木）

2025年5月18日（日）

2025年5月21日（水）

13:00～16:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

開催方法

オンライン開催

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がございます

受講料

一般価格 税抜20,000円（税込22,000円）/一名様

会員価格 税抜16,000円（税込17,600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/127146>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「127146」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局

TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）
E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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。