

解体事業界
向け

自社で集客はできない…そうお考えの方へ

案件紹介サイトを辞めて

HPを作って
WEB広告を
かけただけで

月商

たった
半年で

4倍

せっかく受注しても
相見積もりと紹介料で
赤字ギリギリ・・・



働けど働けど
利益が残らず
生活が良ならない...



月商

330万円

月商

1,400万円

自社での集客ができるなんて
考えてもいませんでした

株式会社阿部商店 代表 阿部正広 氏

—全日程オンライン開催—

5月9日(金)・10日(土) 13:00~15:30
(ログイン開始は開始時刻の30分前から)

5月12日(月)・16日(金) 10:00~12:30
(ログイン開始は開始時刻の30分前から)



<主催> 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

【解体業者向け】脱案件紹介会社！利益率向上セミナー お問い合わせNo. S127359

お問い合わせは
こちらから





案件紹介会社に頼らない 自社HPからの集客で 月商4倍 1件粗利1.5倍

株式会社阿部商店 代表 阿部 正広 氏

■ 儲からないのに忙しい！

とにかく目の前の仕事に手いっぱいでした

当時の私の会社は、ほぼすべての売上が案件紹介会社から発生している状態でした。紹介などのパイプを持たずに解体会社を立ち上げたウチは案件紹介会社を頼るしかなかったんです。

案件紹介会社のおかげで毎月300万円ほどの売上は確保できていましたが紹介料を引いた**1工事当たりに得られる利益は雀の涙・・・**。

利益が残るように受注金額を上げようとすると、そもそもウチに紹介がもらえなくなる。

当時取れた手段はとにかく数をこなして利益額を確保することだけでした。



◀現場管理に追われ営業や事務作業ができるのは17時以降。とても将来のことなど考えられませんでした。

■ 自社での集客のためHPを作成！しかし反響は・・・

このままじゃいけない・・・けど時間もない・・・。そんなもやもやを抱えた状態がずっと続いていました。そんな時にウチに営業に来たのがHPの制作会社です。

話を聞くとHPを作ればそこから問合せがガンガン来るとのこと。当時の私は『これだ！』と思いました。自社で集客をすることが出来れば紹介料を払う必要もないし、利益を残せる適正価格で受注ができると考えたんです。

写真や当社の強み等の素材を制作会社の言われるがままに揃え、待望のHPがOPENしました・・・が、結果、そんなにうまくいきませんでした。

HPがあれば毎日のように問合せがくると
思っていたのですが、月に2件くらいの
反響しか鳴らず。とても案件紹介会社
頼りの状況を抜け出すことは
できませんでした。



▲自分の目から見てもきれいでいい感じのHPが
できたと思いましたが、想像していたよりも成果は
感じられませんでした。

WEBの広告も広告会社をお願いしてみましたが、状況は変わらず。苦しい
状態が続きました。

■このままじゃいけない・・・そんな折に届いた クリーンアイランドの谷池社長のセミナー案内

渾身の自社HPも不発に終わり、また状況は振り出し・・・。

失意に暮れているときに届いたのが船井総合研究所(以下、船井総研)から
のセミナーの案内でした。

正直、船井総研という会社は聞いたこともありませんでしたし、
まずセミナーの案内を見て感じたことは『怪しいな』ということでした。

というのもHPを立ち上げてからというもの、何やら『SEO』やら『外部リンク』やら、
聞いたことのない横文字を使って営業をしてくるIT会社の数が
ものすごく増えたんです。

こちらの**WEBの知識が少ないことをいいことにサービスを売りつけてくるのだ**
ろうと思っていました。

ただ、他のIT会社と違っていたことはクリーンアイランドの谷池社長はもともと知っていたということです。解体業界では有名人ですし、これから目指す目標の会社ということでYouTubeなんかも見ていました。

オンラインセミナーということで交通費もかかりませんし、とりあえず聞いてみるくらいの感覚でセミナーに申し込みました。



▲当時届いた谷池社長が表紙のセミナーの案内。

セミナーを受けてみた感想は『業績を伸ばす会社は裏でキチンと戦略を建ててやっているんだ』ということでした。

お恥ずかしい限りですが、今まで広告運用やHP制作などは外注先に丸投げでした。『もっと自分主体で動かなければならない』と思いましたね。

■ 成功企業の戦略を参考に販促のてこ入れを開始！

セミナーを聞いてまず最初に取り組んだのはWEB広告の見直しでした。今までは広告運用会社に丸投げでしたが、**成功している会社の『広告媒体』『広告に使っている画像』『広告に使っている文章』**を参考にテコ入れを行いました。

結果としてWEB広告からの反響は、もともと月に1件あるかないかでしたが月6件ほど反響が鳴るように！

独学で学んでいたつもりでしたが、他の成功企業の真似をすることの重要性にこの時に気づきました。

更に、他社でうまくいったというチラシを作成しました。『インターネット全盛の今の時代にチラシなんて効果があるのか？』と正直半信半疑ですが、結果として3万部で6件の案件が飛び込んできました。



■今までやってこなかった『集客』に確かな手ごたえ！ 月商4倍 1工事あたりの利益1.5倍に！

WEB広告の運用と解体のチラシで集客がしっかりときたことで、『自分たちの力で集客ができるんだ！』という自信ができました。

HPやチラシからの見積数が圧倒的に増えたことで月商は4倍に。2カ月先まで工事の日程が埋まるようになりました。これまでこんなことはありませんでした。

また、これは当初の狙い通りでしたが**粗利が大体20%⇒30%と、受注案件の粗利率が大幅改善**しました。

自社で集客したお客様は一括サイトのお客様と違い、価格以外も見てくれるので**無理な値引きをせずに受注**することができます。

他社に依存せずに自社集客ができるようになったことで最も変わったことは協力してくれる職人さんを泣かせずにすむようになったことだと思います。

利益が少なくても仕方なく受注することや、仕事量確保のためにいやいや付き合っていた取引先とは手を切ることができました。それが一番うれしいことかもしれません。



脱案件紹介会社を目指し 自社集客へ取り組む方へ

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部チーフコンサルタント 坂内優介

はじめまして。私、船井総合研究所の坂内優介と申します。

脱案件紹介会社を達成し、自社集客に成功した
阿部社長のエピソードはいかがでしたでしょうか。

ここまでお読みいただいたあなたはきっと

**「うちも自社での集客を成功させて、
1工事あたりの利益率をアップさせたい！」**

とお考えではありませんか？

今回ご紹介した阿部社長が取り組んだ内容は至ってシンプル。
具体的に何をしたのかをご紹介しますと・・・。

①自社のHPを用意する

エリア内で解体をしたいお客様に
刺さる『解体に特化した』自社HP
を用意しました。もちろん、阿部
社長のお話にもあったようにHPを
用意するだけではお客様が来ません
が自社に興味を持ってくれたお客様の
受け皿としてHPは必須になります。



②適切なやり方でWEB広告に費用をかける

スマートフォンの影響で若い人のみならず多くの年代の人が気軽にインターネットにアクセスできるようになった現代において、WEB広告は大きな効果を発揮します。

しかし注意点として、『広告会社に丸投げ』では成果が出ないことが多いです。『実際に集客できている先行企業のやり方』を踏襲し、適切なやり方で実施することが重要です。

③アナログ世代向けのチラシ販促を実施

解体を検討のお客様の中には前述したWEB広告ではカバーをしきれない、いわゆるシニア層の方も多くいます。お客様が見積りを頼みたくなるような安心感と専門感を出したチラシを作成し、配布しました。



④営業未経験でも売れる営業ツールの用意

『〇〇さんの方が安いけど阿部商店さんをお願いしますよ!』と言ってもらうためには価格以外の『自社の魅力』をしっかりと伝えるためのツールが必要です。会社のクリーンさや施工の丁寧さをお客様に伝え、無理な値引きをせずとも受注できるようになりました。



⑤Google Mapの口コミ戦略で安心感を訴求

ショッピングサイトやグルメサイトなどではもはや一般的となった口コミ。特にGoogleの検索結果に表示される口コミの評価はお客様の会社選びに大きな影響を与えます。多くのお客様に『この会社よさそう』と思ってもらい、来場獲得につながりました。

いかがでしょうか。

ここまでお読みいただいたあなたはきっと

「これだけでいいならうちでもやれそう！」

とお考えではありませんか？

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはずばり・・・

「脱案件紹介会社を目指す解体会社向け！

明日から自社で集客をするためのセミナー」です。

セミナー当日にお話しさせていただく

内容の一部をご紹介します。

- ・ 脱案件紹介会社を達成するためにまず最初に行うべきこと
- ・ 最短で投資回収を行うための事業スケジュール
- ・ 解体市場がなぜ今後10年間伸び続けるかについて解説
- ・ 実際の事例をもとにした解体事業の事業計画
- ・ 未経験でも契約率60%を実現できる営業トークマニュアル
- ・ シンプルでOK！ツボを押さえた解体事業のHPの作り方
- ・ マナーが良くて安価な“イイ”下請け業者の見極め方
- ・ 下請け業者に安く発注するための交渉方法
- ・ 新人が一人で月10件以上の解体現場の管理する方法
- ・ あるあるの解体工事業の近隣トラブル対応マニュアル
- ・ 価格差があっても地場の業者に勝てる営業手法
- ・ 新聞折込にて反響率1/10,000で集客できるチラシ

- ・業績を驚くほど伸ばす解体会社に共通する特徴
- ・最近空き家を相続した40代を集めるWEB画像広告の作成方法
- ・「解体＋地域名」の検索ワードで検索結果1位を取るHPの作り方
- ・GoogleMAPで「解体業者＋地域名」の検索で1位に表示させる手法
- ・・・ほか

予めお伝えしておきます。このセミナーは、コンサルタントが小難しい概念論をお話しするセミナーではありません。

明日から何か少しでも実践していただくために

全国の先行企業の事例をすぐに実践する形でお伝えする内容です。
あなた様のご参加を楽しみにしております。

**株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
チーフコンサルタント 坂内優介**

追伸

「そんなうまい話ってあるかなあ？」

「阿部商店さんがたまたまうまくいっただけじゃないの？」

ご心配ももっともかと思いますので、弊社セミナーに参加し、
すでに成果を出していただいている企業様の声を一部
ご紹介しておきます。

あなたが第一歩を踏み出すきっかけになれば幸いです。

他の成功企業様のお声は次ページで



自社HPからの集客に成功し 1工事の粗利率18⇒35%へ

株式会社ACTIVE 代表取締役 菊池哲也 氏

■売上4億円で営業利益-9000万の赤字・・・

私の会社が最も業績が悪かったのが2021年ごろ。そのころ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、**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。利益率が低くなったからといって、人件費を削ることは当然できず、どうしていいか分からない状態でした。

■HPを活用した「元請化」で粗利が約2倍に

このままではまずい・・・そう思った私がまず取り組んだのがホームページの作成でした。はじめは反響が全く出なかったHPですが、同業者の取り組みを参考に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。

結果は大成功。

元々は**月2~3件**あれば
いいほうだったHPからの
反響が10件ほどになってきて、
一般のお客様の解体工事の
受注が増えてきました。



最もうれしかったのが一般のお客様の解体工事の利益率。**なんと35%程と高く、これは想像していた以上の高利益率**でした。こうした案件を増やすことによって1年もたたずして利益率は大幅改善。
あの時に決断して本当によかったと思います。



1枚もののWEBページに 広告をかけて月16件の見積り

株式会社山兼 代表取締役 山口 瑠万 氏

■ もともととは企業からのお仕事为主でした

元々ウチは対応力が強みで企業さんからお仕事をもらっていました。

付帯工事まで一手に引き受けられる点が強みで、「山兼に任せておけば素早く全部対応してくれる」という理由で選んでいただけたことが多かったんです。

会社のさらなる成長の為に裾野を広げようということで、**利益率が高い一般顧客にもアプローチ**を始めました。

■ 1枚もののWEBページでも集客は絶好調！

HPを作るとなると労力もお金もかかるということで、まずは1枚モノのLPを作って集客を始めてみました。**LPであれば20万円もあれば作成が可能**なので、なるべく初期投資を少なくしたかったんです。

WEB広告をメインで集客をしたのですが結果は大成功。**月25万円の費用で何と16件もの集客が！**驚きの低単価で来場が取れました！

まだまだ競合他社でWEBに力を入れている会社が少ないのでおススメです。



▲ 企業向けの解体HP

◀ 1枚モノの一般のお客様向けのWEBページ

■【2025年最新】解体住宅市場について徹底解説

第1講座

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
リーダー 石川 麟太郎

第2講座

■脱案件紹介会社を達成した手法

案件紹介会社に頼らず自社集客ができるようになるまでの軌跡をゲスト講師をお招きして余すことなくお伝えします。

株式会社阿部商店
代表 阿部 正広 氏

第3講座

■解体案件の自社集客成功事例大公開

自社集客で売上アップに成功している会社様の事例をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
坂内 優介

第4講座

■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 石川 麟太郎

開催日時

2025年5月9日（金） 13:00～15:30（ログイン開始：開始時刻30分前～）

2025年5月10日（土） 13:00～15:30（ログイン開始：開始時刻30分前～）

2025年5月12日（月） 10:00～12:30（ログイン開始：開始時刻30分前～）

2025年5月16日（金） 10:00～12:30（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もございます

受講料

一般価格 税抜10,000円（税込1,1000円）／一名様

会員価格 税抜8,000円（税込8,800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/127359>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「127359」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。