

内装リフォーム業者向け内装解体参入セミナー

日時・会場	2025年	開催時間	開催場所
	7月 5日 (土)	13:00~16:30 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)	オンライン開催
	7月 15日 (火)	お申込み期限	
	7月 18日 (金)	<ul style="list-style-type: none"> 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 	

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ~ 13:50	<p>内装リフォーム業者が内装解体ビジネスに参入するべき理由と市場動向</p> <p>なぜ今内装リフォーム業者が内装解体事業に取り組むべきなのか。最新の市場動向を踏まえて、最前線で内装解体ビジネスに取り組むコンサルタントが解説します。</p> <p>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 谷 光紀</p>
第2講座 14:00 ~ 14:40	<p>初公開！内装解体で4億円を売り上げるクリーンアイランドの内装解体ビジネス</p> <p>今まで数多く取り上げられてきたクリーンアイランドの経営戦略の中でも触れられてこなかった内装解体事業を徹底解剖！</p> <p>株式会社クリーンアイランド 代表取締役 谷池 一真 氏</p>
第3講座 14:50 ~ 15:50	<p>内装解体の集客戦略</p> <p>内装解体ビジネスを伸ばすために必ず押さえるべきポイントは集客です。本講座では内装解体ビジネスにおける失敗しない集客手法について解説します。</p> <p>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</p>
第4講座 16:00 ~ 16:30	<p>まとめ講座</p> <p>船井総研マネージャーの石川から、今回のセミナー内容を自社に最速で落とし込むための方法について解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 石川 麟太郎</p>

お申込み方法 ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

受講料	一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円) / 一名様	会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円) / 一名様
	<p>※ ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 受講料のお振込は、開催日の4日前までお願いいたします。 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。
 - または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.128466を入力、検索ください。クレジット決済が可能です。

お問い合わせ

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し込みは承っておりません。
 また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。
 ※ 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。



セミナーのお申込みはWebから！
 セミナー情報を下記のWebページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128466>

内装・店装工事会社 が始める



初年度1億円 元請内装解体



解体工事のノウハウ不要

粗利率30%
 平均単価190万円

本業の内装工事も受注

内装解体・店舗解体・原状回復...
 Webから年間840件の反響を獲得する
 社長が語る特別セミナー

内装リフォーム業者向け内装解体参入セミナー

お問い合わせNo.S128466

主催 Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜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。) → 128466

元請け内装解体事業とは？

既存事業に「ほんの少し」の工夫で第二本業を立ち上げたい！

株式会社クリーンアイランド成功ストーリー

最初は仕事も少なく、何とかもらった仕事も利益を出すために自らも職人として現場で汗を流す毎日でした。そんな中、徐々に下請けでいただける仕事を増やしていき、それに伴って仲間も増えていきました。しかし、仕事が増えていってもなかなか会社に利益は残らず、元請化を進めていかなくてはならないと考えるようになりました。初めはうまくいかどうかはわかりませんでしたが、失敗しても元々あった工事の売上を伸ばしていけばよいと考え、早速取り組みました。いざ内装解体に取り組んでみると、お客様の問合せがすぐに来て業績が伸びていくという手応えを感じました。

当初は若い人材を採用できず、育成にも苦戦しました...



株式会社クリーンアイランド 代表取締役 谷池 一真氏

産廃費用増加も利益上昇中!
年商15億 粗利率32%



注目の新規事業は参入スピードで成否が決まる 情報収集も大歓迎！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！

「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！

内装工事に加えて内装解体を提案受注することで
「業務効率改善」と「利益率UP」が可能に！！

	内装工事のみ	内装工事+内装解体工事
営業人員数	1~2名	据え置き 1~2名
平均単価	40~70万円	170~200万円
利益率	単一提案のため 上げづらい	セット提案のため 高粗利率が可能に！

- ビジネスモデル**
内装解体工事を直接顧客から請け負う事業。解体後の内装工事と併せて一括受注を目指します。
- 内装会社が取り組むメリット**
中間マージンを削減し収益性向上。顧客との直接取引で信頼関係を構築、安定受注に繋がります。
- 取り組み容易性**
既存の内装工事ノウハウを活かせ、新たな専門知識習得の負担が少ないのが特徴です。

このような方におすすめ

- 住宅リフォーム前の内装解体に際して、発注費用や業務・情報連携を煩わしく感じている方
- 内装リフォームビジネスと一緒に伸ばしていける第二本業を立ち上げたい方
- 既存の内装リフォームビジネスで作業員を増員したいが、継続的に案件がなく作業員が遊んでしまうことを懸念する方
- 競合が多い既存事業をいち早く脱し、「新たな集客商品」から案件創出したい方
- 下請体質から脱却し、利益率を伸ばしたい方

セミナーで学べること

- 内装解体ビジネスで目指せる売上・利益
商圏の人口や特色を踏まえ上で内装解体ビジネスで目指せる売上について解説します。
- 内装リフォーム業者が内装解体を手掛けるメリット
内装解体ビジネスと内装リフォームにビジネスを共に行うことで得られるメリットや相乗効果について解説します。
- 内装解体ビジネスで継続的に案件を確保する方法
内装解体ビジネスで案件を獲得し続けるために必要なブランディングやマーケティング、脱却づくりについて解説します。
- 内装解体市場の将来性
内装解体市場の今後の市場の予測や、伸びるために押さえるポイントについて解説します。
- 内装解体ビジネスで目指すことのできる利益率
内装解体ビジネスにおいて、どの程度の粗利や営業利益が見込めるか解説します。

弊主催解体ビジネス研究会
および環境インフラグループ マネージャー
解体ビジネス支援実績20社※
※弊主催の研究会における講演および集合型コンサル
ディング対象企業含む

競合が少ない今だから、既存の人員で短期的に高単価・高利益率を実現できる！



株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
マネージャー 石川 麟太郎