



いつまでも自分ばかり忙しい… 従業員の育て方が分からない…

そんな**解体業界**必見のセミナーです!

従業員だけで売上を作る方法

私はこれで
「超多忙」から
脱却しました。

リアルな部分まで

赤裸々にお伝えいたします。

ゲスト講師

UK工業株式会社
代表取締役

植原 賢治 氏

脱却できたポイント3選

- ①飛込営業、接待などをしなくても自然に見積依頼が10件/月以上来る反響型マーケティング戦略
- ②業界、営業未経験者でも社長同様に売れる営業戦略
- ③従業員のモチベーション管理で行っている3つのこと

オンライン
開催

全国どこでも参加可能!

2025年

6月

14日土・18日水・20日金・23日月

13:00~16:00

13:00~16:00

10:00~13:00

13:00~16:00

[ログイン開始:開始時間30分前~]

【オンライン開催】解体会社向け社長の依存脱却セミナー

お問い合わせNo. S128638

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



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。) →

128638

注目!

全国の解体工事の事業者の皆さま、
次のような悩みはありませんか？

最近、競合が増えてきている・・・

悩み① 価格競争に巻き込まれている

- ・利益率の高い仕事を受注できない・・・
- ・元請けからの仕事が減ってきている・・・
- ・相見積で他社に負けてしまう・・・
- ・他社の安すぎる見積もり金額に勝てない・・・

悩み② 従業員が思ったように育ってくれない

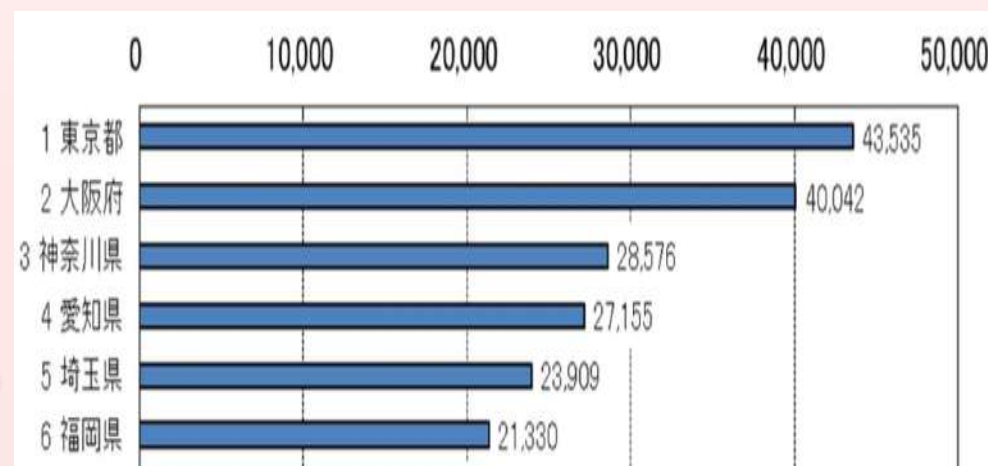
- ・いつまでも社長が現場に出ている・・・
- ・従業員への育成方法が分からない・・・
- ・適正な給与体制が分からない・・・
- ・社長がいなくても会社が回る仕組みを作りたい・・・
- ・経営業に専念したい・・・

悩み③ 利益率が下がっている・・・

- ・価格のたたき合いで、施工金額が下がる・・・
- ・産廃費用の値上げで、利益が残らない・・・
- ・予算が低いお客様も多いので、利益に繋がらない・・・
- ・自社集客をしたいが、何から始めたらいいかわからない・・・

解体業界は成長市場！競合がドンドン増えている！

- ☐ 年々競合が増え続け、価格競争が激化している・・・
- ☐ 集客の内訳のほとんどが紹介サイトになってしまっている・・・
- ☐ 相見積もりが当たり前で成約率が30%にも満たない・・・
- ☐ すぐに価格勝負になり、150万円以下でないと成約できない・・・
- ☐ 今の現状をなんとか脱却したい・・・！！！！



出典：国土交通省 都道府県別許可業者数
2022年3月時点

上の悩みに1つでも当てはまる方は続きをご覧ください！ **解体のモデル企業が何をしているかを大公開します！**

2025年 オンライン開催

どこからでも参加できる！

6月14日 土
6月18日 水
6月20日 金
6月23日 月

脱・職人社長! UK工業株式会社

「超多忙」脱却への挑戦

以下のような思いをお持ちの事業主の方、**そんな悩みを1日で解決!**

- ✓ 忙しいばかりで、利益が出ない
- ✓ 競合が増え、価格競争に巻き込まれている
- ✓ 社長がずっと現場に出ており、社員が育ってない
- ✓ 営業・集客に取り組みたいが何から始めていいかわからない
- ✓ HPを作成したけど、反響がほとんどない
- ✓ 忙しいけど、正直限界を感じる

特別ゲスト講師 UK工業株式会社
従業員だけで**3億円突破へ!!**

忙しいばかりで儲からなかった日々・・・

奈良県を中心に解体業をしており、今までは社長である私が取引先を開拓したり現場の管理をしたりする多忙な日々を送っていました。

自分ももう一人いれば・・・
このままで大丈夫かな・・・

そんな思いから、会社の方針を大きく変えました。
HP、WEBなど知識も全くなかったのですが、今ではWEB経由で約4000万円の売上があります。(※昨年期)
今では従業員も前向きに働いてくれて、会社の雰囲気も大きく変わりました!
そんな私の挑戦を当日は赤裸々にお話いたします。



UK工業株式会社
代表取締役 植原賢治氏

取り組んだことはたったこれだけ!
UK工業の成長の秘密

毎月直接依頼15件以上を発生させる**集客戦略**

解体専門WEBサイト

解体専門チラシ

一般施主様向け解体講座

業界・営業未経験でも売れる! **必殺・営業システム&営業ツール**

営業フロー
営業会議の仕組化

営業ツール

リアルタイム営業管理表
顧客管理システム

社員の成長・生産性が見える化! 従業員評価制度

理念・方向性の見える化

1on1面談

評価制度
賃金テーブル

2025年も業績UP!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）

4年で売上約3.5倍の20億円まで急成長した解体会社。全国7拠点展開、YouTubeチャンネルの登録者数は4.4万人を超える。（※25年4月時点）



10サイト活用し月間集客30件を超える見込み依頼を獲得する。営業1名あたりの生産性が1億円を超えるなど、採用・育成にも注力している急成長解体企業。50億企業を目指し、業界のイメージを変える。



株式会社クリーンアイランド
代表取締役 谷池一真氏

売上
20
億

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（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。



株式会社ACTIVE
代表取締役 菊池哲也氏

売上
5
億

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。



株式会社サンライズ
代表取締役 酒井一謙氏

売上
5
億

レポートをお読みいただいた事業主の皆様へのご案内



地域トップレベルの「住宅解体モデル」を最短最速で成功に導く方法を大公開
具体的なノウハウがたった3時間で手に入る!

～特別案内～

同業他社に差をつける!

【オンライン開催】解体会社向け社長の依存脱却セミナー

集客～営業～施工管理まで、最新ノウハウを一挙大公開!!

経営者、幹部での参加を推奨!

今回の特別ゲストが使われている営業ツールも合わせて公開します!



高い反響率の
解体専門チラシ



解体専門店舗の
中身を大公開!



各種マニュアル153ページ
(集客・営業・採用)

クラウド顧客管理
デジタルフォーマット



契約率が上がる!
アプローチブック



各種営業ツール
(10種類以上)



これだけあるから仕組みづくりが成功できる!

価格競争に巻き込まれて、理想の粗利が維持できない

従業員にも営業先開拓をしてもらいたい

より早く会社を成長させる方法が知りたい

1日で
マルっと
解決!!

セミナー開催概要

開催日時

2025年6月14日(土) 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)
6月18日(水) 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)
6月20日(金) 10:00~13:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)
6月23日(月) 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

開催場所

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**11,000円**) /1名様

会員価格

税抜8,000円 (税込**8,800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。

セミナー公演内容

第1講座

【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

職人社長が挑む！ 社長依存を脱却するための経営戦略

- ▶ 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！
- ▶ 従業員のモチベーションが変わる！？ 営業未経験者でも売れる営業フローとは
- ▶ 飛び込み営業をしなくても見積もり依頼が来る！ 新規見積もりが月に10件以上来るWEB集客戦略

UK工業株式会社 代表取締役 植原賢治氏



第3講座

全国60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

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/128638>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「128638」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。

