

建設・建築業界向け

オンライン
開催

競合が少ない今参入するのがおすすめ!

空き家解体 入門セミナー

3年で3億!本業との大きな相乗効果

勘の鋭い会社が続々参入!

／ 私たちも取組み始めました! ／

株式会社
国分ハウジング
代表取締役会長
久保 一元 氏

株式会社
ハウジング重兵衛
代表取締役
菅谷 重貴 氏

株式会社
ジョンソンホームズ
取締役執行役員
高橋 学 氏

株式会社トミオ
代表取締役社長
大澤 成行 氏



サステナブルな成長を追求。

Funai Soken

【建設・不動産会社向け】空き家解体 新規参入セミナー

お問い合わせNo. S128945

主
催

2025年 6月20日(金)・21日(土)・24日(火) 全日程オンライン開催
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

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

今すぐスマホでチェック!

Webからもセミナー情報をご覧いただけます。



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。) → 128945 🔍

異業種から解体事業に 新規参入した企業のお声をご紹介します

異業種から解体市場に参入する会社が非常に増えています。

『なぜ、解体市場にピンと来たのか』について、先行企業様のお声をお聞きください。

北海道札幌市
株式会社
ジョンソンホームズ



取締役執行役員
高橋学氏

解体業界への早期参入がチャンスだと思い、 地元の解体会社をM&Aしました！

メインとなる住宅事業や不動産事業で、解体案件がここ2～3年で非常に増えてきたことから、解体事業への参入を強く考え始めました。解体業界に関する知見は元々全くなかったです。

そこで思い切って、同じ札幌市で50年以上続く解体会社の買収を先んじて進めていき、並行して船井総合研究所の解体現地視察セミナーに2回参加し、解体事業参入で成功されている会社様や自社施工を行う解体会社様の話を直接お聞きしました。

買収した解体会社を3年で2億円から10億円にすることを目標に、解体業界/解体ビジネスのノウハウ取得や事業戦略策定、買収先の従業員採用/育成、施工管理などの組織整備を船井総合研究所に実行支援いただいております。

鹿児島県霧島市
株式会社
国分ハウジング



代表取締役役員会長
久保 一元氏

初年度売上目標5.5億円！ 住宅不動産事業とのシナジーを 最大限に活かす

鹿児島県は空き家率20%以上と全国的にも割合が高く、解体需要は今後より高まるはずなので、地元トップクラスビルダーという実績を活かして解体業に参入しました。

元々社内に土木施工部隊が1部隊あり、解体工事は不動産事業で発生した案件だけを対応していました。国分ハウジングで、解体から家づくりまでをまとめて請負う、空き家の解体から不動産売却までをまとめて請負うなどの社内体制をつくり、鹿児島県・宮崎県の商圏で解体事業で売上5.5億円を目指しています。

自社で新規解体案件を集める動きを精力的にしている会社がまだまだ少ないので、早期に動くことで市場シェアを取りに行きやすいことも、解体事業参入にチャンスがあるポイントです。



住宅事業との相乗効果を期待し解体市場へ参入 毎月20件以上の反響

株式会社 トミオ 代表取締役社長 大澤 成行 氏

■ 周辺事業として解体ビジネスに興味を持ちました

こんにちは。私、株式会社トミオの代表の大澤と申します。

2024年の4月に新たに解体事業に参入しました。

実は前々から本業を営む中で解体市場にはチャンスを感じていました

弊社は住宅事業を営んでいるのですがここ最近、顧客へ提案する土地について空き家物件のものが増えてきたんです。

その際は解体業者に外注していましたが、自分たちでやれば周辺事業で売上アップさらには本業とのシナジー効果も期待できると思ったんです。



▲既存事業は注文住宅事業を営んでおり、解体ブランドの集客で建て替えるお客様も増えた

■ 一番の不安は“元請けに勝てるか”でした

いろいろと勉強する中で“ウチでもできるかも！”と思ったもののなかなか一步を踏み出せなかったのは『元請に勝てるか』が不安だったからです。

もしウチで解体事業をやるとしたら、下請け業者に発注することになります。そうした時に地場で元々やっていた、それこそ今まで外注していた業者に勝てるか不安だったんです。

当然、金額的には元請け業者の方が安くなります。

解体事業は住宅とは違ってモノを創り上げるビジネスではないので、価格の差が営業力に直結するのではないかと考えていたのです。

■ 外注で成果を出している会社の存在を知った

解体事業について船井総合研究所のセミナーに参加してみたところ、下請け業者に外注する形で業績を伸ばし続けているACTIVEという会社さんがいることを知りました。

売上は**解体事業だけで5億以上、毎月30件以上**の案件が常にある状態。そういった成功事例を知り、“イケるかも”と素直にそう思いました。

会社として、もともと住宅事業で培ってきた営業力には自信があったんです。そうして解体事業に参入することを決意しました。

■ 後発だったが毎月15件以上の反響が獲得できた！

既存事業の店舗に併設する形で“千葉スピード解体”として店舗を立ち上げました。非常に順調で、毎月15件以上の反響が発生しています。

解体希望の案件はもちろんのこと、建て替え案件として注文住宅の案件にもつながったり、併設しているカフェのお客様から解体のご相談が来たり。想像よりも大きな相乗効果が起きています。





ブルーオーシャンであり、あと10年間
成長を続けると言われている戸建て解体市場

異業種参入で最速で業績を 上げる手法でお伝えします

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 米村智晴

船井総合研究所の米村智晴と申します。

戸建て解体市場という、今伸び盛りの市場で
成功している会社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

「新規参入でもうまくいくなら、今が 解体事業参入のチャンスかもしれない！」

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・・・

「新規参入での成功事例を大連発！

明日から解体事業に参入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。

- ・ 参入に必要な許可や申請についてすべて解説
- ・ 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
- ・ 新規参入でうまくいく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SEO対策
- ・ 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 米村智晴

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

月20件以上の見積を提出する集客術

ポイント
1

毎月20件以上の解体案件を生み出す解体専門スマホサイト



ポイント
2

わかりやすい解体工事パッケージ商品

ポイント
3

1件あたり3万円以下で集客！
超効率的にお客様を集める仕組みを大公開

契約率60%を達成する案件管理ツール

ポイント
1

営業管理表による案件の一元管理で、
営業戦略の策定

ポイント
2

契約率・粗利率の可視化で、
利益率改善が可能

ポイント
3

媒体別反響分析による
集客数や契約率の最大化



未経験でも即戦力化が実現できる営業マニュアル

ポイント
1

これまで培った社長の営業手法を
育成マニュアルに

ポイント
2

価格差での失注が激減
会社で選ばれる営業手法

ポイント
3

営業マニュアルを作成する事で、
営業体制を整えて契約率上昇



第1講座

■【2025年最新】解体住宅市場について徹底解説

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
マネージャー 石川 麟太郎

第2講座

■異業種参入での成功事例大連発

実際に異業種から解体事業に参入し、成功を収めた企業の事例を大公開します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
米村 智晴

開催日時

2025年6月20日（金） 13:00～15:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

2025年6月21日（土） 13:00～15:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

2025年6月24日（火） 13:00～15:00（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もございます

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

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/128945>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「128945」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。