

【解体会社向け】大規模解体案件受注倍増セミナー

お問い合わせNo. S130956

オンラインにてご参加

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

日時・会場

2025年8月26日(火)

8月27日(水)

8月30日(土)

開始 終了
各日 13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始：開始時刻30分前～)

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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
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.130956を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

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込みは承っておりません。

※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。

お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームより
お申込みくださいます。



セミナー情報を当社ホームページから
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130956>

解体会社の更なる売上アップ

鉄骨・RC解体 受注倍増セミナー

アパート解体

マンション解体

ビル解体

工場・倉庫解体



単価**500万円~1,000万円**規模の
鉄骨・RC解体が**15件/月**増えた!

全日程
Web開催

2025年
8月**26**日・**27**日・**30**日

13:00~15:00
(ログイン開始：開始時刻30分前～)

主催

【解体会社向け】大規模解体案件受注倍増セミナー

お問い合わせNo. S130956



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

セミナー
情報を
スマホで!



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。)→ **130956**

鉄骨・RC解体工事受注倍増セミナー

～明日から始められる鉄骨・RC解体案件の受注が劇的に増える集客・営業戦略を包み隠さずお伝えします～

小規模解体が多い解体会社の悩み

- ✓ 社長、社員が売上をつくるのに
たくさんの案件をこなす必要があり、大変。
- ✓ 小さい案件ほど価格競争に巻き込まれ、
利益率が低い。
- ✓ 小規模案件ばかりこなしていて、
将来的な会社の成長が見込めない
のではないかな。



鉄骨・RC解体の受注を増やす という解決策をご提案いたします!

～成功事例～

- 単価500万円～1,000万円規模の
鉄骨・RC解体案件が**月15件**超増えた!
- BtoB営業のチーム体制を作り、鉄骨・RC解体を
中心に**1人で1.8億円**の売上を創出。
- 利益額が格段に上がり、社員の給与も上げられた

このような方におすすめ

- ✓ 小規模の解体案件が多く、業績がギリ貧状態となっている方
- ✓ アパートやビル解体といった大型案件の獲得方法を知りたい方
- ✓ 高単価な解体工事を効率的に受注し、会社の売上を大きく伸ばしたい方
- ✓ 大規模解体プロジェクトにおける特有の課題解決ノウハウを学びたい方
- ✓ 現在の事業規模から一步踏み出し、より大きな市場で成功を目指す方

講座内容

講 座	講 座 内 容	講 師
第1講座	解体事業の課題解決!大型案件が拓く 新たな未来 この講座では、解体業界の現況を詳しく解説します。次に、解体会社の 更なる売上アップを目的としたアパートやマンション、ビルといった大 型解体工事の市場が、なぜ今、解体会社にとって大きな可能性を秘め ているのかを、具体的なデータに基づいてわかりやすくご紹介します。	株式会社 船井総合研究所 環境インフラグループ マネージャー 石川 麟太郎
第2講座	成功事例から学ぶ!大規模解体案件の 獲得と事業強化の実践策 この講座では、「どうすればアパートやビル解体の大きな仕事を得ら れるのか?」という皆様の疑問に対し、実際に成功を収めた解体会社 の事例をもとに、その具体的な「やり方」をお見せします。特に、法人 のお客様から安定して仕事を受注するための「営業チームの作り方」 に焦点を当て、営業リストの作成方法から、お客様に「この会社に頼 みたい」と思わせる営業資料の準備、スムーズに仕事が決まる営業の 流れ(フロー)、そしてチーム全員で目標達成を目指す営業会議の進 め方と進捗管理の仕組みといった、営業の仕組みを一つずつ丁寧に 解説します。	株式会社 船井総合研究所 環境インフラグループ チーフコンサルタント 米村 智晴

本セミナーで学べるポイント

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| POINT
1 毎月5件超の見積獲得ができる
FAXメール | POINT
4 飛び込み営業、テレアポ人材の
獲得方法 |
| POINT
2 法人専用WEBサイトの
制作による反響獲得方法 | POINT
5 高いアポ率を実現する
トークスクリプト |
| POINT
3 BtoB営業チーム体制の作り方 | POINT
6 営業ツールを活用し
標準化された営業フロー |