『何回言っても聞かない…』
『同じ注意を何度もしている…』など
従業員の育成に課題を感じている皆様

やんちゃ社員が活躍する
解体会社
最強チームの作り方

「“やんちゃ”だった社員が経営幹部に育った
エイキの人財戦略をすべてお伝えします。」

特別ゲスト講師
株式会社エイキ
代表取締役 木村 貴之 氏

Point 1 従業員数80名、定着率95%
Point 2 売上20億円、営業利益5%
Point 3 外国人・障がい者雇用・新卒採用

主催

解体会社の『強い組織』を実現する人事・育成戦略セミナー

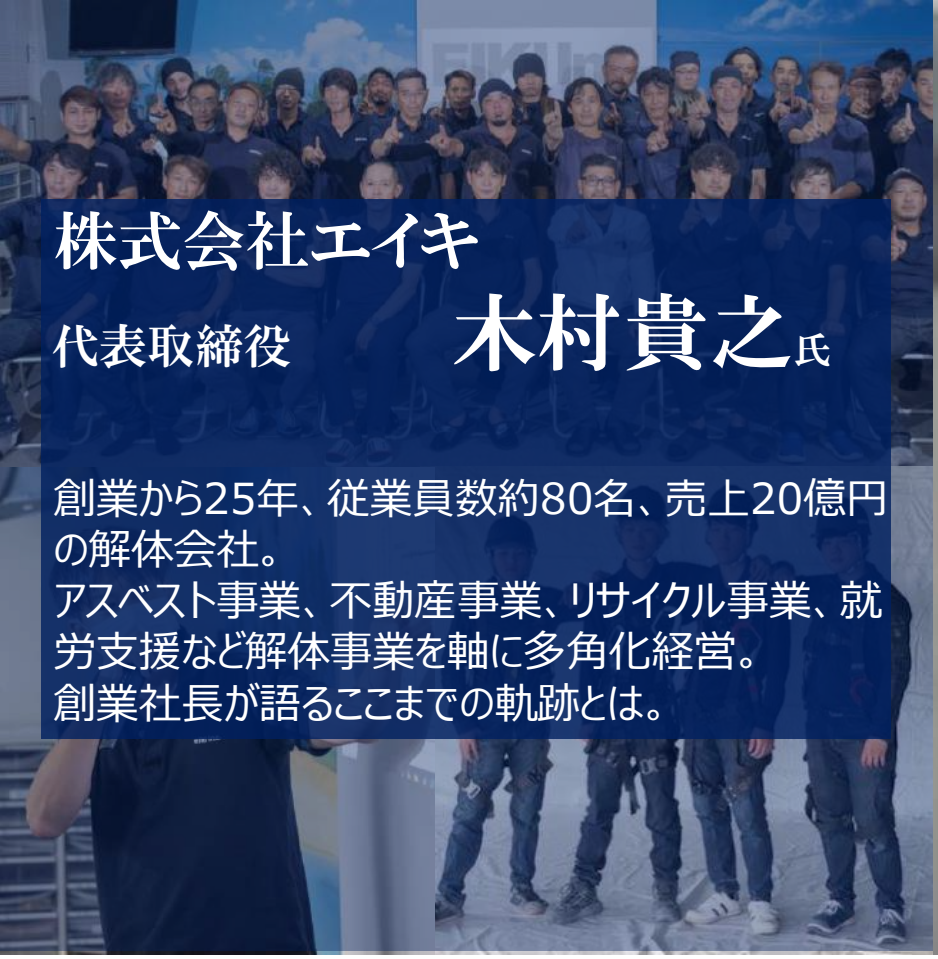
お問い合わせNo.S131653

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
株式会社船井総合研究所

オンライン開催 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
2025年9月10日(水)・12日(金)・13日(土)・17日(水)
開催時間/13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

〒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。)→ 131653



株式会社エイキ

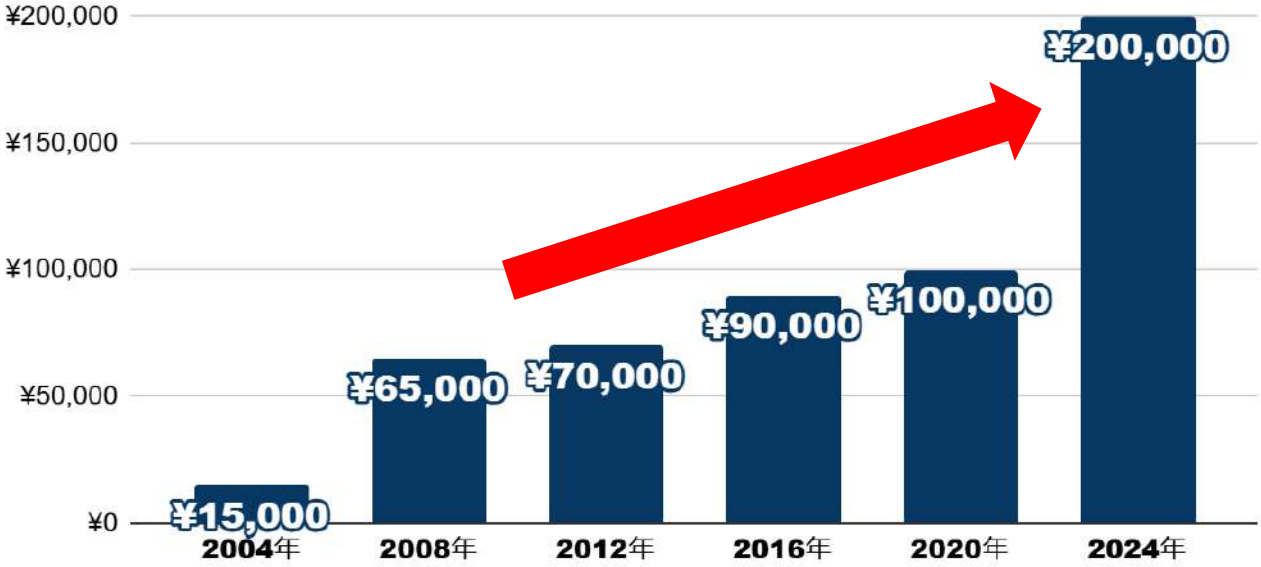
代表取締役　木村貴之氏

創業から25年、従業員数約80名、売上20億円の解体会社。
アスベスト事業、不動産事業、リサイクル事業、就労支援など解体事業を軸に多角化経営。
創業社長が語るここまでの軌跡とは。

急成長を続ける株式会社エイキ 創業社長が語る経営戦略とは!?

2000年に会社を創業し、2002年に法人化。

おかげ様で、ここまで順調に売上を伸ばすことができております。



※単位：万円

私自身が言うのはおこがましいですが、約20億円まで成長できたのは
「人が育ったから」ということに尽きると思います。
特に**人を育てることができる・事業を任せることができる人（幹部）が育った**のが一番のポイントだと思ってます。

NEXT CONTENTS　2年で25名採用 離職率6.4%の人財戦略とは!?

2年で25名の正社員採用!!
地方商圏での採用できる戦略とは!?

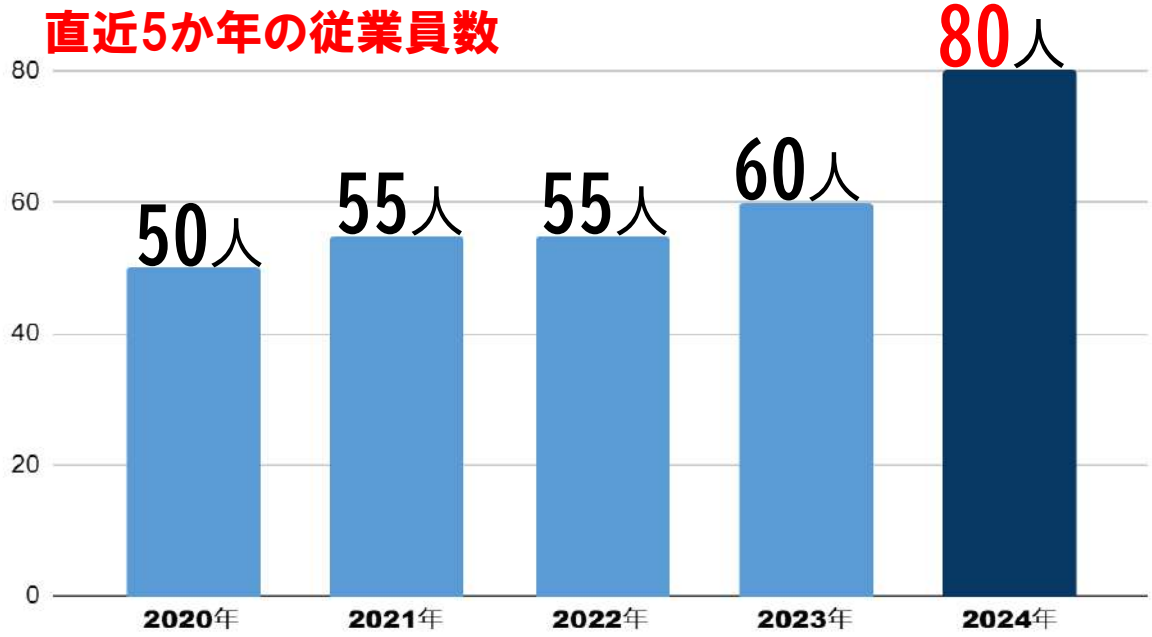
人が増えたことで、できることが増え売上を伸ばすことができました。

ここ数年で一気に採用することができました。

これまでは一般的な求人サイトやハローワークに出していましたが、そこまで採用することができませんでした。

そこで船井総合研究所さんから勧められた**リクルーティングクラウド**というAIを活用した採用ツールに切り替えたことで一気に採用が進みました。

2022年8月から運用を始め、これまで累計で133件の応募を獲得できてます。



定着率

93.8%

AI×求人広告運用システム「リクルーティングクラウド」

辞めない・育つ・稼ぐ
従業員が勝手に育つ人財育成戦略

理念経営

正直、人財戦略に関して特別なことをしているわけではありません（笑）
ただ、自分が会社を創業した理由を伝えたり、自分たちの仕事が社会貢献につながるということを伝えたりすることには、時間を使ってます。

経営理念「従業員の幸福が、お客様と地域社会の幸せを生む」

解体工事業は本当に社会性が高い仕事だと思っていますし、誇りをもって仕事をしてほしいということを絶えず伝えています。

エイキの取り組み

・週次で全体LINEで理念や会社の方向性を伝える
・会議体系
　全体会議,幹部会議,リーダー会議,営業会議,チーム会議
　約80名の全社員と1on1MTG（※年に1度）
・表彰式、経営方針発表会、新人研修
・サッカー、空手クラブなど福利厚生　etc…

従業員が事業責任者・幹部クラスの社員へ

取締役専務

取締役常務

営業部長

解体事業部長

約10年の現場経験を経て、営業・幹部へと昇格。

各責任者が経営数値の把握・従業員育成に注力

解体会社の『強い組織』を実現する人事・育成戦略セミナー

定着する会社

1.理念経営が明確にある
社長の想いや理念などが従業員に伝わっており従業員に主体性がある。

2.評価制度が明確にある
何をすれば給与・役職が上がるということが明確になっている。

3.良好な人間関係
上司・同僚や社長とのコミュニケーション機会が豊富にあり風通しがいい労働環境。

辞める会社

1.方向性が分からない…
会社の方向性や何のために働いているかが分かっていない、伝わっていない。

2.何をすれば給与が上がるか分からない…
社長の個人判断で給与が決まるなどあいまいなルールしかない

3.人間関係の悪化
パワハラ、過度な労働環境、従業員同士が愚痴を言っているなど心理的安全性が低い環境

解体会社が取り組むべき人的資本経営

組織 事業拡大による業績アップ
注力点：業績・ROE・企業価値

×

個人 能力と貢献価値の向上
注力点：生産性・平均年収

取り組み内容の一例

- 解体事業での業績アップで地域一番店へ
- 解体事業を軸とした事業展開
- 企業ブランドの確立で人が集める会社づくり
- 経営理念の策定、経営方針発表会・安全大会の実施
- 評価制度の策定、社内育成体制・ロードマップの策定

上記取り組み内容が聞けるセミナーとなっております。

組織は99%トップで決まります。
現状を変えたいと思ってる方はお申込みください。

2025年も業績アップ！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）

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5.6億円から5年で23億円まで業績アップ。解体工事専門店やYouTube活用で人材採用など革新的な取り組みを行う急成長企業。

「業界のイメージを変えて見せます」の経営理念を基に、クリーンイメージ戦略で業界をリード。全国7拠点展開したり、HPを10サイト以上作成するなどして5年で業績を約350%成長している。
50億円企業となるため更なる成長を目指す。

株式会社井手解体実業（佐賀県）

株式会社井手解体実業
代表取締役 井手隆彦氏

佐賀県完工高No.1の解体会社（※佐賀建設新聞2023年11月）**解体・リサイクルから宅地造成、不動産売買、建築工事まで一気通貫で対応。**

解体事業を軸に産業廃棄物処理業、不動産・土木造成工事業、運送業など、多角事業化し売上35億円を達成している。採用にも注力し野球チームの運営など行い、グループ総勢130名の企業となっており、さらなる成長を目指す。

株式会社ACTIVE（岡山県）

株式会社ACTIVE
代表取締役 菊池哲也氏

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。

解体工事業界
“やんちゃ社員”が経営幹部に育つ！人財戦略とは!?

どのように採用をしたのか！？
なぜ、人が定着するのか！？
生産性や給与はどうなっているのか！？

持続的な企業成長を続けるためのセミナー

オンライン開催

2025年
9月10日・12日・13日・17日
13:00～16:00（ログイン開始：開始時間30分前～）

このような方には特にオススメのセミナーです!

- ☑「せっかく採用しても、人がなかなか定着しない…」と頭を抱えている方」
- ☑「従業員をどう育てたらいいか分からず、育成体制が整っていない」と感じている方
- ☑ 社内のチームワークを向上させ、もっと活気ある職場にしたいと考えている方
- ☑「良い人材になかなか出会えない…」と、採用方法に課題を感じている方
- ☑「最強のチーム」を作り、会社の未来をさらに発展させたいと願う方

本セミナーで学べるポイント

Point 1
2年間で30名採用！成功事例から学ぶ「人が集まる解体会社」の採用戦略
従業員80名規模の解体会社が実践する、具体的な採用ノウハウと求職者に選ばれる魅力の作り方を公開します。

Point 2
離職率10%未満を実現！従業員が辞めない「最強のチーム」を育む秘訣
いかにして従業員を定着させ、自律的に成長できる組織文化を醸成するのか、具体的な育成事例と仕組みを解説します。

Point 3
売上20億円を達成！解体事業を盤石にする多角化経営の全貌
不動産、アスベスト、不用品回収など、多角化で成功を収めるビジネスモデルと、その立ち上げ・拡大のフェーズを深掘りします。

Point 4
既存事業の「人・組織」課題を解決し、利益を最大化する育成戦略
採用・育成・定着の課題を乗り越え、従業員エンゲージメントを高めることで、
いかに事業収益に繋がるかを具体的に解説します。

Point 5
業績に直結する「成長し続ける会社」を創る！経営者のための組織改革術
業界の常識を打ち破り、常に進化し続ける組織を構築するための経営戦略と、
次世代への事業承継も見据えた盤石な体制づくりを学びます。

セミナー開催概要

開催日時

2025年 9月10日(水) 13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)
9月12日(金) 13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)
9月13日(土) 13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)
9月17日(水) 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】解体業界の採用・業界動向を解説

▶「空き家900万戸問題」「産廃費値上げ・賃上げ」解体業界の時流予測
▶採用難時代を勝ち抜く！解体会社のための『魅せる採用戦略』&
『定着化チームビルディング』とは！？
▶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　今堀一星

特別ゲスト講演 ゲスト講師登壇 第2講座

売上20億円の解体会社の採用・育成戦略とは!?

▶従業員100名超え！社員が辞めない理由とは！？
▶業績に直結させる組織戦略とは！？
▶2年で約30名採用できた採用戦略とは！？

株式会社エイキ 代表取締役 木村貴之氏

第3講座

もう人手不足に困らない！採用成功事例大公開

▶全国の採用事例やデータを解説
▶狙った人材を採用するための採用戦略とは！？
▶船井総合研究所だからわかる58社の採用データを大公開！

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 下田陸斗

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/131653
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に右上検索窓に「131653」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。