

非住宅、中古リフォーム、トレーラーハウス、太陽光・・・
「船井総合研究所からおすすめされたビジネスは何でもやった! でも・・・」

創業6年で

10以上の新規事業を立ち上げた

社長が語る

なんと

粗
利
率

44%

特別ゲスト
株式会社アップデート
代表取締役
原山 長之 氏

解体
事業の
全貌
とは?

正直、
最初は周りに
「え、住宅会社
なのに解体？」
と笑われ、止めら
れましたが
今となっては自
分の直感を信じ
てよかったです。



住宅会社だからできた！驚異の粗利44% 営業利益率21.4%の解体事業の秘密大公開

アップデートの解体事業の実績

脅威の粗利率44% 営業利益率21.4%

年度	売上(万)	粗利(万)	粗利率	営業利益率
2022年	500	178	35%	- ※事業部として独立 していなかったため
2023年	6200	2650	42%	5%
2024年	18000	7920	44%	21.4%



株式会社アップデート
代表取締役 原山 長之 氏

2018年に新潟県長岡市で住宅会社を立ち上げ、6期目となる前期は売上27億円を達成。2022年から住宅事業とシナジーが効く事業として解体事業を立ち上げ、成功を収めている。

今回のスペシャルレポートでは

- ① なぜ住宅会社が解体事業をやるべきなのか
- ② アップデートの解体事業の営業利益率の高さの極意
- ③ 実際に取り組んでいる具体的な事例
- ④ 住宅事業のノウハウを生かした解体事業の取り組み
- ⑤ 住宅の周辺事業を探されている皆様へ

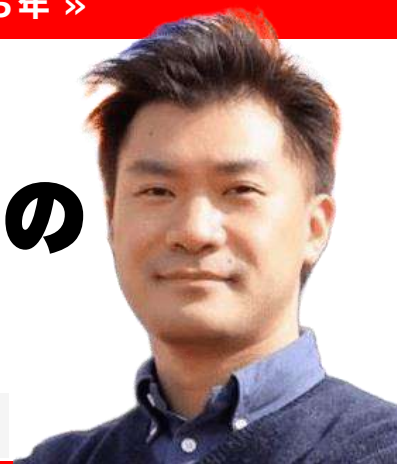
上記5つの内容をご紹介します。

改めてですが、株式会社アップデートは解体事業立ち上げ3期目で

売上1.8億円 粗利率44% 営業利益率21.4%

の素晴らしい実績を出しております。

解体事業の経験はなく、事業を一から始めたものの、**住宅事業のノウハウを生かしたマーケティングや営業手法、施工管理能力**などを駆使し、**住宅会社だからできる高収益の解体事業**を展開しています。その一部を、本レポートでご紹介します。



住宅会社だから実現できた 粗利率44%営業利益率21.4%の 営業利益率の高い解体事業

株式会社アップデート 代表取締役 原山 長之 氏

株式会社アップデート 代表取締役の原山です。私が「解体事業」に目をつけたのは、
今からさかのぼること2021年のことでした。理由は極めてシンプル。

『高い利益率が見込めるし、競合に絶対に勝てる』と思ったからです。

新規事業を立ち上げるとき、私が必ず見るポイントは2つです。

「営業利益率」と「営業利益額」。この2つが本業である住宅事業よりも小さいと、

どうしても社員から「住宅の利益を圧迫している」と見られてしまい、反感を買う恐れがある。

逆に住宅事業より利益率が高ければ、その利益を社員に還元できる。社員をさらに幸せにできる
可能性があるわけです。解体事業ならそれが叶う——そう直感しました。

当然、新規事業ということで解体のノウハウは全くありませんでした。

本当に0からスタートでしたが、私の会社の社員には若く、そして真っ直ぐで一生懸命なメンバー
がたくさんいます。

だから我々が全力でやれば新規事業の立ち上げを成功させられる
自信がありました。さらに私たちには住宅事業で培った
マーケティングの強みもある。勝算は十分だと思ったのです。



👉 社風に共感してくれた
真面目で優秀な社員たち。

もちろん不安もありました。

専門外の事業ですから、経験豊富な解体のプロを採用する必要があったのです。

新規事業ということで当然リスクは抑えたい。なので、最初は年収300万円で募集をしました。

そうしたら、ありがたいことに即戦力になりそうな経験者の方が来たんですよ。

ただ、その方が前の会社で募集していた年収300万円よりも高い金額をもらっていたという話で。

新規事業で高い金額を払うわけじゃないよね、とちょっと諦めたんですよ、初めは。

でも社内的にはもうやろうと決めていたし、責任者も既に決めていたということで、募集よりも高い金額で雇ったんです。

前の会社よりも低い年収だと本人のモチベーションも下がるだろうし、あまり長く続かなかったと思うし。あの頃の会社にとってはものすごい高い踏ん張りだったんですけど、雇いました。

あとは、住宅会社なので**これまで外注して解体業務だけでも頼んでおけば、一旦は給料分くらいは回収できるかな**と、大損しないかなという思いもありましたね。



採用した経験者に加え、
もともと住宅の現場監督をされていた
株式会社アップデート 阿部様を
事業責任者に据えて2022年に解体事業が
スタートしました。

そうして解体事業をスタートさせました・・・が、現実には甘くなく

最初に舞い込んだ仕事は単価100万円以下の小規模案件ばかり。

木を1本抜く、ブロック塀を壊す…地域からはいわば“何でも屋”のような認識だったんだと思います。初年度の売上はわずか500万円でした。

「このままではいけない」そう思い、ホームページを全面リニューアル。

私たちが「本気で解体をやる会社」だと発信しました。

すると取りたかった一戸建ての全解体の案件が舞い込むように。

売上は6,200万円へ！約12倍に伸びました。



🖱️『住宅解体』をやっている会社として見てもらえるようにブランディングを見直しました。施工事例や商品メニューは、戸建解体の内容が目立つようにしたことで受注単価が一気に上がりました。

ただ、売上が約12倍に伸びたとはいえ年間6,200万円。

立ち上げ当初に思い描いていた目標とは程遠い数字でした。

転機は翌年。売上が一気に1億8,000万円まで伸びたのです。要因は明確でした。

BtoB、つまり**法人からのリピート受注**が爆発的に増えたのです。

いったい何をしたんだ？と事業責任者の阿部に聞いてみたのですが、『住宅事業で施工管理の時にやっていたような気遣いをそのまま持ってきているだけで、特別なことはしていません。』とのこと。解体工事中にお客様が来たら挨拶をするとか、現場が終わった後に必ず掃除して現場をきれいにしてから帰るとか、本当にその程度のことのようでした。



現場の掃除をしたり、お客様へ丁寧な説明をしたりするだけで差別化ができます。住宅という人生で一番高い買い物のお手伝いをしていた経験が生きていると思います。

お客様とのトラブルやクレームを起こさない、きちんとスケジュールを守って工事をする。それだけのことで法人にリピーターになってもらえています。

住宅しかやっていなかった時は気づかなかったのですが、住宅の施工管理の品質のレベルって高いんだなと、改めて感じました。**住宅事業で培った“当たり前”の品質が、解体事業では圧倒的な強み**になったのです。

さらに重機を購入し、職人を増員。リースや外注に頼らなくなったことで

営業利益率は5%から21.4%へ一気に上昇。

単価も大きく伸び、400万円、500万円といった案件も獲得できるようになりました。

振り返れば2024年は、売上1.8億円、**粗利率44%、営業利益率21.4%**という好成績を残せました。

当初の狙い通りの営業利益率を生み出し、社員を幸せにできた
ことが何よりの喜びです

解体事業は、住宅会社にとって**“勇気が必要だが、極めて魅力的なビジネス”**です。**利益率は高く、競合は少なく、しかも手離れが良い。**
住宅事業ほどの単価はなくても、その分営業利益率が圧倒的に高い。

正直に言えば、**住宅会社が解体事業に参入すれば“敵なし”**だと確信しています。

今回のセミナーではこうした実体験を、私原山と解体事業責任者の阿部から包み隠さずお話しします。

私自身、創業時は住宅事業を立ち上げた際には、住宅会社の社長をしておられる諸先輩方に非常に多くの面で助けていただきました。その時の恩返しを少しでもできればという思いから今回セミナーに登壇させていただきます。

皆様とお会いできることを心から楽しみにしております。

株式会社アップデート 代表取締役

原山 長之



住宅会社だから実現できる 高利益率の解体事業

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 坂内優介

株式会社アップデート 原山社長の体験談をお読みいただいた感想はいかがでしょう。

ここからはセミナーのご案内です。テーマはズバリ、

「住宅会社だから実現できる、高利益の 解体事業の立ち上げポイント」です。

セミナーでお伝えする内容の一部をお伝えすると・・・

- ・ 住宅会社なら即参入できる！解体事業に必要な許可や申請について
- ・ 3カ月で立ち上がる！解体事業立ち上げの舞台裏は意外とシンプル
- ・ 今後最低10年間は伸び続ける！魅力的な解体市場について解説
- ・ 単価が高い一戸建て全解体を効率よく集めるためのブランディング
- ・ 地域で『解体なら〇〇さんだよね』と認知される解体HPの作り方
- ・ 解体はWeb広告は当たらない！解体事業に適したアナログ販促手法
- ・ 解体で1件500万円！？高単価の受注を取る方法
- ・ 値引きはしなくてOK！粗利率44%を確保しながら4-5割の契約率で受注が取れる営業手法
- ・ 一般の解体会社は使えていない、お客様に安心感を与える営業ツール
- ・ リピーターが続出！住宅事業のノウハウを生かした解体の施工管理
- ・ 安心して任せられる『親方』人材が採用できる求人媒体
- ・ こんな人材が最適！解体事業にハマる人材とは
- ・ 解体職人との良いコミュニケーションの築き方
- ・ 新規参入でこんなにうまくいった！実際の解体事業の事業計画
- ・ 最短で投資回収ができる！即業績を上げるために必要なこと

・・・ほか

[illegible]

住宅会社から解体事業に 新規参入した企業の声を紹介します！

ここまでご紹介させていただいた株式会社アップデートのほかにも、住宅業界から解体事業に参入する会社が全国各地で増えています。
『なぜ、解体事業にピンと来たのか』について、先行企業の声をお聞きください。

千葉県千葉市



株式会社トミオ
代表取締役社長
大澤 成行氏

『正直、専門外への参入が怖かったですが、 一步を踏み出してみて良かったです！』

新築の相談が減ってきている一方で、空き家の相談が増えてきたこともあり、「自社の既存事業の周りで何か新しいことができないか」と解体事業に興味を持ち始めました。ちょうどそんな時、下請けで工事を任せている会社が解体事業で成果を出しているという話を聞いて、参入を決意しました。

た。「元請けの解体会社に勝てるかな」という不安は正直ありました。でも、長年住宅事業で培ってきた営業力を最大限に活かしてやってみようと挑戦した結果、今では月800万円の受注、契約率40%を達成できています。解体事業に参入してみて、良かったなと思います！



新築の相談が減ってきている一方で、空き家の相談が増えてきたこともあり、「自社の既存事業の周りで何か新しいことができないか」と解体事業に興味を持ち始めました。ちょうどそんな時、下請けで工事を任せている会社が解体事業で成果を出しているという話を聞いて、参入を決意しました。元請けの解体会社に勝てるかなという不安は正直ありました。でも、長年住宅事業で培ってきた営業力を最大限に活かしてやってみようと挑戦した結果、今では月800万円の受注、契約率40%を達成できています。解体事業に参入してみて、良かったなと思います！

鹿児島県鹿児島市



南日本開発株式会社
事業責任者
竹ノ内 勝二氏

参入メリットは「不動産情報の上流を掴めること」 と「建て替え案件とセット受注できること」です！

住宅事業や不動産、リフォームなど幅広く事業を展開する中で、次に注目したのが解体事業でした。これまで、中古物件の売買や建て替えの際に発生する解体工事はすべて外部業者に任せていたのですが、「解体も自社で受注できれば、かなりの売上になるのでは？」と思い、すぐに解体事業を立ち上げました。

「南日本ハウス」や「みなみの〇〇」という名前はもともと知名度があったので、「安心できる会社だから」とお客様に信頼していただき、集客や契約の時にすごく役立っています。私たちのような住宅・不動産会社は、営業やマーケティングのノウハウが蓄積されているので、異業種からの参入でも十分に戦えると感じました。



住宅事業や不動産、リフォームなど幅広く事業を展開する中で、次に注目したのが解体事業でした。これまで、中古物件の売買や建て替えの際に発生する解体工事はすべて外部業者に任せていたのですが、「解体も自社で受注できれば、かなりの売上になるのでは？」と思い、すぐに解体事業を立ち上げました。南日本ハウスの「みなみの〇〇」という名前はもともと知名度があったので、「安心できる会社だから」とお客様に信頼していただき、集客や契約の時にすごく役立っています。私たちのような住宅・不動産会社は、営業やマーケティングのノウハウが蓄積されているので、異業種からの参入でも十分に戦えると感じました。

岐阜県土岐市

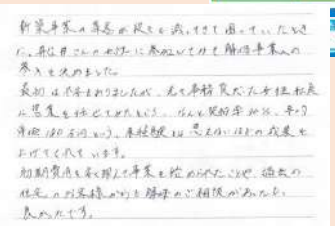


株式会社小栗工務店
代表取締役
小栗 幸喜氏

女性社員に営業を任せてみたところ、なんと契約率30%、平均契約単価180万円という、未経験者とは思えないほどの成果を上げてくれています。初期費用を安く抑えて事業を始められたことや、過去の住宅のお客様からも解体のご相談があったことも、良かったです。

完全未経験の女性営業でも 契約率30%で受注できました！

新築事業の集客が段々と減ってきて困っていたときに、船井総合研究所のセミナーに参加してみて解体事業への参入を決めました。最初は不安もありましたが、元々事務員だった



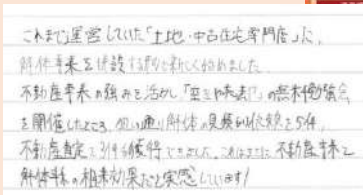
岩手県盛岡市



東野建設工業株式会社
代表取締役社長
東野 久晃氏

空き家の解体×売却の 勉強会集客が当たりました！

これまで運営していた「土地・中古住宅専門店」に、解体事業を併設する形で新しく始めました。不動産事業の強みを活かし、「空き家売却」の無料勉強会を開催したところ、狙い通り解体の見積もり依頼を5件、不動産査定を3件も獲得できました。これはまさに、不動産事業と解体事業の相乗効果だと実感しています！



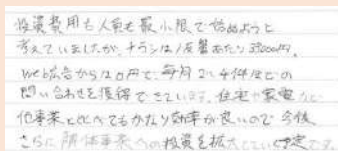
静岡県三島市



エルイマイ株式会社
代表取締役
今井 勝一氏

集客がしやすい点に 一番の可能性を感じています！

投資費用も人員も最小限で始めようと考えていましたが、チラシから1反響あたり33,000円、Web広告からは0円で、毎月2~4件の問い合わせを獲得できています。住宅や家電など他事業と比べてもかなり効率が良いので、今後さらに解体事業への投資を拡大していく予定です！



第1講座	■住宅業界からの解体事業参入について徹底解析 現在の解体市場の動向の解説に加え、住宅会社が解体事業に取り組むことのメリットについて解説いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 坂内 優介
第2講座	■ゲスト講座 特別ゲスト講師として株式会社アップデートの原山社長と解体事業責任者の阿部様をお招きし、解体事業参入の背景や成功のポイントについて解説していただきます。 株式会社アップデート 代表取締役 原山 長之 氏 解体事業責任者 阿部 優 氏
第3講座	■まとめ講座 まとめ講座として、あなたの会社が明日から解体事業で業績を伸ばす方法をお伝えいたします。 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

開催日時

東京会場

2025年10月23日（木）

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35階

JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

大阪会場

2025年10月28日（火）

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

※大阪会場ではゲスト講座は事前に録画した動画を放映する形になります。内容は同一です。

14:00～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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20,000円（税込22,000円）/一名様

会員価格

税抜16,000円（税込17,600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/132884>船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「132884」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。

住宅業界向け

拝啓

時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

船井総合研究所 住宅リフォーム支援部の 日野信です。

この手紙を読んでもくださる皆様は、

日々、地域の「家づくり」を支え、社員やご家族、そしてお客様の未来のために、
誠実に、たゆまぬ努力を続けられてきたことと思います。

そんな皆様に、今日は、

「住宅会社だからこそ取り組むべき、ある新規事業」について、
どうにもお伝えしたことがあります。

それは、さ、とこれからの住宅業界の中へ、

“ひとつの選択肢”として大きな希望になる可能性があるからです。

解体 壊すことで未来が広がる

「解体事業」と聞くと、

住宅会社とはあまり縁がないように感じるかもしれません。

しかし今、全国で住宅会社が「解体ビジネス」に参入し、

圧倒的な粗利率(40%)を実現している現実があるのです。

なぜ、解体なのか？

それは、住宅業界の流れが変わりつつあるからです。

家を“建てる”仕事だけでなく、

“活かす・再生する・壊らす”という新しい循環型の視点が、
これからの地域に求められているのです。

創業6年 10以上の新規事業を立ち上げた住宅会社

今回セミナーにお招きするのは、

新潟県の住宅会社「株式会社アップデート」。

非住宅建築、中古リフォーム、トレーハウス、太陽光 など、

たった6年で10以上の新規事業を立ち上げられた注目企業です。

その中で最も利益を生んだのが、
他ならぬ「解体事業」でした。

- ・地域のニーズに合った小規模解体
- ・既存の人員を活かした運用体制
- ・紹介・口コミが自然に広がる設計
- ・「住宅会社ならではの」の信頼性・ブランディング活用

これらを組み合わせ、短期間で安定した収益基盤を築き上げます。

住宅会社が次の10年も輝くために

これからの10年。

業界の構造やライフスタイルの変化はますます加速します。

その中で、あなたの会社が未来に向け?

「成長も続ける会社」であるために、どんな選択をするべきか?

私たちは、この問いに向き合う住宅会社と、

常に“今ある最良の一手”を採り続けてきました。

今回のセミナーは、

単なる事例紹介ではありません。

「住宅会社が、地域に必要とされながら、新たな収益を生み出すには?」

その問いに対し、

実際の成功事例とともに、

「自社で再現する方法」まで踏み込んでお伝えします。

これは何かのきっかけです。

ほんの、ご縁と未来に向けた情報の収集と捉え方、

ぜひ私たちに貴重なお忙しい中での3時間を預けていただけたら幸いです。

このレターを手に取り、くださったことに、

いから感謝を込めます。

ぜひとも本編の冊子をご覧ください。

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部

日野 信