

オンライン開催 既存事業とシナジーの利く新規事業を探している事業者向け

業界未経験でも立ち上げわずか**1年**で
成約1億円 粗利3,000万円

さまざまな業種からの異業種参入事例を大公開!

空き家解体ビジネス 異業種参入セミナー

全日程**オンライン**開催

2025年
11月26日(水)

11月28日(金)

11月30日(日)

13:00~15:00

ログイン開始: 開始時間30分前~

※全日程とも同じ内容です。
ご都合の良い日程をお選びください。

住宅
業界



株式会社トミオ
代表取締役社長 **大澤 成行** 氏

舗装
業界



カネックス株式会社
専務取締役 **金田 道英** 氏

リフォーム
業界



株式会社ハウジング重兵衛
代表取締役 **菅谷 重貴** 氏

建築
業界



野島工務店株式会社
代表取締役 **野島 寿弘** 氏

※掲載企業のセミナー登壇はございません。

一つでも当てはまる方はぜひご参加ください

- ☒ 建設業許可を生かして新規事業を行いたい
- ☒ 既存事業の不動産や住宅事業とシナジーのある事業を始めたい
- ☒ 低投資・高粗利のビジネスを始めたい

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

参入事例大連発! 解体ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. **S134277**



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。) → **134277**

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

ここ最近後ページでご紹介させていただく株式会社トミオのほかにも、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。

今回はその3つの理由を解説させていただきます。

①解体工事の需要増!注目を集める成長市場!

✓ 高度経済成長期の建物の建て替え需要増!

✓ 空き家数の増加!2030年まで増加見込!

✓ 法改正や補助金など、行政の後押し!

②建設業と好相性!土地情報が手に入る

✓ 解体後に土地活用での建設提案が可能!

✓ 競合対策としての差別化ができる!

✓ 建設工事の直接依頼も獲得できる!

③解体ビジネスモデルの数値モデル!成長市場の今がチャンス

✓ 必要人員、営業1名!

✓ 客単価200万円、粗利率30%

✓ 初期投資、販促費含めて500万円以上!

「情報収集」大歓迎!
解体業参入に
必要な条件が分かる!





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“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株式会社ACTIVEという会社があ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
マネージャー 石川麟太郎

株式会社船井総合研究所の石川麟太郎と申します。

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。

-低価格＆高品質＆高利益！今お客様から選ばれる利幅が大きい商品-

- ・ 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
 - ・ 解体業界未経験でも契約率60%を実現できる営業トークマニュアル
 - ・ わかりづらい解体需要の背景を解説！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”協力業者の探し方
 - ・ 協力業者との高所力をつけるコツと体制
 - ・ 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」の検索で一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。
皆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
マネージャー 石川麟太郎

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

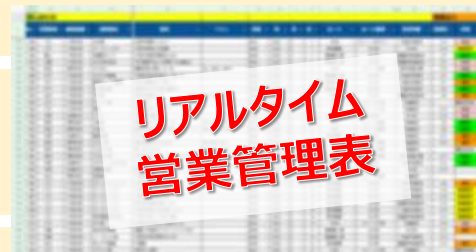
ポイント3 1件あたり3万円以下で集客！
超効率的にお客様を集める仕組みを大公開

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

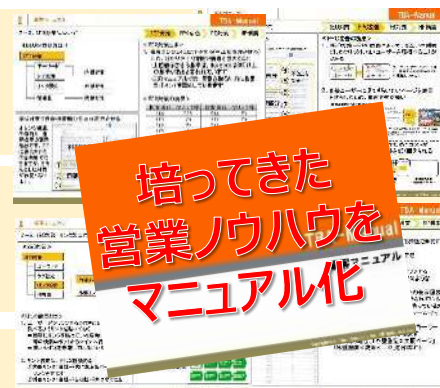


未経験でも即戦力化が実現できる営業マニュアル

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	<p>■【2025年最新】解体住宅市場について徹底解説</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>
第2講座	<p>■異業種参入での成功事例大連発</p> <p>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。</p> <p>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</p>
第3講座	<p>■まとめ講座</p> <p>今回のセミナーを自社に落とし込むためのまとめの講座です。</p> <p>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</p>

開催日時

2025年**11月26日**（水） **13:00～15:00**（ログイン開始：開始時刻30分前～）2025年**11月28日**（金） **13:00～15:00**（ログイン開始：開始時刻30分前～）2025年**11月30日**（日） **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/134277>船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「**134277**」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。