

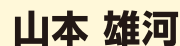
今後も住宅業界を生き抜くために
市場拡大中!住宅不動産事業とのシナジー効果で高収益!
勘の鋭い経営者が続々参入中の解体ビジネス!

【新規参入】戸建て解体ビジネスで売上3億円を目指すセミナー

開催日時	2026年	1月16日(金)	開催方法	オンライン開催
		1月19日(月)		
		1月22日(木)		
	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		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。
	●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。			

【セミナー参加者特典】解体ビジネス 特別相談会

会社の商圏や組織・人材の状況を基に、戸建解体ビジネス新規参入の成功率や売上シミュレーションの算出を含めた無料事業計画相談会です。※ご希望の方はセミナー聴講後のアンケートにご回答ください。

講座	セミナー内容	
第1講座	【2026年最新】解体市場について徹底解説	
	昨今の空き家問題や、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。今後も需要が伸びると予測される解体業界の動向と、異業種からの参入が期待される領域について詳しく解説します。	
第2講座	【多数の参入事例から学ぶ】解体ビジネスモデルの成功法則	
	周辺事業からの新規ビジネスを探す住宅不動産会社の多くが注目している解体業界。そんな解体業界に一足早く参入し、業績を伸ばしている企業の成功事例をもとに、事業戦略や集客・営業戦術など船井流解体ビジネスモデルを詳しく解説します。	
第3講座	まとめ講座	
	本業を支える新事業の確立に向けて、明日から取り組むべきことを提言します。	

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/135729 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索マークから「135729」をご入力し検索ください。

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)

※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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



住宅業界が今やるべき
シナジー抜群の新規事業

解体ビジネス

住宅の
見込み客
+
OB客で
3億円

工期が
短く
粗利率が
高い

当セミナーで聞ける成功事例を紹介!

成功事例
その①

住宅建設業界の知識が全くなかった未経験営業1名で
契約率30%・初年度売上9000万円を達成できた事例!

成功事例
その②

住宅建設部門からのトスアップも含めて月売上800万円の
受注を達成し、新規不動産情報の取得もできた事例!

成功事例
その③

2年間かけて自社施工部隊を築き上げ、
参入3年目で売上1.8億円・粗利率44%を達成できた事例!

PC・スマホで
かんたん
セミナー参加!

オンライン
開催

2026年 1月16日(金)・19日(月)・22日(木)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

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 〒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

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

135729



収益の柱を
作りたい
住宅業界
必見!

参入しやすい周辺領域! 解体事業が住宅会社を救う時代が来た!

元請け戸建解体ビジネスの魅力

高度経済成長期の建物劣化、空き家増加、法改正と補助金…
「解体ラッシュ」を迎えて成長中の日本の解体工事マーケット

解体工事の需要は増加傾向

- 高度経済成長期に建てられた建築物の老朽化
- 空き家戸数は30年で2倍超の増加(850万戸超)

さらに政策上の追い風要因も

- 空き家解体に対する行政からの補助金
- 「空家対策特別措置法」改正による
管理不全空き家の税制上デメリットへの対応

戸建て空き家の解体・撤去だけで
4,000~5,000億円の市場規模
→ 今後はさらに増える可能性大!

30万人商圏あたり10億円の市場規模
1番シェアで年商2.5~3億円を狙える!

項目		月間	年間
売上高		¥21,000,000	¥252,000,000
営業1名あたり売上高		¥7,000,000	¥84,000,000
粗利高		¥7,350,000	¥88,200,000
販管費	人件費	¥1,500,000	¥18,000,000
	広告宣伝費	¥1,150,000	¥13,800,000
	地代家賃	¥150,000	¥1,800,000
	減価償却費		
	その他経費	¥1,470,000	¥17,640,000
小計		¥4,270,000	¥51,240,000
営業利益		¥3,080,000	¥36,960,000
営業利益率		14.7%	14.7%

※船井総合研究所主催 解体ビジネス研究会会員データより船井総合研究所作成

実は意外と少ない! 元請け事業者の現状

「解体工事業」でエンドユーザーからの
元請け受注に積極的な会社は少ないの
が実状です。そして、まさにそこが新規
参入でも勝てるチャンスなのです。

■BtoC事業への参入メリットとは!?

- ① 直接エンドユーザーとの接触が可能
なので自社が元請けとしての受注が可
能になります。自社と元請けとして動く
事で現場の管理や利益率など調整も可
能になります。
- ② 既存のBtoBと違い、BtoCビジネス
は、一部入金や前払いなどの対応で支払
いに関するサイクルが比較的前のため、
健全なキャッシュフローが実現できます!

このような方におすすめ

- ✓ このまま続く住宅業界の低迷に
不安な方
- ✓ 空き家関連の新規ビジネスに
興味がある方
- ✓ 既存事業の顧客やノウハウを
有効活用したい方
- ✓ 収益性が高く第2の柱となる事業を
作りたい方

セミナーで学べること

■解体業界の最新動向

増加する空き家問題や高齢化社会がもたらす解体業界の需要について解説
します。また、業者が少ないための空白マーケットと、その市場に参入するこ
とで得られるビジネスチャンスについても説明いたします。

■新規参入に必要な手続きと知識

解体ビジネスに参入するために必要な手続きや法規制、業界の基本知識を
網羅的に解説します。具体的な参入方法や注意点も提供することで、スム
ーズなビジネススタートが可能となります。

■解体ビジネスモデルと成功事例

先んじて解体事業に新規参入をし、成功を収めた会社の事例をもとに、解体
ビジネスモデルのコンセプトやポイントを解説します。

■マーケティング戦略と営業手法

住宅会社だからこそ勝てる、解体検討客を集める手法と顧客から選ばれる営業手法
を学ぶことができます。

解体ビジネス支援
実績数25社※

※弊社主催の研究会における講演および
集合型コンサルティング対象企業含む

弊社主催解体ビジネス研究会設立者
および解体ビジネス支援
実績数30社※

※弊社主催の研究会における講演および集合型コンサル
ティング対象企業含む

適正商圏の見極め方、
優良業者の見つけ方、
産廃リスク対策…
あらゆる疑問に
お答えします。

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部 加藤 篤

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

これからの循環型社会で生き抜くために、住宅会社には解体部門が必要!
住宅会社の“当たり前”が、解体市場では“圧倒的な強み”に!

住宅会社だからこそ勝てる解体事業

マーケティング ノウハウ

住宅業界で磨き抜かれた
マーケティング戦略と積極
的な販促投資で、地域の認
知を一気に獲得。“怖そう”
な解体業界のイメージを払
拭し、安心感で選ばれるブ
ランドにしていきます。

営業スキル

いまの解体市場では、いわ
ゆる営業活動をしている会
社はほとんどいません。住
宅事業の営業をベースとし
た「お客様の信頼獲得する
ための営業術」で契約率30
~40%を達成。

施工管理能力

「現場にお客様が来たら挨拶をする」「現場が終わった
ら必ず掃除をする」といっ
た、住宅業界ではごく一般
的な管理手法をするだけで、
顧客から喜ばれたり、法人リ
ピーターを獲得できます。

更に!! 住宅事業の見込客&過去客も、解体事業の売上に!



住宅会社から解体事業に参入して 業績アップを実現した事例も続出!

住宅会社T
(千葉県)
年商**50億円**
24年5月参入

参入した理由

ライフスタイルに合わせた住関連ビジネス
を展開しており、空き家関連ビジネスの需
要拡大をチャンスと捉えて参入。

解体事業実績

平均月間売上**800万円**

契約率**40%超え**

950万円の大型解体受注

住宅会社A
(新潟県)
年商**30億円**
22年1月参入

参入した理由

解体事業が、住宅事業の周辺領域であり、
単価が100万円以上かつ粗利率が30%
以上のビジネスのため参入。

解体事業実績

3年売上**1.8億円**

自社解体部隊を整備

営業利益率**21.4%**

住宅会社O
(岐阜県)
年商**3億円**
24年7月参入

参入した理由

住宅部門の集客数が低迷しており、回復の
見通しが難しい中、メインの住宅部門を支
える事業を作りたいため参入。

解体事業実績

女性事務を解体営業に抜擢

契約率**30%超え**

平均契約単価**180万円**