

「元請けさんから言われるがまま」から脱却したい

売上2~3億円台で停滞していた

# 解体会社が

売上

5億円

人を増やさず

たった一年で

を突破した方法

5億円突破の秘訣は

案件の獲得ルートを変えること

社長が現場から卒業する仕組みへの投資だけ！

「私が経験した苦労と成功、すべて話します！」

## 5億円突破のための3つのポイント

営業せず元請工事だけを安定して獲る！

1 Web集客で新規見積100件超え

「社長しか動けない」体制から脱却！

2 未経験者でも営業で活躍できる仕組み

全従業員のスタンス・スキルを磨く！

3 評価制度の作り方・運用方法



株式会社雄志総業  
代表取締役 藤本 大志氏

主催



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 〒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

お問い合わせNo. S135903

お申込みはこちら▶



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。)→ 135903

株式会社 雄志総業

代表取締役 藤本大志 氏

北海道札幌市の解体会社。

売上3億円で停滞していた解体会社が、元請化取り組み初年度で売り上げ5億円突破。

今後は売上10億円に向けて、人材やエリア拡大を行っていく。



ゲスト  
講師

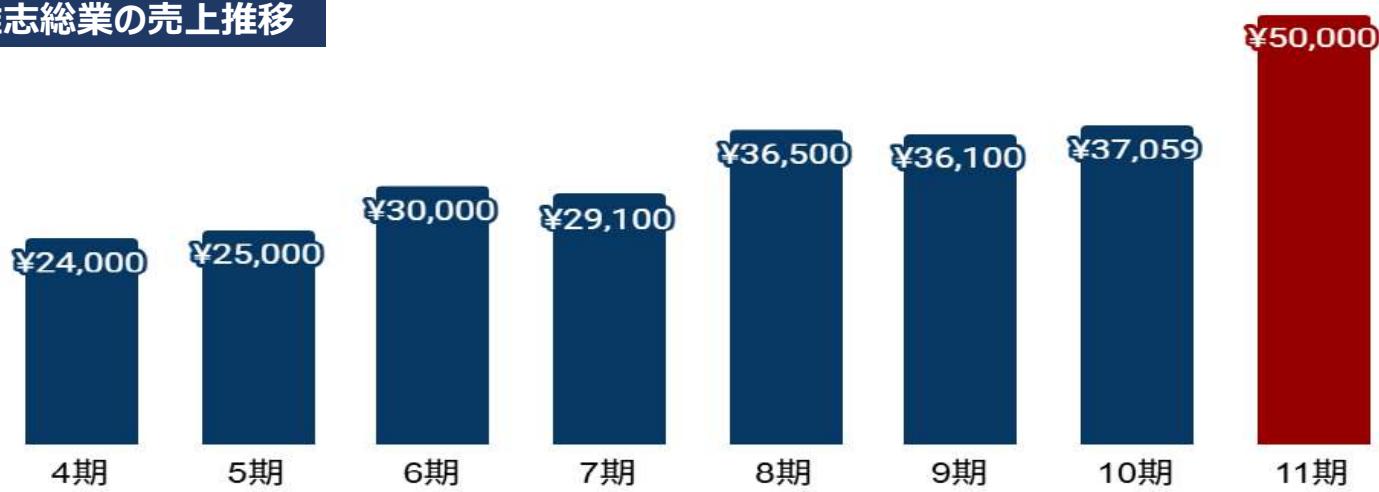
住宅解体・リフォーム・仮設工事・除雪屋ならお任せください!!  
雄志総業の  
カイタガ&カイダス

## 「3億円」の停滞から1年で「5億円」へ! 一気に成長軌道に乗せた要因とは！？

「売上3億円までは順調に行ったが…」

私が会社を創業して売上3億円までは順調にいきましたが、そこからは停滞…

雄志総業の売上推移



2011年に個人事業主として創業し、

2014年に個人事業を改め、株式会社雄志総業を設立しました。売上3億円で停滞していた弊社がどのようにして、売上5億円へ突破したか、苦労話や成功をお伝えできればと思います。

※単位：万円

# 下請メインの売上3億円で停滞だった会社が、「元請化」×「現場卒業」で売上5億円突破したサクセストーリー

## 取り組み前の苦悩・悩み

売上もそこそこ、社員数もそこそこ

でもなぜか“これ以上伸びない”。

営業も、現場も、見積もりも一

結局、**社長が動かないと会社が回らない。**

そんな状況が約5年間続いていました。



## 会社が抱えていた課題

同業社の解体案件に入ることがメインでいわゆる、下請け工事がメインでした。その結果、会社として元請会社に依存だったので課題が出てきました。

**利益・工期・仕事量がコントロールできず、「元請さんに言われるがままの状態だった…」**

このままだと、会社の売上も元請次第になってしまふ…」

売上3億円を突破し、業績を伸ばすためには、

下請けメインではなく、自分たちで仕事を取るという

**元請化する必要がある！**

と感じました。

# 5億円突破のカギ！

## 成長を支えたWebマーケティングとは！？

### 元請化のカギはWebマーケティング

これまででは人脈・紹介で仕事を取っていました。

Webサイトは名刺代わりに作っただけで、反響は月に1件あるかないかくらいでしたし、飛込営業などの営業活動も行ったことはなかったです。

「このやり方を変え、自分たちで仕事を取りたい…」

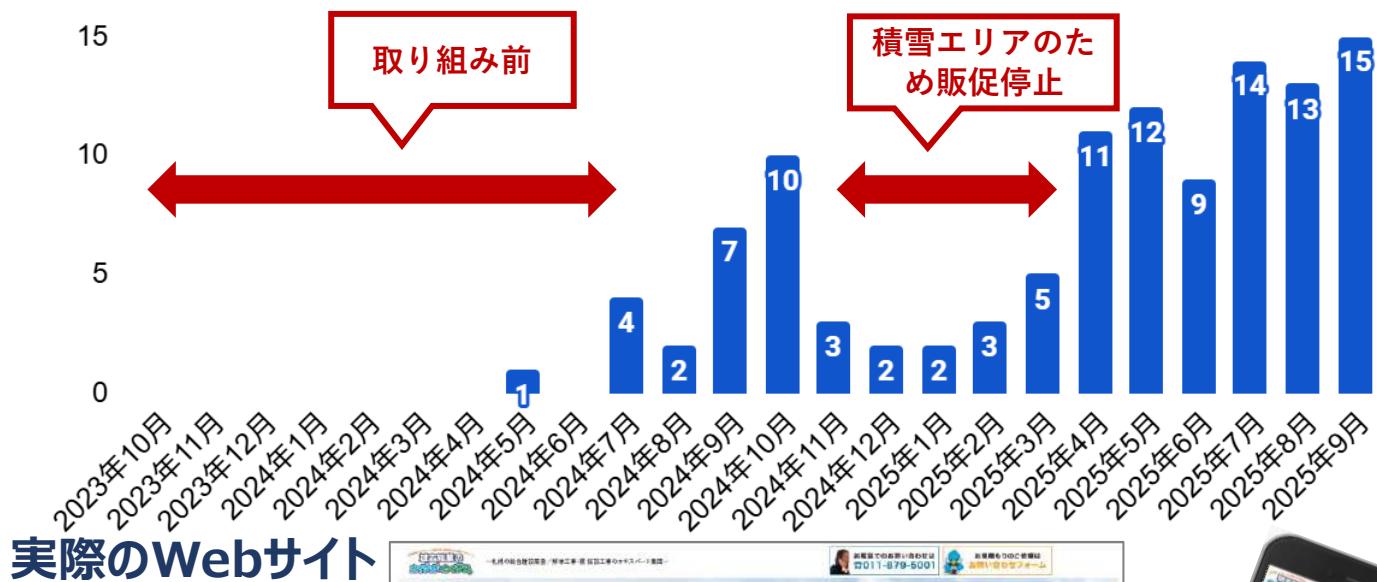
「でも具体的にどうやって仕事を取ればいいか分からない…」

と思い、船井総研のセミナーに参加して、Webマーケティングによる元請化を学びました。

会社紹介・名刺代わりで終わっていたWebサイトから今では月に15件の新規見積をいただいております。

Webマーケティングによる元請化は、仕事量のコントロールができるここと、中間マージンがからないことが最も大きなメリットを感じています。

### Webからの新規見積数の推移



### 実際のWebサイト



# 元請化がもたらした、様々なメリットと成果

これまで

現在

案件獲得  
手法

社長の人脈・紹介がメイン  
属人的な獲得方法

Webマーケティングをメインにした、  
誰でもできる獲得方法

案件の  
質

元請会社に依存しているため  
突貫工事や利益の低い工事

利益率・工期・仕事量が自由に  
コントロールできる。

社内  
組織

社長に依存している状態。  
従業員は指示待ちの状態。

案件獲得方法が変わるので、  
従業員が主体的に動くようになる。

社長の  
役割

元請対応・現場、施工管理、  
クレーム対応などで多忙。

会社の今後・売上対策・利益率の調整  
など、経営業へ注力。

## “職人社長”から経営者へ



現場の調整や日々の業務に忙殺され、  
未来を考える時間がありませんでした。  
しかし、仕事の取り方と社内体制を変え、  
権限を委譲したことでの、時間と視座が大きく  
変わりました。従業員の意識も変わってきました。

蓋を開ければ、自分よりうまく出来てると思う  
ことが多々ありました。  
さらなる成長のために、今後は組織力を上  
げるために初めての経営方針発表会を企画  
しています。

## その他の取り組み 一部抜粋



営業ツール作成で  
業界未経験者でも活躍



評価制度  
給与制度の策定・運用

解体工事・原価アプリ  
解体くん



【DX導入】営業活動の見える化  
原価・利益の見える化

# 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）

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。



株式会社クリーンアイランド  
代表取締役 谷池一真氏

## 株式会社井手解体実業（佐賀県）

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、多角事業化して売上35億円を達成している。

採用に注力しており野球チームの運営などを行い、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。



株式会社井手解体実業  
代表取締役 井手隆彦氏

## 株式会社ACTIVE（岡山県）

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している。

社内の人材育成に注力し、さらなる成長を目指す。



株式会社ACTIVE  
代表取締役 菊池哲也氏

# 解体工事業界 売上5億円突破を目指すセミナー

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

2026年

1月16・17・19・21

13:00～16:00 (ログイン開始：開始時間30分前～)



このような皆様にはオススメのセミナーです！

- 売上 2億円～3億円 台で頭打ちになっていて、次の成長戦略のヒントがほしい
- 元請けから言われるがままの状態を「もう終わりにしたい」
- 既存の人員だけでもっと売上を伸ばしたいけど、具体的な方法が思いついてない
- 社長が1週間不在でも会社が回る・売上が伸びる会社経営を目指していきたい
- 人手不足と教育不足など人材採用・育成で課題を感じられている

## 本セミナーで学べるポイント

Point 1

取り組み初年度で売上2億円アップを実現する経営戦略

売上3億円から5億円へと飛躍させた雄志総業流「元請化ロードマップ」を完全公開。

Point 2

「3億円の壁」を突破する社長の“判断基準”

1年間で変えた「3つの経営判断」を解説。意思決定のスピードを従来の2倍に加速させる思考法を伝授。

Point 3

次世代への事業承継も見据えた盤石な組織体制づくり

売上10億円を見据えた成長前提の組織図・評価制度運用方法を解説。

Point 4

業界未経験者でも契約率40%を達成する営業ノウハウ

競合他社に価格で負けないための、  
お客様が自然とあなたの会社を選ぶための交渉術とクロージングの仕組みを習得できます。

Point 5

ムダな作業・隠れた赤字を根絶するDX活用

案件ごとの粗利率把握と現場の非生産的な事務作業（週2時間）の短縮を両立し、  
経営効率と生産性を一気に5%向上させる解体業専用の仕組み構築術を伝授します。

# セミナー開催概要

開催日時

2026年1月16日(金) 13:00~16:00  
(ログイン開始:開始時間30分前~)  
1月17日(土) 13:00~16:00  
(ログイン開始:開始時間30分前~)  
1月19日(月) 13:00~16:00  
(ログイン開始:開始時間30分前~)  
1月21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

### 【2026年】解体業界の最新動向大公開!

- ▶解体業界で業績を上げ続けている企業の共通点とは！？
- ▶なぜ競合が増えているのか？自社商圏での影響は？解体業界のトレンドを解説！
- ▶解体業界で業績を伸ばすためのポイント

特別ゲスト  
講演

ゲスト講師  
登壇

第2講座

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



### 売上3億円の解体会社の創業社長が語る『人を増やす5億円』を突破した経営術

- ▶社長が営業しなくても新規見積もり数が増える！？解体業に特化した集客戦略
- ▶営業未経験者でも売上8,000万円を実現するための営業戦略と育成手法
- ▶社員が自主的に動く！理念経営×評価制度の全貌とは！？

株式会社雄志総業 代表取締役 藤本大志氏



第3講座

### 全国60社が取り組む解体ビジネスモデル大公開

- ▶HPからの反響が少ない原因と対策→即座に改善できるHP集客のポイント
- ▶競合が増える中での価格競争への対応と、顧客から選ばれるための営業戦略
- ▶従業員が主体的に動く会社とそうでない会社の違い：具体的な育成戦略を解説



株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 大和怜央

### まとめ講座

- ▶新規顧客開拓と認知拡大を実現するための好循環戦略
- ▶本日の学びを自社で活用するための具体的な方法を解説
- ▶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

【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つながらなくなっています。

※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すようお願い申し上げます。

### 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/135903>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークに「135903」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」と検索して確認ください。※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。

