

「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

売上 **5億円** 人を増やさず たった一年で 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**

【解体業界向け】既存人員で売上5億円を目指す戦略セミナー

お問い合わせNo. **S135903**

主
催



サステナブル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。



「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ましたが、そこからは停滞…

雄志総業の売上推移



※単位：万円

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。

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、見積もりもー



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う…」

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…」

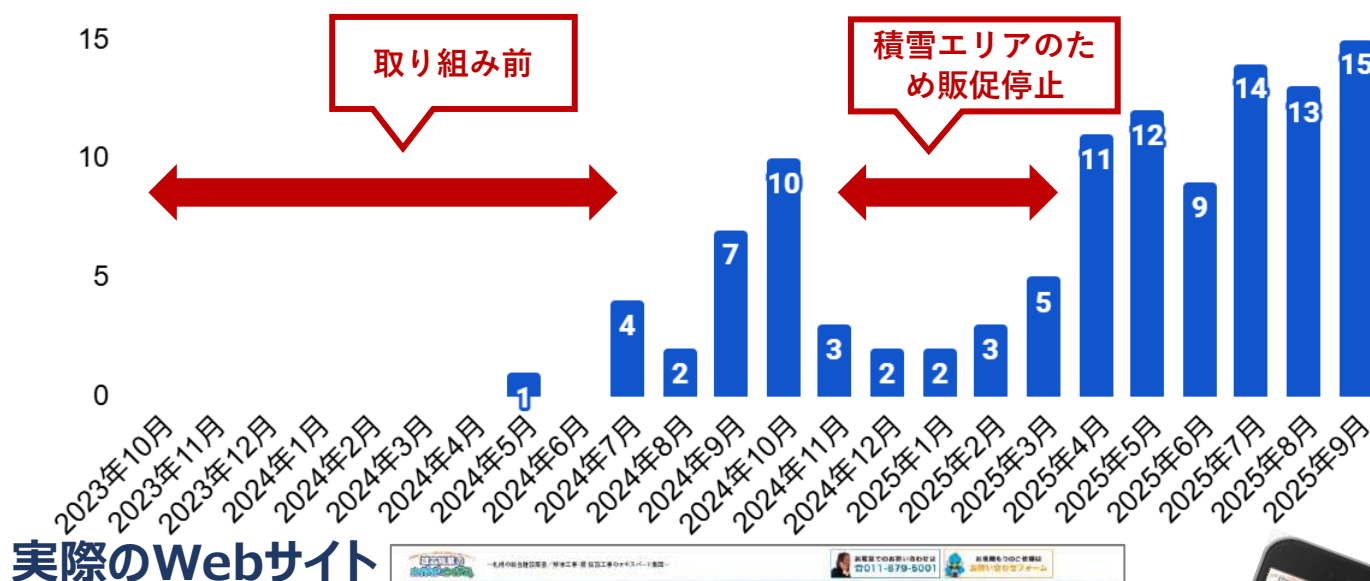
「でも具体的にどうやって仕事を取ればいいのか分からない…」

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と、中間マーゲンがかからないことが最も大きなメリットと感じています。

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

案件獲得
手法

これまで

社長の人脈・紹介がメイン
属人的な獲得方法

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

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。

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。

現在

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

利益率・工期・仕事量が自由に
コントロールできる。

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。

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、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っ
てが多々ありました。
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

評価項目	1段階	2段階	3段階	4段階	5段階
営業成績	未達	達成	超過	大幅超過	最高達成
顧客満足度	低	中	高	非常に高	最高
業務効率	遅	標準	速	非常に速	最高
コスト削減	高	中	低	非常に低	最高
新規顧客獲得	未達	達成	超過	大幅超過	最高達成
社内研修参加	不参加	参加	積極参加	非常に積極	最高
インセンティブ	なし	あり	あり	あり	あり

評価制度
給与制度の策定・運用



【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日(金) 17:00~19:00 1月21日(水) 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も適用となります。

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!?
- ▶ なぜ競争が増えているのか? 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

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3億円の解体会社の創業社長が語る 『人を増やさず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
- ▶ 競争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



第4講座

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なくなってまいります。
※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。

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。

