

## セミナー開催概要

2026年

1月28日(水) 14:00~17:00

開催日時

受講料

開催場所

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

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。

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円) / 1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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。

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ことがあります。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。

### 【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り難くなっています。※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。ご不便をおかけしますが、何卒よろしくお願い申し上げます。

### セミナー公演内容

#### 第1講座

特別  
ゲスト  
講演

ゲスト講師  
登壇

#### 第2講座

#### 【2026年】解体業界の最新動向大公開!

空き家の増加による解体需要の増加や法改正への適応、人手不足など、解体業界はさまざまな課題を抱えています。今後の成長に向けた解体業界の最新動向を徹底解説します。



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

#### 5名で年商3.9億円から6億円へ 成長戦略を徹底解説

神奈川県横浜市を中心に解体事業を営み、従業員5名で年商6億円を達成。主にWebサイトを利用した集客手法で月間20件以上の見積もり依頼を獲得。業界の最新動向を踏まえ、新たに取り組んでいる経営手法を解説いただきます。



株式会社サンライズ 代表取締役 酒井一謹氏

#### 第3講座

#### 全国56社が取り組む解体ビジネスモデル大公開

全国で先進的な取り組みをしている解体会社の成功事例を大公開。AI活用やデジタル化への対応についてお話しします。



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

### 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/136191>

船井総研ホームページ 右上検索マークに「136191」をご入力し検索ください。

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくある質問は「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。



木造解体業者が

# 鉄骨・RC解体

も強化して

年商3.9億円

年商 6億円

ホームページ 264 件  
年間見積件数

建物解体 平均単価 462 万円  
平均単価

特別ゲスト講師

株式会社サンライズ  
代表取締役  
酒井一謹氏

営業利益率 4.9 %

【解体工事業】鉄骨・RC解体強化セミナー

お問い合わせNo. S136191

Funai Soken  
サステナグロースカンパニーをもっと。

株式会社船井総研研究所 〒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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索マーク「お問い合わせNo.」をご入力下さい)



136191

# INTERVIEW

## 将来に不安はないが不満はある そんな感覚でした

株式会社サンライズ 代表取締役 酒井一謹氏



これまで、社長の私が不動産会社や工務店などに向けての「法人営業」で解体工事の案件を獲得し、施工をしてきました。しかし、営業活動や現場のクレーム対応などで常に多忙で、人材育成に手が回らないという矛盾を抱えていました。**そんな状態を変えたい!**そう思うようになったのが3年前でした。



～Special Interview～



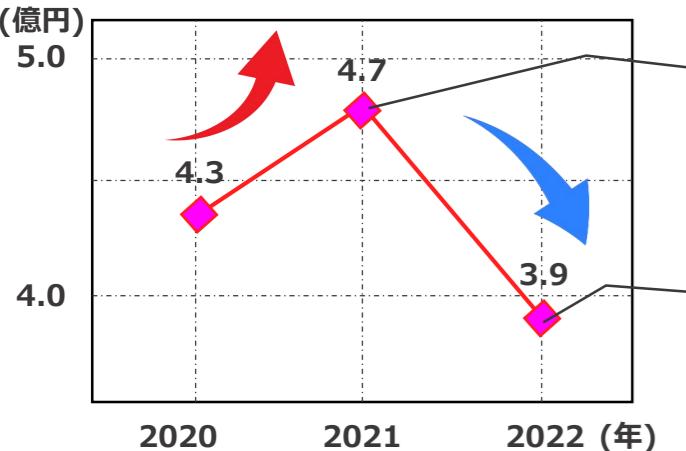
**現状への不満と忙しすぎる毎日…  
ゆとりのある社長を目指して再始動!**

株式会社サンライズは家屋を始め、ビル・マンション等の建物の解体工事を行っている専門業者として事業を発足させ、すべての建設は解体から始まるという思いを込めて、社名を「日の出」を意味する「サンライズ」と命名いたしました。

私は前身、大手建設会社で“現場監督”として働き、緻密な計画性、安全管理の徹底、そして多様な関係者とのコミュニケーションの大切さを学びました。

独立をしてからは、取引先の開拓はほとんど私が行い、いわゆる法人営業で何とか仕事を獲得し、会社を右肩上がりに成長をさせてきました。ところが、営業活動や現場対応に追われ  
**常に多忙な状況**で、日々の中で人材育成に十分な時間を割くことができず、会社の将来に不安を感じていました。





前年対比で**109%成長**  
毎年右肩上がりに成長を続けていた

前年対比で**82%に減少**  
解体案件減少、価格競争…

価格競争が激化し、契約数や利益率が減少…  
土地価格高騰による解体案件減少…

不動産会社や工務店など「法人」由来の解体工事の案件を中心でした。競合の増加に伴い**価格競争が厳しくなり**、また、土地の価格の高騰による仕入れのキャンセルで**解体案件が少なくなり**、2022年には**前年対比で82%まで売り上げが落ちたため、今の状態のままでは危険だ**と思いました。



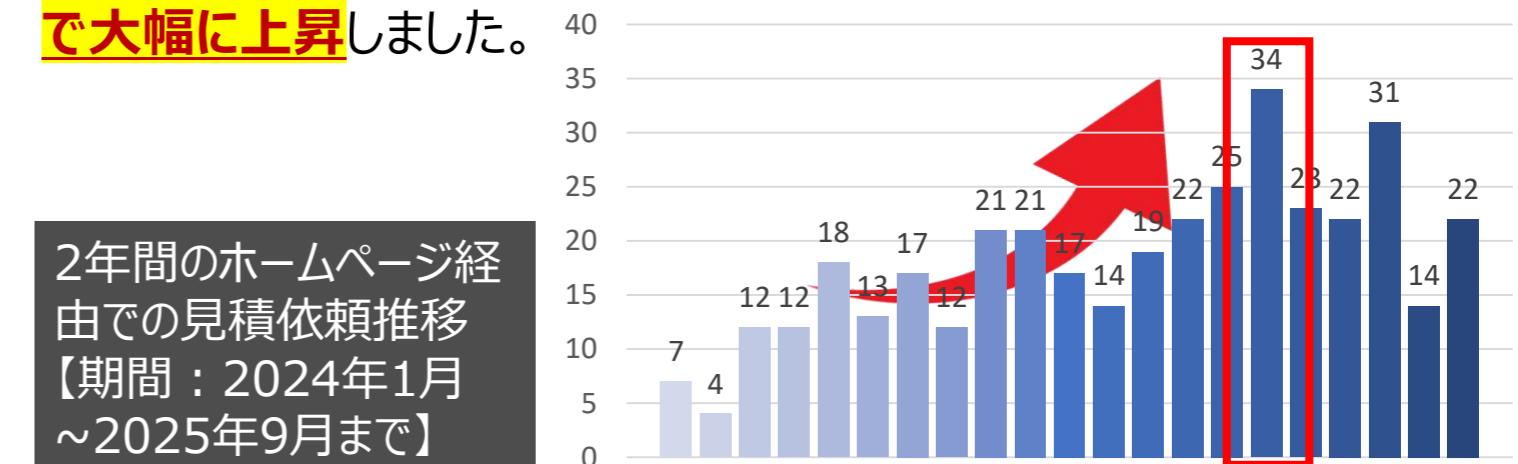
過去に制作したホームページ

はじめに取り組んだのは、ホームページの制作でした。ホームページの知識が全くない状態で、見よう見まねで広告代理会社に丸投げで制作を進めました。合計で**300万円ほどの投資をして、2つのホームページを制作しましたが、いずれも成果に繋がらず**、どうしていいものかと頭を悩ませていました。



月間最大**34件の見積もり依頼!**  
ホームページリニューアルが転機でした。

そんなとき、ある解体会社ではホームページから年間で3桁を超える見積もり依頼を獲得していることを知り、やはりホームページは必要であると再認識しました。他社のモノマネでつくるホームページではなく、見積もりを依頼したいと考えているお客様の目線で考え直し、3度目の正直でホームページをリニューアルしました。すると、徐々に問い合わせが増えていき、**最も多い月で34件の見積もり依頼**がきました。「木造」の解体工事だけでなく、**「鉄骨造」「RC造」の解体工事の依頼も獲得できるようになりました**。**1件あたりの工事単価が200万円程度であったものが、462万円まで大幅に上昇**しました。





社員が“売れる仕組み”を会社に導入!  
営業に明け暮れていた私の忙しさに変化が

これまででは、自分は売ることができても、**社員が売ることができないとい**う点に課題を感じていました。それもそのはずで、私自身が社員に対しての教育を全く行っていなかったので、**社員自身も我流でがむしゃらに頑張って**いました。社員それぞれが成果を上げられるように会社で環境を整えてあげなければいけないと思うようになりました。



これまで、各自で顧客を管理していたため、事務所で社員と顔を合わせなければ案件の進捗が確認できない状態でした。顧客管理システムの導入後は、顧客管理を会社全体で統一しました。すると、**リアルタイムで経営状況が正確に把握できるようになり、今やらなければいけない打ち手が明確になったことで、社員自身も「もっと動かなければ」と意識が変わっていきました。**

次に取り組んだのは、営業ツールの導入でした。私がこれまで気づいてきた営業のノウハウを営業ツールに反映をさせてすることで、社員もマネをしてくれるようになりました。紙芝居のように、表紙から1枚1枚めくりながら説明をすることによって、**社員でも私の営業トークが再現できるようになっていきました。**



こうして、ホームページを基軸に高単価かつ高利益の見積もり依頼を獲得し、社員が活躍する環境を整えたことによって売上高を6億円にまで成長させることができました。

無料3分で読める解体業界レポート  
まずは最後までご覧いただきご判断ください。

解体業界は「変革」を求められる時代に移り変わってきて  
います。時代の流れは加速しており、対応に遅れる企業  
から撤退を余儀なくされる厳しい市場です。

## 皆様から寄せられる切実な5つの声

相見積もりで価格競争に巻き込まれる

人手不足で採用ができない・・・

社内の高齢化が進んでいる・・・

毎日忙しくて、利益率が低い・・・

営業と現場の往復でやりたいことができない・・・



今の経営戦略を続けていくことに不安・不満はありませんか。とにかく毎日が忙しい。しかし、思ったよりも利益が出ていない。そんな現状を放つと、癌が進行するかのように会社の存続を脅かします。

人手不足の解体業界では、

年々成長している魅力のある企業に優秀な人が集まる

傾向があります。成功のカギは持続的成長にあります。

なぜ私たちが解体業界向けの  
コンサルティングを行っているのか

解体業は日本の未来。

イメージを変え、次世代へ



株式会社船井総合研究所  
家屋解体・舗装工事チームリーダー  
山本 雄河

私たちの目的は、単なる「売上アップ」だけではありません。残念ながら、解体業界に対する世間のイメージは、未だに事故や不祥事などのニュースにより「悪い印象」が先行しているのが現状です。しかし、皆様の「解体」の仕事は街の再生に不可欠であり、誇るべきものです。私たちはその悪い偏見を払拭し、社会からもっと感謝される業界となるよう、創業以来コンサルティングを通じて、世により会社をつくることを目的にやってまいりました。



解体業に従事する全ての方の

「人生」を豊かなものに

# 成功企業はすでに「次」へ動いています 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。100億円企業となるため更なる成長を目指す。



年商  
23  
億

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。



年商  
35  
億

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。



年商  
7  
億

株式会社ACTIVE  
代表取締役 菊池哲也氏

本セミナーをオススメしたい方・オススメできない方



### オススメしたい方

- ✓ 価格競争を抜け出し、高い利益率の工事を受注したい
- ✓ 「鉄骨造」「RC造」の解体工事案件を獲得していきたい
- ✓ 不安はないが、現状の不満を解消してより成長していきたい



### オススメできない方

- ✓ 既存の経営体制に満足していて現状維持で問題ない
- ✓ 木造・鉄骨造・RC造以外の小さな撤去工事を増やしたい方
- ✓ 経営に関わる判断をしない

## セミナー参加者限定！2大特典プレゼント

ご参加  
特典①

時代に取り残されない！  
解体業界トレンド予測テキストプレゼント！



解体業界の今後  
人手不足対策  
価格競争への対策  
人材定着の戦略

※セミナー内のアンケートへのご回答にご協力いただいた方に送付を限定させていただきます。

ご参加  
特典②

あなたの本気を徹底サポート  
集客/営業/採用全てに対応！

解体業界に従事されている皆様の経営課題は他の業界にはない特殊なものが多数あります。これからの経営方針を考えいくきっかけにしていただけましたら幸いです。

無料  
経営相談