

空き家の解体 採用戦略 評価制度

など
気になるテーマも盛りたくさん!

セミナー開催概要

開催日時

2026年
2月20日(金)

13:00~16:30
受付開始：開始時間30分前~

開催場所

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA
※2026年1月1日よりイノゲート大阪（梅田）に移転し開催します。
ご来場の際はご注意ください。

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も適用となります。

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場合がございます。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。

セミナー公演内容

第1講座

【2026年最新】解体業界のトレンド徹底解説!

高度経済成長期に建設された建物の老朽化や空き家の増加に伴い、解体市場は年々高まりを見せています。しかし、人手不足や法改正への対応などの課題もあります。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 公共インフラ支援部 リーダー 山本雄河



特別
ゲスト
講演
ゲスト講師
登壇

第2講座

創業から現在まで。 業界を牽引する解体会社の成長ストーリー大公開

兵庫県の淡路島で創業し、今では全国に拠点を構えるほどに成長した経営戦略を大公開。創業時の「苦悩」と成功までのストーリーを全てお話いただきます。

株式会社クリーンアイランド 代表取締役 谷池一真氏



第3講座

全国の解体会社の成功事例大公開!

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。今の解体会社の成長にとって欠かせない、AI活用やデジタル化、採用・人事戦略についても大公開します。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 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/137497>

船井総研ホームページ 右上検索マークに「137497」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。



解体業界トップクラス企業の社長が語る

クリーンアイランド

徹底解剖

【開始時間】
2026年2月20日(金) 13:00~16:30
＜受付開始:開始時刻30分前＞
場所:イノゲート大阪

集客戦略

年間ホームページ集客数

500件

営業戦略

売上1億円以上の社員数4.5倍

3年で
2人 → 9人

採用戦略

従業員数が2倍

3年で
28人 → 55人

年商

3年で
7.1億円 → 23億円

CLEANISLAND
業界のイメージを変えて見せます

特別ゲスト講師

株式会社クリーンアイランド
代表取締役
谷池一真氏

「15万円の中古ダンプ1台で創業」 急成長の理由を全てお話します

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

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>（検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力下さい）



137497

INTERVIEW

淡路島創業の社長が 明かす成長ストーリー

株式会社クリーンアイランド 代表取締役 谷池一真氏

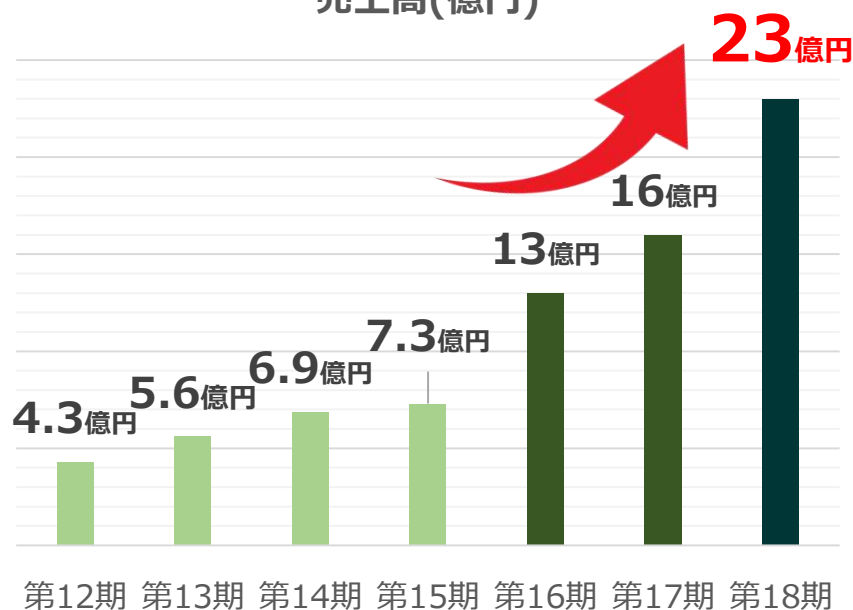
愛車を売って起業資金を捻出

23歳、愛車を売って得た資金200万円を元手に、ダンプ1台で淡路島にて創業しました。多くの苦労がありましたが、今では年商23億円、YouTubeの登録者は5万人を超えるまでに成長できました。今回は創業からの18年で経験した私の成功・失敗を包み隠さず全てお話します。



業績推移

売上高(億円)



～Special Interview～

「15万円の中古ダンプ一台」 「プレハブ小屋」から始まった



※当時の事務所

犬の散歩や家具の組み立て

とにかくなんでもやった

クリーンアイランドは淡路島にある小さなプレハブ小屋から始まった会社です。創業当初は当然仕事もなく、「なんでも屋さん」として島中を走り回っていました。

原付バイクで淡路島中を走り

チラシを配って回った

自らチラシを作成し、月に3件、4件と少しずつ問い合わせを増やしていきました。規模は決して大きいものばかりではありませんでしたが、解体工事の依頼も1件、2件と受注が決まっていきました。



競争が激しかった淡路島でも、従業員3人と少数ながら協力し合い、必死に仕事を獲得していきました。そして、現状に満足することなく、より仕事を増やしていきたいと考えようになったとき、あるものの存在に目を付けました。

インターネットが普及し始めた2000年初頭 私はホームページをつくりました

人前で話すことが得意ではなく

営業が苦手でした



営業が得意ではなかった私は「ホームページ」

に着目しました。当時はまだまだインターネットが普及していなかった時代でしたが、「いずれインターネットの時代が来る」と考えていました。

そこで、独学でホームページを作成しました。会社名、電話番号、サービス内容を記載した5ページほどの簡単なものでした。



解体工事の業種でホームページを持っている会社はほとんどおらず、公開から月に1件、2件とお問い合わせが増えていきました。

また、「解体業界への悪いイメージを払拭できないか？」と、重機や車両が全面に出ているホームページではなく、誰が対応してくれるのかがわかるように従業員の顔出しをするようにしました。インターネット上に自分の写真が掲載されることに当然抵抗はありましたが、その分問い合わせが増えていき、今では年間500件の見積もり依頼を獲得できるまでにいたりしました。

3年で売上が3倍に！ 7億円での“停滞”から20億円突破した理由とは

売上が7億円で一度止まり

自分1人の限界を感じました

会社のこれからの成長を考えると、自分がずっと最前線でやっていくことは難しいと感じるようになりました。最新の重機を揃えても、それを動かし、現場を守り、お客様に感動を与える『人』が育たなければ、これ以上の会社の成長はないと思いました。



従業員が前向きに働ける

環境づくりを始めました



会社を支える幹部メンバー

始めたYouTubeで少しずつ知名度が上がってきた頃、今では欠くことのできない幹部メンバーとなる3名が入社してきました。彼らにこれまでに自分が培ってきた知識や技術を全て教え込み、前向きに働けるように評価制度を新たに整備しました。

今では、年間に1億円を売り上げる社員が9名となり、新たに雇用した従業員が活躍できる環境を作り上げることができました。活躍している社員のほとんどが業界未経験です。

“業界のイメージを変える” 新しいことに次々チャレンジ!

業界への悪いイメージを払拭したいという想いで



来店できる場所を作りました

一生に一度あるかないかの「解体工事」を安心して任せていただけるように、来店が可能な「解体工事専門店舗」を淡路島内に2拠点出店をしました。

オープンの1周年を記念したイベントでは、総勢500名ほどの方に来店いただきました。地域の方々のお悩みを解決するという姿勢は昔から変わりません。それが私たちを選んでいただける1つの要因だと思います。

デジタル化へ完全移行

Excel・ホワイトボード廃止へ



顧客情報はファイルやエクセルにまとめて事務所に保管をしていました。そのため、確認が必要になると事務所に戻らなければいけませんでした。そこで、顧客管理のシステムを導入し、誰もがいつでもどこでもアクセスできるようにしました。結果、経営に必要な数値がリアルタイムでわかり、経営判断が非常に早くなりました。

破竹の勢いで成長するクリーンアイランド 次なる挑戦・目標

失敗を恐れずに挑戦

現状維持では人は集まらない

100年続く企業へ 従業員は 最大の財産



私1人ではここまで来ることはできませんでした。23歳、15万円のダンプ1台で始めたころは自分のことで精一杯でした。しかし、ともに走ってくれる仲間が増えるたびに、「自分だけでなく、会社で働く従業員をもっと幸せにしたい。彼らが自分の仕事を子どもに自慢できるような会社になりたい。」、そう思うようになりました。これからの挑戦は、単なる規模拡大ではなく、働く社員への還元を最大にし、解体業を『憧れの職業』に変えるための挑戦です。解体は「私の人生そのもの」です。この情熱を、次の世代へ繋いでいくため、100年続く企業を目指していきます。

愛車を売って手にした200万円と、15万円の中古ダンプ1台。私にあったのは、根拠のない自信ではなく「このままでいいけない」という必死の覚悟だけでした。皆さんが感じている、今の不安や不満は進化へのサインです。私が年商23億円へと到達した「経営」のすべてを、会場で包み隠さずお話しします。解体業を、若者が一番に憧れる職業へ。その志をともにする皆様とお会いできるのを、楽しみにしています。

谷池一真

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**現状を放っておくと、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
解体ビジネスチームリーダー
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、世によい会社をつくることを目的にやってきました。



AIに聞いても教えてくれない

「生」の経営戦略をこの目で

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！

株式会社エイキ（富山県）

解体×多事業展開で売上20億円達成。
富山市内で解体事業を基に不動産事業・アスベスト事業・便利屋事業など多数の事業を展開。



「For the next generation-次世代のために-」を会社のキャッチコピーに解体事業を手掛けるほか、障がい者就労支援や、不動産事業、スポーツ選手のキャリアサポートなど地域貢献活動も積極的に尽力し、さらなる企業を成長を目指す。



年商
20億

株式会社エイキ
代表取締役 木村貴之氏

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。



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



- ✓ 現状に困ってはいないが、今後を真剣に考えたい
- ✓ 停滞状態を打破したいと本気で思っている
- ✓ 全国の会社の「成功・失敗」事例を知りたい

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
- ✓ 従業員への還元・待遇を重視してない
- ✓ 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
価格競争への対策

人手不足対策
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・人事など全ての領域に対応！

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ていくきっかけにさせていただきましたら幸いです。

無料
経営相談