

【異業種参入向け】最新解体ビジネス丸わかりセミナー

開催日時  
2026年 2月26日(木)  
2月27日(金)  
2月28日(土)

開催方法 **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がございます。

受講料  
一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様  
会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様  
●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メンバース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	<p>【2026年最新】解体市場について徹底解説</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 リーダー <b>山本 雄河</b></p>
第2講座	<p>【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</p> <p>今、多くの会社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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 <b>加藤 篤</b></p>
第3講座	<p>まとめ講座</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 リーダー <b>山本 雄河</b></p>

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/137871>  
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「137871」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](mailto: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。

空き家  
問題

少子  
高齢化

地域の**社会問題解決**に  
貢献する

# 解体工事業 新規立ち上げセミナー

**3**年商 **30**% 利益率  
3億円 **30**%  
を目指せる  
新規事業

超高収益 船井モデルを公開!

Point01 未経験営業1名から始められる!!

Point02 初期投資500万円から始められる!!

Point03 既存事業の追加受注も増やせる!!

全3日程をご用意! 全日程オンライン開催 PC・スマホで自社・自宅から参加可能!!

2026年 2月26日(木) 2026年 2月27日(金)  
2026年 2月28日(土)  
13:00▶15:00  
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)  
※全日程、同内容での開催です。都合の良い日程をお選びください。

セミナー参加者様特典

解体工事業新規立ち上げのための  
経営相談(60分)

御社の現状を踏まえ、具体的に何から始めると一番成果がでるか?  
を弊社コンサルタントからご提案させていただきます。

【異業種参入向け】最新解体ビジネス丸わかりセミナー

お問い合わせNo. S137871



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。) → 137871

収益の柱を  
作りたい  
建設不動産  
業界必見!

# 「空き家ビジネス」や「シニアビジネス」に関心がある方にオススメ! 元請け戸建解体ビジネスの魅力

## なぜ今、解体工事ビジネスが注目?

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」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現状です。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に早いので、健全なキャッシュフローが実現できます!

## このような皆様におすすめ

- ✓ このままの状態でも経営を続けていけるか不安
- ✓ 空き家関連の新規ビジネスに興味がある
- ✓ 既存事業の顧客やノウハウを有効活用したい
- ✓ 収益性が高く第2の柱となる事業を作りたい

## 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。

## 解体工事ビジネスは今がチャンス!

新規ビジネスの成功は、**早期検討・早期参入がカギを握る!**  
いち早く参入し、**好スタート**をきれた企業も続出!

参入業者が(まだ)少ない市場だから、  
集客・営業はシンプルな仕組みで勝てる!

30万人商圏で  
月あたり23件  
(単価150万円)の  
集客を実現

「クリーンイメージ」の解体工事専門店を  
折込チラシとホームページで訴求するだけ!

## 異業種から解体ビジネスに参入し、 初年度で業績アップできた事例も!

プラスアイデア株式会社  
(三重県)



土地家屋調査士事務所・建築士事務所

店舗戦略により  
オープン初月で  
30組以上の集客!  
見積誘導率  
85%!  
オープン初月売上  
1,500万円!

カネックス株式会社  
(鳥取県)



インフラ事業・飲食店事業



株式会社トミオ  
(千葉県)



建築事業・不動産事業

平均月間売上800万円  
集客単価3万円/件  
契約率40%  
950万円大型解体受注

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



株式会社船井総合研究所  
公共インフラ支援部 加藤 篤



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

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