

高収益事業をお探しの住宅・不動産業界向け

ご好評につき  
アンコール開催  
決定!!

住宅・不動産会社がすぐに取り組める

解体事業で

売上

営業利益率

1.8億円

21.4%

成功の秘訣徹底解剖セミナー

住宅会社だからできた  
解体事業成功のポイント

特別ゲスト

- ✓ 住宅事業で培ったマーケティング力で短期間で地域内知名度を獲得
- ✓ 住宅事業でのお付き合い先の不動産屋から解体の紹介案件が続出
- ✓ ハイレベルな施工管理で法人からのリピーター受注が続出

株式会社アップデート  
代表取締役  
原山長之氏

サステナブルな成長を促す  
Funai Soken

<主催> 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

住宅業界からの解体事業参入大成功セミナー お問い合わせNo. S138376

お申込は  
こちらから



# 住宅会社だからできた！驚異の粗利率44% 営業利益率21.4%の解体事業の秘密大公開

## 株式会社アップデートの解体事業の実績

### 驚異の粗利率44% 営業利益率21.4%

年度	売上(万)	粗利(万)	粗利率	営業利益率
2022年	500	178	35%	- ※事業部として独立 していなかったため
2023年	7,000	2,940	42%	5%
2024年	18,000	7,920	<b>44%</b>	<b>21.4%</b>



株式会社アップデート  
代表取締役 原山 長之 氏

2018年に新潟県長岡市で住宅会社を立ち上げ、6期目となる前期は売上27億円を達成。2022年から住宅事業とシナジーが効く事業として解体事業を立ち上げ、成功を収めている。

今回のスペシャルレポートでは

- ① なぜ住宅会社が解体事業をやるべきなのか
- ② 株式会社アップデートの解体事業の営業利益率の高さの極意
- ③ 実際に取り組んでいる具体的な事例
- ④ 住宅事業のノウハウを生かした解体事業の取り組み
- ⑤ 住宅の周辺事業を探されている皆様へ

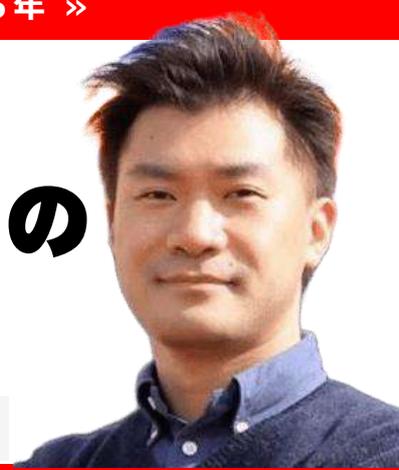
上記5つの内容をご紹介します。

改めてですが、株式会社アップデートは解体事業立ち上げ3期目で

**売上1.8億円 粗利率44% 営業利益率21.4%**

の素晴らしい実績を出しております。

解体事業の経験はなく、事業を一から始めたものの、**住宅事業のノウハウを生かしたマーケティングや営業手法、施工管理能力**などを駆使し、**住宅会社だからできる高収益の解体事業**を展開しています。その一部を、本レポートでご紹介します。



# 住宅会社だから実現できた 粗利率44%営業利益率21.4%の 営業利益率の高い解体事業

株式会社アップデート 代表取締役 原山 長之 氏

株式会社アップデート 代表取締役の原山です。私が「解体事業」に目をつけたのは、今からさかのぼること2021年のことでした。理由は極めてシンプル。

『高い利益率が見込めるし、競合に絶対に勝てる』と思ったからです。

新規事業を立ち上げるとき、私が必ず見るポイントは2つです。

「**営業利益率**」と「**営業利益額**」。この2つが本業である住宅事業よりも小さいと、どうしても社員から「住宅の利益を圧迫している」と見られてしまい、反感を買う恐れがある。

逆に住宅事業より利益率が高ければ、その利益を社員に還元できる。

社員をさらに幸せにできる可能性があるわけです。

解体事業ならそれが叶う——そう直感しました。

当然、新規事業ということで解体のノウハウは全くありませんでした。

本当に0からスタートでしたが、私の会社の社員には若く、そして真っ直ぐで一生懸命なメンバーがたくさんいます。

だから我々が全力でやれば新規事業の立ち上げを成功させられる自信がありました。さらに私たちには住宅事業で培ったマーケティングの強みもある。

勝算は十分だと思ったのです。



社風に共感してくれた  
真面目で優秀な社員たち。

もちろん不安もありました。

専門外の事業ですから、経験豊富な解体のプロを採用する必要があったのです。

新規事業ということで当然リスクは抑えたい。なので、最初は年収300万円で募集をしました。

そうしたら、ありがたいことに即戦力になりそうな経験者の方が来たんですよ。

ただ、その方が前の会社で募集していた年収300万円よりも高い金額をもらっていたという話で。新規事業で高い金額を払うわけないよね、とちょっと諦めたんですよ、初めは。

でも社内的にはもうやろうと決めていたし、責任者も既に決めていたということで、募集よりも高い金額で雇ったんです。

前の会社よりも低い年収だと本人のモチベーションも下がるだろうし、あまり長く続かなかったと思います。あの頃の会社にとってはものすごい高い踏ん張りでしたが、雇いました。

あとは、住宅会社なので、これまで外注して解体業務だけでも頼んでおけば、一旦は給料分くらいは回収できるかなと、大損はしないかなという思いもありましたね。



採用した経験者に加え、もともと住宅の現場監督をされていた株式会社アップデート 阿部優氏を事業責任者に据えて2022年に解体事業がスタートしました。

そうして解体事業をスタートさせました・・・が、現実には甘くなく最初に舞い込んだ仕事は単価100万円以下の小規模案件ばかり。

木を1本抜く、ブロック塀を壊す…地域からはいわば“何でも屋”のような認識だったんだと思います。初年度の売上はわずか500万円でした。

「このままではいけない」そう思い、ホームページを全面リニューアル。私たちが「本気で解体をやる会社」だと発信しました。

すると取りたかった一戸建ての全解体の案件が舞い込むように。売上は7,000万円へ！約14倍に伸びました。



『住宅解体』をやっている会社として見てもらえるようにブランディングを見直しました。施工事例や商品メニューは、戸建解体の内容が目立つようにしたことで受注単価が一気に上がりました。

ただ、売上が約14倍に伸びたとはいえ年間7,000万円。立ち上げ当初に思い描いていた目標とは程遠い数字でした。

転機は翌年。売上が一気に1億8,000万円まで伸びたのです。要因は明確でした。BtoB、つまり**法人からのリピート受注**が爆発的に増えたのです。

いったい何をしたんだ？と事業責任者の阿部に聞いてみたのですが、『住宅事業で施工管理の時にやっていたような気遣いをそのまま持ってきているだけで、特別なことはしていません。』とのこと。

解体工事中にお客様が来たら挨拶をすとか、現場が終わった後に必ず掃除して現場をきれいにしてから帰るとか、本当にその程度のことのようでした。



現場の掃除をしたり、お客様へ丁寧な説明をしたりするだけで差別化ができます。住宅という人生で一番高い買い物のお手伝いをしていた経験が生きていると思います。

お客様とのトラブルやクレームを起こさない、きちんとスケジュールを守って工事をする。それだけのことで法人にリピーターになってもらえています。

住宅しかやっていなかった時は気づかなかったのですが、住宅の施工管理の品質のレベルって高いんだなと、改めて感じました。**住宅事業で培った“当たり前”の品質が、解体事業では圧倒的な強み**になったのです。

さらに重機を購入し、職人を増員。リースや外注に頼らなくなったことで

**営業利益率は5%から21.4%へ一気に上昇。**

単価も大きく伸び、400万円、500万円といった案件も獲得できるようになりました。

振り返れば2024年は、売上1.8億円、粗利率44%、営業利益率21.4%という好成績を残せました。

当初の狙い通りの営業利益率を生み出し、社員を幸せにできたことが何よりの喜びです

解体事業は住宅会社にとって“勇気が必要だが、極めて魅力的なビジネス”です。利益率は高く、競合は少なく、しかも手離れが良い。住宅事業ほどの単価はなくても、その分営業利益率が圧倒的に高い。

正直に言えば、住宅会社が解体事業に参入すれば“敵なし”だと確信しています。

今回のセミナーではこうした実体験を、私原山と解体事業責任者の阿部から包み隠さずお話しします。

私自身、創業時は住宅事業を立ち上げた際には、住宅会社の社長をしておられる諸先輩方に非常に多くの面で助けていただきました。その時の恩返しを少しでもできればという思いから今回セミナーに登壇させていただきます。

皆様とお会いできることを心から楽しみにしております。

株式会社アップデート 代表取締役

原山 長之

# 住宅会社だから実現できる 高利益率の解体事業

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 チーフコンサルタント 坂内優介

株式会社アップデート 代表取締役 原山長之 氏の体験談をお読みいただいた感想は  
いかがでしょうか。

ここからはセミナーのご案内です。テーマはズバリ、

## 「住宅会社だから実現できる、高利益の 解体事業の立ち上げポイント」です。

セミナーでお伝えする内容の一部をお伝えすると・・・

- ・ 住宅会社なら即参入できる！解体事業に必要な許可や申請について
- ・ 3カ月で立ち上がる！解体事業立ち上げの舞台裏は意外とシンプル
- ・ 今後最低10年間は伸び続ける！魅力的な解体市場について解説
- ・ 単価が高い一戸建て全解体を効率よく集めるためのブランディング
- ・ 地域で『解体なら〇〇さんだよね』と認知される解体HPの作り方
- ・ 解体はWeb広告は当たらない！解体事業に適したアナログ販促手法
- ・ 解体で1件500万円！？高単価の受注を取る方法
- ・ 値引きはしなくてOK！粗利率44%を確保しながら4-5割の契約率で受注が取れる営業手法
- ・ 一般の解体会社は使えていない、お客様に安心感を与える営業ツール
- ・ リピーターが続出！住宅事業のノウハウを生かした解体の施工管理
- ・ 安心して任せられる『親方』人材が採用できる求人媒体
- ・ こんな人材が最適！解体事業にハマる人材とは
- ・ 解体職人との良いコミュニケーションの築き方
- ・ 新規参入でこんなにうまくいった！実際の解体事業の事業計画
- ・ 最短で投資回収ができる！即業績を上げるために必要なこと

・・・ほか



# 住宅会社から解体事業に 新規参入した企業の声を紹介します！

ここまでご紹介させていただいた株式会社アップデートのほかにも、住宅業界から解体事業に参入する会社が全国各地で増えています。

『なぜ、解体事業にピンと来たのか』について、先行企業の声をお聞きください。

千葉県千葉市



株式会社トミオ  
代表取締役社長  
大澤 成行氏

## 『正直、専門外への参入が怖かったですが、 一步を踏み出してみても良かったです！』

新築の相談が減ってきている一方で、空き家の相談が増えてきたこともあり、「自社の既存事業の周りで何か新しいことができないか」と解体事業に興味を持ち始めました。ちょうどそんな時、下請けで工事を任せている会社が解体事業で成果を出しているという話を聞いて、参入を決意しまし

た。「元請けの解体会社に勝てるかな」という不安は正直ありました。でも、長年住宅事業で培ってきた営業力を最大限に活かしてやってみようと思われと挑戦した結果、今では月800万円の受注、契約率40%を達成できています。解体事業に参入してみて、良かったなと思います！



新築の相談が減ってきている一方で、空き家の相談が増えてきている。自社の既存事業の周りで何か新しいことができないか、と解体事業に興味を持ち始めました。ちょうどそんな時、下請けで工事を任せている会社が解体事業で成果を出しているという話を聞いて、参入を決意しました。でも、長年住宅事業で培ってきた営業力を最大限に活かしてやってみようと思われと挑戦した結果、今では月800万円の受注、契約率40%を達成できています。解体事業に参入してみて、良かったなと思います！

鹿児島県鹿児島市



南日本開発株式会社  
事業責任者  
竹ノ内 勝二氏

## 参入メリットは「不動産情報の上流を掴めること」 と「建て替え案件とセット受注できること」です！

住宅事業や不動産、リフォームなど幅広く事業を展開する中で、次に注目したのが解体事業でした。これまで、中古物件の売買や建て替えの際に発生する解体工事はすべて外部業者に任せていたのですが、「解体も自社で受注できれば、かなりの売上になるのでは？」と思い、すぐに解体事業を立ち上

げました。「南日本ハウス」や「みなみの〇〇」という名前はもともと知名度があったので、「安心できる会社だから」とお客様に信頼していただき、集客や契約の時にすごく役立っています。私たちのような住宅・不動産会社は、営業やマーケティングのノウハウが蓄積されているので、異業種からの参入でも十分に戦えると感じました。



住宅事業や不動産、リフォームなど幅広く事業を展開する中で、次に注目したのが解体事業でした。これまで、中古物件の売買や建て替えの際に発生する解体工事はすべて外部業者に任せていたのですが、「解体も自社で受注できれば、かなりの売上になるのでは？」と思い、すぐに解体事業を立ち上げました。私たちのような住宅・不動産会社は、営業やマーケティングのノウハウが蓄積されているので、異業種からの参入でも十分に戦えると感じました。

岐阜県土岐市



株式会社小栗工務店  
代表取締役  
小栗 幸喜氏

女性社員に営業を任せてみたところ、なんと契約率30%、平均契約単価180万円という、未経験者とは思えないほどの成果を上げてくれています。初期費用を安く抑えて事業を始められたことや、過去の住宅のお客様からも解体のご相談があったことも、良かったです。

## 完全未経験の女性営業でも 契約率30%で受注できました！

新築事業の集客が段々と減ってきて困っていたときに、船井総合研究所のセミナーに参加してみても解体事業への参入を決めました。最初は不安もありましたが、元々事務員だった



新築事業の集客が段々と減ってきて困っていたときに、船井総合研究所のセミナーに参加してみても解体事業への参入を決めました。最初は不安もありましたが、元々事務員だった初期費用を安く抑えて事業を始められたことや、過去の住宅のお客様からも解体のご相談があったことも、良かったです。

岩手県盛岡市



東野建設工業株式会社  
代表取締役社長  
東野 久晃氏

## 空き家の解体×売却の 勉強会集客が当たりました！

これまで運営していた「土地・中古住宅専門店」に、解体事業を併設する形で新しく始めました。不動産事業の強みを活かし、「空き家売却」の無料勉強会を開催したところ、狙い通り解体の見積もり依頼を5件、不動産査定を3件も獲得できました。これはまさに、不動産事業と解体事業の相乗効果だと実感しています！



これまで運営していた「土地・中古住宅専門店」に、解体事業を併設する形で新しく始めました。不動産事業の強みを活かし、「空き家売却」の無料勉強会を開催したところ、狙い通り解体の見積もり依頼を5件、不動産査定を3件も獲得できました。これはまさに、不動産事業と解体事業の相乗効果だと実感しています！

静岡県三島市



エルマイ株式会社  
代表取締役  
今井 勝一氏

## 集客がしやすい点に 一番の可能性を感じています！

投資費用も人員も最小限で始めようと考えていましたが、チラシから1反響あたり33,000円、Web広告からは0円で、毎月2~4件の問い合わせを獲得できています。住宅や家電など他事業と比べてもかなり効率が良いので、今後さらに解体事業への投資を拡大していく予定です！

投資費用も人員も最小限で始めようと考えていましたが、チラシから1反響あたり33,000円、Web広告からは0円で、毎月2~4件の問い合わせを獲得できています。住宅や家電など他事業と比べてもかなり効率が良いので、今後さらに解体事業への投資を拡大していく予定です！



## ■住宅業界からの解体事業参入について徹底解析

## 第1講座

現在の解体市場の動向の解説に加え、住宅会社が解体事業に取り組むことのメリットについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部  
チーフコンサルタント 坂内 優介

## ■ゲスト講座

## 第2講座

特別ゲスト講師として株式会社アップデートの原山社長と解体事業責任者の阿部氏をお招きし、解体事業参入の背景や成功のポイントについて解説していただきます。

株式会社アップデート  
代表取締役 原山 長之 氏  
チームリーダー 阿部 優 氏

## ■まとめ講座

## 第3講座

まとめ講座として、あなたの会社が明日から解体事業で業績を伸ばす方法をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部  
マネージャー 石川 麟太郎

## 開催日時

2026年**3月16日** (月)

2026年**3月19日** (木)

**13:00～15:30** (ログイン開始：開始時間30分前～)

## 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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

## 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/138376>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「138376」をご入力し検索ください。

