

セミナー開催概要

開催日時

2026年

3月19日(木)

10:00~12:30

受付開始：開始時間30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がございます。

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。

セミナー講演内容

第1講座

【2026年最新】解体業界のトレンド徹底解説！

高度経済成長期の建設された建物の老朽化や空き家の増加に伴い、解体市況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 今堀一星



特別
ゲスト
講演

ゲスト講師
登壇

第2講座

創業50年超えの解体会社社長が語る。 売上倍増手法を大公開

- ・下請けをやめると決めた理由
 - ・元請け案件が集まり始めた転換点
 - ・社長が最初にやった一つの行動
- すべて、現場リアルとしてお話しします。

株式会社大海 代表取締役 大海昌栄氏



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/138593>
船井総研ホームページ 右上検索マークに「138593」をご入力し検索ください。



紹介依存を卒業し、自ら案件を選べる体制へ

解体会社

脱 低利益案件

「忙しい」の質が劇的に変わる方法とは!?

50年間売上2億円以下だった会社が
たった1年で売上3億円を実現した2代目社長の
覚悟と挑戦をすべて公開。

集客施策

エンドユーザー向け施策なのに、平均単価
320万の法人案件が来る施策とは!?

営業改革

現場職人でも売上5,000万円売れる
営業戦略とは!?

特別ゲスト講師

株式会社大海
代表取締役
大海昌栄氏

主催

地方の解体会社が元請化で売上倍増できた秘訣を大公開

お問い合わせNo. S138593

サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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>（右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

138593



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。

“下請け・低利益”の泥沼から、どうやって 地域一番規模の成長企業へ変貌を遂げたのか？ 創業50年超えの老舗解体会社が1年で売上3億円を突破したストーリー

**50年間届かなかった景色が、
たった一年で届きました。**

親の代から2代目として会社を継ぎました。昭和49年に創業し、**約50年間ずっと売上は2億円前後でした。**

それが、この一年で見える景色も、通帳に残る金額も全く異なりました。

ここまで様々なことがありましたが、そんな私の成功と苦勞を、包み隠さず、すべてお伝えさせていただきます。



株式会社大海
代表取締役
大海昌栄氏

「え、これだけでこんなくなるの？」

一般顧客は手間がかかるだけだと思ってましたが、驚くほど簡単に成果が出ました。

以前の私は「BtoCは手間がかかる」と誤解していました。逆でした。**「仕組み化されたBtoC」ほど、手間がかからず、確実に現金が残る商売はありません。**

今では、面倒な価格交渉や元請けへの接待もありません。社長の私が現場を離れても、勝手に高利益の仕事が決まっていく。これが、私がBtoCを選んだ、最も現実的で「おいしい」理由です。

これまでの悩み

「安定」という名の停滞にいました。



創業50年、地域では名の通った老舗。でも、実態は不動産会社や同業他社からの**「下請け」が100%**でした。**「職人を遊ばせるわけにはいかない」という恐怖心**から、赤字スレスレの無理な工期、低価格の案件でも、歯を食いしばって受ける。それが「経営」だと思っていました。売上はあっても、手元には現金が残らない。**明日、下請け元から「もう仕事はない」と言われたら、わが社は終わる——**。そんな「他人に蛇口を握られた経営」に、心底疲れ果てていたのです。

取り組んだ結果、変わったこと

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

現在

スマホで検索する施主様が、勝手にわが社を見つけて問い合わせしてくる
「Webの仕組み」を作っただけ。私は何もしていません。

案件の質

元請けに依存しているため
突貫工事や利益の低い工事

利益率・工期・仕事量が自由にコントロールできる。

社長の役割

元請対応・現場、施工管理、
グループ対応などで多忙。

会社の今後・売上対策・利益率の調整など、経営業へ注力。

船井総合研究所流・元請け解体ビジネスとは!?

飛び込み営業をしなくても
新規見積が増え続ける集客手法!



「お願い営業」からの卒業。施主様から「見つけてもらう」仕組み
「エンド（一般施主）集客は手間がかかる」と思われます。しかし、それは「集客の型」を知らないからです。下請け案件は元請けに蛇口を握られた状態ですが、**エンド集客は自社で蛇口を握る「経営の主導権」を取り戻す行為です。**

エンド案件に注力したのに、「平均単価320万円の法人案件」が28社の見積依頼があった。

今の時代、法人の担当者も「失敗したくない」という強い不安を抱えています。施主様（個人）向けに、「誠実さ」と「安心」を言語化したことで、競合他社が下請けの電話を待っている間に、会社は地域で唯一無二の「選ばれるプロ集団」として認知されました。

「面倒くさい」と避けていたエンド案件こそ、実は「高単価な法人案件」を言い値で受注するための、最も効率的な近道だったのです。

業界・営業未経験でも即戦力化
元請け解体の営業手法!



大海の営業担当

「思ったよりも難しくありませんでした！」

現場の職人から、昨年の夏に営業に転向しました。営業のことは全く分かりませんでしたが、営業ツールやシステムを使うことで、すぐに慣れてきました。また「Webサイト」や「チラシ」を見たと言っただけることが多くあり、認知があるおかげで営業しやすくなっています。



売上や粗利額、契約率などの数値を把握できる。また、顧客への営業状況や成績もリアルタイムで確認ができるようになる。

追伸:正直に言います。最初は「エンド案件なんて手間なだけだ」と半分疑っていましたが、教わったことを実施してから、50年の停滞が嘘のように消え、売上3億の景色が広がったのです。下請けの恐怖から解放され、利益を自ら握れる今の清々しさを、皆様にも味わってほしい。3月19日、会場で私の実体験をすべてさらけ出します。

株式会社 大海
代表取締役 **大海昌栄**

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拠点を展開したり、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。50億円企業になるため更なる成長を目指す。



売上
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。



売上
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。



売上
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皆様・オススメできない皆様

オススメしたい皆様



- ✓ 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

オススメできない皆様



- ✓ 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・待遇を重視していない
- ✓ 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

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

皆様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