

工事受注が続くか心配な舗装工事業界向け

合材高騰や閑散期への恐怖をゼロにしたい

解体工事で 民間の 売上3億円の柱を作る

鳥取県米子市

なぜ 地方の舗装会社が解体工事を始めたのか!?

● 空き家問題の
解決になる!!

● 資金サイクルが
早い!!

● 実はクレームが
少ない!!

● 景気に
左右されにくい!!

● 下請け工事から
脱却できる!!

● 舗装工事の
依頼も増える!!

解体未経験でも上手くいく秘密をのぞく👁️

カネックス株式会社
専務取締役

金田 道英 氏

オンライン開催

2026年 3月27日(金)・28日(土)・31日(火)

13:00~15:00(ログイン開始:開始時刻30分前~)

【舗装工事会社向け】解体ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S138868

当社ホームページから
セミナー情報をご覧ください。

主催



サステナブルな成長を促す。

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[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。) → 138868 🔍

業界未経験でも上手いく！安定して工事が受注できる船井総研流ビジネスモデル

解体業参入の魅力大公開！

ゲスト
企業

カネックス株式会社のご紹介



カネックス株式会社
専務取締役
金田 道英氏

■カネックス株式会社

鳥取県米子市にて、1957年に創業。アスファルトやコンクリートの製造販売などのインフラ事業を中心に、コンビニエンスストアやカフェのFC店舗運営も展開。「べた踏み坂」で有名な江島大橋や米子空港の滑走路などの舗装工事を手掛ける。解体工事業や建材EC、警備業など新規事業へ積極的に取り組み、会社売上は約13億円に達する。

どうして？

カネックス株式会社が解体工事業に新規参入したワケ

その①

公共事業の景気に会社業績が左右されやすい経営状態であったため、安定して売上が作れる民間向けの事業を始めたかったから

その②

トレンドである空き家問題に関心があり、“街をキレイにする”という観点で舗装工事と似ており、解体&舗装の受注もできるから

その③

未経験で参入し、成功している企業が他にもあることや、実は民間工事でもしっかりと入金いただけることに安心できたから

カネックス株式会社のここがすごい！！

業界未経験&知名度なしの状態から

販促開始3か月で1,200万円の受注！



「チラシ」や「ホームページ」で
月平均13件の見積依頼が集まる！！



標準化された営業ツールで
未経験でも契約率30%！！

見どころ

1

実は競合が少ない解体市場の今を徹底解説！

Point 1

全国の空き家は900万戸を超え、今後も増え続ける



Point 2

元請けでの住宅解体を積極的に取りに行く会社はまだ少ない

Point 3

補助金や空き家税などで、行政も解体を後押しをしている

見どころ

2

解体事業を始めるために必要な参入要件！



Point 1

舗装会社であればすぐに取得できる「解体事業者登録」

Point 2

工事は外注体制で、自社の重機や職人は不要

Point 3

全国で成功事例多数の船井流の集客/営業ノウハウ

見どころ

3

大きな投資がいらぬ省コストの運営体制！



Point 1

初期投資500万円で、6ヶ月後には事業が開始できる

Point 2

業界未経験の営業人員1名だけで売上1億円を目指す

Point 3

解体工事を始めるだけで舗装工事の受注も一緒にできる

このような皆様にオススメ

- 下請けの舗装工事ばかりで、粗利率の良い工事をしたい皆様
- 入金サイクルが早く、安定して受注ができる事業が欲しい皆様
- 人が集まり、育ち、今後も生き残り続ける会社になりたい皆様

セミナー開催概要

開催日時

2026年

3月27日(金) 28日(土) 31日(火)

全日程：13:00～15:00

※ログイン開始は開始時刻の30分前から

開催場所

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

税込11,000円/1名様
(税抜10,000円)

会員価格

税込8,800円/1名様
(税抜8,000円)

●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。

セミナー内容

第1講座

【公共工事依存からの脱却】舗装工事業界の2026年動向と、今解体ビジネスが“ブルーオーシャン”である理由

建設資材の高騰、2024年問題による労務コストの上昇、そして地方自治体の予算縮小。公共工事を主軸とする舗装会社が直面している「利益率の低下」と「将来の不確実性」を分析します。一方で、空き家問題の深刻化により、解体市場は2030年まで右肩上がりの成長が見込まれる建設分野です。なぜ、舗装会社が持つ「機材」と「品質管理能力」が、今、解体市場で圧倒的な武器になるのか。両業界の最新動向を比較しながら、今参入すべき必然性を解説します。

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



第2講座

【最小限の投資で利益最大化】解体×舗装の「ハイブリッド型」高収益ビジネスモデル公開

「解体業は競合が多くて勝てない」「営業が大変そう」というイメージを覆す、船井流の即時業績アップモデルを伝授します。新たな重機投資はせずに、既存人員と協力業者体制を整備することで、追加コストなしで売上を積み上げるスキームを公開。また、下請けに甘んじない「集客手法」と、解体後の「駐車場舗装」や「外構工事」までをセット提案するワンストップ戦略により、相見積もりを回避し、粗利30%以上を確保するための具体的な方程式を体系立てて解説します。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 チーフコンサルタント 加藤篤



特別
ゲスト
講演

ゲスト講師
登壇

第3講座

【米子市の事例公開】舗装メインの地方企業が解体事業へ参入し、「民間の柱」を構築した全軌跡

鳥取県米子市にて、舗装工事を主軸としていた企業がいかんして解体事業へ踏み出し、成功を収めたのか。その実話を公開します。「社内から反対はなかったか?」「解体特有の近隣クレームにどう対処したか?」「公共工事の閑散期をどう埋めたのか?」「工事案件はどうやって集めたのか?」など、現場レベルの苦労とそれを乗り越えた具体的な手法を、実際の数字とともに解説いただきます。地方都市だからこそ通用する、地域密着型営業のリアルな声をお届けします。

カネックス株式会社 専務取締役 金田道英氏



まとめ講座

本セミナーの総括として、受講後すぐに自社で実践すべきアクションを明確にします。許可申請の確認、社内体制の構築、そして最初の1件を受注するための最短ルートステップバイステップで指南します。不透明な時代において、変化を恐れず「第二の柱」を立てることは、「従業員とその家族を守ること」と同義です。舗装業の誇りを持ちつつ、解体という新領域で地域No.1を目指すための、経営者としてのマインドセットを最後に提言いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 リーダー 山本雄河

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/138868>
船井総研ホームページ 右上検索マークに「138868」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。