

解体工事業界の次の一手

新たな拠点を視野に入れている皆様向け

# 解体工事業界の 拠点戦略

拠点展開する3つのメリット

解体会社の拠点展開における3つの真実

- ① 本当は社長がいなくても拠点は回る
- ② 本当は拠点展開することで採用にも効果あり
- ③ 本当は協力業者には困らない

取り組み事例解説



事例企業  
SNSフォロワー数5万人!売上23億円!  
解体業界のリーディングカンパニー



※ゲスト登壇はありません

これまでの方法でありえない、常識はずれな実績です

元請け・公共・採用を出店で強化 解体業拠点展開セミナー

お問い合わせNo. S140671

主催

サステナブル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[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。)

140671

年間60社以上の解体会社サポート実績

# 株式会社船井総合研究所が提案する拠点展開の成功法則

全国の解体会社の拠点を分析した

## 解体業界特化型 拠点展開をする上で知っておかないと損をするポイントとは？

なぜ拠点展開すべきなのか？

### 解体会社が拠点展開をするメリット

メリット 1 売上が大きく増える



解体業界で売上を飛躍的に伸ばすには、新規法人顧客の開拓が重要です。そのためには移動時間を減らし、極力営業時間に充てるのが重要となります。

アプローチするターゲットを増やす！



- 住宅会社
- 不動産会社
- 建設会社

メリット 2 一般顧客の依頼がくる



拠点を構えることで、そのエリアで認知されることになります。拠点がある状態でWebサイトやチラシなどの宣伝活動を行うことで、他社より一般顧客からの問い合わせが増えることが分かっています。

#### 拠点連動型販促のポイント

- Point 1 OPEN時の集客に投資する  
拠点を構えた後、OPEN時に集客のための認知を得られるまで決めます。初動の投資が明確に分かるようになります。
- Point 2 認知を得られる拠点を作る  
ただ店舗を出すだけでなく、地域の方に知られるような目立つ拠点を作らなければ、集客機能は得られません。

メリット 3 人手に困らない

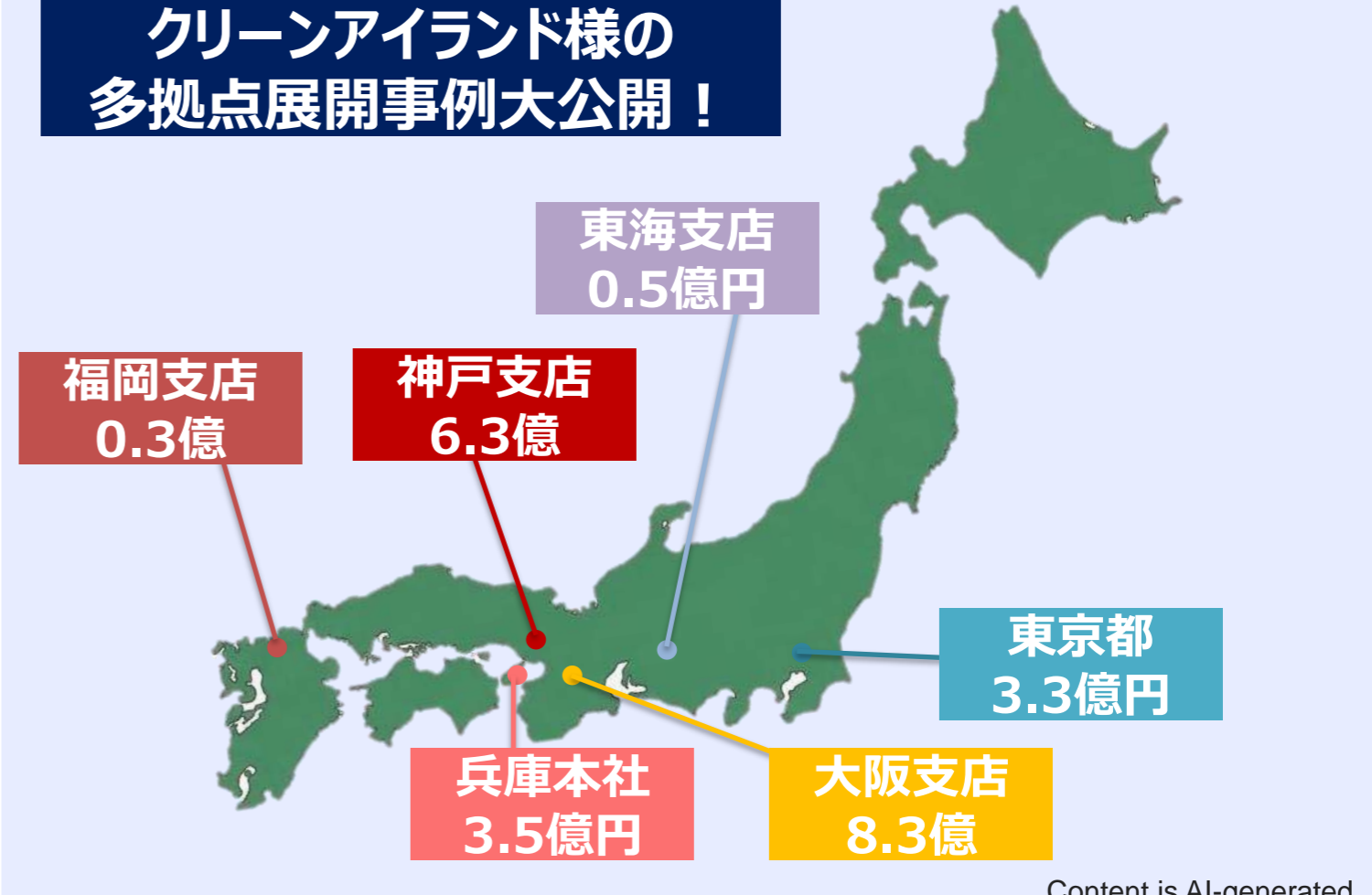


拠点を構えて認知が広がることで、採用活動にもいい影響が生まれます。解体業で職人や営業を採用するには、会社への不信感を取り除かなければなりません。小さくても清潔感のある拠点を作りましょう。

清潔感のある事務スペース

入りやすいエントランス

### クリーンアイランド様の多拠点展開事例大公開！



Content is AI-generated.

## 成功する拠点と失敗する拠点の違い

「拠点」を置けば仕事があると見えない看板、入りづらいプレハブでは住民は来店しませんし、営業マンがいなければ仕事もとれません。

集客

看板拠点として「営業マン」として機能させる  
店舗看板が営業マンとして機能。連動型の販促で高粗利の案件が舞い込みます。

拠点を「汚い現場イメージ」のまま放置する  
3K（汚い・怖い・危険）の拠点は若手人材を遠ざけ、退職者を不安にさせます。

採用

拠点で「働き方改革」と「採用」をブランディング  
3K払拭！親御さんも安心する現代的なオフィスで、若手社員の定着率を上げ、採用コストを下げます。

拠点管理を「現場」に丸投げする  
拠点を「営業と採用の戦略基地」として運用するシステムがなければ、ただのコストです。

立地

拠点展開で「入札資格・補助金エリア」制圧  
拠点ごとの情報を個別で管理し、営業・採用を効率化。販管費を抑えて利益率を最大化します。

「既存のやり方」をそのまま横展開する  
自社のすぐ近くに展開するなど、今までの自社と全く同じことをする拠点では、業績に変化はありません。

立地

拠点管理を「システム」で自動化する  
新たなエリアに拠点を置くことで、その自治体の公共事業や空き家補助金の対象業者になれます。

### 数値シミュレーション

第〇〇期	年	202X		202X		202X		202X	
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	
売上目標	(万円)	¥480	¥630	¥480	¥930	¥480	¥480	¥1,080	
毎月営業	(万円)	¥480	¥630	¥480	¥930	¥480	¥480	¥1,080	
累計営業	(万円)	¥7,560	¥7,560	¥7,560	¥7,560	¥7,560	¥7,560	¥7,560	

イベント計画		202X		202X		202X		202X	
項目	単価	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	
集客数	(件)	9	9	9	15	9	9	15	
契約数	(件)	3	4	3	6	3	3	7	
契約率	(%)	35.6%	46.7%	35.6%	41.3%	35.6%	35.6%	48.0%	
客単価	(万円)	¥150	¥150	¥150	¥150	¥150	¥150	¥150	
Web集客数	(件)	8	8	8	8	8	8	8	
契約数	(件)	3	3	3	3	3	3	3	
契約率	(%)	40.0%	40.0%	40.0%	40.0%	40.0%	40.0%	40.0%	
販促費	(万円)	¥2.0	¥2.0	¥2.0	¥2.0	¥2.0	¥2.0	¥2.0	
CPA	(万円)	¥0.3	¥0.3	¥0.3	¥0.3	¥0.3	¥0.3	¥0.3	
CPO	(万円)	¥0.6	¥0.6	¥0.6	¥0.6	¥0.6	¥0.6	¥0.6	
新開折込	(件)	-	-	-	6	-	-	6	
契約数	(件)	-	-	-	2	-	-	3	
契約率	(%)	-	-	-	40.00%	-	-	40.00%	
販促費	(万円)	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	¥0.00	

### 数値計画の立て方をセミナーにて大公開！

- 投資回収の目安と考え方
- 1拠点ごとの人員配置
- 本社と合わせた利益率の伸ばし方

### 一足先に本セミナーの内容を紹介 一足先に 拠点展開を大成功させる秘訣を大公開！

- 立地分析**
  - 各種データを用いた出店地分析
  - 競合店舗のブランディング・立地分析
  - 店舗特性に合わせたテナント分析
  - 立地分析を元にしたレイアウト設計
- 全体計画**
  - 準備～販促～運営までの全体計画
  - 中長期的な事業戦略の設計
  - 進捗管理と詳細なPDCAの徹底
  - 具体的な数値シミュレーション
- 販促計画**
  - HP & 各種サービスへの登録
  - オフライン集客の最大化戦略
  - 連動販促最大化のためのPDCA
  - 集客最大化のための戦略策定

# セミナー開催概要

開催日時

2026年5月13日(水) 13:00~15:00  
(ログイン開始:開始時間30分前~)  
5月14日(木) 13:00~15:00  
(ログイン開始:開始時間30分前~)  
5月16日(土) 13:00~15:00  
(ログイン開始:開始時間30分前~)

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もございます。

受講料

一般価格

税抜10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格

税抜8,000円(税込8,800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。

## セミナー開催内容

第1講座

**時流解説！好調な解体業者の「拠点展開」が増えている理由**  
解体市場は現在、市場が過去最高の規模を迎えています。しかしその一方で、解体会社の倒産も過去最多を記録しているのも事実です。なぜ、仕事はあるのに倒産に至るのか？本講座では、この理由を暴き、勝ち残る企業の共通点である「拠点展開」の有効性を解説します。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 マネージャー 石川麟太郎



第2講座

**事例解説！集客・法人営業・採用、全ての効果を最大化するための拠点戦略**

単なる「営業所」や「来店店舗」では不完全です。成功している企業の拠点は、1か所で「エンドユーザー集客」「法人・公共営業」「採用ブランディング」の3役をこなす「多機能型」の店舗です。本講座では事例を元に、投資対効果を最大化する「業績が伸びる拠点」の作り方を解説します。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 藤野朝光



第3講座

**まとめ講座**

拠点戦略は、皆様の商圏によって進め方が全く異なります。ここまでの講座を自社に落とし込み、成功に繋げるためのポイントをお伝えします。

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



## お申し込み方法



**【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/> 140671

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)にて  
右上検索マークから「140671」をご入力し検索ください。

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。