

競合&産廃費&人件費増でも安定した黒字経営をしたい方々へ

高収益現場を生で見れる! 解体会社視察ツアー

えっ 自社班よりも
利益が出る...

粗利率

オール外注でも
35%超!

視察のポイント

「その現場の利益、もっと残ります。」

2期連続赤字からたった1年で大幅黒字化
できた高収益企業のサクセスストーリー

変えたのは会議体系だけ!
今の社員と「**決まった項目**」を
確認するだけの管理法

無理な叩きは一切無し!
協力業者との良好な関係構築法

特別
ゲスト
講師

株式会社ACTIVE
代表取締役
菊池 哲也 氏

募集開始から**20日以内**で、**満席になる大人気企画**です。お早めにお申込みください。

開催
日程

2026年**6月12日(金)**
JR岡山駅 12:00開始
16:30解散(予定)
(受付開始11:30~)

一般 価格	35,000円	税込 1名様	38,500円	会員 価格	28,000円	税込 1名様	30,800円
解体ビジネス研究会付帯価格 受講料				(1名様) 会費充当 / (2名様以降) 28,000円 [税込 30,800円]			

主
催

解体業界繁盛店視察セミナー2026



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

内容に関するお問い合わせ→加藤 篤 (カトウ アツシ)、
お申込みに関するお問い合わせ→永島 歩実 (ナガシマ アユミ)

お問い合わせNo. **S142054**

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。)

142054 🔍

特別
視察

高収益企業



株式会社ACTIVE

の成長の秘密を現地で学ぶ！

Special interview



皆様、こんにちは。
株式会社ACTIVE 代表の菊池哲也です。

毎日、朝早くから現場に出向き、職人の機嫌をとり、近隣からのクレームに頭を下げ、月末には支払い資金のやり繰りに頭を抱える……。

自分がもう一人いればいいのに、と歯がゆい思いをしていますが？

「売上は上がっているのに、なぜ手元に利益が残らないのか？」「なぜ、自分ばかりがこんなに忙しいのか？」

株式会社ACTIVE

代表取締役 菊池 哲也 氏

もし今、そう悩んでいるなら、どうか安心してください。

実は私たち株式会社ACTIVEも、わずか数年前までは全く同じ状況でした。職人の高齢化、日当アップの限界、そして年商の4%（経常利益に匹敵する額）を吹き飛ばす重機の修理代。トラブルや事故に怯えながら、利益の薄い仕事を請け負う日々。ついに当社は、2年連続の赤字に転落してしまったのです。まさに絶体絶命。**しかし、そこから私たちは「ある決断」をしました。その結果が、以下の数字です。**



なぜ株式会社ACTIVEは「自社施工」を捨てたのか。 ~2年連続赤字から粗利率35%超えを果たした「逆転の戦略」~



Q. 2期連続赤字の状況から、なぜこれほどのV字回復を遂げることができたのでしょうか。

結論から言えば、「**施工会社**」から「**管理会社**」への転身を決意したからです。自社で職人や重機を抱えるリスクに限界を感じていました。職人のライフステージが変われば当然給料を上げる必要がありますが、日当10,000円を15,000円に上げても、会社の採算は合いません。そこで、「**うちは今後、頭を使う仕事にシフトする**」と宣言し、**自社で汗をかく施工から、仕組みで現場を回す「施工管理」**へと舵を切りました。

Q. しかし、すべて外注に出すと「ただの中抜き会社」になって利益が減りませんか。また品質やクレームも増えたりはしないですか。

そこが多くの経営者が陥る罠です。

仕事を横流しするだけの「中間マージン」では絶対に生き残れません。

私たちが提供している価値は、徹底した「施工の質と量の担保」です。当社では、協力会社を「選ぶ」のではなく「育てる」スタンスをとっています。ルールを守ってもらう代わりに、「現場終了後の即時入金」や「高単価での発注」など、**協力会社にもしっかりと旨味が残る仕組み**を作りました。結果的に、優良な協力業者が集まり、**私たちの厳しい管理基準（毎日の現場確認、近隣清掃、ヘルメット着用の徹底など）**を守ってくれています。

Q. それでも、利益率35%超えは異常な数字です。仕事はどこから？

「儲かる仕事」を狙い撃ちしているからです。

下請け仕事だけでは利益は出ません。私たちはBtoC（一般顧客）への販促投資を強化し、**Webを通じて毎月30件以上の問い合わせを獲得**しています。個人のお客様からの直接依頼は、粗利をしっかりと確保できます。さらに最近では、**解体工事の閑散期でも反響を呼べる「アスベスト調査」**を入口にした**高収益モデル**も構築しました。これも、自社で無理に除去工事を行うのではなく、集客に特化して調査を行い、難易度の高い施工は協力会社をお願いするという戦略です。



最後に菊池社長からメッセージ

気合と根性だけで乗り切れる時代は終わりました。

もし今、「自分が現場を離れたら会社が回らない」と悩んでいるなら、ぜひ私たちの現場を見に来てください。**人員が減っても、自社の重機を持たなくても、利益を出し続ける「仕組み」の裏側**を、包み隠さずお見せします。会社を「次のステージ」へ引き上げるヒントが、必ずここにあるはずです。

時代に取り残されない!業界を牽引する企業のリアルが知れる1日!!

視察セミナーを通じてこんな話が聞けます!

- ✓ 解体業界の**最新動向**とこれから
- ✓ **高収益**の秘訣
- ✓ **若い人材の採用と育成手法**
- ✓ 解体事業を**さらに伸ばす**方法
- ✓ **社長中心から社員中心**の社風へ

大幅赤字から高収益企業になった軌跡を大公開!

高収益企業が語る!最先端を走る解体経営の新たな形とは!?

複数サイト戦略

FC化

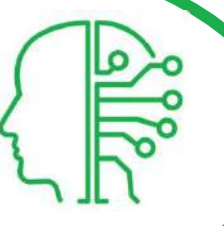
タレント活用

解体×AI


アスベスト事業
中四国でアスベスト(石綿)調査・除去なら
NARC 西日本アスベスト調査センター


空き家買取


案件紹介サイト運営







Content is AI-generated.

驚異の粗利率35%! 増収増益を続ける秘訣 急成長企業の経営戦略がまるわかり 3大ポイント

Point 1 無理な叩きは一切無し! 協力業者の管理体制

見どころ 協力業者とも良好な関係を築き、施工品質も担保できる管理方法をお伝えします。



Point 2 3名で6億円を売り上げる営業戦略と会議体系

見どころ 高い生産性を誇る営業マンの営業手法や会議体系など実演込みで解説いたします。

**顧客管理
経営管理DXツール**





Point 3 全国有数の解体店舗とSNS×ホームページ戦略

見どころ 地域での認知度が大幅に向上し、有名な会社に勤めたいという形で採用活動にも貢献!



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
億円

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
億円

株式会社井手解体実業
代表取締役 井手隆彦氏

株式会社エイキ（富山県）

解体×多事業展開で売上20億円達成。
富山市内で解体事業を基に不動産事業・アスベスト事業・便利屋事業など多数の事業を展開。



「For the next generation-次世代のために-」を会社のキャッチコピーに解体事業を手掛けるほか、障がい者就労支援や、不動産事業、スポーツ選手のキャリアサポートなど地域貢献活動に尽力し、さらなる企業を成長を目指す。



売上
20
億円

株式会社エイキ
代表取締役 木村貴之氏

レポートをお読みいただいた皆様へご案内



成長企業の「解体ビジネスモデル」を最短最速で成功に導く方法を大公開
具体的なノウハウがたった2時間で手に入る！

解体ビジネス研究会ツール紹介

成長企業が利用していたツールを特別公開。



高い反響率の
解体専門チラシ

クラウド顧客管理
デジタルフォーマット



解体専門店舗の
中身を大公開！



契約率が上がる！
アプローチブック



各種マニュアル153ページ
（集客・営業・採用）

各種営業ツール
（10種類以上）



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
価格競争への対策

人手不足対策
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いただけましたら幸いです。業界専門のコンサルタントが対応させていただきます。

無料
経営相談

開催日時

2026年

6月12日(金)

12:00~16:30
(受付開始:11:30~)
12時よりバスにて移動開始予定

JR岡山駅集合

開催場所

株式会社ACTIVE 本社

〒701-1152
岡山県岡山市北区津高1743-1

お申込み期日

2026年6月8日(月)まで

受講料

一般価格 35,000円(税込38,500円) /1名様

会員価格 28,000円(税込30,800円) /1名様

●解体ビジネス研究会会員は、①1名様は会費充当②2名様以降28,000円(税込30,800円)

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、会場はメールにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。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。※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

- お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただきます。
 - ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 - ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いします。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。
 - 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
 - 最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
 - 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)へご入会のお客様のお申込みに適用します。
 - 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
 - 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。
- <お振込先>
○三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) ○普通 No.5785106 ○口座名義:カ)フナイズウゴウケンキョウシヨ セミナーグチ
※開催日4日前までに上記記載の振込口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

講演内容

第1講座

株式会社ACTIVE 本社視察

岡山県でトップクラスのシェアを誇る株式会社ACTIVEの本社を訪問し、人員を半分に減らしながら売上を拡大させた経営戦略を現地で体感いただけます。単なる施工会社ではなく、情報と仕組みで動く「管理会社」としてのオフィス環境や、少人数で月30件以上の現場を回す業務フローや店舗・Web・看板を中心とした集客戦略を生解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 加藤篤

特別
ゲスト
講演ゲスト講師
登壇

第2講座

たった1年で赤字からのV字回復を支えた
解体業の新しい経営手法とは。

従業員の育成、施工管理体制、毎月新規見積りを30件以上獲得する集客戦略など全く新しい解体経営の形と赤字体制から高収益企業へ変貌した経緯と戦略を社長自ら解説させていただきます。

株式会社ACTIVE 代表取締役 菊池哲也氏

まとめ
講座

まとめ講座

今の解体業界の時流と今後成長し続ける会社になるための戦略と、現地で見たことを自社に落とし込むために何をすればいいのかを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 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/142054>

船井総研ホームページ 右上検索マークに「142054」をご入力し検索ください。

E-mail kaitai-business@funaisoken.co.jp

TEL 03-4223-3166(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。

※内容に関するお問い合わせ→加藤 篤(カトウ アツシ) お申込みに関するお問い合わせ→永島 歩実(ナガシマ アユミ)

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 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
TEL:03-4356-0271 FAX:03-4546-0271

