

セミナー開催概要

開催日時

2026年
7月13日(月)
7月15日(水)
7月22日(水)

13:00～15:00
(ログイン開始:開始時間30分前～)

13:00～15:00
(ログイン開始:開始時間30分前～)

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5,000円(税込5,500円) /1名様

会員価格

税抜4,000円(税込4,400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。

セミナー講演内容

第1講座

【2026年】解体業界の最新動向大公開!

- ▶ 空き家数増加、高度経済成長期の建物建て替えピークなど解体市場の現状と今後の推測を解説いたします。
- ▶ 倒産件数過去最多! 人手不足・処分価格の高騰など業界のトレンドを解説いたします。
- ▶ 解体業界で業績を伸ばされている会社の取り組みを紹介させていただきます。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 今堀一星



第2講座

鉄骨・RC解体案件を増やす営業戦略とは

- ▶ 営業生産性を最大化する「高単価案件」獲得戦略を解説いたします。
- ▶ 不動産会社・建設会社など解体工事の発注者心理から見る法人営業で成果を上げる裏技を解説いたします。
- ▶ 営業部隊の生産性が上がる管理術を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 今堀一星



【QRコードからのお申込み】

【PCからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142393>

船井総研ホームページ 右上検索マークに「142393」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。

「不安定な工期」から脱却したい」「職人を遊ばせたくない」
確実な工期と収益性を確保したい皆様

鉄骨・RC解体を受注する方法

解体会社が知っておくべき3つの戦略

相見積もりで疲弊しない! **“利益が残る案件”** 受注法

処分費高騰・人手不足時代でも **利益を残す** 経営戦略

“安い業者探し” から外れる! 元請けに選ばれ続ける会社の作り方

全日程
Web開催

2026年
7月13日(月)・15日(水)・22日(水) 13:00～15:00
ログイン開始:開始時間30分前～

主催

鉄骨・RC解体案件を増やす営業戦略大公開セミナー

お問い合わせNo.
S142393

サステナブル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)



142393

解体業界は今、 “仕事はあるのに、 利益が残らない時代”へ

空き家数増加による解体需要は拡大している一方で、
コストの増加・競争の激化により利益が圧迫されてます。

処分費
の高騰



人手不足
高齢化



燃料費
資材費の
高騰



価格競争
の激化



物価高騰



その結果、弱肉強食の時代へ。

倒産件数は過去最悪を更新中。

「解体工事業」倒産 件数推移



※株式会社東京商工リサーチ「解体工事業の倒産が最多ペース ～「人手と廃材処理先が足りない」、現場は疲弊～」, 2025/11/22.
https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1202011_1527.html (参照2026.02.04) より船井総研作成

“安く請ける会社”から “選ばれる会社”へ

実際に、利益を伸ばしている解体会社は、
すでに“案件の質”を変え始めています。

その中心にあるのが——
「鉄骨・RC解体案件」です。

本セミナーでは、高粗利案件を受注するための
営業戦略・法人開拓・利益改善ノウハウを具体的に解説します。

セミナーで学べる3つの戦略

相見積もりで疲弊しない！

“利益が残る案件”
受注法

- ✓ 高単価案件を獲得する営業の考え方
- ✓ 元請けに刺さる提案方法・見積もりの作り方
- ✓ 相見積もりになっても選ばれるポイント

“忙しいのに儲からない”
から脱却！

“利益が残る解体会社”
の作り方

- ✓ 利益が残る案件の見極め方
- ✓ 無駄な現場移動・管理工数を減らす方法
- ✓ 利益率を改善する管理方法

値引き無しでも選ばれる！

元請けから直接指名
される営業戦略

- ✓ 法人開拓の具体的な方法
- ✓ 関係構築からお得意様までの流れ
- ✓ “困ったらまず相談される会社”になる方法

約60社の解体会社が導入！

大阪府C社様

成長率460%
5年で売上5億円
から**23億円**

神奈川県S社様

平均単価アップ
462万円にアップ

岡山県A社様

反響型での受注
例
・病院解体 3,000万円
・店舗解体 990万円