

解体業界 成功事例

先着10社様

無料ご招待

2026年
2月5日
開催

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
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。



株式会社クリーンアイランド
代表取締役
谷池 一真氏

兵庫県「研り・解体工事」売上ランキング
売上23億円
No.1

※帝国データバンク 25年度売上調べ
兵庫・大阪年商23億円



株式会社井手解体実業
代表取締役
井手 隆彦氏

佐賀県完工高
売上35億円
No.1

※佐賀建設新聞2023年11月号より

佐賀 年商35億円



神奈川 年商6億円

株式会社サンライズ
代表取締役
酒井 一謹氏



岡山 年商6億円

株式会社ACTIVE
代表取締役
菊池 哲也氏



静岡 年商6.7億円

株式会社UNNO十番
代表取締役
海野 勝人氏

地方の零細企業でもM&Aができると思ってませんでした。
“企業価値”を高める成長戦略とは?

事業
譲渡

M&A

資金
調達

採用、
定着

仕組化
など

M&Aを経験した解体業経営者が語るM&Aのリアル

主
催

解体ビジネス研究会 2026年2月例会

お問い合わせNo. K087583

Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもとと。

[TEL]03-4223-3166(平日9:30~17:30) [E-Mail]kaitai-business@funaisoken.co.jp



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。)→ 087583

2026年2月例会 開催概要

日時

2026年2月5日（木）13:00～16:30
（※受付開始：12:30～）

会場

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。

住所

〒530-0001
大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪21階 [JR大阪駅の直上、西口改札口に直結]

費用

1社2名まで無料

※お申込締切り：2月1日（日）23:59
 ※代表者を含め1社2名様まで1回限り無料でご招待いたします。経営者・事業責任者向けの研究会ですので、代表者のご参加が必須となっております。※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。

※お申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は、開催4日前までにご連絡ください。

※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。

当日の流れ・講座内容

船井
講座今後持続的に成長する解体会
社になるために押さえるべき
ポイントを学ぶゲスト
講座解体会社として
押さえるべき本質と
その経営手法を事例企業
から学ぶ解体ビジネス研究会発足から約3年のデータから
読み解く、2026年を勝ち抜く戦略とは!?

競合増加・産廃費用など原価高等・人手不足・
AIの台頭など今後激動の時代に入る“解体業界”。
2026年以降、解体業界を勝ち抜くための戦略・
対策を約7千社のデータからお伝えいたします。
明日から実施できる内容を当日はお伝えさせてい
ただきます。

解体業界で業績を伸ばし続ける企業のリアルな声が
聴くことができる唯一の機会となっております。全国約
60社の企業が一堂に会する機会で貴重な一次情報
を学ぶことができ、自社の現在地・今後目指していくポ
イントが明確になることで、集客、営業、採用、育成な
ど戦術的な施策から、事業展開、新規事業立ち上げ、
M&Aなど長期的な戦略を解体会社様から学べます。

情報
交換会同じ悩みを持つ企業
同士事例を共有

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっています。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

お問い合わせ先

- ◆内容に関するお問い合わせ
今堀 一星（イマホリ イッセイ）
- ◆申し込みに関するお問い合わせ
浅井 美帆（アサイ ミホ）
[E-mail : kaitai-business@funaisoken.co.jp]
◆TEL 03-4223-3166 (平日9:30～17:30)

Webで申し込み

右記のQRコードを読み取っていただき、
セミナーページよりお申し込みくださいませ。

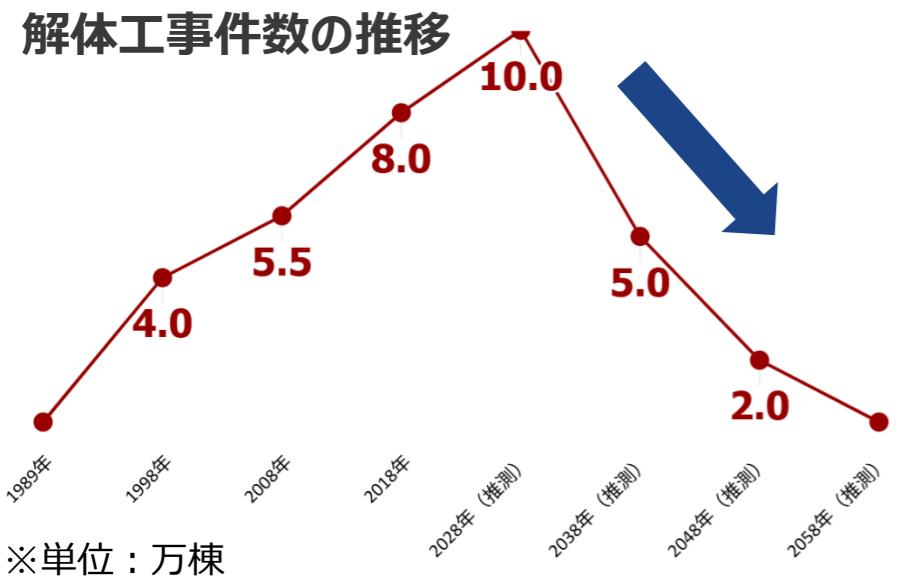
船井総研 087583



2026年に解体会社が取り組むべき内容がたつた3時間でわかる！

高度経済成長期の建物劣化、空き家の増加、法改正と補助金…

解体工事の需要は**2028年**がピーク!?



2028年の10万棟をピークに解体工事件数は減少すると推測されている。

※吹付けアスベスト等を含む建材を使用している可能性がある鉄骨造・鉄筋コンクリート造の民間建築物の解体件数。戸建て住宅や木造建築物は除く

※出典：社会資本整備審議会建築分科会アスベスト対策部会（第5回）資料を基に株式会社船井総合研究所にて作成

今までのやり方では通用しない時代へ…

- ①2028年のピーク時に対応できる体制・仕組み
- ②2028年以降も業績アップし続けるための対策を急いで行う必要があります。

このような方は是非ご参加ください！

- ✓ 次の成長戦略が描けず、漠然と不安を感じている方。
- ✓ 正直、今のやり方には限界を感じている方。
- ✓ 伸びている会社の取り組み内容を聞きたい・知りたい方。
- ✓ 社長のノウハウを社内に引き継いでいきたいと思っている方。
- ✓ Web集客をしたいけど何から始めたらいいか分からない方。
- ✓ 競合が増え、原価の高騰で価格競争に勝てなくなっている方。

株式会社船井総合研究所の解体ビジネスモデルのポイント

(以下、船井総研)

月30件以上新規見積を獲得する集客手法

通常モデル 社長の紹介など既存顧客からの見積依頼がほとんど

船井総研モデル 専門店ブランディング×クリーンイメージ戦略で反響型集客手法

未経験者でも契約率50%達成できる営業手法

通常モデル 社長以外、契約が取れない・営業を任せた人がいない

船井総研モデル 営業ツール活用×営業の仕組化で契約率50%へ

粗利率30%が狙える収益性

通常モデル 中間マージンなどで粗利率20%以下。

船井総研モデル 直接依頼で中間マージンカット！

参加者様の声

自分もまだこのような機会に参加させていただいた事もなく自身に良い刺激になりました。

東北 M社

多角的な視点での取り組みがとても参考になりました。他社さんも地域差はあるものの、悩み事が似ているので色々と参考になった。

関東 A社

解体、不動産、スクラップなど、それぞれの良い部分を伸ばすために知識をえた。

関西 C社

解体のモデル企業をご紹介!!

解体ビジネス研究会の講座＆成功事例をご紹介！

船井総研講座

集客 営業 採用・育成
原価管理 業績向上 資金調達
M&A DX・AI 公共工事

ゲスト 講座

1. 業界イメージを変える！時流を作る会社の経営戦略
ゲスト企業：株式会社クリーンアイランド 谷池一真氏
2. 地域密着型の多角化経営で地元に愛される企業づくりの知恵
ゲスト企業：株式会社井手解体実業 井手 隆彦氏
3. 解体営業“未経験”が競合に勝つための営業戦略
ゲスト企業：東海地方S社
4. 売上20億富山県No1の解体工事会社を目指す集客・DX戦略
ゲスト企業：株式会社エイキ 木村 貴之氏
5. 私らしい暮らしをデザイン。トミオグループの事業プランディング
ゲスト企業：株式会社トミオ 大澤 成行氏

成功事例

株式会社クリーンアイランド（兵庫県・大阪府）

4年で売上約3.5倍の23億円まで急成長した解体会社。全国7拠点展開、YouTubeチャンネルの登録者数は4.4万人を超える。（※25年4月時点）



○谷池氏 コメント

解体専門店を淡路島にOPENしたり、YouTube経由で人を採用したりし業績を伸ばすことができました。解体ビジネス研究会では多くの同業の方と関わる機会があるため、多くのヒントを頂いております。私も業績を伸ばすためのヒントを与えられるよう様々なことに挑戦し業績を伸ばし続けたいと思います。



年商
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。社内の人材育成に注力し、さらなる成長を目指す。



年商
6
億

株式会社ACTIVE
代表取締役 菊池哲也氏

○菊池氏 コメント

「元請参入を決意し、一年前の本格的にWebマーケティングをしました。今までHPをいくつか使ってましたが、まったく反響は来ませんでした。HPは作って終わりではなく、しっかり運用しないといけないということに気づき、投資を含め運用を始めました。その成果が実り、今では月に20件HPから反響があります。販促投資と運用をするだけで結果的に粗利率を改善することが出来ました。」

解体業界の未来を創り 次世代のトップリーダーを生み出す 事業主のコミュニティ

解体ビジネス研究会

解体ビジネス研究会とは！？

解体業界は、老朽化と空き家増加（2023年で900万戸）※を背景に需要が伸びており、空き家税の検討などの政策的追い風もあります。一方で、業界は人材不足やコスト高騰、顧客の偏見といった課題を抱えています。この状況に対し、ハウスメーカーなどの下請けから脱却し、エンドユーザーから直接受注する「元請化」やより大型物件を受注するための営業戦略、施工力を上げるための採用・育成戦略などを提唱しています。その具体策が「圧倒的1番化を目指す船井流解体ビジネスモデル」です。

全国の成功事例とノウハウを共有する「解体ビジネス研究会」で、同じ志を持った同士と経営、解体業の今後について真剣に語り、研究することで自社の業績アップにつなげていただいております。2025年12月現在、全国で55社の会員の皆様に加盟していただいております。

※出典：総務省「令和5年住宅・土地統計調査」

解体ビジネス研究会の特徴

1 事業主が集まる 情報交換を中心とした定期勉強会

同業かつ属性の近い方だけで真剣に経営を学ぶ場はそう多くないと思います。主に解体業を営む事業主が集まり、情報交換を行う会です。

2 業界内外のトップリーダーから学ぶ ゲスト講座

これから会社を継ぎ、大きく伸ばしていく事業主として必要なスタンスやスキルを業界内外のトップリーダーに講演をいただきます。

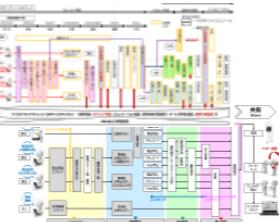


3 業界の最新トレンドをおさえた トレンド&成功事例講座

業界の新しい事例を生み出していくためにはトレンドを理解することが必要です。また、自社ですぐに使える話を持ち帰っていただける成功事例をお話していただけます。

4 次の新しい波を乗りこなすための DX・AI活用、Webマーケティング講座

これから生き残っていくためにはDX・AI活用やWebマーケティングの強化は必須です。本研究会ではそのようなテーマを積極的に取り入れます。



5 年に一度はモデル店視察を行い 情報のシャワーを浴びる

「現場主義」を大切にした勉強会のため、視察を行います。現場で学んだ情報を自社にもちかえっていただけ企画になっています。



6 解体だけではない 地域コングロマリット経営について学べる

向こう10年、20年を考えると解体業界での一本足打法では難しい側面もございます。本研究会では、実際に解体会社でコングロマリット化（多角化経営）している会社の事例も取り入れます。

このDMを受け取られた皆様へのご案内



地域一番店クラスの「解体モデル」で成功に導く方法を大公開
具体的なノウハウが手に入る！

～ご案内～ 同業他社に差をつける！ 解体ビジネス研究会

集客～営業～施工管理まで、最新ノウハウを一挙大公開!!

解体ビジネス マニュアル・ツール一挙公開

今回の特別ゲストが使われているツール類も合わせて公開します！



高い反響率の 解体専門チラシ



解体専門店舗の 中身を大公開！



クラウド顧客管理 デジタルフォーマット



契約率が上がる！ アプローチブック



各種営業ツール (10種類以上)



これだけあるから仕組みづくりが成功できる！

価格競争に巻き込まれて、理想の粗利が維持できない

従業員にも営業先開拓をしてもらいたい

より早く会社を成長させる方法が知りたい

解決法が
分かる！