



リフォーム施工事例

- 本社所在地：岐阜県岐阜市
- 事業概要：岐阜県でリフォーム・外装・不動産をワンストップで提供する住宅企業
- 常時使用する従業員：56名
(2026年1月時点)
- 現在の売上高：21億円
(2025年3月期)
- 法人番号：5200001025319
- Web： <https://www.e-robin.com/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役会長
亀手 健介

地域の住まいと職人を守る「ライフスタイル・プラットフォーム」へ

当社は、岐阜県高山市で創業し、リフォーム・リノベーションを通じて地域のお客様の暮らしに寄り添ってきました。私たちは、単なる規模の拡大ではなく、深刻化する建築業界の職人不足という課題に対し、自らが受け皿（プラットフォーム）となり、地域の技術と雇用を守り抜きます。特定のメーカーに縛られない中立的な提案力と、業界随一の「12年独自保証」により、一過性ではない「一生涯の信頼関係」を築きます。100億円の達成は、岐阜・東海エリアにおいて「土地探し、中古住宅の買取再販、リフォーム、そしてその後のメンテナンスまで、住まいのことならロビン」という安心のインフラを確立し、次世代へ豊かな住環境を引き継ぐための決意の証明です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

目標達成年度：2035年に100億円達成を目指す
成長モデル：岐阜県全域へのドミナント出店による市場シェア獲得と、M&Aによる垂直統合（施工内製化）、不動産・非住宅領域への拡大によって、収益性と供給能力を同時に高める「非連続な成長」を実現します。

課題

- ・多店舗展開リーダー育成と、多能工化を早期実現
- ・外注比率の低減により、営業利益率5%以上を確保
- ・業務標準化とIT刷新により、現場管理をデジタル化
- ・新市場への進出により、売上60億円の壁を突破する

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 売上高100億達成のための具体的措置
 - ・岐阜県全域へのドミナント展開と専門店ブランドの併設
 - ・M&Aを通じた「施工の垂直統合」と多能工育成
 - ・JACKグループ連携による経営プラットフォームの構築
 - ・不動産買取再販と「サウナ・非住宅」領域への進出

実施体制

- 【社内体制】**
司令塔：取締役直轄の推進チームを組織し、多能工育成とM&Aを主導。
採用教育の強化：採用教育費をさらに拡充し、若手の早期戦力化と職人の多能工研修を強化します。
- 【社外体制】**
金融機関連携：金融機関との連携により、不動産仕入れやM&A資金を安定確保します。
JACKグループ連携：事務局を務める全国300社の「JACKグループ」の共同仕入れと情報力で圧倒的な競争優位性を構築

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

自由記載 (売上高100億円実現に向けた具体的措置)

① 岐阜県全域へのドミナント展開と専門店ブランドの併設

2026年の関店出店を皮切りに、2年おきに拠点を拡大し10年以内に岐阜県全域を網羅。各拠点に総合リフォーム「Robin」、専門店「やねかべQ太郎」、不動産を併設するユニット展開を推進します。特に「やねかべQ太郎」は未経験者を早期戦力化する人材開発の入り口とし、5~10年で高度なリノベーション人材へ育成。30~40代の中途層をフックに新規客を獲得し、将来的な大型改修や売買へ繋げ顧客LTVを最大化します。既存店と合わせ県内全域をカバーする強固な体制を確立し、各店売上7~8億円を目指します。

② M&Aを通じた「施工の垂直統合」と多能工育成

売上50~60億円の「成長の壁」を突破し、100億円企業への飛躍に向け、2030年までに施工の内製化を推進します。具体的には、後継者不在の地元工務店や専門業者（水道・電気・解体等）を対象とした戦略的M&Aを実行し、1人で5業種をこなす「リフォーム専用多能工」を育成。外注費の30%内製化を図り、収益構造を劇的に改善します。多能工化は調整コスト排除による工期短縮と、自社職人による「12年独自保証」の品質向上を両立。また、公共事業対応力を持つ企業を取り込むことで、非住宅（店舗・事務所）や難易度の高い工事への対応領域を拡大します。

③ JACKグループ連携による経営プラットフォームの構築

代表が理事を務める全国300社加盟の「JACKグループ」を活用し、大手資本に比肩する経営基盤を構築します。共同仕入れや自社ブランド（PB）開発により、高利益率と価格競争力を両立。自社内に事務局がある利点を活かし、最新の工法や補助金情報を即座に経営へ反映、月1回の研修で組織的な営業力を底上げします。また「Jackケア24」等の手厚い保証をパッケージ化。高品質な施工とサポートにより、単なる価格競争に陥らない「地域No.1の信頼」を確立し、100億円達成を支える強固なプラットフォームを運用します。

④ 不動産買取再販と「サウナ・非住宅」領域への進出

売上60億円の壁を突破するため、不動産事業と非住宅領域への多角化を推進します。月120件超のOB顧客情報を活かし、中古住宅の「買取再販」を本格化。自社で仕入れ・施工・販売を一貫して行い、売上比率20%超を目指す収益の柱に育てます。併せて、サウナブランド「ハルピア」の代理店事業の拡大のほか、補助金を活用したオフィス・店舗改修、公共工事にも参入。専門性の高い領域を攻めることで客単価を向上させ、リフォーム・不動産・メンテナンスが循環するモデルを確立。景気変動に強い「住まいのプラットフォーム」を実現します。

売上高推移

