



坪井利三郎商店



瓦屋根 葺き替え工事

- 本社所在地：愛知県名古屋市中区
- 事業概要：屋根・瓦・板金の専門工事
- 常時使用する従業員：75名
（グループ全体・2025年12月時点）
- 現在の売上高：45億円
（グループ全体・2025年12月期）
- 法人番号：3180001038333
- Web： <https://www.risaburo.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
坪井 健一郎

「職人の育成」と「技術の承継」により、「美しい日本の景観」を創る

坪井利三郎商店グループは、創業以来120年以上にわたり、屋根工事を中心とした外装工事業を通じて、建物と地域の美しい街並みを守って参りました。
しかし現在、建設業界は職人不足の深刻化や下請構造による技術価値の埋没という課題を抱えています。
私たちは「職人を憧れの職業に・もっと身近に」をスローガンに育成と環境改善を進め、ホテル事業の展開を通じて歴史的景観保全への貢献と体験を提供いたします。また、地域の事業承継にも寄り添い、共に持続可能な施工体制を築き、2031年の売上高100億円達成、そして更なる成長を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

【2031年にグループ売上高100億円を達成】
新規のホテル事業を軸にブランドを再構築し、本業工事の元請化や高付加価値化、電気工事の内製化や施工体制の強化等を推進。
年率約20%以上の持続的成長、100億円達成を目指す。

課題

- ・ホテル開業を起点とした「伝統技術ブランド」の確立
- ・非住宅(工場・倉庫等)の外装・電気設備改修の元請受注拡大
- ・社寺・伝統建築の元請受注拡大と対応エリアの広域化
- ・古民家・空き家の再生事業の立ち上げ
- ・後継者不在の専門工種のM&Aによる内製化
- ・職人の確保・育成と処遇改善による施工能力の増強

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・歴史的町並みでのホテル開業と、伝統技術を体感できる外構・造園の提案
- ・非住宅向け「屋根・外壁・板金・防水・電気設備」の一括元請施工
- ・社寺修繕技術を活かした社寺・伝統建築の元請改修と和風店舗リノベーション
- ・古民家・空き家の買取・再生・再販
- ・多能工化と施工管理のDXによる生産性向上
- ・M&Aによる専門工種の内製化と対応エリアの拡大

実施体制

- ・社長直轄のグループ戦略推進部門を新設(2027年)し、グループ連携強化や、後継者不在企業の承継を推進
- ・元請受注に向けた営業・施工管理体制の強化
- ・グループ連携強化により、外装・電気・社寺のクロスセル推進
- ・新規事業であるホテル運営は坪井利三郎商店が事業主体となり、現場実務を子会社へ委託、外部専門家の助言を活用
- ・職人育成プログラムと多能工化を整備し、計画的な賃上げで定着を促進
- ・関連会社との連携による古民家・空き家の仕入体制の構築

売上高100億円実現に向けたグループ体制とシナジー

- 目標達成に向けたグループ各社の役割
 - ① 既存グループ(坪井利三郎商店/ヤマモト電設/アイトー瓦工業)
120年培った技術力と施工基盤。本業(屋根・瓦・板金の専門工事)の高品質な元請施工と、ホテル運営・体験提供を担う。
 - ② 開発・調達パートナー(協力会社、M&A)
不動産仕入開発・古民家再生ノウハウ。歴史的文化的エリアの古民家・空き家や宿泊候補物件を安定的に調達・企画する。
 - ③ 技術・エリア補完パートナー(その他 地域M&A)
伝統・専門技術の継承。後継者不足の工種を内製化し、ワンストップ施工体制の構築と対応エリアを拡大する。
- グループシナジー
『仕入 → 再生・施工 → 体感 → 本業受注』の一気通貫の循環エコシステム
歴史的文化的エリアにて仕入れた古民家・町家に対し、M&A先の専門技術と既存グループの施工力を結集して高付加価値物件に再生。
完成した物件(ホテル等)でグループの伝統技術を”体験していただく”ことで、グループ本業への高単価な指名受注・相互クロスセルを生み出す独自循環の構築を狙う。

