

永野設備工業

下請け事業者の元請け化を支援 リフォームECのシステム提供



永野祥司社長

水回りのリフォームEC「住設ドットコム」を運営し、リフォーム売上高約13億円の永野設備工業（大阪府岸和田市）は、2021年にスタートした「住設アライアンスシステム」の強化に乗り出した。

4月から新たな加盟店の募集を開始した。このシステムは、下請け事業者である一人親方などの職人が、元請けとして仕事を受注できるようにサポートするものだ。加盟すると、同社が運営する水回りのリフォームEC「住設ドットコム」と同じ形式のサイトや販促システムを利用できる。



▲すでに年6000万円を売り上げる千葉柏店

さらに、初期投資50万円ほどでさまざまな準備が可能。例えばラッピングカーや店舗看板、作業着や名刺、チラシ等、開店時に必要な設備や備品を一通り用意できる。その代わりに、水回りの商品については同社から購入するのがルールだが、共同仕入れのため価格が抑えられるので、個人での仕

入れよりも安価となる場合が多い。また、月々に支払う費用はシステム利用料とテロドバイス料が5%、仕入れの際の集金代行などの手数料が4%で、併せて月間売り上げの9%となる。長年かけて構築した自社のECサイトの他、培ったノウハウを職人たちに利用してもらおうというこのシステム。開発した理由について、永野祥司社長はこう語る。「年々、職人のなり手が減っています。その要因は、やはり下請けでは所得が低いというところにあると思います。かと言って、職人が独立して見積もりを取ったり、自

分で営業して集客したりというのは、かなりハードルが高いんですね。住設アライアンスシステムは、そういう職人が苦手とするところをサポートする仕組みです。この業界の常識を変えたいという思いで開発しています」

既に同社では実証実験も行っている。それが、2022年に始動した千葉柏店。昨年は6000万円ほど売り上げた。常時、職人の2人体制が可能であれば、年間1億円の売り上げも夢ではないという。同社は今期中にさらに2、3店舗の開設を目指している。