

足場・仮設工事事業

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的**な事例・ノウハウ・全てをお伝えします！

年商8億円 昨対120%成長

福岡でケガレ式足場工事

職人70名を動かす

株式会社悠興業 経営戦略セミナー

地方有力足場工事会社が語る
ここでしか聞けない戦略の
すべてがわかるまたとない1日



特別
ゲスト講師

Point 01 「繁忙期」「閑散期」をつくらない！
1年を通じて仕事量を安定させる「営業戦略」

Point 02 これが職人確保と離職防止の秘策！
「悠興業式 採用&定着システム」とは

Point 03 稼いだ利益は未来の成長投資へ回す！
ズバリ「資材購入の年間投資額」は!?

株式会社悠興業
専務取締役 永島裕一郎 氏

足場工事会社向け業績アップセミナー
2024年5月9日(木) 14:30~17:30 (14:00~受付開始)
東京会場 株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲)
〒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
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
※お支払い、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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申込みに適用となります。

講座	講師・内容紹介
第1講座	<p>足場工事事業の業界動向分析</p> <p>講師 山本 宏樹 (株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ リーダー)</p> <p>ポイント 足場工事事業の業界動向を分析し、取り組むべき内容を提言します。</p>
第2講座	<p>足場工事事業で伸ばすポイント大公開</p> <p>講師 永島 裕一郎氏 (株式会社悠興業 専務取締役)</p> <p>ポイント 株式会社悠興業が足場工事事業で業績アップされた秘訣を講演いただけます。</p>
第3講座	<p>足場工事事業マーケティング手法大公開</p> <p>講師 石田 陽暉 (株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ)</p> <p>ポイント 足場工事事業で反響を増やし続けるために行うべきマーケティング戦略を大公開。</p>
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>講師 中嶋 翔一 (株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 マネージング・ディレクター)</p> <p>ポイント 足場工事事業で業績アップし続けるためにどうすればいいのか? 株式会社船井総合研究所 マネージャーの中嶋が、自社への落とし込み方法・解説を行います。</p>

お申し込みは今すぐ右のQRコードから！(スマホカメラで読み取れます)
右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。クレジット決済が可能です。
Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112433
お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
お問い合せ先
船井総研セミナー事務局
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※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。
また、お問い合せの際は「お問い合せNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

開催日時 2024年5月9日(木) 14:30~17:30 (14:00~受付開始)
お申込み締め切り日 5月5日(日)



2024年5月9日 株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲) 足場工事会社向け業績アップセミナー

お問い合わせNO.S112433
株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

株式会社悠興業

創業から18年、福岡県を中心に仮設足場工事会社として拡大し、現在は年商8億円ペース、職人数も70人と急成長を続ける株式会社悠興業。
「福岡県で足場工事業界の基準を創り続け、社員やお客様が幸せな人生を送れる会社となる。」をビジョンとして掲げ、昨年対比120%を継続して達成している足場工事会社の中の注目企業。
勢いのある足場工事会社の一社である株式会社悠興業の陰の立役者、専務取締役 永島裕一郎氏の秘訣を伺った。



人材重視の足場工事経営で職人70名・年商8億円を実現



株式会社悠興業
専務取締役 永島裕一郎氏

株式会社悠興業の歴史

当社の社長が18年前に足場工事会社への人材派遣会社としてスタートし、14年前に法人化し、請負会社に方向転換していきました。

「このままじゃダメだ・・・こんな状態だとお客さんも職人も寄り付くわけがない」

と思うようになり、社長と相談しながら少しずつ会社を変えていくようになりました。

悠興業が急成長した理由

地域で圧倒的「職人力」を生み出す人材戦略

どうしようもない不安を抱えている中でも、足場工事会社が業績を伸ばしていくためには、①質のいい職人の確保②仕事量③保有部材の順に重要だと考えてました。

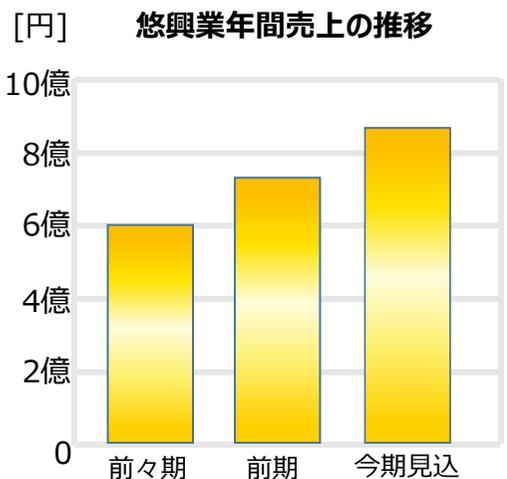
悠興業としてまず意識したことは、質のいい職人をどれだけ確保し、離職しないような仕組みを作るかでした。

12年前に私が入社し、入社した当時の印象としては、ザ・昭和スタイルの足場工事会社でした。

感じていた焦りと不安

当時は、現場はあるのに行かせる人がいなかったり、手配していた職人が当日になって行けないというようなことも日常茶飯事でした。
また、事務所は散らかり放題でそこかしこにタバコの吸い殻が転がっているような有様でした。

悠興業年間売上の推移



それができたからこそ、悠興業は毎年120%成長を続けながら、年商8億円突破できたと思っています。もちろん創業当初はなかなか職人の数が増えず、売上を上げるのも苦戦しました。しかし、今では70人の職人を抱えることができるようになり、職人の離職率も抑えられるようになってきました。

職人から選ばれる会社へ

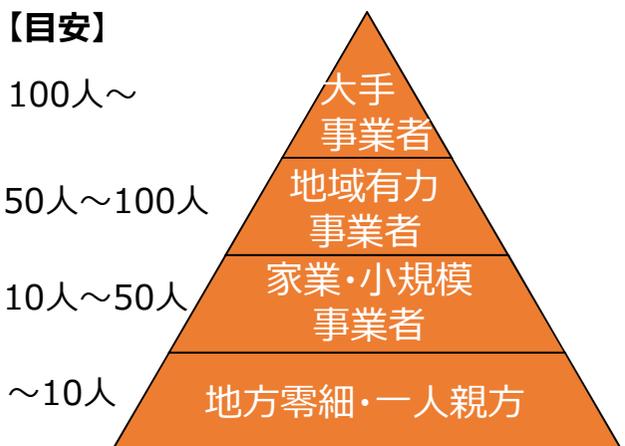
足場職人の人口が減少しつつある中で、質のいい職人を増やすために職人から選ばれる会社を目指しました。いわゆる「キツイ」「汚い」「危険」の「3K」のイメージから「休暇」「給与」「希望」の「新3K」に変えていった結果、職人の数も増え、離職率も徐々に下がっていきました。

足場工事会社を職人数別に大きく分類することができます。いかにこのピラミッド内でステップアップしていくかを重要視しました。**人が辞めると業績は下がってしまう**からです。今では、**70名の職人がイキイキと働ける環境**になっています。



職人や足場資材が十分な数・量が用意できるようにお客さんから急に頼まれても十分に対応できるようにになりました。実際に、明日から5000㎡やっってほしいと言われても何とかしたこと過去にあります。

足場工事会社職人数ピラミッド



いい現場がいい仕事を作る

悠興業では、共通意識として仕事を断らない、お客様のためになることは絶対どこにかするということ意識付けを行っています。この意識が浸透しているからこそ、リピートや紹介も多く発生しています。結果的に悠興

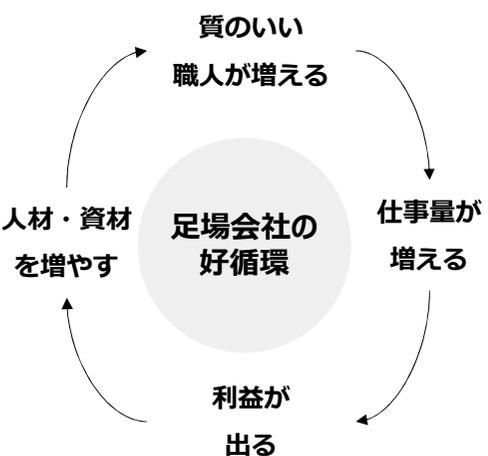


この投資のおかげで質のいい職人が増える↓仕事量が増える↓利益が出る↓人材・資材を増やすといった今のいいサイクルが生まれています。**結論、①質のいい職人の確保②仕事量③保有部材を意識したことで急成長**できたと考えています。

業なら何とかしてくれるという信頼を獲得できているのだと自負しています。**現場こそが一番の営業場所**と考えており、悠興業は**現場監督から職人を高く評価いただいているので**、比較的付き合いの長い会社が多いです。評価されているポイントは現場監督の思う工程で進められ、安全意識も高いところにあると思います。だからこそ、正直直近で仕事量という点で困ったことはありません。

未来への投資を優先する

発生した利益に関しては、一部を残し、資材購入への投資や人材投資に回しています。そのおかげで今では**70人以上の職人と20万㎡以上の足場資材**を保有するに至っています。



悠興業の今後の展望

福岡を代表する足場会社へ

悠興業は3年後売上10億円、職人100人を抱える会社を目指しています。若い人材集めには採用ページやインスタも有用なので、定期的な更新も行っています。求人応募だけでなく、インスタ経由での仕事の問い合わせなども増えているので、より強化していく予定です。

本セミナーで

お伝えさせていただくことの一部を紹介！

①「繁忙期」「閑散期」をつくらない！ 1年を通じて仕事量を安定させる「**営業戦略**」

足場工事一つとっても単価が高い工事・低い工事、利益率の高い工事・低い工事様々あると思います。
年間通じた工事の繁忙期・閑散期の波を極力なくし、売り上げを作っているノウハウと実話を大公開いただきます！

②これが職人確保と離職防止の秘策！ 「**悠興業式採用&定着システム**」とは

足場工事業では、職人の数が増えないと仕事量や資材があったとしても、こなせないため業績はなかなか上がりません。
ただ、建設業界では人手不足が叫ばれています。
人が集まり定着する会社にはある共通点があるのです。
その共通点と実施方法についてお伝えします。

③稼いだ利益は未来の成長投資へ回す！ ズバリ「**資材購入の年間投資額**」は！？

利益が出た分を足場の購入に充て、次の投資に回しています。 具体的な営業利益額といくら足場購入という投資に充てているかの具体的な数値と活用方法を大公開いたします！

セミナーのお申し込みは
申し込み用紙へ！

少しでもご興味ある方は
是非今すぐ足場工事会社向け業績アップ
セミナーにお申し込みください！

悠興業の採用情報
RECRUIT



体力に自信のある方！未経験者OK！頑張って稼ぎたい方！
共に働く方、募集中！！

弊社スタッフのほとんどが未経験からのスタートです。本人の能力に合わせて丁寧に教えていくので安心して下さい。常に急いでいる案件が多く、仕事に没頭したい状態が続いています。しっかりと働いて稼ぎたい方、是非一緒に働きませんか？

お電話でのお問い合わせ

電話受付時間：9時～17時

福岡県福岡市で「ホームページを見た」でお伝えください。



悠興業では、「福岡県で足場工事業界の基準を創り続け、社員やお客様が幸せな人生を送れる会社となる。」をビジョンとして掲げており、業界最先端の企業に向けて邁進してまいります。
また、悠興業内ではチャレンジできる文化を重要視しているため、新しい事業への取り組みが増えたりもしています。
最近では、別部門で塗装事業を始め、別会社として独立する形で急成長した例などもありました。
そうした新しい取り組みや事業もサポートできるような体制も強化していければと考えています。
今後、福岡だけでなく、九州全体にこの輪を広げていけるよう頑張っていきます。



私たちとしてもこうした良いサイクルを悠興業の中だけで留めるのではなく、足場業界全体に広げたいと思っています。
少しでも私たちの話に興味があるという会社は、是非一度セミナーまで足をお運びください。