

MARUSAN



2024年完成：新社屋

- 本社所在地：〒226-0027 神奈川県横浜市緑区長津田4丁目2-20 M・Sビルディング 3F
- 事業概要：建築工事、さく井工事及び不動産業
- 常時使用する従業員：160人（2024年6月期）
- 現在の売上高：50.5億円（2024年6月期）
- 法人番号：9020001002464
- Web：
<https://www.marusangiken.com/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
角田 英規

豊かな社会を創造する

丸産技研は「人を育てる」「稼ぎを育てる」「未来を育てる」の3つの柱を軸に、建設業界の課題と向き合いながら「人材育成」「既存事業の拡大」「新規事業の挑戦」を進めてきました。今後は建築人材研修センターを軸に、3つの軸を更に拡大させる戦略を実行し、100億円企業を目指します。社員への待遇改善・育成支援へ投資を行い、働き手を増やすことで、社会インフラの維持に貢献し豊かな社会を創造します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2031年度迄に売上目標を達成する為に、下記取組を実施
- ・12%以上/年の売上高成長
 - ・神奈川県の内装工事シェア率10%獲得
 - ・従業員255名以上の体制を確立
 - ・職人人材の終身雇用モデルを構築

課題

- ・採用や新規事業への挑戦で投資が拡大
- ・一人当たり売上4000万円/年以上を稼ぐ人材育成が必要
- ・営業の体制の早急な増強が必要
- ・社会全体としては成り手が減っている為、採用が困難
- ・現場勤務が困難になった人材の雇用を継続できる環境整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・建築人材研修センターの設立(中規模木構造で建設)
- ・SDGsを実現する中規模木構造の推進
- ・さく井・解体工事の内製化
- ・不動産アセット事業の拡大
- ・リフォーム部門のフランチャイズ化
- ・建築人材の救急支援事業

実施体制

- ・社内の職人人材から講師や運営を行うチームを組成
- ・研修センターを中規模木構造で建設し、ショールームとして活用することで、木造建設の受注拡大へ繋げる
- ・内製化をする為の機器の購入と購入先からの技術継承体制を組み、内製化を推進
- ・不動産部門とBtoB内装部門との連携強化
- ・ベテラン人材でフランチャイズ部門を作り、加盟店を拡大
- ・建築人材研修センターで育成した職人人材でチームを組成

売上高100億円の実現に向けた手段

1. 建築事業の強化

- BtoB建築工事部門を主軸に成長中
- 内装工事の内製化により粗利率・利益率を向上
- 地域シェア拡大と不動産アセット事業との連携による売上拡大
- 国が推進する中規模木造工法での建築人材研修センターを建設し建物自体を展示場(ショールーム)にも活用することで、木造建築物の普及に努める

2. リフォーム事業の拡大

- 住宅リフォーム事業における多能工職人の育成とフランチャイズ展開を推進
- 地域市場でのシェア拡大と営業網の拡充を実現

3. 技術人材の育成と技術継承

- 建築人材研修センターを設立し、内装・解体・土木の即戦力職人を計画的に育成
- 育成した職人の社内配置と他社への派遣で収益モデルを多様化
- 将来的には営業・設計・施工管理職の育成も視野に

4. さく井・解体工事の内製化

- さく井工事・解体事業を自社内製化し、粗利率向上とコスト最適化を図る
- 品質管理力と価格優位性を強化し、競争力を確保

5. 不動産事業の成長

- アセット型事業による継続的なストック収益（家賃・賃貸収入など）を確保
- テナント向け建築内装を自社で完結し、受注拡大に貢献
- SDGsを可能にする中規模木造建築の自社設計施工を軸とした、不動産アセット事業の拡大

売上100億円達成推移グラフ

