



クラフトパーキング
(弊社所有運営の駐車場)

- 本社所在地：広島市安佐南区西原2-9-37
- 事業概要：設備点検、清掃、警備、工事、コンサルティング業務
- 常時使用する従業員：330人
(内PA：222人) 24年4月期)
- 現在の売上高：40.05億円（24年4月期）
- 法人番号：8240001016690
- Web<https://www.craftcorporation.net/>

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
松苗 晃

時代の変化やお客さまのニーズにフレキシブルに対応し、社会に必要とされる企業へと成長する。

- ・ 対応エリアの拡大と市場ポジションの確立 事業エリアの拡大を通じて、独立系ビルメンテナンス企業としての地位を確立し、競争力と信頼性のある企業体制を構築します。
- ・ 契約件数の拡大と派生業務の獲得 ビルメンテナンスの継続契約件数を増加させることで、付随するスポット業務の獲得につなげ、売上と収益機会を拡大します。
- ・ 新規事業として建設事業でキャッシュフローの多角化が可能とします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向けて、現在のビルメンテナンス契約棟数の倍増となる6000棟の獲得を目指します。



課題

人材の供給力	契約増加に伴う現場スタッフの確保・教育が追いつかないリスク
品質の維持	急成長によりサービス品質や既存顧客対応が低下する懸念
受注プロセスの非効率	見積・契約・引継ぎなどの業務プロセスに属人性・手作業が多く、スケーラビリティに課題

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ 営業DX導入による案件管理・進捗の可視化
- ・ 外注先・協力会社との連携強化
- ・ 作業工程のマニュアル整備と標準化
- ・ 定型作業の自動化（工事記録のアプリ化など）
- ・ Web・SNSを活用した認知度向上とリファレンス営業の活用
- ・ データセンター建設工事および蓄電所建設工事を新たな柱とする ※別紙詳細

実施体制

事業本部主導の推進室設置	「成長推進室（仮）」として契約棟数増加を横断管理し、営業・採用・教育・DXを統括
人材開発部の強化	採用と教育を専門に扱う部署を設置または再編し、供給体制と現場支援を担う
業務設計・DX担当部門	作業・受発注・業務管理の標準化とシステム導入を推進

※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（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

■ 新規事業：データセンター・蓄電所建設事業の柱化

【1】事業の意義項目

項目	内容
社会的需要	DX・AI化・EV化の進展に伴い、データセンターや蓄電所の需要は年々拡大。
環境貢献	再エネ・分散型電源との親和性が高く、カーボンニュートラルにも寄与。
ストック型ビジネスの補完	ビルメンなど継続収益型に対し、建設事業でキャッシュフローの多角化が可能。
自社事業とのシナジー	既存の建設・修繕ノウハウ、協力業者ネットワークを活用できる。

【2】成長戦略（データセンター・蓄電所建設事業）

◆ (1) データセンター建設工事

- ・ 国内外のAI・クラウド需要増を背景に、地方型・郊外型データセンターの建設案件に対応
- ・ モジュール型・コンテナ型DCへの対応（短期建設＋機動性重視）
- ・ 自社でのDC保有・運用も視野（将来的な収益源に）

◆ (2) 蓄電所（BESS）建設工事

- ・ 系統用蓄電所（特別高圧連系など）や企業の自家消費用蓄電池設備の建設受託
- ・ 将来的な自己投資型のストレージ事業（売電・アグリゲーション）への拡張も視野に

【3】主な課題とその対策

課題	対策
設計・施工の専門性	外部の設計事務所や電気工事会社と連携。初期はJV形式・共同提案を活用。
特別高圧対応など法規制	電気主任技術者や施工管理技士の外部招聘、技術顧問体制の整備。
顧客開拓	再エネ・通信事業者・自治体・データホルダーとの提携。業界団体活用。
自社内の知見不足	建設系事業部門の分離設置。社内教育＋中途採用＋業務委託で即戦力確保。
投資判断ノウハウ	金融・リース業者と連携。PPAスキームやアグリゲーションモデルを研究。