

FIT単価18円

【低圧発電所：FIT単18円】



HP公開の取扱物件例

○本社所在地：東京都新宿区高田馬場2-14-5 第一いさみやビル3F

○事業概要：太陽光発電や省エネ機器の販売・施工、資産運用のコンサルティング

○常時使用する従業員：19人（2024年6月期）

○現在の売上高：60.6億円（24年6月期）

○法人番号：5011101053699

○Web：https://apollo-corp.co.jp/

株式会社アポロ（建設業）

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
新堂 太郎

公明正大・地域貢献・温情友愛・未来創造

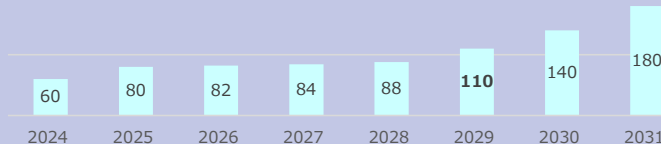
私たちアポロは、公正な姿勢と地域密着の企業活動を大切にし、再生技術と柔軟な発想で、長期的かつ継続的にお客様の豊かな未来づくりをお手伝いします。

今後は、「攻め」の戦略として営業・販売チームの強化や保守・メンテナンス領域への進出を図るとともに、「守り」の戦略として社内業務の効率化や収益管理の徹底に継続的に取り組み、組織力を高め、売上高100億円の実現を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2025年に売上高80億円、2029年に売上高100億を目標とします。さらに、2030年以降も成長を加速させます。



課題

- ・営業力強化のため、採用活動および人材育成。
- ・顧客の多様なニーズに対応するため、社内金融リテラシーの底上げ。
- ・社内業務の効率化。
- ・資金調達及び財務基盤の強化。
- ・新たな収益源としての保守・メンテナンス領域への進出

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・人材要件・採用要件を明確にし、戦略に基づいた最適なチャネルで採用活動を実施する。
- ・人事・教育体制を整備し、社内資格取得制度（例：FP資格など）を設計することで、人材育成を強化する。
- ・オペレーションモデルを確立し、工程の標準化を進めることで業務効率を高め、収益性の向上につなげる。
- ・監視装置の開発やデータ連携の仕組み構築により付加価値を高める。
- ・社内システムの改修を含む管理体制の強化を行う。

実施体制

- ・社長、経営企画、人事・教育担当が連携し、採用戦略の策定と社内資格取得制度を含む人材育成体制を構築する。
- ・営業部が中心的役割を担い、営業マニュアルの作成および業務の標準化を推進する。
- ・販売部は、保守・メンテナンス領域への進出として、顧客への監視装置導入提案を積極的に行う。
- ・全社員が一体となって、各業務の効率化と生産性向上に取り組む体制を整える。

※本宣言は企業自身が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