



主力サービス内装工事

○本社所在地：神奈川県 横浜市西区
北幸1-6-1 横浜ファーストビル11F
○事業概要：当社は神奈川県横浜市に本社を
有する、パチンコ機材（遊戯機器）の卸売業並
びに内装工事業等を営む事業者。
○常時使用する従業員：20名（2025年6月時点）
○現在の売上高：21億円（2024年8月期）
○法人番号：6020001022291
○Web：https://link-company.co.jp

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
安田 仁徹

建設の未来を支える、持続可能な社会づくり

株式会社LINKは、内装工事と先進技術の融合を通じて、誰もが安心して暮らせる豊かな社会の実現を目指します。建設現場の安全性・生産性の向上に貢献するとともに、AIやDXの力で業界の非効率を変革し、次世代の建設インフラを築いていきます。社員一人ひとりが誇りを持ち、挑戦を楽しめる企業文化を育みながら、関わるすべての人と共に成長し続ける企業でありたいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向け、内装工事業の堅実な成長とともに、新規事業である建築設計図から鉄骨施工図をAIによって自動生成するシステムの自社製品販売で年率20%程度の成長を目指す。

課題

- AIシステムの精度・汎用性の確保と製品化までの技術開発体制の整備**
→ 多様な建築構造や設計図に対応可能な高精度なAIアルゴリズムの構築とエンジニア・設計者との連携による実用化体制の強化が必要。
- 新規顧客の開拓および販売チャネルの構築**
→ 設計事務所・ゼネコン・鉄骨施工業者などへの認知拡大と、OEM・サブスクリプション等の販売モデル設計が急務。
- 既存内装工事業との経営資源配分と人材の最適配置**
→ 内装工事業と先行投資が必要なAI新規事業のバランスをとるための経営資源配分、人材育成・採用戦略が不可欠。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- AI設計図自動生成システムの製品化と建設業界への展開（SaaSモデル・OEM提供）
- 内装工事業における大手ゼネコン・デベロッパーとの継続取引と多能工化による受注増
- 建築設計・鉄骨設計分野でのDX支援ソリューションの横展開（構造計算・BIM連携など）
- 建設テック領域での展示会・業界イベント（日本・ASEAN）出展による販路拡大
- 中堅施工業者向けのクラウド施工支援サービスの開発・サブスクリプション化

実施体制

- 社長直轄で「AI建築事業本部」を新設し、PM・CAD技術者・AIエンジニアを採用（2025年中）
- 自社開発拠点を都内に設置し、技術検証・ユーザーテスト・製品改良を内製体制で実施
- 建設・内装現場出身者とソフトウェア技術者の混成チームによる実装型組織を構築
- 各部署横断の経営戦略チームを設置し、月次でKPIとROIをモニタリング