



- 本社所在地：埼玉県所沢市中1282-4
- 事業概要：解体工事業
- 常時使用する従業員：70名
（2025年9月末時点）
- 現在の売上高：30億円
（2024年12月期）
- 法人番号：4030002030179
- Web： <https://www.tamiya-home.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
田宮 明彦

「虹を奏で、解体から未来を創る」

タミヤホームの理念は「虹を奏でる」です。社員一人ひとりの多様な個性や力を音色にたとえ、調和させることで未来を築いていきます。当社には元アスリート出身の社員も多く、競技で培った挑戦心・粘り強さ・チームワークを活かしながら、解体業界で日本一を目指しています。100億円は通過点であり、その達成によって挑戦できる領域が拡大し、描ける未来が一段と大きくなる。空き家問題や限界集落化といった社会課題を解決し、子供たちの未来につながる持続可能な地域社会を実現する——これが私たちのビジョンです。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は2027年に売上高100億円を実現します。今年度の売上見込みは50億円であり、今後3年間で事業規模を倍増させます。支店展開や人員増強を通じて基盤を拡大し、100億円達成を新たな飛躍への通過点と位置づけます。これは単なる数値目標ではなく、社会課題に対応する力を備え、次世代につながる地域社会を築くための挑戦です。

課題

解体業界は古い体質が残り、DX化の遅れや若手人材不足が顕著です。当社も人材の採用・教育や体制整備が急務です。また、災害や人口減少による空き家問題や限界集落化は深刻化しており、企業の成長スピードがこれを上回らなければ社会的役割を果たせません。さらに現状は法人依頼が中心で個人顧客への認知度が十分ではなく、モデル企業となるためのブランド力強化が求められています。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

まず、管理部門のシステム導入を進め、受注から現場管理までの業務を効率化し、業界の古い体質を変革します。次に、人材採用と教育制度を拡充し、従業員を倍増するとともに、営業車両や事務所を整備して成長を支える体制を強化します。加えて、空き家相談や情報発信を通じてブランド力を高め、個人顧客への浸透を図ります。そして、不動産ソリューション事業を拡大し、空き家の再生や解体副産物の再資源化に取り組むことで、地域課題の解決と新たな価値創出を実現します。

実施体制

100億円達成に向けた実施体制は、代表取締役田宮を中心に管理部・営業部・工事部の各部長が連携し、全社で推進します。管理部は成長シナリオの策定とDX推進を統括し、システム導入を通じて業務効率化とガバナンス強化を担います。営業部は本社に加え、今後開設する神奈川・千葉の新支店を拠点として法人・個人の顧客基盤を拡大します。工事は多様な人材の力を活かし、安全と品質を最優先に施工力を発揮します。経営層が定期的に進捗をモニタリングし、必要に応じて施策を修正する体制を整備します。

売上高100億円達成後の当社の姿

2030年には売上200億円を達成し、解体工事業界でNo.1となることを目指します。2035年には売上500億円を実現し、関東から関西へと進出して全国展開の足場を固めるとともに、既存事業の前工程である不動産事業と後工程であるリノベーション・再活用事業を推進し、全国的な地域雇用の創出を果たします。

