

100億宣言

株式会社タキズミ（建設業）



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
吉森 豊

100億で作る最高の人生と社会

「すべてのお客様にお役に立つ」——この創業精神を胸に、タキズミは挑戦を続けます。オフィス・賃貸マンション改修で培った信頼を礎に、産業施設ソリューションやDXを加え、新たな成長ステージへ。2034年に売上100億円を突破し、社員には夢と誇りある働き方を、地域社会には安心・快適な環境を、お客様には資産価値を高める提案を届けます。100億の先にあるのは、誰からも「タキズミがいてよかった」と言われる存在になることです。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は2034年に売上高100億円の達成を目指し、既存事業と新規事業の両輪で成長します。既存のオフィス・賃貸改修はクロスセル営業を強化し年間5%の安定成長を確保。2024年に立ち上げた物流ソリューションを重点事業とし、2034年には売上36億円規模に拡大します。更にDXソリューションによる効率化と新サービス提供を進め、顧客満足と競争力を高めます。100億達成を通じて、顧客・社員・社会により大きな価値を提供できる企業を実現します。

課題

100億円達成に向けた課題は三点です。第一に既存顧客への提案力強化による継続的な案件創出。第二に物流ソリューションを確実に成長軌道に乗せるための仕組み作りと・人材育成。第三に成長に伴う組織運営の複雑化に対応する仕組みづくりです。特に「人的資産型」から「構造資産型」への転換を進め、誰もが成果を出せる体制を整備することが不可欠です。これらを克服し、2034年100億を実現します。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

当社の成長戦略は「既存深化」「新規拡大」「DX推進」の三本柱です。既存事業では建物オーナーやAM・PM会社向けに資産価値を高める提案を強化し、安定成長を図ります。新規事業では物流施設の改修・省エネ・防災ニーズを捉え、首都圏で培った実績を基盤に全国展開を進めます。さらにDXにより顧客向けシステムと社内基盤を整備し、利便性と生産性を向上。三本柱を掛け合わせ、売上100億を超える持続的成長モデルを確立します。

実施体制

第一に営業はクロスセルを徹底し既存顧客からの受注を拡大。第二に物流ソリューション専任チームを配置し新市場を開拓。第三にDX部門は「ビルカル」「リーシングサポート」等を展開し顧客利便性と生産性を強化。第四に「分業化組織」へ移行し正社員・非正規・業務委託・パートナーが連携可能な体制を構築。第五に構造資産型を進める為のマニュアル整備と計画的な実行で2034年売上100億円を確実に達成します。



本社ビル

- 本社所在地：東京都文京区大塚3-38-8
- 事業概要：省エネ提案及び改修工事でオフィス・住宅・産業施設の資産価値を創造する会社
- 常時使用する従業員：142名
(2025年8月時点)
- 現在の売上高：46.8億円
(2024年8月期)
- 法人番号：1010001004642
- Web：<https://www.takizumi.com/>

※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

売上高100億円実現の目標と課題(補足資料)

売上高100億円に向けた成長ロードマップ

成長目標：2034年(46期)に売上高100億円を必達目標とする「既存深化」「新規拡大」「DX推進」の三本柱で成長を実現

1, 既存事業（オフィス・賃貸マンション改修）

- ・クロスセル営業を強化し、年間5%成長を継続
- ・基盤収益を確保しつつ、首都圏モデルを全国展開へ拡大

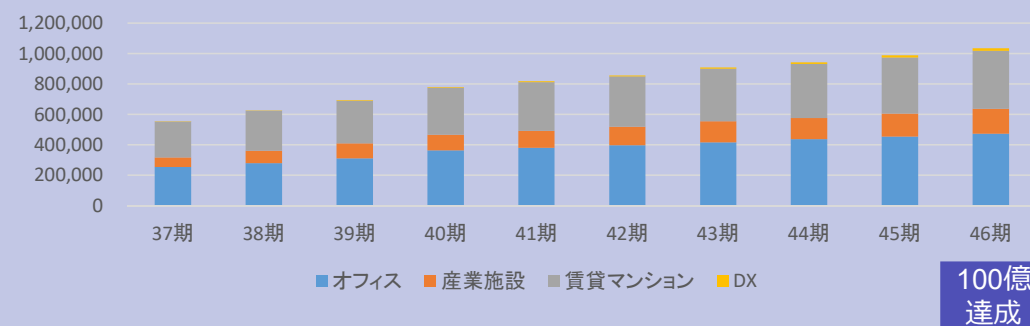
2, 新規事業（物流ソリューション）

- ・改修・省エネ・防災ニーズを取り込み、46期に売上36億円を計画
- ・成長産業である物流施設市場を重点領域に育成

3, DX推進

- ・顧客向けシステム（ビル管理・リーシング・CS支援）の構築
- ・社内基盤整備と業務効率化で営業力・施工力を最大化

売上推移



目標達成の為の主要課題

1. 既存顧客への提案力強化
2. 物流拡大を軌道にのせる為の仕組み作りと人材育成
3. 急成長に対応できる組織運営体制の整備（属人から分業へ）

解決策

- ・営業・技術の分業体制を確立し、誰もが成果を出せる仕組みを構築
- ・階層別研修による人材育成とマネジメント力の強化
- ・DXを活用し、顧客満足と生産性を同時に向上