



本社 社屋

○本社所在地：新潟県新潟市西蒲区巻甲

○事業概要：土木工事、建築工事、舗装

工事、港湾工事、下水道工事、ガス・  
水道工事、造園工事、宅地建物取引

○常時使用する従業員：202名

(2025年6月時点)

○現在の売上高：87億円

(2025年6月期)

○法人番号：8110001008197

○Web：<https://www.mizukura.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  
水倉 直人

## 今日を築き、明日を拓く (Build today, open up the future)

水倉組は創業以来110年間、一貫して建設業にて地域の暮らしを支え、安全安心を守ってきました。例えば、災害対応、大雪、豪雨等の気候変動においては、地域基盤リスクに確実に対応することでインフラを整備してきました。また、地域の未来のために、子ども食堂や出前授業、棚田ボランティア等にも社員が一丸となって取り組んでいます。これらの取り組みを将来にわたって継続することで、地域の暮らしを守ります。そのために、環境の変化に適用し、ICT施工、ZEB等の新規事業への挑戦を加速させることで、売上を増やし、経営体力のある企業を目指します。具体的には、2028年に早期に売上高100億円を達成、それを通過点として2032年に売上200億円というさらなる高みを目指します。また、地域の雇用創出、賃金上昇にも貢献し、地域経済を牽引します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

## 実現目標

2028年に売上高100億円、売上高年成長率25%を目指します



## 課題

- 外注費の高騰による総利益の圧迫
- 高度なスキルを要する工程の内製化率低下 (ICT施工等)
- 自社のナレッジ整備不足
- 生産性向上に係る取組不足
- 働き方改革、女性活躍に係る対応の遅れ
- 既存の工事市場の縮小傾向による価格競争リスクの顕在化
- 技術開発力強化の遅れ
- 新規市場開拓の停滞

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

## 目指す成長手段

## 1. 見積もり分析と市場予測を踏まえた営業戦略（課題1に対応）

工事毎の原価（材料費、外注費）を整理・分析した結果と、市場動向、競合、自社の強みを踏まえた売上戦略により、売上増に繋げる

## 2. ICT施工の推進（課題2,3,4,5に対応）

社員のICTスキル獲得を支援し、BIM/CIM等のICT施工を推進することで、生産性向上・受注件数の増加と売上増に繋げる

## 3. 新規市場の開拓と技術開発力の強化（課題6,7,8に対応）

ZEB市場への新規参入、自治体の動向を踏まえた市場開拓を実施する。また、市場開拓に必要な工法の開発を行い、技術力を強化する。これにより、工事の受注件数、受注実績を増やし、売上増に繋げる

## 実施体制

1.建設ディレクター・DX推進部を中心に「次世代施工マネジメント体制」を構築  
ICT施工、AI施工支援、技術開発を三本柱として推進。新社屋に「施工DX室」を新設し、施工データをリアルタイムで収集、分析。現場・新社屋間をリモートでつなぎ、生産性と安全性を両立させる新モデルを確立

2.各支店、営業店に「デジタル施工コーディネーター」を配置

施工データをクラウドで共有し、各工事の進捗、出来形、原価を可視化。利益圧迫のボトルネック課題を特定し、改善策の立案を継続的に実施

3.本社による施工データの統合分析と利益構造改革を実施

4.月2回の役員会実施。施工データの統合分析、利益構造改革、技術開発をレビュー。進捗確認と実行の方向性を示し、売上高200億円を実現可能性を向上

## 売上高実現目標

売上推移



2028年に売上100億円、2032年に売上206億円、  
売上高年成長率25.4%を目指す

**【売上戦略】**

1. 工事単位の見積もり、市場予測、競合と自社の強みを踏まえた売上戦略により、売上増を目指す（詳細は「売上戦略」参照）

**【売上高200億円達成に向けた施策】**

2. **ICT施工の強化**により生産性向上を図る。左記より、年間の工事件数を増やすことで売上増に繋げる（詳細は「売上高200億円の実現に向けた施策の全体像」①参照）
3. **技術開発力の強化**により、工法の開発、改良を行う。実績とスキルの向上により、さらなる案件獲得、売上増を目指す（詳細は「売上高200億円の実現に向けた施策の全体像」②参照）加えて、新社屋をNearly ZEB化し、ZEB実績を作ることでZEB案件の実績、社員のスキル獲得を目指す

## 売上戦略

弊社の強みのある案件を継続的に獲得することに加えて、市場ニーズにあった工法の開発、ICT施工の推進、新規市場（ZEB）の開拓により、上下水道、道路橋梁、建物（改修・補修）の売上を上げることにより、2032年に売上200億円超を目指す

## 攻めの戦略

## 上下水道工事

## 《耐震管への更新・管路再生工法による延命化》

- ✓ 上下水道工事では、自然災害への対応、長寿命化、コスト削減を重視している。弊社のストパネ工法を応用した長寿命化の技術開発、スマートガビオン工法を応用した防災技術の開発、非開削法によるコスト削減にて、技術力を強化する。これらに対応することで、**4億円/年の売上増を図り、2032年に売上約13億円を目指す**
- ✓ 加えて、デザインビルトにて設計、施工を一括発注し、コスト削減を行う発注形式にも対応することで、案件獲得に繋げる

## 《維持補修工事獲得での案件拡大》

- ✓ 舗装修繕、橋梁補修、防水改修の過去実績、ICT施工の強化にて、**2032年までに売上24億円を目指す**。年平均成長率は緩やかな減少の見通しであるが、国直轄・県での市場規模が大きい領域である。ICT施工の強化、工法の開発・改良等により、維持補修需要を確実に獲得することで売上増に繋げる

## 《時代ニーズ、需要への対応》

- ✓ 国の方針を踏まえて**ZEB市場への新規参入**を行う。公共の補修・改修では、実績、工法の改良、ICT施工の強化等により、**2032年に売上28億円超を目指す**（ZEB案件含む）
- ✓ 需要のある**民間の補修工事の獲得**（年平均成長率6.19%）により、**2032年に売上35億円を目指す**

## 守りの戦略

## 《自社の強みを活かした基盤整備》

- ✓ 弊社の110年の歴史・実績、地域への密着力、県の基幹産業のインフラ工事により地域を守っていきたいという想いにより継続して獲得していく領域である
- ✓ 年平均成長率は緩やかな減少の見通しであるが、国の補助金により基盤整備は継続される見込みであり、ICT施工の強化による生産性向上により、**2032年に売上17億円超を目指す**

## 《災害復旧工事等の地域のインフラ基盤維持》

- ✓ 復旧工事等の実績、排水路工事等の独自工法の活用をすることで、継続的に獲得していく領域である。治水・災害普及案件は国・県の予算で安定であり、年平均成長率も横ばいの見込みであることと、ICT施工の強化による生産性向上により、**2032年に売上約23億円を目指す**

## 農業土木工事

## 河川港湾工事

## 新築建物工事

## 《地域への密着力を踏まえた着実な案件獲得とICT施工による効率化・利益率の向上》

- ✓ 病院や老人ホーム等の準公共建物、商業施設・オフィスビル等の民間建物について、地域への密着力を活かして、**2032年に売上約31億円を目指す**。他工事と比較して粗利が低いことが課題であり、ICT施工の強化により利益率を向上する

## 売上高200億円の実現に向けた施策の全体像

## 事業に係る重点施策（売上高200億円達成に向けた施策）

## 1 ICT施工の強化

## BIM/CIM技術

設計時から完成後の状態を想定し、部材同士の干渉チェック等が可能。手戻り防止・生産性向上に貢献

## 遠隔監視・操作

現場に行かずとも、建機の操作、チェック等を可能とし、無事故工事と生産性向上に貢献

## 2 技術開発力の強化

## 工法の開発・改良

農業土木、上下水道工事等の耐震・停電・災害復旧等の観点から各種工法の開発、改良を実施

ストパネ工法に次ぐMade in 新潟 新技術認定の創出と、地域のインフラ基盤の強靭化、建設業界の活性化に貢献

## LCCO2モニタリング・分析

新社屋はLCCO2削減を目的とした設計としている。新社屋建設後の運用においても定期的にCO2排出量を見える化し、ZEB化における改善点の検討・次の設計に向けた整理を実施

## 地域とともに未来を拓く

## 実現の場



Nearly ZEB  
新社屋

## 地域への貢献（地域の安全・安心・経済成長を支援）

## 3 子どもの見守り・防災拠点

## 遠隔確認・災害時避難場所

子ども食堂を遠隔カメラで見守ることで、事故を防ぐ

弊社の周辺には、民家、田んぼが多く、災害時の避難場所として地域住民を受入

遠隔監視・操作室は、工事現場とカメラで繋がっているため、災害時の外の様子も確認し、外の安全を確認してから避難解除が可能

## 4 DX・GX促進

## イベント開催場

DX・GX機器の体験イベント等を開催し、農家、建設系中小企業にICT、デジタル機器に触れる機会を提供。地域のDX・GX促進に貢献

## オープンコラボレーション拠点

設計会社、不動産会社、農家等がアイデア、ケイパビリティを活用し、民間主体の建築案件等を創出できる場を提供。地域のインフラ基盤を支えるオープンコラボレーション拠点として機能

売上達成だけでなく、地域にも貢献することで、弊社の魅力向上も目指す  
→地域の雇用創出、地域経済の活性化にも貢献する