



YAMAZEN TEKKO
山善鉄工建設株式会社



本社

○本社所在地：岩手県二戸市釜沢字山道17-1

○事業概要：建築用鉄骨の製造・現場施工

○常時使用する従業員：46名（2025年12月時点）

○現在の売上高：6億円（2025年8月期）

20億円（2024年8月期）

18億円（2023年8月期）

○法人番号：1400001007804

○Web：<https://yamazen-tekko.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
山本 善大

少数精鋭で付加価値の高い物件を受注できるよう、設備・技術力を高い水準で確保する

当社は1974年の創業以来、東北地域を中心に鉄骨部材の製造と鉄骨工事を手掛け、少数精鋭による高付加価値の提供を強みに、多様なニーズに応えてきました。

これからも設備と技術力を高水準で維持し、大手ゼネコンや商社との信頼関係を礎に、地域に根ざした安定成長と新たな価値創出により売上100億円企業への成長を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2035年の売上高100億円達成に向けて、
- AIロボ活用と内製化、二交代制により省人化と稼働効率を高め、生産量増加と納期遵守率向上を実現
 - 階層別の教育や組織横断の改善活動、設計の体制強化・内製化を通じて自律的組織を形成
 - Hグレード基準を踏まえた品質管理プロセスやISOの導入・運用により、品質安定化と顧客信頼向上
 - 継続的な大型案件の獲得と、M&Aと関東圏を中心とする拠点拡大により収益の安定化と基盤拡大を実現

課題

- 自動化設備投資と効果検証に伴う負担や外注依存の是正、若手主体組織における技術指導の強化
- 教育体系の未整備や管理者層の人材不足、設計人材と支援ツールの不足
- 品質基準向上及びISO運用に加え、分散した品質データの統合とHグレード基準維持に伴う負荷の増大
- M&A候補選定の難航やPMIの準備不足、大型・長期案件への対応に必要な体制整備、拠点展開に伴う投資リスク

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 自動化設備導入と内製化、二交代制活用による効率化と短納期への対応
- 教育体制整備と組織横断的なプロジェクト活動の推進、設計人材育成とBIM導入による提案力強化
- 品質目標刷新と不適合管理の改善、ISO取得推進や品質データ一元管理による品質体制強化
- 大型・長期案件への対応、M&A候補スクリーニングやPMI計画策定、関東拠点調査と投資計画による事業拡大

実施体制

- 製造部門主導の生産革新チーム設置と月次レビューによる改善推進
- 人事部と部門マネージャーによる教育推進や改善委員会の統括、設計部門に技術戦略チームの配置
- 品質保証部を主管部署とし、部門品質責任者の任命や品質管理委員会の横断推進、品質データ統合に関するIT支援
- 経営戦略部M&A推進チームの設置や営業本部と生産技術部門による拠点展開の主導、外部アドバイザー活用による実行支援

売上高100億円実現に向けた具体的措置の詳細

①生産性の向上：製造部/生産革新PJ（2026~2028）

- AIロボット等の自動化設備を選定し段階的に導入。主要工程を社内に移管して外注依存を減らし、製造リードタイムを短縮する。
- 二交代制導入に伴い労務制度を改訂し、若手社員主体のチーム効率と生産量を向上させ、納期遵守が可能な体制を実現する。

②組織力の強化：人事部/改善委員会（2027~2029）

- 年間教育計画と職種別カリキュラムを整備し、OJT・OFF-JTによる階層別教育体制を整備・運用する。部門横断型改善チームを発足させ、KPIを設定して進捗を可視化する。
- 設計人材を採用・育成し、BIM等の設計支援ツールを導入することで提案力を向上させ、新規売上やサービス品質向上につなげる。

③品質管理体制の強化：品質保証部門/品質管理委員会（2027~2030）

- 品質目標や不適合管理プロセスを見直し、全社に周知徹底する。Hグレード基準及びISO取得推進チームを設置し、文書体系を整備して外部審査に対応する。
- 設計～製造～検査にわたる品質データを統合してトレーサビリティを確保、品質の安定化、クレーム削減、顧客信頼向上を目指す。

④事業拡大と市場対応力の強化：経営戦略部/営業・生産技術（2030~2035）

- 大型・長期案件への対応力を高める。
- M&A候補をスクリーニングし、外部アドバイザーと連携して検証を進める。営業・生産の両面から、関東圏での拠点展開と投資計画を立案し、事業規模拡大と収益安定化を図る。



STEP1：基盤構築（2026年～2029年）

STEP2：信頼と品質の確立（2027年～2030年）

STEP3：成長加速と市場展開（2030年～2035年）

① 生産性の向上【最優先】

- 生産設備の自動化、内製化推進、二交代制の導入により供給能力を拡張
- まずは“作れる体制”を整え、売上増加の土台を作る
 - 供給制約の解消、効率化、納期対応力の向上

② 組織力の強化【並行推進】

- 教育体制と現場改善活動で人とチームの力を高める
- 設計部門の強化を通じて付加価値ある提案型組織へ
 - 自律的な現場づくり、提案力強化、属人化脱却

③ 品質管理体制の強化

- Hグレード基準に基づく品質マネジメント体制（ISOなど）を整え、安定的な品質を提供
- トレーサビリティやPDCA体制により、大手顧客からの信頼性向上
 - Hグレード基準の品質管理・品質の安定化、案件大型化への基礎構築

④ 事業拡大と市場対応力の強化

- M&Aによる事業補完と、関東エリアへの拠点展開で新たな需要を獲得
- 外部リソースを活用しながら大型・長期案件への対応力を確立し、事業規模と収益性を両立させる
 - 新規顧客獲得、エリア対応強化、売上・利益の安定成長