



【当グループの主力事業】
建築資材卸売事業/ムービングハウス
事業/販売システム事業/工事業

- 本社所在地：
長崎県大村市富の原一丁目1545-1
- 事業概要：建築資材の販売及び工事、リフォーム工事、ムービングハウスの販売、コンピュータシステムの開発・販売等
- 常時使用する従業員：80名
(グループ全体、2025年9月時点)
- 現在の売上高：33.5億円
(グループ全体、2025年9月期)
- 法人番号：5310001008964
- Web：https://ltu.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
原田 岳

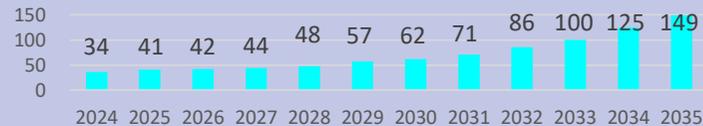
標準化で建築業界の全体最適を実現し、次世代の住環境を創造する

私たちLTUグループの使命は、全国の同業他社と連携した業務標準化とビッグデータの運用により、業界の「全体最適」を実現し、次世代の住環境基盤を創造することです。
建設業界には、伝票や配送方式などの不統一、実益に乏しい独自仕様や部分最適に固執した様式など、非効率な慣習が散見されます。私たちはこれらを根底から刷新し、サプライチェーン全体を再構築します。個社の枠を超えた全国のネットワークで生産性を最大化し、質の高いインフラの社会実装に貢献します。地域経済と国富たる住環境を支える中核企業として、100億円企業の実現へ邁進してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年のグループ売上高100億円達成に向け、2028年以降は年率10%程度の成長を目指す。



課題

- ・業界全体の企業間連携の不備と国土強靱化を阻む供給体制
- ・業界全体のIT化遅れによる著しい生産性の低減
- ・業界全体の高齢化と複雑化する業務における継承の断絶
- ・業界標準の仕組不在とガラパゴス化（非国際基準）
- ・どんぶり勘定による経営リスクとパートナーシップの欠如
- ・労働集約型対応による顧客機会の損失

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独自教育システムによる「高度人材」の育成と組織基盤の強化
- ②AI実装による建築システム群の飛躍的な機能向上
- ③システム販売に加えて、構造計算など高付加価値・高収益事業による財務体質の強化
- ④財務基盤をテコに、「総売上5%」の戦略的マーケティング投資
- ⑤サプライチェーンの全体最適と「知識集約型産業」への転換

実施体制

- ①精鋭社員の機動力（地上戦）とマーケティング広報力（空中戦）を融合した、次世代人材確保のための採用体制の確立
- ②業界を熟知した経営層・SEと、インド工科大学出身の高度外国人材による「深い業界知見×最高水準の技術力」のハイブリッド開発体制の継続
- ③大手商社・コンサルタントと連携した全国販売体制のさらなる推進
- ④マーケティング・営業一体型の「特別編成チーム」による市場開拓と深耕開拓
- ⑤各種の公的協議会等を通じた「産官連携」による業界ルールの標準化と全体最適

売上高100億円実現の具体的方策

～業界標準化とAI実装による「全体最適」で、建設産業の構造を転換～

成長戦略・数値根拠

～高収益モデルの確立と「Jカーブ」成長のシナリオ～

売上高の大半が粗利益となるシステム事業（AIチャットボットによる業務効率化・工事管理等）と、高付加価値な構造計算や積算事業を成長エンジンとする。

取引先とのネットワーク効果によるシェア拡大で指数関数的成長（Jカーブ）を実現し、2033年に100億円を達成する。

- ▶第1フェーズ（～2027年）：システム普及と高収益化により、利益を内部留保として潤沢に蓄積する「助走期間」
- ▶第2フェーズ（2028年～）：蓄積した資本をテコに、総売上の約5%を販促費へ投下する「反転攻勢期間」

課題解決

～業界の「非効率・ガラパゴス化」を乗り越える～

建設業界が抱える「標準の仕組み不在（ガラパゴス化）」「IT化の遅れ」「高齢化による継承断絶」といった構造的課題を以下のように解決する。

- ▶部分最適の打破：業界内での個社ごとの独自仕様を廃し、LTUのシステムを「業界標準（デファクトスタンダード）」として定着させることで、情報の分断を解消。単なる自社囲い込みではなく、「ノウハウのオープン化」による業界の標準化を最優先するスタイルでの研究開発
- ▶属人性の排除：IIT出身エンジニアによるAI実装で、職人や監督の「暗黙知」を形式知化。さらに全国の同業他社に活用していただくことで、ビッグデータを構築し、機械学習を進め、高齢化が進む中でも生産性を維持・向上させるインフラを構築



具体的措置

～100億円実現への5つの実行ステップ～

戦略を確実に実行に移すため、以下の段階的措置を講じる。

- ▶基盤強化：独自教育システムによる「高度人材」の育成と、組織的礎の確立。
- ▶機能進化：AI実装による建築システム群の飛躍的機能向上と標準化の推進。
- ▶財務・連携：構造計算など高収益事業による財務体質の強化と、アライアンス基礎体制の構築。
- ▶投資攻勢：財務基盤をテコにした「総売上5%」規模の戦略的マーケティング投資（2028年～）。
- ▶構造転換：全国アライアンス体制を完成させ、サプライチェーン全体最適と「知識集約型産業」への転換を完遂。

実施体制

～戦略を具現化する最強の布陣～

社内外の英知と技術を結集し、具体的措置の各ステップを推進する。

- ▶採用・開発：精鋭社員による採用機動力と、経営層×業界出身SE×IIT（インド工科大学）等出身高度人材によるハイブリッド開発体制。
- ▶販売・展開：大手商社・コンサルタントと連携した全国販売網の構築および、マーケ・営業一体型の「特別編成チーム」による深耕。
- ▶産官連携：全国住宅産業地域活性化協議会等と連携し、一企業を超えた「公器」として業界全体のルール形成を主導。

