

100億宣言

株式会社相川スリーエフ（建設業）



株式会社 相川スリーエフ



当社が施工した注文住宅

- 本社所在地：千葉県船橋市
- 事業概要：サッシの製造・施工を中心とした建材事業及び、注文住宅・リノベーションなどを行う建設不動産事業
- 常時使用する従業員：118名
(2025年3月時点)
- 現在の売上高：56億円
(2025年3月期)
- 法人番号：8040001016521
- Web：https://www.aikawafc.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
相川 一臣

「楽しくなければ仕事じゃない」を起点に環境配慮型事業で100億へ

この言葉を原点に、建材の製造・施工から建設・不動産までを一体で担う技術力と現場力を強みに、人々の暮らしを快適にし、環境に配慮した住まいづくりで社会に貢献してきました。当社は2025年3月期に売上高56億円を達成しましたが、次の成長ステージとして、新工場を核とした生産性・供給力の飛躍的向上と、外装ファサード施工事業および断熱窓リフォーム事業を新たな収益の柱として確立し、2030年に売上高100億円を達成することを宣言します。この100億円は単なる規模拡大ではなく、高付加価値な製品・施工サービスによる顧客満足の上昇、雇用創出と賃金水準の改善、そして脱炭素社会への貢献を同時に実現するための通過点です。社員が成長と誇りを実感できる企業として、社会に必要とされ続ける存在へ進化します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

新工場を核とした生産性向上と高付加価値事業への転換により、2030年に売上高100億円を達成する。



課題

- ・【老朽化した設備による生産性・供給力の制約】既存工場では大型設備更新や工程最適化が困難で、受注拡大に対応できない。
- ・【成長分野への供給体制不足】高付加価値案件の需要拡大に対し、製造・施工を一体で支える体制が十分でない。
- ・【人材不足と技能の属人化】施工・設計・マネジメント人材の不足により、事業拡大スピードに制約が生じている。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・【新工場建設・設備更新による生産体制の抜本的強化】最新設備により、加工精度・生産速度・人員効率を大幅に向上させる
- ・【外装ファサード施工事業の本格展開】新工場で製造した建材を活用し、高付加価値な外装ファサード施工事業を拡大。
- ・【断熱窓リフォーム事業の規模拡大】脱炭素政策に対応した断熱窓リフォームを成長事業として育成し、製造内製化による短納期・高品質な施工体制を構築
- ・【人材育成・外部施工ネットワーク（窓プロ集団）の構築】施工能力の拡張と事業再現性を高め、持続的な成長基盤を確立

実施体制

- ・【経営層主導の推進体制】代表取締役会長CEOを責任者とし、経営判断と資源配分を迅速に行う体制を構築
- ・【新工場・生産体制の専任管理】工場責任者を中心に、生産計画・設備稼働・品質管理を一元管理
- ・【事業別の責任体制（外装ファサード／断熱窓リフォーム）】事業責任者を配置し、営業・設計・施工を横断的に統括することで、収益性と成長スピードを加速化
- ・【外部パートナーとの連携体制】金融機関、設備メーカー、外部施工ネットワーク（窓プロ集団）と連携し、事業を推進

※本宣言は企業自身は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