



株式会社 凌霄 (りょうしょう)



株式会社凌霄 札幌本社

- 本社所在地：北海道札幌市白石区
- 事業概要：建築・土木工事一式／構造物取り壊し工事（解体）／研掃工事／各種コア・アンカー工事／内装工事 ほか
- 常時使用する従業員：66名
（グループ全体・2025年2月時点）
- 現在の売上高：24億円
（グループ全体・2025年2月期）
- 法人番号：5430001060549
- Web：https://ryosho.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
佐々木 勇輔

顧客目線で、強い現場と人づくり。未来につなぐ技術と仲間

私たち凌霄グループは、2009年の創業以来「徹底した顧客目線」を軸に、斫り工事から総合建設業へと成長してきました。「凌霄花(のうぜんかずら)」のようにどこまでも高みを目指し、2036年に売上高100億円を達成します。売上高100億円はゴールではなく、地域の建設産業を持続可能にするための通過点です。その第一歩として、建設業の“入口教育”を担う研修事業を立ち上げます。単なる技能習得ではなく、建設業の醍醐味や働く楽しさを伝え、自社の従業員はもとより、未経験者・転職者・外国人材が安心して定着できる環境を整えます。法人向けサービス等も組み合わせることで事業化し、地域の人材供給基盤として定着させます。さらに、既存事業の高付加価値化とM&A・提携によるグループ基盤強化を組み合わせ、安全・品質を最優先に、100億達成に必要な供給力と対応領域を着実に積み上げます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2036年にグループ4社（凌霄／さかい建築工房(株)／中大開発興業(株)／東海運輸(株)）で売上高100億円を達成。
- 成長戦略3つの柱：
 - ① 研修事業の立上げ（入口教育を中核に事業化）
 - ② 既存事業の高付加価値化（品質安全の標準化・施工体制強化）
 - ③ グループ連携の深化（M&A・提携を含む：領域拡張と供給力強化で受注を拡大）

課題

1. 人手不足・資格者不足（施工能力の制約）
2. 未経験者等の定着課題（入口教育・育成の不足）
3. 技能承継の仕組み不足（指導人材・標準化）
4. 研修事業の事業性確立（早期の収益化・継続運営）
5. 品質・安全の継続強化（現場力の底上げ）
6. グループ連携強化（受注～施工～運用の一体化）

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. 研修事業の整備・事業化
校舎を整備し、入口教育と法人向けサービス等を組み合わせ収益化。将来的に多拠点化（提携・FC等を含む）
2. M&Aによる事業領域の拡大
計画的なM&A推進により、グループ事業領域を拡大。
3. 既存事業の高付加価値化
品質安全の標準化、専門技能内製化、施工管理体制強化。
4. グループシナジーの最大化
土木・運送・住宅・内装の連携強化。M&Aで供給力を補完。

実施体制

1. 組織体制の強化
研修事業部新設。直轄推進体制で横断的に推進。
2. 人材育成と採用強化
グループ内外のベテラン専門講師等による社会貢献性の高い体制を構築。外国人材も含めたグループ採用体制の強化。
3. 外部連携の拡大
大手建設会社等との企業向け取組拡大。公的活用情報の提供。
4. 経営管理体制の整備
グループ経営月次会議とKPI管理（入学/受講、法人契約、定着率等）。

※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

成長戦略とグループ体制

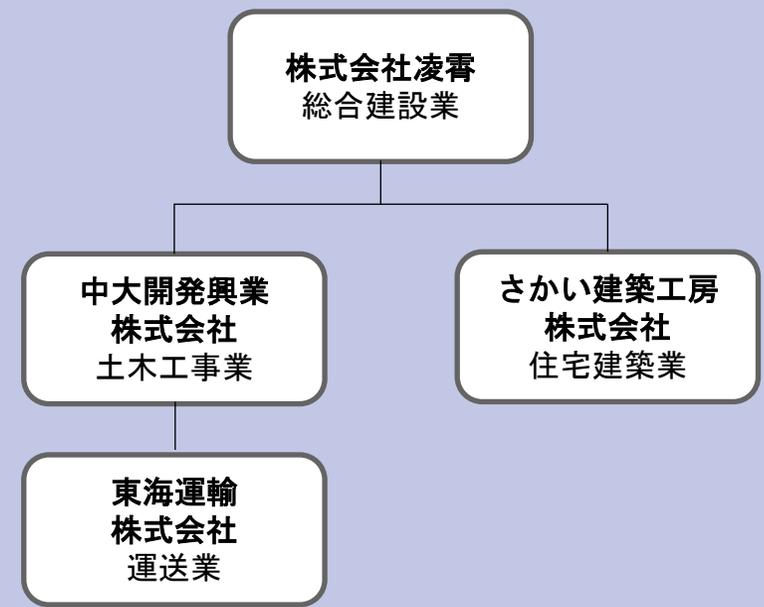
凌霄グループは、4社（凌霄、さかい建築工房、中大開発興業、東海運輸）が連携し、解体・住宅・内装・土木・運輸の総合力を発揮します。

中核は、人材不足という構造課題に対する“入口教育”を担う研修事業の立ち上げです。単なる技能習得ではなく、建設業の醍醐味や働く楽しさを伝え、未経験者・転職者・外国人材が安心して定着できる環境を整えます。法人向けサービス等も事業化し、将来的には多拠点展開等により地域の人材供給基盤として定着させます。

研修事業と既存事業は相互に連携し、人材育成と施工体制の強化を図ります。

研修事業の立ち上げ予定である2028年までは緩やかな成長を見込みます。立ち上げ後は研修事業と既存事業の相互連携による相乗効果に加え、品質安全の標準化とグループ連携強化により、ワンストップサービスを展開。計画的なM&Aと提携で対応領域と供給力を補完し、2036年に売上高100億円を達成します。

凌霄グループ4社構成



売上高

