



大型建物解体工事

- 本社所在地：愛媛県松山市来住町1432
- 事業概要：解体・土木工事、不動産仲介
- 常時使用する従業員：26名  
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：10億円  
(2025年6月期)
- 法人番号：4500001022105
- Web：https://nissho-max.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  
伊藤 将城

## 解体は終わりではなく、新たな未来を創る「RESTART」

令和元年の創業以来、私たちは愛媛県松山市を拠点に「解体は終わりではなく、新たな未来を創る再出発である」という信念を胸に走り続けてまいりました。単に建物を壊すのではなく、その土地が持つ新たな可能性を引き出し、地域社会に次の価値を提供することが私たちの使命です。現在、深刻化する空き家問題やインフラの老朽化など、時代は大きな転換点を迎えています。100億円宣言は単なる規模の拡大ではなく、安心・安全な再出発の機会をより広く届けるための「責任の証」です。さらなる自社一貫体制を磨き上げ、社員と家族が誇れる企業への成長とともに地域の未来を広げることを誓います。

## 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、以下の成長戦略を推進します。主力事業である解体事業で確固たる基盤を築くとともに、「解体×不動産」のシナジーを最大化し、解体後の土地仕入れから開発、販売までをワンストップで担う高収益モデルを確立します。また、愛媛県内での圧倒的シェアNo.1を盤石なものとした上で、四国全域および西日本エリアへの戦略的な拠点展開を行い、広域で「RESTART」を提供する企業へと成長します。

### 課題

- 建設・解体業界全体が直面する慢性的な人手不足と当社のブランド力不足に起因する人材確保の課題
- 現場管理業務の属人化（業務の互換性の低さ）
- 部門間（解体・土木、不動産仲介）との連携不足
- デジタル化（DX）の遅れによる生産性の低さ
- ビジネス領域・地域の拡張停滞

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- クリーンで魅力的なブランドイメージの構築による人材強化
- 現場管理業務の標準化とデジタル化による生産性向上
- 解体業と宅建業を両方行える強みを活かし、「解体の受注」＝「不動産仕入れの最前線」と位置づける垂直統合モデルの推進による利益率の劇的な向上
- 積極的なM&A（同業および周辺業種）による商圏・業務の拡大
- シップ・リサイクル法への対応や厳格化するアスベスト法規制への対応等の市場ニーズを捉えた環境配慮型ビジネスの推進

### 実施体制

- 「解体・土木」と「不動産」の両事業部の密な連携による情報の即時共有から受注までをスピーディに行える組織体制を構築
- 将来的なホールディングス体制への移行を見据え、各リーダーへの権限委譲と組織主導の柔軟な意思決定の実現
- 次世代を担う多能工の早期育成に向け、短期間で高度な技術や重機資格を取得できる独自の社内教育制度の整備
- 現場情報のクラウド管理やDX化を推進し、100億規模の案件数に対応できる高効率な施工管理体制の確立