



- 本社所在地：愛知県名古屋市東区山王3-14-11
- 事業概要：建設業
- 常時使用する従業員：41名
(2026年1月時点)
- 直近3期の平均売上高
15億円(2023年7月期～2025年7月期の平均)
- 現在の売上高：9億円(2025年7月期)
- 法人番号：1180001018790
- Web：https://asuka-kogyo.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
白浜 飛鳥

選ばれ、信頼され、喜ばれる

わたしたち株式会社飛鳥工業は、経験豊富な解体のプロ集団です。高い技術と経験を有する職人による、安心の自主施工を基本としております。少数精鋭であることを強みとし、工事にかかわる社内の情報共有・意思疎通を徹底し、全社一丸となって、1つ1つの解体工事に取り組んでおります。建物の解体を通して、お客様と地域社会に「安全で安心して生活できる環境」をご提供し、廃棄物の不法投棄防止と再資源化の推進を通して、人と地球にやさしい企業を目指しております。解体のプロ集団として高いコンプライアンス意識をもち、お客様から頂戴する解体についてのさまざまなご注文にお応えできる「選ばれ、信頼され、喜ばれる」解体専門企業へと躍進すべく日々精進しております。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は持続的な成長と市場競争力の強化を図り、2032年に売上高100億円の達成を目指す。そのために施工力の安定確保、DX推進、財務基盤の強化を総合的に進め、事業規模拡大と収益性向上を実現する体制を構築する。また、最新重機の計画導入とICT施工の拡大により、現場の生産性と安全性を大幅に向上させる。重機稼働率の最適化と大型案件への対応力を強化し、持続的に売上100億を達成できる事業基盤を確立する。

課題

大型案件への対応力不足や施工体制の安定性、現場管理の属人化、経営データの活用不足、資金調達力の弱さなどが成長の制約となっている。これらを解消し、事業拡大に耐えうる組織基盤を整えることが課題である。老朽化した重機の維持費増大や故障リスク、オペレーター不足により施工効率が低下している。またICT建機の活用度が現場ごとにばらつき、重機管理のデータ化も不十分で、生産性向上の妨げとなっている。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

協力会社とのパートナー制度構築や人員増強により施工力を高め、DX化による原価・工程管理の高度化を進める。さらに財務基盤を強化し、大型案件に対応できる資金力と経営判断の迅速化を実現し、成長を加速させる。ICT建機や高性能重機への計画的更新を進め、稼働データを活用した整備・配置最適化を実施する。さらにオペレーター育成制度を強化し、技能向上と多能工化を推進することで、現場全体の生産性と品質を安定的に高める。

実施体制

経営陣主導で全社横断の推進体制を整備し、施工部門・管理部門・経営企画が連携して施策を実行する。現場デジタル化や管理標準化を段階的に進め、組織全体で売上100億円達成に向けた取り組みを継続的に推進する。重機管理部門を中心に整備計画・更新投資・稼働管理を一元化し、現場との連携体制を強化する。施工管理部門と協働し、重機配置の最適化やICT施工の標準化を進め、全社的に効率的な運用体制を構築する。

※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

売上高100億円実現に向けた成長戦略

2026～2028年：基盤強化

施工体制・DX・財務の土台づくりを最優先
協力会社とのパートナー制度構築
作業員・管理者の増員と教育
安全・品質管理の標準化
原価・工程管理システム導入
内部留保の積み増し・資金調達力向上

ICT対応重機導入
整備体制強化
稼働データの可視化

2028～2030年：成長加速

大型案件対応力の確立と生産性向上による売上拡大
大型案件の安定受注体制を確立
現場情報の完全デジタル化
経営データの可視化による意思決定高速化
収益性改善と事業規模の拡大

ICT施工の主力化
大型案件対応力の強化
配車・稼働最適化

2030～2032年：事業拡大

高収益体質の確立と売上100億円の達成
施工力・管理能力の高度化による競争優位の確立
DX活用による全社最適化と生産性最大化
財務基盤の強化による安定成長モデルの確立
新規領域・新市場への展開検討
売上100億円の達成

多角化（レンタル・中古売買）
広域展開
100億達成の組織体制構築

