



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
濱崎 増司

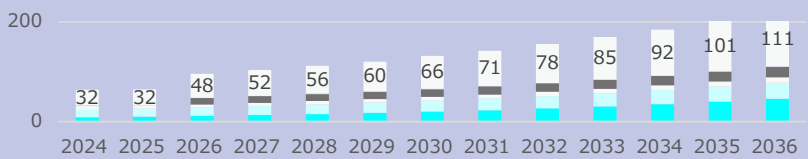
「AIに、負けるな。」

AIと共存していく時代だからこそ、手に職を持つ人の可能性を再認識してほしいというメッセージです。はまさきホールディングスの中核企業である濱崎組は1964年の創業より新卒者を採用し左官技能工へ育ててきました。積み重ねた教育ノウハウにより近年では大工や外断熱工、内装工へ育成の幅を広げ、従業員として継続雇用を行っております。職人不足により日本の建設が立ち行かなくなる将来を危惧し、職人を自社で雇用・教育し総合建設の内製化を促進させる事により更に進むであろう職人不足に対応します。私たちの技術・技能で、総合建設業、専門工事業、住宅事業に新たなマーケットを開拓し、目標達成により日本を地方を人を元気にします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け新たなマーケットを開拓します。



課題

- ・少子高齢化による労働人口・建設従事者・建設需要の減少
- ・管理技術者の確保、育成
- ・若年技能工の定着率向上と技能向上
- ・新たなブランディングの確立・強みの強化
- ・グループ企業、各セクションの相乗効果を生む

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・グループ企業全体で売上高100億円の達成を目指す
 - ・総合建設業(株)濱崎組建築部)の売上を500%の40億円強みの強化、顧客開拓、管理技術者の増員、育成
 - ・専門工事業(株)濱崎組専門工事部)の売上を200%の30億円商圏の拡大、技能工の増員
 - ・住宅事業(TOAHOME(株))の売上を200%の15億円
 - ・M&Aを見据え、売上を15億円と設定する
- ・会社部署を越えた相乗効果で新たなブランディングを確立

実施体制

- ・長期経営計画の遂行を各セクション責任者と進捗確認する
 - ・社長や営業担当者、不動産部門を活かした顧客の開拓
 - ・職人が在籍する強み、得意分野の拡充、担当者教育・育成
- ・定着率向上＝売上増加、教育プロジェクトを進め技能継承
 - ・商圏を全国に拡大させ若年技能工を増加させる
- ・差別化した住宅建設で受注量・受注額共に増加させる
- ・周辺事業をM&Aし更なる相乗効果を生む
- ・地域での新たなブランディングを確立し認知度を高める



(株)濱崎組 本社社屋

- 所在地：愛媛県松山市和泉北1丁目13番39号
- 事業概要：総合建設・左官・大工・外断熱・内装仕上げ・不動産コンサル
注文住宅の設計・施工・土地分譲
- 常時使用する従業員：177人
(グループ全体・2026年1月期)
- 現在の売上高：29億円
(グループ全体・2025年9月期)
- 法人番号：4500001003352
- Web：
(濱崎組) <https://www.hamasakigumi.co.jp/>
(TOAHOME) <https://www.toahome.com/>

※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具体的措置

- ・はまさきホールディングス株式会社とグループ会社(株式会社濱崎組・TOAHOME株式会社 + M&Aを想定)で、売上高100億円を達成します。

はまさきホールディングス株式会社は、株式会社濱崎組とTOAHOME株式会社から成る建設業を中心に事業を行うグループ会社です。

その中核となる株式会社濱崎組は、1964年に左官工事の専門工事業者として創業しました。創業より一年も絶えず続いている新規学卒者採用と、左官技能者への技能習得教育、国家検定取得教育などの人材育成は弊社の特色と言えます。また従業員として継続雇用しており、全体の30%以上が勤続35年以上となっています。創業より35年は左官工事一本の事業展開でしたが、職人の活躍の場を自ら作り出す事を目的として2000年にリニューアル工事を創部し、2010年に建築一式工事を請負う建築部として再スタートしました。現在迄に建築部では、集合住宅、医療施設、商業施設など様々な建築用途の建築物を施工させていただいております。

2006年にM&Aにて傘下となりましたTOAHOME株式会社では、土地の開発、分譲、注文住宅やリノベーション工事を手掛けております。TOAHOMEで注文住宅を建築していたことをきっかけにして2010年より内装仕上げ工事に参入、2019年に建築大工工事に参入し、左官技能者と同様に技能習得教育、人材育成を進めています。また、2010年より左官の技能を活かして外断熱工事に参入し、施工物件は北海道から山口県まで広範囲にわたり、全て自社職人の手により完工しております。

私たちは「ものづくりは人づくり」の信念のもと、人材育成を通して仕事の幅を広げてきました。しかし日本の建設業の実態は、若年者の入職が少なく育っておらず、技能継承が出来ずに職人が減少している一方です。これは建設業の複雑で構造的な問題が起因しており、解決は容易ではありません。日本の若者が建設業に入職して来ない事などを理由に、労働力確保の観点から外国人労働者が近年増加しておりますが、それで解決ともならないと考えます。

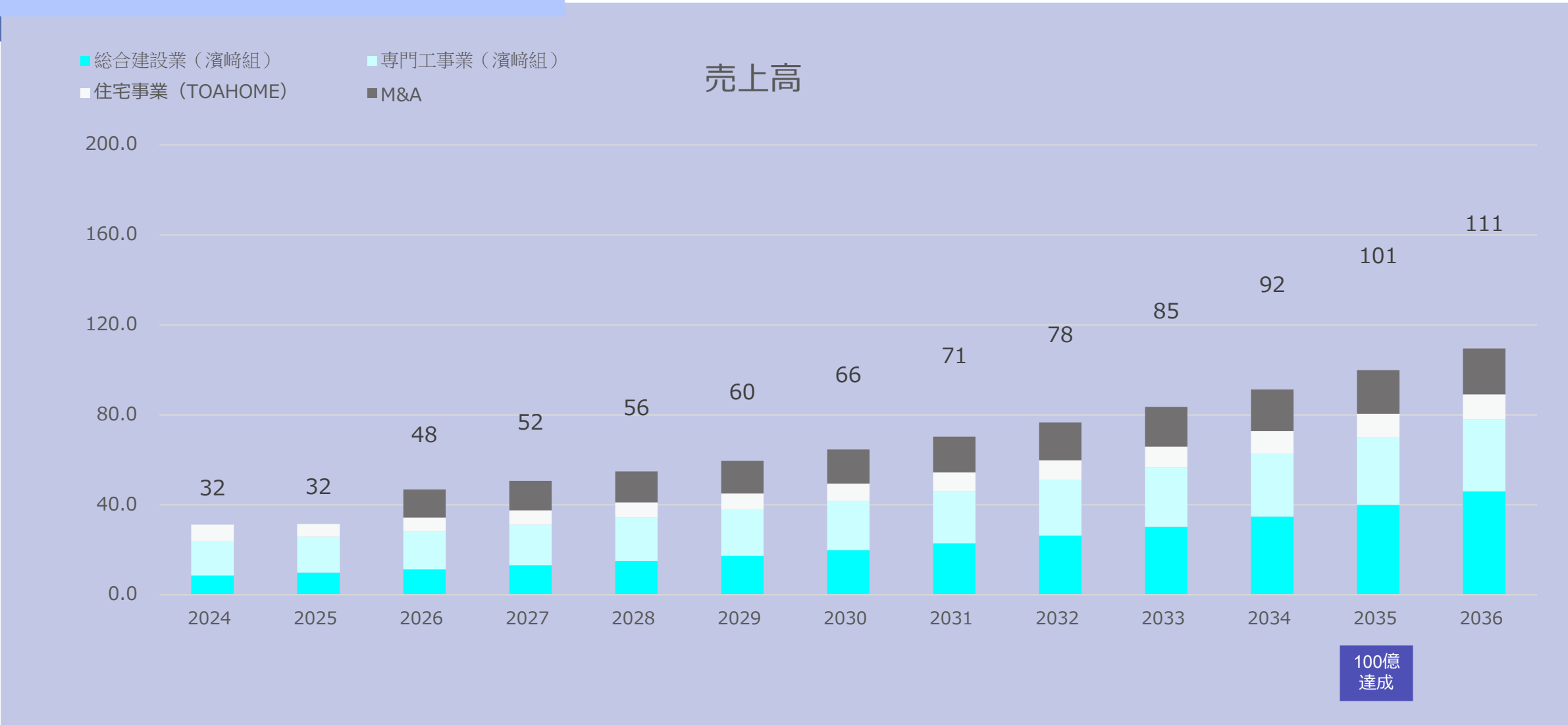
私たちは日本のものづくりや技能を次世代の日本の若者に託す責任があると信じています。建設労務職にとって最大の設備投資は人材育成です。

今後も日本人の新規学卒者を採用し人材育成をすることで微力ながら日本の建設業の復興、あるべき姿に挑戦していく所存です。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

- ※ グループ企業内で無駄を省き、相乗効果を発生させて強みを最大限活かす組織づくりを行います。
建設従事者の減少と職人の減少で、近い将来期日に責任を持って請負出来なくなると危惧しています。
技術者・技能者共に人を雇用・教育し続けられる会社こそ社会から求められる建設業としてのカタチと考えます。
私たちは求人活動エリアを拡大し入職者数を増加させて資格取得をはじめとした従業員教育の充実を図ります。また、働き方改革や待遇改善も行います。
日本の技能を残す為、日本の若年者に限定した新規入職、技能教育・価値観醸成教育を進めていきます。
- ・ **株式会社濱崎組 総合建設業（成長率：15%） 2024年8.6億円 → 2035年40億円**
不動産部門を持つ強みを活かしてお施主様へ土地探しから提案する。
東京に拠点を構えたことで情報量が増加し、新たな顧客の開拓が可能になってきている。
自社の強みとして様々な構造でも施工可能で、職人が在籍する事により内製化が進み、責任を持った品質をお施主様に届けられる安心ある施工体制である。
職人の減少により現場打ちから工業化工法への移行が鮮明になる。自社の得意とする構造と技能で他には無い工業化工法を提案できる。
今後の建築工事は価格より環境性や実行性を重視しなければならない。よって専門工事業との相乗効果が直接的なおお客様のメリットとなり選ばれる会社となる。
- ・ **株式会社濱崎組 専門工事業（成長率：6.5%） 2024年15億円 → 2035年30億円**
左官：全国的に減少。四国瀬戸内海側を主な商圏としていたが、中国地方や関西圏までの施工依頼が増加している。新たな拠点を構え施工体制を整える。
大工：高齢化が激しく若者が育っていない。木材利用促進法により大工の活躍の場が今後増加する予想が来ている。
外断熱：環境性重視の時代到来により、全国的に現場規模の増大、現場数の増加が見込まれるがその技能者は全国に少ないので更に注力する。
- ・ **TOAHOME株式会社 住宅事業（成長率：6.5%） 2024年7.5億円 → 2035年10.5億円**
注文住宅：南海トラフ巨大地震発生を想定し、他との差別化を図りより強い構造体での戸建て住宅提供が求められる。将来の法改正を念頭により高い世界基準の性能を有する住宅とする事で、歳を重ねたとしても夏涼しく冬暖かい健康的な暮らしを提供します。
土地分譲：建て替え需要に適した土地の提案を注文住宅と共に進める。
- ・ **M&A（成長率：5.0%） 2024年10億円 → 2035年15億円**
既存事業の周辺業種をM&Aする事により、既存事業との更なる相乗効果を生み出し、事業をより強いものとする。
- ※ 日本の建設業の為に、継続した人材育成によるブランディングを進めて売上高100億円を達成し、建設業で働く人の働き方や給与等の待遇改善を行います。
私たちの技術と技能で地方創生を後押しし、地方から元気に、もう一度力強い日本を取り戻します。

売上高100億円実現に向けた具体的措置



売上高100億円実現に向けた具体的措置

グループ構成図

