

NAGAKEN



本社ビル

- 本社所在地：愛知県春日井市
- 事業概要：建築工事業、土木工事業、不動産業
- 常時使用する従業員：135名
(2026年3月時点)
- 現在の売上高：76億円
(2025年6月期)
- 法人番号：7180001074622
- Web：https://www.nagaken.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
永草 孝憲

建設業界のシェアリングエコノミーで、構造変革を牽引する。

株式会社永賢組は、売上高100億円の達成し、更に成長・拡大していくことで存在感を高め、建設業界の常識を塗り替える「建設業シェアリング・エコノミー」の構築を目指します。M&Aによる事業共同体の形成やバックオフィス統合により、各社の個性を尊重しながら、後継者問題や人材不足等、各々の不足する経営リソースを補完しあっていくアライアンス・システムを実現していきます。先代から受け継いだ「利他」の精神と「挑戦」の姿勢をもって、地域社会の困りごとに手を差し伸べ、次世代へ技術を継承するリーディングカンパニーを目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

積極的なM&Aによる事業規模の拡大とエリア戦略を加速させ2026年6月期に売上高100億円を達成します。2025年6月期（第61期）において売上高76億円を達成した堅調な成長を背景に、続く2026年6月期（第62期）には100億円を超える売上高130億円を見込み、2027年6月期（第63期）には売上高200億円の達成を目指します。100億円を通過点とし、建設プラットフォームの構築を通じて売上高1,000億円を最終目標としています。

課題

- ・**技術者・現場監督の不足**：100億規模の受注を支える一級施工管理技士等の専門人材の確保と育成。
- ・**事業ポートフォリオ**：新築工事に偏重せず、リニューアル時代の到来も受けて、工場修繕・インフラ整備などの工事の構成比を高め、持続的受注（ベース収益）・利益率を確保
- ・**生産性の向上**：事業規模拡大に伴う事務・管理コストの増大を抑制するためのバックオフィス機能の統合とDX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

- ・**戦略的M&Aと商圏拡大**：10～30億規模の同業者等を承継し、東京・大阪・福岡等の主要都市へ進出します。
- ・**建設プラットフォームの構築**：バックオフィス統合により、グループ会社をオペレーション業務から解放し生産性と収益性を最大化させます。
- ・**技術者シェアリング**：現場監督リソースをネットワーク内で流動化し、人手不足による受注制約を解消します。
- ・**リニューアル事業の強化**：工場、商業、医療施設、防衛施設、インフラ整備等の修繕案件にシフトし収益性を向上します。

実施体制

- ・**M&A・PMI専任体制**：専門担当者が承継企業の選定から実務統合までを一貫して統括します。
- ・**技術者育成ネットワーク**：一級施工管理技士の育成と最適配置を行う「永賢組ネットワーク」を運営します。
- ・**DX事務管理システム**：受発注・請求業務の共通テンプレート化により、管理コスト低減と経営判断の迅速化を図ります。
- ・**財務・投資基盤の強化**：外部専門家と連携し、多様な資金調達手段を活用して機動的な事業投資を実行します。