



工事写真  
(熊本地震で崩落した阿蘇大橋へ  
続く道路の復旧工事)

- 本社所在地：熊本県下益城郡美里町
- 事業概要：土木一式
- 常時使用する従業員：35名  
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：14.9億円  
(2025年9月期)
- 法人番号：1330001013074
- Web：https://iwata-k.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  
岩田 龍裕

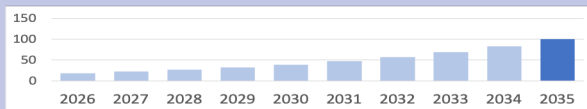
## 3K維新の達成 - 人をつくり、道をつくる -

岩田建設は、「熊本から、建設を、かっこよく」という3K維新の実現に向け、人づくりを軸とした経営を推進していきます。技術力と人間力を兼ね備えた人材を育てることで、地域のインフラを支え、未来へ続く“道”をつくり続けます。100億企業への成長は、その価値をより多くの人と社会に届けるための挑戦です。企業の成長とともに、社員一人ひとりが誇りと自信を持ち、次世代に選ばれる建設業の姿を熊本から発信していきます。そして、建設業を持続可能な産業へと進化させることを使命とし、地域にとってなくてはならない存在として、人と社会の未来を支え続ける企業を実現していきます。

## 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て、①M&A×拠点展開、②国交省強化×維持管理ストック化、③技術者採用と生産性向上によって年率21%程度の成長を目指す



### 課題

- ① M&A×拠点展開：自社単独の自然成長では地域マーケットの限界がある、また技術者確保スピードにも限界がある
- ② 公共土木が単年完結型が多く、売上の不安定性がある
- ③ 技術者が不足していることに加えて一人当たりの売上の上限がある程度できている。また原価管理能力にもバラつきがある。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ① **M&A × 拠点展開**  
“機能価値”で選定し営業利益で評価することで、M&Aを自社成長と両立した戦略的成長手段とする。
- ② **国交省強化×維持管理ストック化**  
国交省案件の安定受注と技術評価の優位性を軸に、ストック収益で安定性を強化する。
- ③ **技術者採用と生産性向上**  
育成の再現性を高め短期戦力化を実現しつつ、高付加価値案件と育成案件を分離し、原価管理を軸に収益と育成を両立する。

### 実施体制

- ① **M&A × 拠点展開**  
評価指標を統一し、PMIと撤退基準を事前設計する。
- ② **国交省強化×維持管理ストック化**  
専任チームによる技術提案・入札の専門化と、工事評定のKPI化・報酬連動を図りつつ、外部知見の活用により提案力を強化する。
- ③ **技術者採用と生産性向上**  
管理・育成の標準化と案件難易度に応じた人材配置を行い、月次原価会議による予算乖離の即時是正を徹底する。

※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100億円実現の目標と課題

目指す成長手段

- ① **M&A × 拠点展開**
  - ・ DDと技術者資格・実績・ストック収益の評価指標を統一
  - ・ PMIを買収前に策定し、実行責任者を明確化
  - ・ 黒字化基準(期間・固定費上限)を設定、撤退ラインを明確化
- ② **国交省強化×維持管理ストック化**
  - ・ 専任チームを設置し、技術提案・入札戦略を専門化
  - ・ 工事評定点をKPIとして全現場に展開し、評価・報酬と連動
  - ・ 発注者OBの顧問化や外部知見の導入により提案力を強化
- ③ **技術者採用と生産性向上**
  - ・ 管理項目・育成の標準化（マニュアル・フォーマット統一）
  - ・ 案件難易度別に技術者配置ルールを設計
  - ・ 月次原価会議を義務化、予算乖離の即時是正プロセスを確立

実施体制

- ① **M&A × 拠点展開**
  - ・ DD（デューデリジェンス）において「原価・粗利再計算プロセス」を標準化
  - ・ 技術者資格・実績・ストック収益の評価指標を定義し、投資判断基準を統一
  - ・ PMI（統合計画）を買収前に策定し、実行責任者を明確化
  - ・ 拠点ごとに黒字化基準（期間・固定費上限）を設定し、撤退ラインを明確化
  - ・ M&A依存比率を管理し、自然成長とのポートフォリオを経営管理部がモニタリング
- ② **国交省強化×維持管理ストック化**
  - ・ 国交省案件専任チームを設置し、技術提案・入札戦略を専門化
  - ・ 工事評定点をKPIとして全現場に展開し、評価・報酬と連動
  - ・ 発注者OBの顧問化や外部知見の導入により提案力を強化
  - ・ ストック案件のターゲットリスト化と専任営業の配置
  - ・ 売上構成比（公共・民間・ストック）のモニタリングを経営会議で定例化
- ③ **技術者採用と生産性向上**
  - ・ 年間採用数および純増数の上限を設定し、教育キャパシティ内での成長を徹底
  - ・ 現場管理・原価管理・育成プロセスの標準化（マニュアル・フォーマット統一）
  - ・ 案件難易度別に技術者配置ルールを設計（トップ人材の最適配置）
  - ・ 月次原価会議を義務化し、予算乖離の即時是正プロセスを確立
  - ・ 安全・品質監査を独立機能として設置し、全現場の定期チェック

