



栄建設株式会社(本社)

- 本社所在地：北海道岩見沢市
- 事業概要：公共工事を中心とした総合建設業（一般土木、農業土木、維持管理工事、除排雪業務、警備業務）
- 常時使用する従業員：55名
（2025年6月時点）
- 現在の売上高：11億円
（2025年6月期）
- 法人番号：2430001046468
- Web：https://sakae-con.net/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



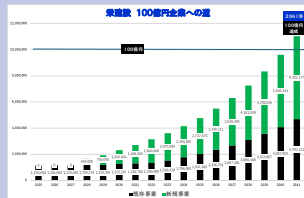
代表取締役社長
佛田 尚史

モータースポーツ×インフラ整備 異色の掛け算が生む 建設業界改革と“新進気鋭若手人財”確保により100億円企業へ

栄建設株式会社は、昭和38年の創業以来60年、北海道岩見沢市を拠点に、地域のインフラを支えてまいりました。道路、上下水道、農業土木、維持管理、除排雪、警備など、多岐にわたる工事を通じて地域の暮らしと産業を支える社会基盤を築き続けています。私たちが掲げる「売上高100億円」という目標は、単なる規模拡大ではありません。私はこれまで建設業界における人手不足問題に対し、モータースポーツという独自の取り組みでアプローチしてきました。自社レーシングチームを発足し、道路パトロールカーをモチーフにしたレーシングカー、愛称「公団ちゃん」でスーパー耐久シリーズをはじめとするレースに参戦することで建設業のイメージ改革や魅力発信を進め、若手人材の確保・定着に繋げています。地域の皆様への感謝と、業界の未来への責任を胸に、ここに、インフラ整備の中核企業として売上高100億円への挑戦を力強く宣言します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標



2041年の100億円達成に向け、2030年までは25%年率の成長及び2031年以降は年率15%の成長を目指す。

課題

- ・新規エリア開拓に向けた営業力・管理力の強化
- ・ICT建機、稼働管理システムの導入と運用体制の整備
- ・同業他社との協業体制の強化
- ・受注範囲拡大に伴う人員・体制の最適化
- ・派遣人材の教育、育成体制の整備
- ・派遣事業の収益モデル確立と安定稼働の仕組みづくり

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最先端技術を活用した除雪業務の拡大と地域貢献**
除雪事業の高度化とエリア拡大を進め、先端技術を導入することで、作業効率・安全性・品質を高め、冬季売上的大幅な向上を目指す。
- ②事業提携による受注拡大**
同業他社との事業提携を強化し、共同受注や技術補完による受注範囲の拡大を進める。
- ③人材派遣業務の本格展開**
建設技能者、除雪オペレーター、警備員など、地域で不足する人材を供給する人材派遣事業を強化する。
- ④若手人材の採用から育成まで一貫して支援**

実施体制

- ①100億円達成に向けた戦略チーム・専門チームの立ち上げ**
（役員4名、除雪事業高度化チーム、事業提携推進チーム、人材派遣事業チーム）
- ②人材育成と採用強化**
人材派遣業の拡大に合わせ、採用力を強化する。
- ③収益管理とKPIモニタリング**
各施策ごとにKPIを設定し、月次で進捗を可視化する。必要に応じて施策の見直しやリソース再配分を行い、100億円達成に向けた軌道修正を行う。

※本宣言は企業自身が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

栄建設の100億円企業への道

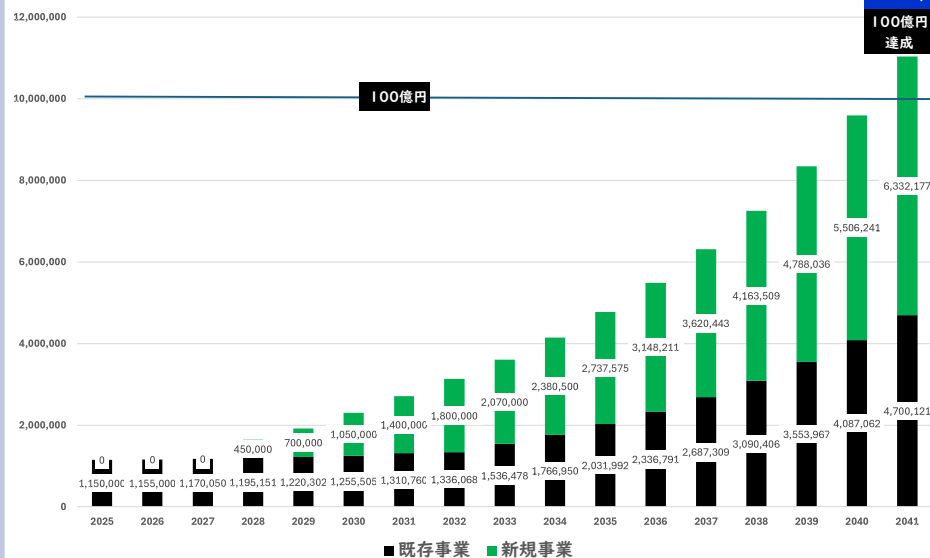
モータースポーツ×インフラ整備 異色の掛け算が生む 建設業界改革と“新進気鋭若手人財”確保により100億円企業へ

建設業界のイメージ刷新に向け、モータースポーツを活用した広報活動を展開。「第9回インフラメンテナンス大賞 優秀賞」や「土木広報大賞2025 準優秀部門賞」を受賞するなど高い評価を得ています。この戦略により、業界の課題である担い手不足を打破し、5年間で20名（全社員55名）の若手採用に成功しました。これらの多角的な活動を通し、現在は人材派遣業務等へ事業拡大を進めています。

2041年の100億円達成に向け、2030 までは25%年率の成長及び2031年以降は年率15%の成長を目指す。

売上高	年平均成長率(CAGR Compound Annual Growth Rate)			
	基準年度	事業化1年目	事業化2年目	事業化3年目
	2027	2028	2029	2030
	1,170,050	1,645,151	1,920,302	2,305,505
CAGR	25.37%			

栄建設 100億円企業への道



「ENEOS スーパー耐久シリーズ2026 Empowered by BRIDGESTONE 第3戦 NAPAC 富士24時間レース」ST-5Fクラス優勝



- ①モータースポーツ参入を通じた建設業の認知向上と若年層への業界理解を促進
- ②モータースポーツを活用した必要人材の安定確保並びに採用基盤の強化
- ③自動車産業と建設業を結び付け、新たな価値と可能性を創出

若手人財×最先端技術工法による100億円企業へ



- ①最先端技術を活用した除雪業務の拡大
除雪事業の高度化とエリア拡大を進め、先端技術を導入することで、作業効率・安全性・品質を高め、冬季売上的大幅な向上を目指す。
- ②事業提携による受注拡大
同業他社との事業提携を強化し、共同受注や技術補完による受注範囲の拡大を進める。
- ③人材派遣業務の本格展開
建設技能者、除雪オペレーター、警備員など、地域で不足する人材を供給する人材派遣事業を強化する。