



公共土木事業で培った信頼と実績

- 本社所在地：鹿児島県鹿児島市
- 事業概要：総合建設業（土木・建築）
- 常時使用する従業員：90名
（2025年5月時点）
- 現在の売上高：56億円
（2025年5月期）
- 法人番号：4340001001100
- Web：https://www.kksg.co.jp/

株式会社カーネギー産業（総合建設業）

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
堂園 雅生

独自の建築技術で地域基盤を支え、健康とコミュニティ再生に貢献する。

当社は鹿児島を中心に土木・建設事業で培った技術力と信頼を基盤に、私の代における新たな成長戦略として、建築部門への総力を挙げた大型投資を実行し「温浴再生事業」に本格参入します。かつて先代が地域に愛される温泉施設を営んでおりましたが、施設の老朽化により閉業しました。しかし、地域コミュニティの希薄化や健康寿命の延伸といった社会課題が深刻化する中、先代の志を独自の建築技術で復活させることを決意しました。災害に強い複合温浴施設（紫原モデル）を確立し、地域の健康と交流を支える拠点を創出するとともに、そのモデルを全国へ展開する温浴再生プラットフォームの構築を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

- ◆全社目標：
2033年100億円達成
- ◆建築部門目標：
2037年100億円達成

- ◆10間CAGR：
全体：11.3%
建築：44.61%



課題

- ①高付加価値とコスト効率を両立する多機能温浴施設の設計施工ノウハウと、運営ノウハウを確立するとともに、温浴・飲食・健康・医療の複合施設運営体制の構築と人材採用・育成が急務。
- ②自治体・温泉旅館向け受注を獲得する営業設計体制と、全国展開を見据えた提案力の強化
- ③光熱費高騰に対応する省エネ・再エネ温浴建築技術を、収益性改善と施設価値向上に直結する技術へ高度化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①フラッグシップ施設「紫原モデル」の建築投資と実証拠点化：建築部門の総力を挙げた大型投資を行い、温泉・サウナ・食・健康を融合した滞在型施設を新築。高収益モデルを実証する。
- ②独自建築技術による差別化：既存建設技術を活用し、「災害時の地域避難拠点」となる防災機能を備えた温浴施設の建築ノウハウを確立する。
- ③全国展開による受注拡大：運営支援、マーケティング、DXをパッケージ化した「温浴再生プラットフォーム」を構築し、老朽化や後継者不足に悩む施設ヘリノベーション提案・施工を行う。

実施体制

- ①社長直轄の「温浴再生・建築成長推進プロジェクト」の設置：社内横断チームを立ち上げ、モデル施設建設と新規事業開発の進捗を管理する。
- ②外部専門家の活用と新部門設立：飲食や予防医療・ウェルネス分野の専門事業者との連携を強化。また、運営標準化と人材育成を担う「運営LCサポート部」を新設する。
- ③人的資本への投資：建築施工管理技士や温浴・ウェルネス人材の採用を強化し、生産性向上による収益を原資に継続的な待遇改善と賃上げを実施する。

※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