



本社写真

- 本社所在地：高知県高知市
- 事業概要：総合建設業(土木・建築・舗装)
- 常時使用する従業員：189名
(2026年7月時点)
- 現在の売上高：46.7億円
(2025年9月期)
- 法人番号：8490001002179
- Web：https://www.mitaken.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役会長
三谷 勝水

永続する未来をつくる（企業理念・ミッション）

ミタニ建設工業は「永続する未来をつくる」を存在意義に、土木・建築・舗装を通じて高知のインフラと暮らしを支えてきました。2034年に売上高100億円を目指すことは、会社を大きく見せるためではなく、社員の可能性を広げ、地域に必要とされ続ける会社になるための通過点です。建築・設計施工を成長エンジンに、土木・舗装の収益力を高め、維持管理・小修繕・施設管理等を含む建設に近い周辺売上を育て、社員とその家族が誇れる会社を次世代へつなぎます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年に売上高100億円を達成する。現在の売上高46.7億円から、土木35億円、建築・設計施工40億円、舗装12億円、建設に近い周辺売上13億円を柱に、年率約8.6%の成長を目指す。

課題

建築・設計施工を40億円事業へ引き上げる人材確保、受注残の積み上げ、粗利益率の安定化、営業キャッシュフローの改善、現場生産性向上、部門別採算管理の徹底が課題である。

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建築・設計施工を最大の成長領域とし、民間建築・制度活用・大型投資案件を拡大する。
- ②土木・舗装は利益率を守りながら受注力・ICT活用を強化する。
- ③維持管理・小修繕・施設管理等の周辺売上を年間契約型で育成する。
- ④原価管理DX、BIM/CIM、営業支援CRM、人材育成に投資し、生産性と処遇を高める。

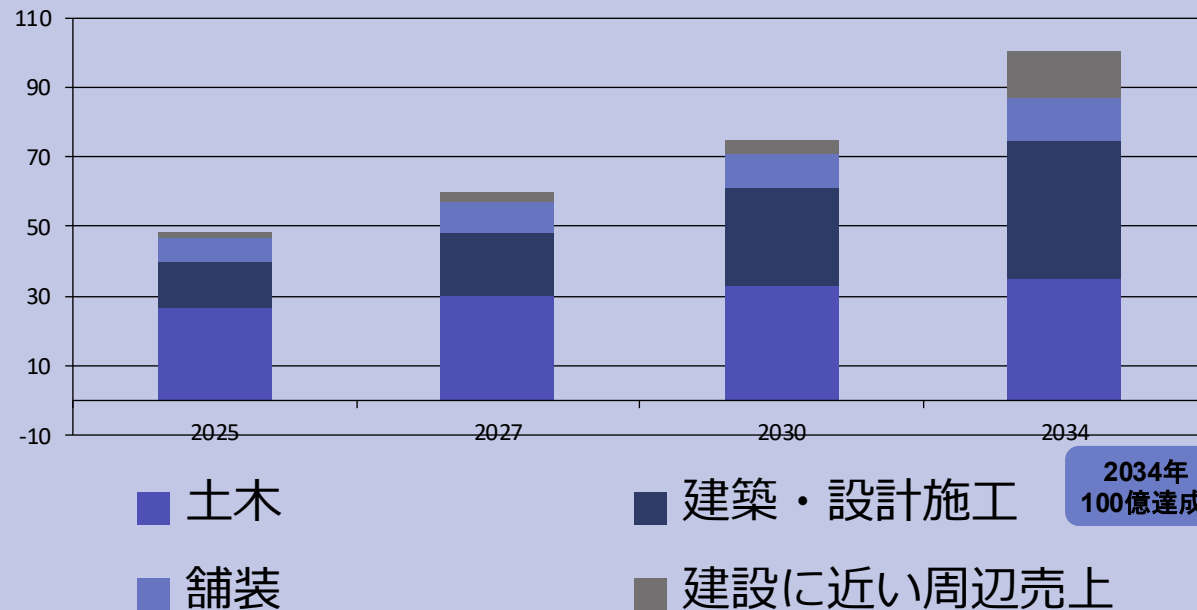
実施体制

三谷剛平取締役を推進責任者とし、同氏を室長とする100億管理室を中心に、執行部会、取締役会、営業技術部、建築部、土木部、舗装部、地域創生事業部、経営管理部、総務部が連携して推進する。営業技術部を中心に提案100件、受注10件、年間15億円を目標に案件を創出し、100億管理室が売上、粗利益、営業CF、受注残、現預金、人材KPIを月次管理する。

売上高100億円実現に向けた重点計画（単体申請）

2034年に売上高100億円を達成するため、建築・設計施工を最大の成長エンジンとし、土木・舗装の収益力を守りながら、維持管理・小修繕・施設管理等を含む建設に近い周辺売上を育てる。売上だけを追わず、営業利益5億円、営業キャッシュフロー5億円、社員平均年収700万円を実現できる事業構造へ転換する。

売上高成長イメージ（億円）



1. 建築・設計施工を40億円へ
公共8億円、民間12億円、設計施工15億円、制度活用・大型投資案件5億円を柱に拡大する。

2. 土木35億円・舗装12億円
本業の受注力とICT活用を強化し、赤字売上を追わず利益率を守る。

3. 建設に近い周辺売上13億円
維持管理・小修繕7億円、施設活用・教育研修・自治体連携等6億円を育てる。

4. 100億管理室で月次管理
売上、粗利益、営業CF、受注残、現預金、人材KPIを管理し、投資と処遇改善につなげる。

推進体制：三谷剛平取締役を推進責任者とし、同氏を室長とする100億管理室を中心に、執行部会、取締役会、営業技術部、建築部、土木部、舗装部、地域創生事業部、経営管理部、総務部が連携して推進する。営業技術部を中心に提案100件、受注10件、年間15億円を目標に案件を創出し、100億管理室が売上、粗利益、営業CF、受注残、現預金、人材KPIを月次管理する。