



ショールーム外観 福岡市西区

- 本社所在地：福岡県福岡市西区
- 事業概要：外壁・屋根塗装、防水・雨漏り補修、外装リフォームおよび公共工事の元請施工
- 常時使用する従業員：26名
(2026年8月時点)
- 現在の売上高：10億円
(2026年6月期)
- 法人番号：4290001085900
- Web：https://asmcorp.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
山口 博城

“新しい常識”で建設業に“光を灯す”

私たちは「新しい常識」で建設業に「光を灯す」ことを存在意義に掲げ、関わるすべてに“安全と安心”を届け、建設業を“憧れの仕事”にすることを目指しています。創業以来、足場工事から塗装・屋根・防水へと現場を広げ、近年は公共工事の元請にも挑戦してきました。行動量が新しい出会いを生み、出会いが技術と信用を積み上げる——その繰り返しが今の当社をつくっています。売上高100億円は、規模の目標ではありません。若い技術者が誇りを持って働き、待遇でも将来でも報われる会社をつくるために必要な体力です。無理に売上を追わず、選ばれるお客様と、利益の残る仕事を積み上げる。その先に100億円を置きます。昨日の“自分”を超え続けることで、地域の暮らしと社会基盤を守り、建設業を志す人が集まる産業に変えていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年に売上高100億円を達成する。
2026年6月期の売上高10億円を起点に、
年率29%程度の成長を目指す。
(年別の売上計画は2枚目のグラフをご参照ください)

課題

- 公共工事の元請受注をさらに拡大するための実績と体制づくり
- 大型案件を継続的に担うための有資格技術者の確保と育成
- 受注規模の拡大に耐える施工管理・原価管理の仕組みの整備
- GXビル建築パッケージ・AI・エネルギーを収益の柱に育てるまでの立ち上げ

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

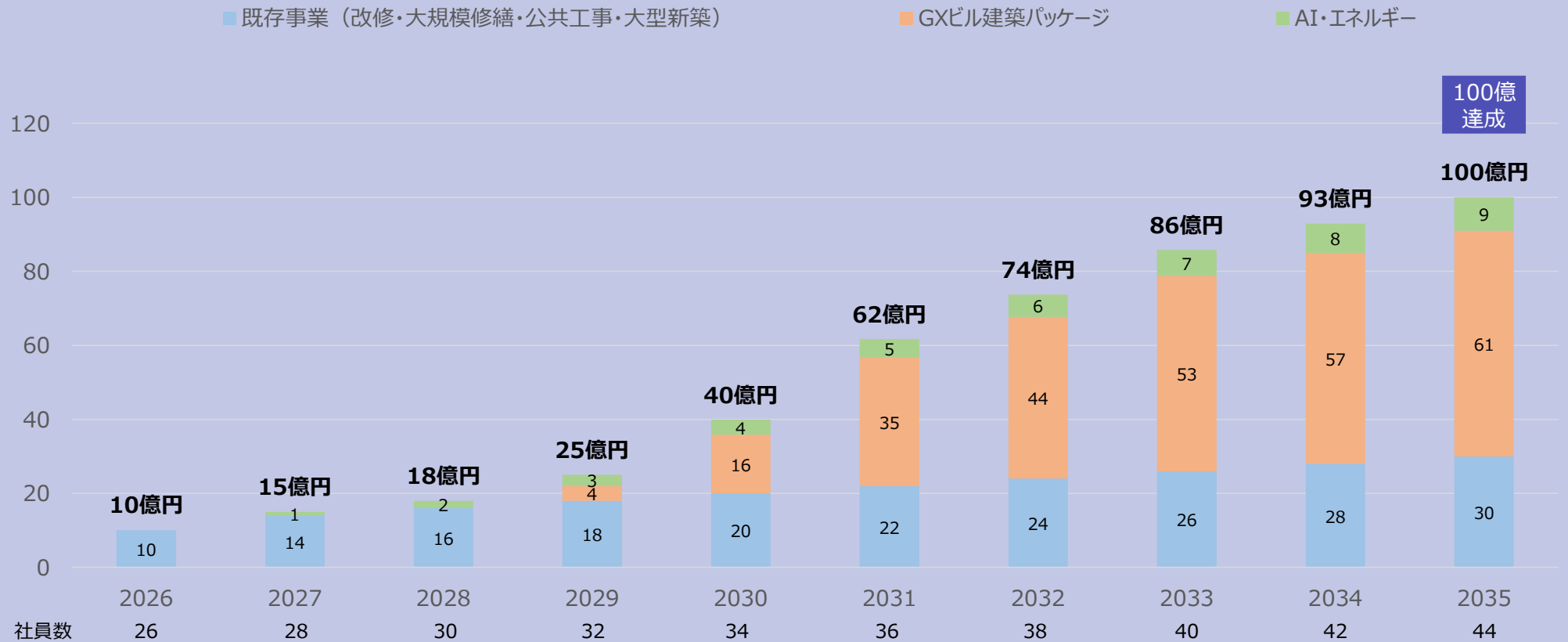
- 【主軸】GX対応・エネルギー自家消費型の自社ビルを建設し、実物と実測データを付けた「GXビル建築パッケージ」として地主・オーナー・経営者層へ全国展開
- 既存事業（改修・大規模修繕・公共工事）は利益重視で毎年約2億円増
- 大型新築（データセンター等）は下請で実績を積み、元請受注へ
- 自社で実践した建設業向けAI活用を仕組み化し、全国へ外販
- 次世代太陽光を用いたエネルギー事業

実施体制

- 営業2課体制でセグメントを分担
1課：戸建・アパマン、法人顧客
2課：マンション管理組合、公共工事、社会性のある事業領域
- ゼネコンOBを顧問に、公共・海外案件実績を持つ技術者を採用
- AI推進室を設置し、社内実践から外販までを一貫して推進
- 許認可：国土交通大臣許可（特定建設業）、一級建築士事務所登録
- 福岡本社・東京営業所の2拠点体制

※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

売上高100億円実現の目標と売上計画



※金額は計画値（単位：億円、2026年は実績）。2026年6月期の売上高10億円を起点に、年率29%程度で成長し2035年に100億円を達成する計画。2035年の内訳＝GXビル建築パッケージ61.0億円／既存事業30.0億円／AI・エネルギー9.0億円。

当社の現状：「強み」と「独自性」

1 許認可・国家資格

- ・特定建設業許可（国土交通大臣（特-7）第29757号）
- ・一級建築士事務所登録（福岡県知事登録 第1-62721号）
- ・1級建築士・1級建築施工管理技士・1級土木施工管理技士
- ・1級塗装技能士・監理技術者・第一種電気工事士 ほか
- ・ISO9001 認証取得



2 施工力

- ・福岡市・糸島市で20,000棟以上の施工実績
- ・厳選したプロ職人と組んだ自社施工。外注に丸投げしない
- ・足場工事会社を母体とし、自社足場工事により低価格を実現
- ・外壁塗装・屋根塗装専門のショールームを完備
- ・最長15年の自社保証＋メーカー保証のW保証

3 建設業 × AI（すでに社内で稼働）

- ・メール・書類をAIが自動で振り分け・要約し、返信の下書きまで作成
- ・写真台帳（Excel／PDF／Word）と公共工事の統一様式を自動生成
- 今後、請求書・入金明細の仕訳下書きと仕様書のカatalog提案を実施
- この仕組みを建設業向けシステムとして全国へ外販する

4 事業の広がり（現在の事業領域）

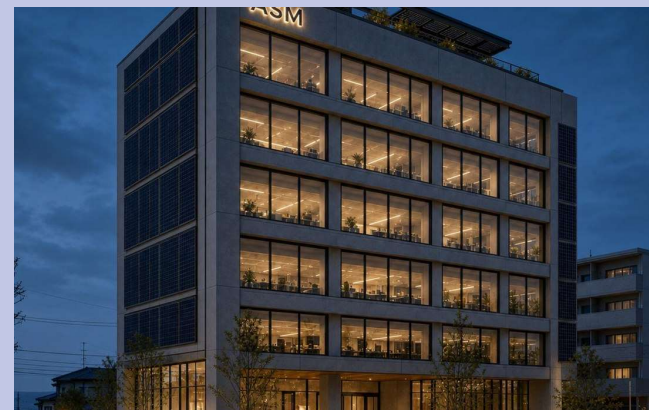
- ・創業以来、足場工事から塗装・屋根・防水へと現場を広げてきた
- ・外装リフォーム、大規模修繕工事へ領域を拡大
- ・近年は公共工事の元請にも挑戦
- ・戸建住宅からビル・マンション・工場倉庫まで対応
- ・福岡本社・東京営業所の2拠点体制



大規模修繕工事（福岡県W複合施設）



外壁塗装・屋根塗装専門ショールーム



自社ビル（GX複合ビル）完成イメージ ※計画中の検討用イメージ

売上高100億円実現に向けた「今後の展開」

「ビジョン」：「新しい常識」で建設業に「光を灯す」

— 関わるすべてに「安全と安心」を届け、建設業を「憧れの仕事」にする。

2026年	営業2課体制を整え、AI推進室を設置。公共工事の元請施工を継続しながら、GX対応・エネルギー自家消費型の自社ビルの計画を進める。
2027年	自社GXモデルビルの設計に着手。データセンター等の大型新築に下請として参入し、実績を積む。ゼネコンOBを顧問に迎え、有資格技術者の採用を強化。
2028年	自社GXモデルビルを建設。 次世代太陽光を用いたエネルギー事業（後付け・自家消費の提案）を開始。
2029～2030年	自社ビルが竣工し、発電量や電気代の削減を1年間実測。 GXビル建築パッケージの販売を開始（2030年に1棟）。売上高40億円規模へ。
2031～2033年	GXビル建築パッケージの売上を35～53億円規模へ。 建設業向けAIシステムの外販を拡大。売上高86億円規模へ。
2034～2035年	GXビル建築パッケージの売上を60億円規模へ。 既存事業・AI・エネルギーと合わせ、2035年に売上高100億円を達成する。

100億円を支える3本の柱

1 GXビル建築パッケージ【主軸】

自社ビルの実物と実測データを付けた建築パッケージを、全国の地主・オーナー・経営者層へ展開する。

2 既存事業・公共工事・大型案件

利益を重視して毎年約2億円ずつ成長。実績と有資格技術者を積み上げ、元請として大型案件を担う。

3 AI・エネルギー

社内で実践したAIの仕組みを全国の建設会社へ提供し、次世代太陽光で建物のコストを資産に変える。

※本計画は当社が自ら実行するものであり、事業の運営を他社に任せたり、フランチャイズで展開したりはしない（設計・工事の一部は協力会社に発注する）。