



LGS（軽量鉄骨下地）工事

○本社所在地：東京都江戸川区

○事業概要：内装仕上工事業

○常時使用する従業員：67名

（2026年6月時点）

○現在の売上高：19億円

（2026年6月期）

○法人番号：3011801017583

○Web：

<https://www.interiorspace-zero.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
村社 研太郎

確かな「技術」を売る。それが我々の使命です。

当社は創業以来、「確かな技術を売る」を信念に、社員が安心して働き、将来設計を描ける環境づくりに注力してまいりました。外注依存が常態化する建設業界において、当社は業界でも希少な「直庸技能者と外国人材が共に活躍するダイバーシティ体制（約70名）」を構築し、機動力と確実な施工力という圧倒的な強みを確立しています。しかし、職人の高齢化や人手不足という業界の危機を根本から解決するためには、現状の延長線上の成長では不十分です。今後は、自社の成長余力を最大限に伸長する新本社の建設とデジタル基盤の抜本的整備を通じ、内装工事から空調・解体・大工工事等を一括提供する元請けの『総合建設業』へと自らを昇華させます。この非連続な成長により、業界再編や技術継承の課題解決を牽引する100億円規模の中堅企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

フェーズ1として、新本社建設とデジタル基盤整備により施工100名体制を構築し、既存事業の深耕と新領域（空調・解体）の一括請負化により、2032年に売上高約65.7億円を達成する。その後、フェーズ2では、直販・元請比率の引上げによる高付加価値案件のシェア向上や成長志向M&Aや研修施設で育成した人材による大手との関係性の強化を推進し、2035年に売上高100億円達成を目指す。

課題

- ・人員増強や部門間連携の物理的な障壁となっている本社キャパシティの不足
- ・販売管理や経理等、複数システムの乱立と手作業による事務作業の非効率性
- ・熟練技能者の暗黙知に依存しており、若手・外国人材への技術継承が体系化されていない点
- ・特定の取引への高い依存度と下請け体質

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・新本社ビル（研修施設含む）の建設により、施工人員100名体制への増強、全部門の物理的統合、および体系的な教育基盤を整備
- ・既存の内装工事に加え、空調・解体・大工工事への参入と一括請負を展開し、顧客単価の向上と元請け（プライム）化を実現
- ・統合基幹システムの導入により事務工数を約30%削減し、リアルタイムな原価管理と最適なポートフォリオ構築で特定顧客依存から脱却
- ・盤石な経営・管理基盤をテコに、同業他社や専門工事業者を対象とした成長志向M&Aを実行し、商圈と機能を一気に拡大

実施体制

- 社内体制
 - ・新本社への全部門集約により、営業・施工管理・事務・現場間のリアルタイムな情報共有と意思決定体制を構築
 - ・研修施設を活用し、若手・外国人材の早期戦力化と定着を図る教育モデル（月1回以上の全社勉強会・資格取得支援等）の運用
- 社外体制
 - ・グループ会社との緊密な連携による、空調・解体工事の技術・安全管理ノウハウの吸収
 - ・自社業務に最適化された統合システムの開発・定着支援