



土木工事現場

- 本社所在地：大阪府大阪市中央区
- 事業概要：解体工事・とび土工・土木・建築工事の施工、建設現場への技能者供給
- 常時使用する従業員：281名（2026年2月時点）
- 現在の売上高：15億円（2026年2月期）
- 法人番号：6130001053490
- Web：https://zuikou.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
西田 長徳

建物の「終わり」から、安全な「始まり」を創造する。

瑞光は、解体工事を軸に、技能者の供給と重機の自社保有を両輪として、近畿一円の建設現場を支えてきました。これからは超大型解体機の導入により、高層・大規模解体という新しい領域に踏み出し、都市の更新を担う会社になります。投資で生まれた利益は従業員と技能者の処遇に還元し、人が集まり育つ会社をつくりまします。売上高100億円は、この循環を回し続けた先にある目標です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年に売上高100億円の達成を目指す
（2026年2月期15億円から年率27%程度の成長）。

第1段階（2029年まで）：超大型解体機の導入と配置最適化により高層・大規模解体へ参入し、売上高30億円規模へ。

第2段階（2034年まで）：機材・技能者基盤・拠点の拡大により100億円へ。

課題

- ・高層・大規模解体を施工できる超大型機材と、それを運用する技術者の確保
- ・常時約50現場を同時に回す配置・段取り業務の高度化（現状は手作業）
- ・技能者の確保・育成と処遇改善

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. 130t級超大型解体機の導入による高層・大規模解体市場への参入（2027年発注予定）
2. 重機稼働配置システムの構築による機材稼働率と安全性の向上
3. 継続的な重機投資（直近2年で14機・約4.8億円）による施工能力の拡大
4. 継続的な賃上げと処遇改善による技能者基盤の拡大
5. 拠点展開・M&A等による事業規模の拡大（2030年以降）

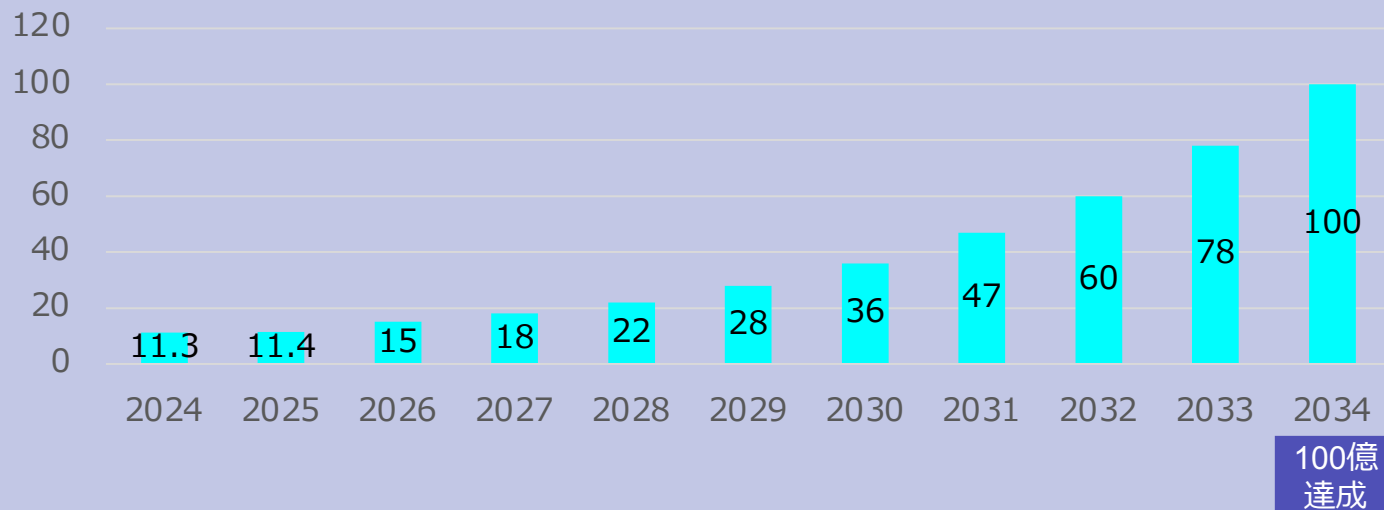
実施体制

代表取締役 西田長徳が統括し、会長 広瀬秀作が投資判断を担う。現場運用と配置システムは現場管理部門が主管する。システム開発は外部パートナー（DoIT株式会社）と連携し、建機メーカー・ディーラー、取引金融機関と協働して投資を実行する体制を整える。

成長シナリオと施工体制

売上高は2024年2月期11.3億円、2025年2月期11.4億円、2026年2月期15.0億円と推移した（2024・2025年2月期は、吸収合併した株式会社浪速開発の売上高を合算）。2027年に130t級超大型解体機を発注し、2028年の稼働開始から高層・大規模解体の受注を積み上げる。2029年に30億円規模、2034年に100億円の達成を目指す。

売上高の推移と計画（億円）



現在の施工体制（2026年9月時点）

- ・常時約50現場を運営、作業員名簿約3,900名
- ・自社保有の解体重機14機（0.9t～64t級）。全機2024年9月以降に取得
- ・最大機：64t級（解体仕様）
- ・解体アタッチメント（大割・小割・ブレーカー）8点

2027年以降に加える能力

- ・超大型解体機（高層・大規模解体）
- ・重機稼働配置システム（配置・段取りの最適化）