

未来へ” 継続した幸福を創造する企業グループへ

中期経営計画 ～2028 Vision～



—— 幸福を創造する会社です。——

株式会社川口建設

第6次中期経営計画（2025年5月～2028年4月）の重点戦略

川口建設は新たな中期経営計画『事業ポートフォリオの拡大と生産性向上』において以下の3つの基本戦略を実行いたします。

1. 建設DX推進による生産性の向上

BIM活用等、前中期経営計画で導入したものを進化させ、新たな取組みにより現場の生産性を大幅に向上させます。

型枠工事業の工場化（型枠加工部分）を行います。

2. 建設現場におけるサプライチェーンマネジメントの導入

協力会社は、川口建設のサプライチェーンにおける最も大切なパートナーです。

責任施工の高度化を行い、イントラネット構築による情報の早期共有、KAWAKENマイスター制度開始による現場活性化により高いレベルで品質を向上させます。

3. 企業価値最大化に向けた人的資本経営

人財を企業の“資本”と捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上へと繋げていきます。

経営基本方針・行動指針

経営基本方針

地域のリーダー企業として地域社会に貢献するため、常に改善を図り、継続した企業価値向上へチャレンジし、企業グループの幸福を実現します。

すべてステークホルダー（顧客・株主・協力会社・取引先・従業員）に対して真に求められる価値を提供するためスピード感のあるチャレンジを続けます。

当社は常にチャレンジャーです。ワンランク上のサステナビリティ経営の推進を進めて参ります。

※サステナビリティ経営・・・環境・社会・経済という3つの観点すべてにおいて持続可能な状態を実現する経営。事業を通して環境問題や社会問題の改善に取組み、企業価値の向上を目指します。



行動指針

『 社長訓 』 *P*romise・*S*peedy・*C*hallenge・*S*afety

P 約束を守り物事をやりきる風土を築きましょう。

『 やるべきことを自分がちゃんとやる！ 即やる！ 徹底してやる！ やり遂げる 』

これが我が社の**約束事**です。

S 自らが進んで成長する意志を持ちましょう。

『 自らの意志で素早く行動を尽くし、常に研鑽を繰り返し成長する 』

これが我が社の**スピード**です。

C 無駄を省き能率向上へ全力を費やしましょう。

『 何事もまず計画性を持ち、常に生産性を向上させ、原価低減へチャレンジする 』

これが我が社の**チャレンジ**です。

S 今日一日、絶対に事故の無いよう努めましょう。

『 無事故を基本とするもの創りで顧客・社員・家族の幸福を創造する 』

これが我が社の**安全**です。

原点回帰

当社の仕事とは、世の中が求める建物を、いかに付加価値を高め創り上げるかです。

顧客はもとより、建物創りに携わる我々やすべての関係者も含めての満足を得て創ることです！！

この付加価値とは

- ・誰かより綺麗に創る。
- ・誰かより早く創る。
- ・誰かより安く創る。
- ・誰かより安全に創る。

そして常に過去よりも全ての面で上手く、誇りをもって創るということです。

ここに、品質・工程・コスト・安全・成長 の全てが含まれます。

安全に創ることも重要で重大なキーワードです。

当社にとって施工現場が最高の営業拠点であり、主役です。利益の源泉は現場であり、現場はお客様が満足する品質を、安全な施工で、決められた工期内に納めていかなければなりません。

この基本に忠実な生産活動こそ、**建設業の原点**です。

そのためには、本社など間接部門で働く役員・社員の意識変革も必要です。

現場は何をしたいのか、何に困っているのかを聞き、サポートを続けられる援軍でなければなりません。

何よりも現場を第一に考えて業務を遂行することで、当社の現場力をさらに強化していきます。

それが当社の考える「**現場第一主義**」です。

社員の行動指針

【三現主義】 = 「現場」「現物」「現実」

三現主義の3つの“現”を大切にする。

現場・・・必ず現場に足を運び

現物・・・必ず現物を手に取り

現実・・・現実を自分の目で見て確認する。

あらゆる仕事や問題解決においては、この三現主義が非常に大切です。

【5ゲン主義】

正しい判断をするためには、分かった事実をもとに、その事実を発生させた原因を特定することが必要です。

原因を特定するために原理と原則で考える思考力を身につけることが求められます。

原理・・・仕組み、法則、プロセスで創る

原則・・・原理を成り立たせる決め事、ルール

5ゲン主義を仕事場・現場にも活用し、しっかりと結果につながる仕事をします。

第5次中期経営計画の振り返り

第5次中期経営計画では、3つの重点戦略により「54期」完工高208億の達成に向け、各施策に取り組んで参りました。福岡県の建設業の需要は高いものの、近年の建設資材の価格高騰は建設コストの増大や利益率の低下、建設業界の人手不足や労働時間の短縮などが納期や品質管理・施工管理に大きく影響した3年間でした。国土交通省の調査によると、2023年2月～2024年2月の1年間で、セメント価格は23.3%高騰、生コンクリート価格は10.4%、他の建設資材も同様に高騰しました。

建設資材の価格高騰の原因はウッドショックやアイアンショック、ウクライナ情勢、円安などが複雑に絡み合っており、日本単独で解決できるものではありません。建設資材の価格高騰は今後もしばらく続くと考えられます。

建築施工に関し当社過去最大の物件に着手し、万全の体制で行っていたはずでしたが、重大災害が起きてしまいました。その中で、デベロッパーさんのご理解のもと、工事が中止することなく再開でき、竣工を迎えることができました。施工協力をいただいた皆様に心痛を与えてしまったことに改めてお詫び申し上げますとともに、過ちは2度と繰り返さないということをお約束いたします。

過去最大物件の竣工もあり、完工高は過去最高を更新しましたが、安全衛生・品質・労働生産性に課題が残りました。



第5次中期経営計画の達成状況

3つの重点項目

① フロントローディングの推進による生産性向上と効率化、労働環境の整備

- ・ 品質計画、仮設検討会、設計図書検討会の早期着手
- ・ BIMアプローチの取組み開始
- ・ 労働生産性（1人1時間当たり）

2023年 4月期 6,194円

2024年 4月期 7,017円

2025年 4月期 7,826円

- ・ 働きやすい職場環境の整備

厚生労働省による女性活躍推進法に基づく制度「えるぼし」の認定
子育てサポート企業として認定される「くるみん」を申請中

北九州市の「女性活躍・ワークライフバランス表彰」で奨励賞受賞

国土交通省の「建設人材育成優良企業表彰」で優秀受賞

健康経営優良法人2025年 ネクストブライト1000 認定



第5次中期経営計画の達成状況

② DX推進による建設品質の向上と管理事業の強化

- ・ BIMの導入
- ・ 建築現場にクラウドシステム導入（最新図面・写真等を社内・社外で共有）
- ・ ウェアラブルデバイスの活用開始（現場の施工写真管理・仕上げ検査の帳票出力等）
- ・ 図面比較システムMIIDEL（設計・積算時の図面変更確認時間短縮）
- ・ ADS-BT for ARCHICADソフト（斜線・逆日影計算でのボリューム検討・日影計算・天空率計算・逆天空率計算）
- ・ 施工図用BIMソフト GLOOBE Construction 導入
- ・ Kintone開発 苦情報告/災害報告/教育訓練記録・・・データ蓄積、一覧表化
- ・ 川口建設川建会のイントラネット構築（現場のサプライチェーンマネジメント構築）
- ・ SNS運用 TikTok YouTube インスタグラム投稿・・・採用強化

③ 事業エリア拡大

2022年4月期
 完工高15,208百万
 北九州地区 81.9%
 その他 18.1%



2025年4月期
 完工高19,000百万
 北九州地区 48.6%
 福岡地区 43.2%
 その他 8.2%

山口・大分・佐賀・熊本でも施工実績を上げました

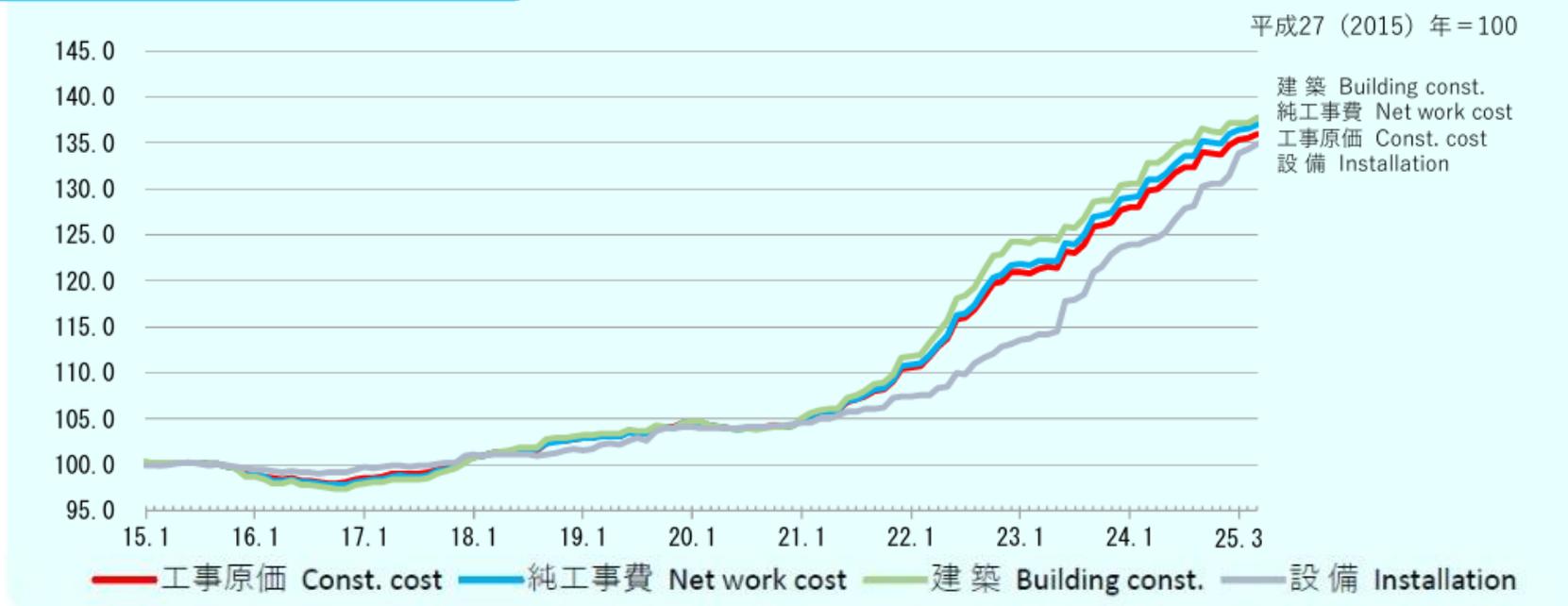
計画値の達成状況

- ・ 完成工事高 事業エリア拡大、特命・本命案件の維持継続、新規開拓により管理者不足の状態ながら過去最高を更新しました。
- ・ 完成工事総利益 建築資材の高騰を価格転嫁できず、計画は大幅未達となりました。
- ・ 自己資本比率 利益目標未達のため、自己資本の拡充に至りませんでした。インタレスト・カバレッジ・レシオは1,000倍を超えており、財務基盤は安定しています。
- ・ 労働生産性 営業利益+人件費+減価償却費/総労働時間数
数字の上では労働生産性が高まりました。

(単位:千円)	2023年 4月期		2024年 4月期		2025年 4月期	
	計画	実績	計画	実績	計画	速報値
受注工事高	18,690,000	20,823,000	20,487,500	15,455,000	22,435,000	16,114,656
完成工事高	17,400,000	16,186,954	19,100,000	18,072,467	20,800,000	19,000,000
完成工事原価	15,660,000	14,796,374	17,113,600	16,594,764	18,553,600	17,450,704
完成工事総利益	1,740,000	1,390,579	1,986,400	1,474,703	2,246,400	1,549,296
販売管理費	739,864	781,318	775,447	675,492	808,170	710,160
営業利益	1,000,136	609,261	1,210,953	799,210	1,438,230	839,136
自己資本比率	45.5%	35.8%	52.2%	41.0%	59.3%	45.6%
労働生産性	7.96	6.19	9.26	7.01	10.62	7.82

建物種類 2 集合住宅（RC造）
No. 2 Condominium

（出典：一般財団法人建設物価調査会 総合研究所）



2025年3月の工事原価で見ると136.0で、前中期経営計画スタート時の110.0から26.0%上昇しました。売上高は過去最高を更新したものの、前中期経営計画スタート時の売上高15,208百万から24.9%の増加に留まっており、物価上昇による売上増加に過ぎず、労働生産性の向上に至っていないのが現状です。業務上の生産性・効率性を高めていく課題が残りました。

第6次中期経営計画

前中期経営計画では物価上昇、人手不足の深刻化、労働時間の短縮等、経営環境の変化により大きく影響を受けました。

第6次中期経営計画では建設業界の課題である ①人財雇用の促進 ②労働環境の整備 ③システム導入による省人化に注力し、生産性向上を図ります。

前中期経営計画から引続き「社員が胸を張り誇れる仕事をし、一人ひとりが成長を実感し、働き甲斐を実感させる」「グループ会社・協力会社とのパートナーシップの強化を図る」について継続指針といたします。

建設資材の高騰、人件費の高騰は続きます。この経済環境下と併せ、人手不足が深刻化している建設業界において

① しっかりとした建物を建設する ② 顧客の要望を超える建物を創る ③ 顧客満足を得つつ事業収益を上げる ④ 事業運営継続のために成長を続ける ことを目的として、第6次中期経営計画を策定いたしました。

2025年度を新たなスタートの年と位置付け、社員・グループ・協力会社が夢に向かって挑戦する環境を整備するとともに、社会の期待を超える価値の提供を実現いたします。



現状分析

		プラス要因	マイナス要因
内部環境		<p>《 強 み 》</p> <ul style="list-style-type: none"> • 賃貸・分譲マンション建設を主事業とし、医療施設や官公庁施設の建設等幅広く手掛けている。 • 建設部、工務部、洗浄部、CCS（建物リニューアル）事業部の4部門を柱に総合的なプロデュース・サポートを行える。 • 当社独自の新工法を用いた施工技術を背景に、施主からも信頼を得ている。 • 北九州市内での知名度は高く、地場建設売上高はトップクラス。協力企業も地場企業を中心に多い。 • 型枠工事の品質が評価されており、大手ゼネコンより型枠工事の安定受注が継続している。 	<p>《 弱 み 》</p> <ul style="list-style-type: none"> • 将来の幹部候補となる中堅社員の育成が必要。 • 受注案件が多いため、人材・職人不足等によって工期に遅れが出る可能性がある。 • 受注・見積り依頼が増加している中、現状の社員数や協力会社数では限界があり、中長期的に人材採用計画、新規提携先の獲得が必要。 • 受注・相談が増加する中、管理資格保有社員が不足しており、施工可能な案件を失注している。 • 型枠施工の機械化に至っておらず、現場・工作所の行き来が減少せず、非効率的になっている。
		<p>《 機 会 》</p> <ul style="list-style-type: none"> • 新築マンションの価格上昇が加速。特に首都圏の上昇が著しい。福岡県は2014年以降多少変動はあるが、上昇基調で推移している。 • マンションストック数は700万戸を超え、増加を続けている。資産価値の維持や良質なストック市場の形成に向け、リフォームイノベーション事業や既存マンションへの長寿命化工事の実施は有効な手段となっている。 • 鉄筋コンクリートの建物の建築に型枠工事は必要不可欠であり、型枠工事の仕事が無くなることはない。 	<p>《 脅 威 》</p> <ul style="list-style-type: none"> • 近年の都市部の再開発や震災復興による建設需要増加により建築費が上昇。 • 建築需要の増加と円安の継続による建築資材の高騰。 • 建築職人の人手不足、熟練工の高齢化、若い世代の入職者の減少等もあり、人件費が高騰。 • 長期的な人口減少により市場の縮小が懸念される。 • 全産業で人手不足であり、建設（特に型枠）業の採用が他産業に負けている。
外部環境			

重点戦略の概要

1. 建設DX推進による生産性の向上

- ・ 建設業特有のニーズに応じた業務の効率化を実現します。建設業の管理業務を電子上で完結させ、書類の運搬・整理・入力などを全て自動化することで、電子上で見積りから実行予算管理・発注・請求書受領・経費精算業務まで全てを一気通貫で取扱いできるようにシステム化を図ります。
- ・ 型枠工事業で、施工図のCADデータとコンピューター自動型枠加工システムとのインターフェイスを構築することで、データをもとに加工機が自動で操業させます。
部材加工に必要な職長・職人の大幅な削減が可能となり、作業時間の短縮や加工品質と生産体制の安定を実現。併せて現場を離れなくてよくなることから、作業面積の消化が早まり利益貢献に大きく寄与させます。
また、部材加工の大量生産も可能となるため、同じく人手不足に腐心している型枠業者から注文を受け、製造・販売を行うことで会社の売上・利益を向上させます。
- ・ 遠隔支援ツールの導入やドローンによる外壁検査を標準化し、CCS (CREATE COMFORTABLE SPACE) 事業部のリニューアル事業を強化します。

重点戦略の概要

2. 建設現場におけるサプライチェーンマネジメントの導入

建設業界は「多重下請構造」と表現される業界構造ですが、この構造を活かした有機的な人と人のコミュニティを構築することで、建築物の品質・価格・納期が維持されてきました。

しかし、この構造下、下請け企業やそこで働く人達が複雑で納期に追われる労働を強いることになっていき、その結果として、深刻な人手不足や就労者の高齢化につながっています。

建設業界の問題解決には、当社グループのみならず協力会社をはじめとする取引先の皆様と相互の信頼関係に基づく良好なパートナーシップの構築が重要であり、施工関連情報のデジタル化を進め、下記施策を行ってまいります。

- ・ 川口建設川建会イントラネットの構築（早期情報開示等）
- ・ 技能特別講習の実施
- ・ 専門部会意見交換会の実施
- ・ 竣工後の作業所評価の実施（入場専門工事業者様による）デジタル実施
- ・ 竣工後の入場専門工事業者様の評価実施（品質・安全等から適正な取引先への集中）
- ・ 優良技能者制度の展開 KAWAKEN マイスター24名 KAWAKEN 準マイスター10名
- ・ 合同での採用活動、社員教育の実施
- ・ パートナーシップ構築宣言（2023年5月）
- ・ 労務費見積り尊重宣言（2023年5月）

重点戦略の概要

3. 企業価値最大化に向けた人的資本経営

- 川口建設が事業環境の変化に対応しながら、継続的に企業値を高めていくために、事業ポートフォリオの変化を見据えた人材ポートフォリオの構築、イノベーションや付加価値を生み出す人財の確保・育成、組織の構築など、経営戦略と適合する人財戦略を行います。

- 数値化していく項目

人財育成	リーダーシップ、育成、スキル・経験
エンゲージメント	従業員満足度
流動性	採用、維持、サクセッション
多様性	ダイバーシティ、非差別、育児休業
健康・安全	精神的健康、身体的健康、安全
労働慣行	労働慣行、児童労働・強制労働、賃金の公平性、福利厚生、組合との関係
コンプライアンス	法令遵守

デジタル化や脱炭素化、コロナ禍における人々の意識の変化など、経営戦略と人財戦略の連動を難しくする経営環境の変化が顕在化するにつれ、非財務情報の中核に位置する「人的資本」が経営の課題となってきていることへの対応です。

第6次中期経営計画 数値計画 - 損益計算書 -

(単位：千円)	55期	56期	57期
	2026/4期	2027/4期	2028/4期
	計画	計画	計画
受注工事高	23,675,000	24,705,600	26,722,832
完成工事高	18,717,520	19,277,680	19,894,510
(月商)	1,559,793	1,606,473	1,657,876
材料費	2,302,255	2,351,877	2,427,130
労務費	658,857	678,574	700,287
総工事費用	13,884,656	14,319,461	14,777,642
当期工事原価	16,845,768	17,349,912	17,905,059
工事原価	16,845,768	17,349,912	17,905,059
工事総利益	1,871,752	1,927,768	1,989,451
(%)	10.0%	10.0%	10.0%
人件費	350,018	360,493	370,038
その他販管費	350,146	358,565	370,038
販管費	700,164	719,057	740,076
営業利益	1,171,588	1,208,711	1,249,375
(%)	6.3%	6.3%	6.3%
営業外収益	40,000	40,000	40,000
営業外費用			
経常利益	1,211,588	1,248,711	1,289,375
(%)	6.5%	6.5%	6.5%
税引前当期純利益	1,211,588	1,248,711	1,289,375
法人税等	378,973	390,585	403,304
当期純利益	832,615	858,126	886,071
(%)	4.4%	4.5%	4.5%
純資産	5,742,445	6,600,571	7,486,642
自己資本比率	49.76%	55.15%	60.32%
労働生産性	9.53	9.94	10.26

過年度売上高実績及び計画数値

単位：百万円

