



2026年3月期の業績は増収減益を見込んでおり、連結売上高は28年ぶりに100億円を上回りそうだ。受注が堅調で、24年に子会社化した地場ゼネコンの片岡工業の

イチケン

長谷川 博之社長

成長拡大へ収益力を強化

業績も織り込んでいる。建設市場は堅調に推移するだろう。主力の商業施設はスパーキングがEC販売を強化しており、売り場のリニューアルが増えるとみている。インバウンド需要も旺盛で、全国的にホテルの改築や改修も注視していく。

億円規模を維持した上で収益力を強化する。土木事業の業績も伸ばしたい。現在は片岡工業が活動する千葉県に事業範囲がほぼ限定されている。当社の建築工事と片岡工業の土木・舗装事業を融合し、東京での展開や当社が施工する物件の外構工事でも連携したい。将来はJ-GVを組んで公共事業に参画することも検討する。

M&A（企業合併・買収）やアライアンスは、建設事業とのシナジー（相乗効果）を重視しながら情報収集や検討に取り組んでいる。建築分野以外でも将来性があると判断すれば慎重に考える。

ペトナムの子会社でBIMオペレーターの育成に注力している。国内では今春から建築確認申請のBIM図面審査が開始され、オペレーター不足に対処する目的もある。将来的には他社からの業務受託も視野に入れている。

