

2025年

知的資産経営報告書

橋梁も土木も全てお任せ「そこまでやってくれるんや！？」の総合建設業



Repair & Nexus

～街をつなぐ 人をつなぐ～

株式会社リペアクラフト

REPAIR CRAFT Co.,Ltd.

目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	6
5.	業務フロー	8
6.	人的資産	9
7.	組織資産	10
8.	関係資産	11
9.	現在価値創造ストーリー	12
10.	経営環境	13
11.	将来ビジョン	16
12.	実行計画	17
13.	将来価値創造ストーリー	18
14.	会社概要	19
15.	あとがき	20

■「リペアクオリティ」でお客様の期待に応え続けます

当社は、2008年に創業し、16年目を迎えました。橋梁工事を中心にさまざまな構造物に対する補修工事を請け負っております。「全部やります」のリペアクオリティをモットーに、お客様から任された工事を丁寧かつ素早く対応することはもちろん、細かいところまで気を配り、期待を超える高品質な施工を提供し、信頼を築いてまいりました。

2023年には、より対応の幅を広げるべく、管理監督機能を強化いたしました。公共工事においてトラブルが生じないよう、周辺環境に配慮することは重要なポイントです。また、公的な仕事においては、書類の正確性と迅速な対応が信頼の基盤となります。これらの取り組みにより、近年では大きな工事も多数お受けし、お客様からの更なる期待にお応えできるようになりました。

当社では、チームワークが発揮できるよう、社員がいつも笑顔で、安心して働けるよう環境を整えています。今後も、お客様の期待に応え、「リペアに頼んでおけば大丈夫」と言っていただけるよう、全力で取り組んでまいります。皆様の温かいご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

■知的資産経営報告書の作成にあたって

私たちは、今後さらに幅広くお客様のご要望にお応えすべく、橋梁も土木も全て任せられる総合建設業へと成長、発展して参ります。また、がんばりが給与として還元されるだけでなく、社員一人ひとりが成長し、笑いが絶えず、やりがいや満足感を感じられるような組織の土台を構築していく必要があります。

そのためには、現在の強み（知的資産）を可視化・言語化するとともに、将来あるべき姿や、やるべきことを明確にしていく必要があります。取り組みを通じて、今後も安定的な経営を継続していくことが、お客様の期待に応え続けることにもつながります。

そして、当社の取り組みやビジョンをより多くの方に知っていただくとともに、ビジョンの実現に向けた取り組みを加速させていきます。社員一人ひとりの発想と笑顔で、人々の暮らしに密着し、社会に必要不可欠なインフラに携わっている会社として責任をもって施工を行ない、人々をつなぎ、街をつなぎ、より良い未来を創造し続けます。

株式会社リペアクラフト

代表取締役 金田 大石



■経営理念

Repair & Nexus

発想と笑顔で

街をつなぐ 人をつなぐ

未来へつなぐ

リペアクラフトは、人を大事にし、創造的な発想と笑顔を大切にしながら、インフラ整備と補修を通じて地域社会の信頼を築きます。この信頼を基盤に、持続可能な未来を目指し、お客様に確実なサービスを提供し、従業員の成長をサポートします。そして、人々をつなぎ、街をつなぐことで、より良い未来をつなぐ橋渡しをします。

■行動方針

・いつも笑顔で、元気に声掛け挨拶

仕事の中で困難に直面しても、笑顔でいることでそれを乗り越える力が湧いてきます。また、笑顔と挨拶は良好な人間関係を築く第一歩です。職場全体の雰囲気良くし、お客様や同僚との信頼関係を深めるためにも、日々の明るく元気な挨拶を心掛けましょう。

・仕事はひらめきと発想力で

仕事を進める上で、常に先を見越して柔軟に対応することが求められます。決まったやり方にこだわらず、その場に応じた新しい方法を試すことが重要です。ひらめきと発想力を活かして、最適な解決策を見つけ出し、日々の仕事を効率化するとともに、より質の高い仕事を目指しましょう。

・失敗を恐れず、自発的に行動しよう

成長のためには一人ひとりが失敗を恐れず、新しいことに挑戦する姿勢が重要です。失敗を経験することで学びを得て、次に活かすことができます。成長につながる豊かな経験を積むためにも、自発的に行動することで主体性を持って業務に取り組ましましょう。

事業概要（橋梁補修工事）

株式会社リペアクラフトでは、橋梁工事をメインにさまざまな構造物に対する補修工事を請け負っております。弊社の専門技術は、断面修復工事や炭素繊維補強工事など、多岐にわたります。みなさまの暮らしに深く関わり、安全をお届けする会社として、スタッフ一同責任をもって施工に取り組んでおります。

橋梁工事



劣化防止と確実な補修で安心安全な橋梁工事

高速道路や鉄道を支える橋梁の新設工事や補修工事、耐震工事を行っています。鋼鉄の腐食やコンクリートのひび割れ、路面の凹凸を放置すると大規模な補修が必要になり、事故の危険も増します。

弊社は橋の劣化を防ぎ、確実に補修して寿命を延ばし、事故を未然に防ぎます。社会に必要なインフラを支える企業として、責任を持って施工し、地域の発展をサポートしています。

断面修復工事



耐久性抜群の材料使用と細部まで徹底した修復作業

断面修復工事は、まずコンクリートの傷んだ部分を削り取ります。その後、外観調査や打音調査で傷んでいる箇所を確認します。次に、特別な修復材を使って修復します。

この修復材は元のコンクリートよりも強く長持ちするものを選びます。最後に、調査結果を基に迅速に修復作業を進めます。事前調査と適切な修復材の選定が大切です。

剥落防止工事

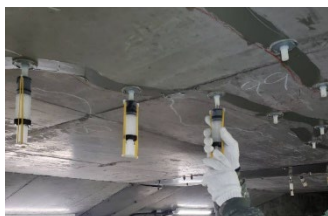


迅速かつ丁寧な施工で安心の剥落防止

高架橋やトンネルのコンクリートが劣化すると、コンクリート片が落ちて事故の恐れがあります。これを防ぐため、弊社は剥落防止工事を行っています。

経験豊富なスタッフが最適な工法を選び、丁寧かつ迅速に施工します。自然災害や経年劣化にも対応し、安心して暮らせる街づくりを目指しています。

各種注入工事



雨水浸入を防ぐ樹脂注入補修

モルタルやコンクリートのひび割れを放置すると、雨水が浸入して全体の耐久性が低下します。これを防ぐために、ひび割れ部分に樹脂を注入して補修を行います。

弊社では、ひび割れが発生する前の状態に戻すように、美しく仕上げ、浅いひび割れも対応可能です。

炭素繊維補強工事



せん断・曲げ耐力向上の炭素繊維補強

軽量かつ耐食性に優れている炭素繊維シートを、施工用のエポキシ樹脂などを使用して既存の鉄筋コンクリート構造物の躯体表面に巻きつけ、強化プラスチック化させることで鉄筋量を補う施工です。せん断・曲げ耐力の向上やひび割れの発生を抑える効果も期待できます。

塗装工事



錆防止と環境配慮の塗装技術

表面を丁寧に清掃し、塗料がしっかりつくように準備します。錆を防ぐ高品質で環境に優しい塗料を使用し、塗膜の厚さや乾燥時間を厳密に管理します。

作業中は安全を確保し、周辺環境への影響を最小限に抑えます。最後に品質検査を行い、長持ちする美しい仕上がりを実現します。

施工実績を以下のWebサイトで公開しています

<http://repair-craft.com/jisseki>

事業概要（土木工事）

株式会社リペアクラフトでは、土木工事を実施する際の事前調査を徹底し、最適な計画を立てることはもちろん、安全管理と品質管理を厳守し、環境への配慮も欠かしません。進捗とコスト管理を行い、関係者とのコミュニケーションを大切にし、高品質で安全な土木工事を提供します。

土木工事



幅広い対応力と一貫した管理

弊社は土木工事現場で対応できる技術や工程が多く、常駐して工程管理まで行います。そのため、管理の手間が省け、コストと時間の節約ができます。お客様からの信頼も厚く、どんな仕事でも対応する姿勢で、一貫した高品質のサービスを提供します。

公園改修工事



環境配慮と信頼を築く公園改修工事

公園改修工事では、安全と快適性を確保しつつ、環境への配慮も徹底しています。大阪市での工事では、花壇の整備など本来の仕事外の作業も行い、お客様に喜ばれました。常に細やかな対応で、現場のやりやすさを実現しています。

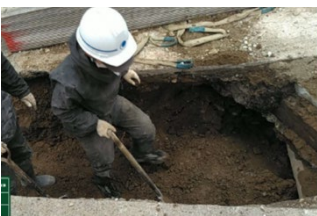
学校改修工事



教育環境向上のための丁寧な施工

学校改修工事では、生徒や教職員の安全を最優先に考え、工事中の事故防止対策を徹底します。騒音や粉塵を抑え、授業への影響を最小限にします。工期管理も厳守し、長期休暇中に集中して工事を進めます。さらに、学校側との連携を大切にし、進捗や問題点を適時報告し、信頼を築いています。

下水道工事



住民配慮と連携重視の下水道工事

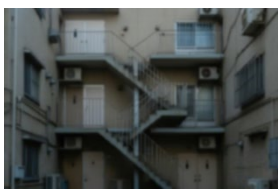
下水道工事では、安全と環境配慮を重視し、騒音や振動を最小限に抑えます。高品質な施工と効率的な工期管理で、地元住民との信頼関係も築きます。どんな小さな仕事でも丁寧に対応し、苦情や事故を防ぐことでお客様の利益に貢献しています。

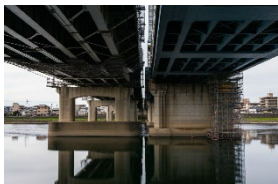
各種補修工事



安全・環境配慮で信頼を築く補修工事

各種補修工事では、安全と環境配慮を重視し、高品質な施工を提供します。お客様に代わり、事故や苦情を防ぐことでお客様の利益に貢献。効率的な工期管理と確実な品質管理で信頼を得ています。状況説明を細かく行い、役所やお客様との強固な信頼関係を築いています。

年代		出来事や背景		知的資産
金田社長の 人格形成期 (足軽時代)	1983年		金田社長は猪年生まれ。幼少期は裕福な環境に育ち、走るのも遅く、どちらかというと負け体質だった。小学校四年生の時に父が亡くなり、一転貧乏に。ろうそく1本で過ごしたこともあった。 幼少期に苦労したこと から、 負けるぐらいなら死ぬぐらいの負けず嫌い になった。	人的資産 オープンな姿勢 と行動力で信頼 を築く社長
	1996年		中学からラグビー部に入り、推薦で高校に入る。 ラグビー部の部活動を通じて、根性だけでなく、チームプレーや組織での接し方、上下関係を学んだ 。しかし、家族を助けなければとの思いから、高2の春にラグビーをやめた。	
	2002年 ～ 2003年		就職し、昼は工場勤め、夜はスナックのボーイをして家計を支えた。スナックの客の一人だった建設会社の社長に誘われ、作業員として仕事を始める。当時は技術がなく、仕事ができなかったので、仲良くなり、人の懐に入ることであまり怒られないように立ち回っていた。 こうした経験を通じて、人づきあいの技術が身についていった 。	
	2003年 ～ 2004年		建設会社では、当時としては先端かつ特殊な、橋梁の耐震や補修の仕事をしていた。一緒に働いていた人が次々と退職する中、当時の上司から「金ちゃんやリーな。」と声をかけられたことから、 自分で好きなようにやることに興味を持ち、会社を経営することを決意した 。	
	2008年 4月		個人事業主として創業。前職の関係者から日雇いの仕事を初受注する。薬剤、シンナーを扱う仕事のため、手や作業着がドロドロになった。 自分でやることのつらさやお金の回し方を知る 。技術がなく仕事ができないけれど、生きていくためには仕事をとらなければならないというジレンマに悩む。	
	2008年	 	仕事がなくなり、前職の上司の紹介で、短期間、鉄工所での建築機材製造の仕事をやる。しかし、土木の仕事がしたいと思っていた。 ドリルなどの工具がなく仕事とれない中で、職場の工具を持ち出してしまい、3カ月間拘留される。 3カ月間考えているうちに、真面目にするのが一番の近道だと気づく 。	
がむしやら下積み期 (侍大将時代)	2008年		生きていくため、仕事をとるために、業者に声をかけて名刺をくばった。堺で日雇いの仕事に従事し、10年続いた。社長が人を大事にしない、ゴミのように扱う人だったため、 それを反面教師に「人を大事にする」方針が生まれた 。 その一方で、そんな会社でも存続するためにはお金が必要なことにも気がついた。そうした経験を積む中で、人を嫌な気持ちにさせずにうまく動いてもらうことができるようになっていった。	理念資産 ギブ&テイク 人とのつながりが大事

年代		出来事や背景		知的資産
がむしゃら下積み期 (侍大将時代)	2008年～2017年		がむしゃらに仕事をする中で技術や知識を身に付け、同時に、どのように働けば会社にメリットが生じるかを考えるようになった。仕事を早く終え、さすが！と言われると次の仕事にくることに気が付く。 経験のない仕事であってもしっかりこなすことで、新しいことにも挑戦できるということに気がついた。	理念資産 会社を大きくするために人の協力がある
	2017年		営業をしなくても仕事はあったが、マメに電話連絡をして営業に結びつけていった。	
	2018年		会社設立。 公共工事において、社員の社会保険加入要件が厳しくなり、必要に迫られて法人化した。	
組織形成期 (城主時代)	2020年		材料の手配もするようになり、商社との付き合いが始まる。労務のみならず材料も合わせて仕事を受けるようになった。	組織資産 橋梁補修ならなんでもできる技術力 風土資産 やりやすく安心して働ける雰囲気
	2021年		公共事業の入札情報サイトを購入了ところ、橋梁補修の公共事業案件が増えていることに気付く。飛び込み営業を始め、落札情報を確認しながら落札先に電話をかけていった。その結果、仕事が増え始め、二次官庁の仕事を受注するようになった。その後も2～3年の間にさらに仕事が増え、2021年、2022年に至るまで順調に推移した。	
	2021年		特定の取引先の仕事が多かったが、新規顧客開拓によって新しいお客様からの仕事を獲得できるようになった。	
新たな時代へ	2023年		商社を通じて大手企業と取引を開始し、公共工事を手掛けるようになった。 この長期プロジェクトにより、関係会社の仕事も安定して確保でき、従業員や協力会社の生活も守れた。	人的資産 工事現場がマイホームの部長 人的資産 社長の歯止め役、施工管理の所長 関係資産 仕事が丁寧で先を見て動く協力会社 組織資産 管理一式できる対応力
	2023年		それまでは、橋梁補修を行う企業は少なかったが、この2、3年で他社が参入するようになり、二次官庁の見積をするには管理まですることを求められるようになった。他社に勝つためには管理までしなければならないことに気が付いた。	
	2023年		施工管理の経験が豊富で、社長との付き合いも長い施工管理の経験者2名が入社したことで、施工管理も担えるようになった。	

STEP	業務プロセス	業務プロセスの特長
1	新規営業 	落札情報を活用した効果的な営業手法 落札情報サイトを活用し、飛び込み営業を行っていますが、効率化のためにテレアポを導入しています。テレアポを通じて見込み客を見つけ、そこから営業を行うことで、半分程度の受注につながっています。この方法により、効率的に営業活動を展開し、高い受注率を実現しています。
2	固定客への営業 	迅速で丁寧な対応による信頼構築 現場に向かう道中では、電話でお客様にご連絡をしています。1日に約50件の電話をかけますが、お客様の元に直接行くことが最善と考えているため、電話を簡単に終わらせることはありません。 お客様の印象に残る話をするのが重要で、それが見積もりにつながることもあります。待っているだけでは何も得られないので、実際に仕事を受けているお客様にも月に1、2回のご連絡をし、数年ぶりのお客様にも思い浮かんだら躊躇せず電話します。 担当者との話しやすい関係作りを大切にしており、頂いた仕事をきちんと行うことで信頼を築き、次の仕事につなげます。
3	実地確認 提案・見積 	経験と知識を活かした工事提案 依頼されている工事だけを行うのでは、お客様の利益にもつながりません。公共工事は提案できる幅は限られていますが、これまでの経験と幅広い知識を活かして、納期短縮や材料の提案、時には工法の変更まで提案します。 さらに、工事の管理も行います。モノの手配は迅速に行い、現場での費用は規律を持って支出します。その結果、任せてもらえるようになり、仕事のメリハリがつけられ、無駄な時間をなくすことで、利益が上がり、さらなる信頼の構築につながっています。
4	工事 	迅速・美しい工事と徹底した安全対策 事前に熟練した経験者が事前に第三者リスク等安全性を検討した上で、迅速・キレイを実行できる工事計画を作成し、社内で協議・再検討を行っています。 計画をもとに安全性を最優先に綿密に打合せを行います。騒音、環境対策も丁寧に行っています。工事中は近隣からクレームが来ないように、注意のビラを配り、挨拶などの対応を徹底しているため、大きな事故や苦情は発生していません。 質の良い工具を積極的に導入しており、作業環境が向上し、作業員のやる気も高まります。また、社長の前向きな発言が従業員のやる気を引き出し、お客様からの信頼を得ています。状況説明をこまめに行うことで行政との信頼関係も築き、工事がしやすい環境を整えています。
5	検査・納品 	見えない部分も徹底検査 契約に含まれていない目に見えない部分の検査も自主的に行い、数値化したものを提出しています。求められる以上の検査を行うことで、お客様からは、「そこまでやってくれるんや」と、安心して頂き、信頼につながっています。

・ オープンな姿勢と行動力で信頼を築く社長



社長の強みは行動力、長い現場経験、オープンでフラットな姿勢、そして貪欲な挑戦心です。1日50件の営業電話や工業会への積極的な参加で情報を収集し、お客様の信頼を得ています。現場経験を活かし、納期短縮やクレーム予防に努め、技術力の向上を図っています。

また、オープンな姿勢で社内外の信頼を築き、社員の不満を防ぎます。仕事のなかった時期を忘れず、常に先を見据えて新しい分野にも挑戦しています。この姿勢が会社の成長と信頼の源です。

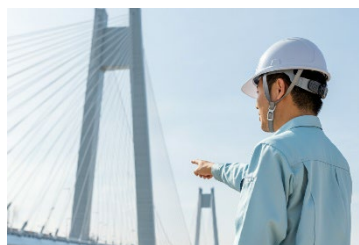
・ 現場理解能力の高い職人



お客さんが楽になる→任せられる→仕事のめりはりがつく→ムダが少なく、利益が上がり、無駄な時間がなくなる。このサイクルを日々の作業に落とし込み、結果を出せるのは職人の現場理解力の高さによるものです。2022年最初の仕事で高評価を受け、その後に追加の受注をもらったのも職人の腕のおかげです。

当社では、はつりと左官という大変な作業に取り組んでおり、特に重くてしんどいはつり作業も行いますが、その重要性を理解し、今では専門業者よりも早く作業をこなせるようになりました。

・ 工事現場がマイホームの部長



2023年10月入社。18歳から多くの現場を経験し、現場を「マイホーム」と称するほど愛しています。毎朝6時から書類仕事、7時には現場、8時には作業に汗を流すほど仕事熱心です。

仕事には、2手3手先を読むひらめきと発想力が必要だと考え、様々な業者が同じ現場で働く現場を効率的に動かすために、人の繋がりを重視しています。現在は、現場と会社の両方に貢献する意識を持ち、会社の基礎を固める基礎工事をしています。

・ 社長の歯止め役、施工管理の所長



2023年10月入社。施工管理を知り尽くしている施工管理の専門家である所長は、お客様の細かな要望にも対応し、「あなたがいるなら安心」と信頼されています。書類整理用に購入していたソフトも使いこなし、仕事の始まりから終わりまで、書類関係を含む役所対応までキッチリ管理しています。

また、現場での大盤振る舞いがちな社長の歯止め役としても力を発揮し、現場を熟知しつつも取捨選択の能力で現場を支えています。

・作業しやすい環境構築力



お客様を楽にさせることを念頭に提案することで信頼を得ることができます。そうすると、任せてもらえるようになり、仕事にメリハリをつけて行うことができるため、無駄な時間が減り、納期短縮につながります。

状況の説明は、うっとうしいくらいにマメに行います。苦情につながりそうな状況を想像して、きちんと対策を行い、手が取られないように前もって現場づくりを行います。お客様とも良好な関係を保ち、道具にも気を配り、作業しやすい環境を構築することで、結果として利益を上げることにつながっています。

・補修工事なら何でもできる技術力



通常、はつり作業は協力会社に依頼しますが、手間と時間を無駄にしないために自社で行っています。状況を把握しながら次の工程を考えつつ作業することで、工期短縮につながり、技術力も向上します。自社で行うことで利益も確保でき、お客様から見ても別々に依頼する手間と経費を削減できます。道具にこだわることで、大変な作業でも専門家よりも早くこなすことが可能になっています。

・管理一式できる対応力



施工管理に詳しい部長と所長が入社したことで、工事だけでなく現場管理一式に対応できるようになりました。管理ができることで、お客様を楽にすることが可能になります。

当社が行っている橋梁工事は特殊な工事ですが、その特殊性を理解した上で管理までリーズナブルな価格で行うため、行政もお客様も安心して任せてくれます。施工管理の専門家と現場をよく知る社長のタッグにより、管理一式を任されるようになりました。

・やりやすく安心して働ける雰囲気（風土）



以前勤務した会社で従業員がひどく扱われている様子を見た社長は、人を大事にしなければならないと心に決めました。しかし、経済的待遇も大事だと学びました。そのためにも利益を上げる必要があります。仕事をしやすい環境づくりが重要です。

ミスをして怒らず、前向きな発言を心がけ、楽観的な声かけで働きやすく安心できる雰囲気を生み出しました。何事もオープンに、フラットにという社長の姿勢が優秀な従業員の雇用につながっています。

また、いざという時に来てもらえるよう日頃から協力会社に仕事を振り、これからやることにも「ありがとう」を伝えるなど、小さな心配りが現場の良好な関係性を保っています。

・リペアクオリティが出せる協力会社



いわゆる仕事以外のことを細やかに行えるのが「リペアクオリティ」です。何も言われなくても小さなことまで気づき、実行しています。協力会社は長い付き合いの中で、それを実践してきた社長の背中を見てきました。

だからこそ、同じように細やかな対応をしてくれ、お互いに信頼して任せることができます。このため、リペアクオリティが出せる協力会社との関係は最も重要であり、離れることがないように経営にも気を配り、特別な存在となっています。

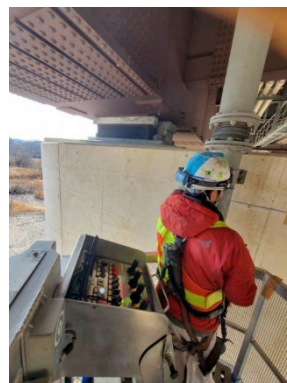
・仕事が丁寧で先を見て動く協力会社



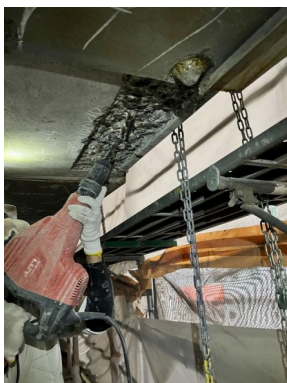
これらの協力先の会社はそれぞれ社長、部長、所長と深く長い関係があり、信頼関係が築かれています。そのため、細やかな対応をしている理由や施工管理まで行う意義を理解してくれています。

仕事は丁寧で、先の流れまで把握しているため、自社以外の工程もスムーズに進みます。支払いをきちんとすることはもちろん、仕事がない時でも来てもらい、当社との協力関係を選んでもらえるよう努めています。

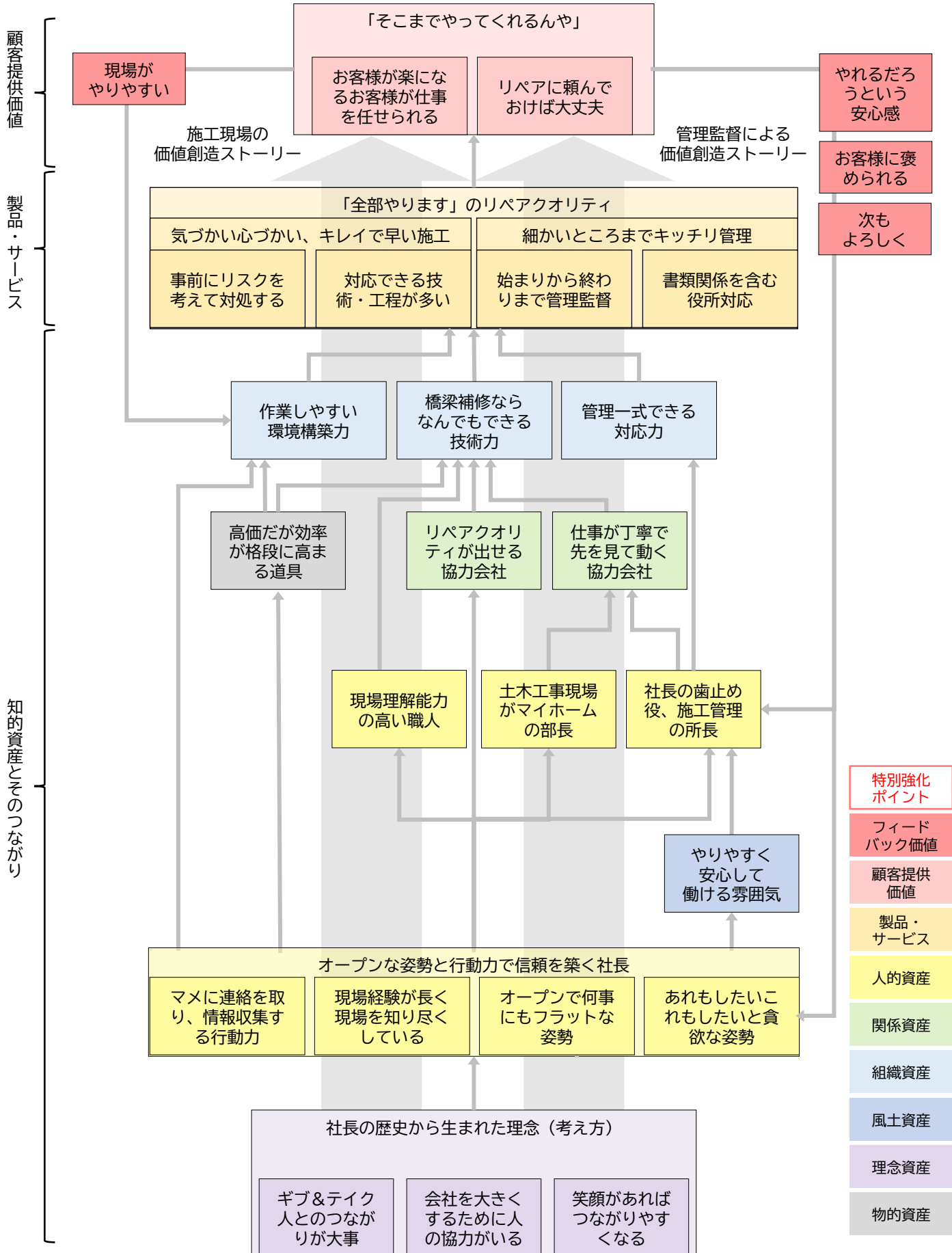
橋梁点検車での施行



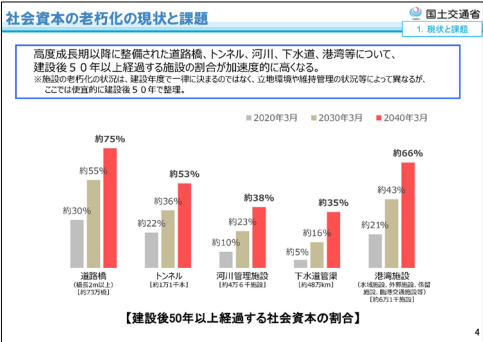
環状線 断面修復工



現在価値創造ストーリー



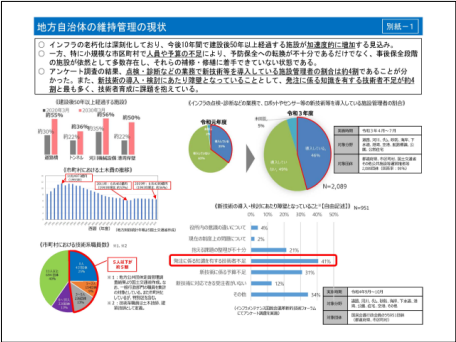
	現在の状況と変化予測	対策
顧客の変化	【現在の状況】 価格重視と品質重視の二極化が進行している ■二次官庁（地方運輸局、地方自治体等） 近年は施工管理の要望が増加している。人手不足から工程管理や協会社探しも含め一括での仕事依頼が多く求められている。 ■二次官庁のお客様 協会社に対し価格の安さと迅速さを重視する。 ■大手民間（JR等） 大型案件での作業員派遣を行っている。 【3～5年後の変化予測】 価格重視の会社と品質重視の会社の二極化が進む ■二次官庁（地方運輸局、地方自治体等） 人手不足が深刻化し、高齢化が進み、担当者が50代となる。体力的にも負担が大きいので、一括での仕事依頼がより多く求められるようになる。	【対策】 品質、速さ、安さを両立し、8割から9割の目標達成を目指す。特に品質の維持を重視する。 ■一式での受注と入札参加 一括受注：すべての工程を自社で管理することで、品質管理が徹底できる。結果として、高品質なサービス提供が可能になる。 入札参加：直接の管理責任を持つことで、プロジェクト全体のコントロールが効き、品質を最優先にできる。 職人の有効活用：直営の職人が常に稼働している状態を保つことで、スキルの向上や安定したサービス提供が可能になる。 ■人材採用と育成 高校生採用：将来のリーダー育成や継続的な人材確保を考えると、長期的な投資に対する費用対効果は期待できる。 若手の育成：現状20代の有望な3名（23歳、24歳、26歳）がいることは強み。この若手をしっかり育成し、主体性、管理能力を発揮できるようにすることが重要になる。 社長やベテラン社員のレベルアップ：若手だけでなく、社長やベテラン社員も最新の技術や管理手法を学び、常にレベルアップを図る。
市場の変化	【現在の状況】 メンテナンスの重要性が増しており、インフラや建築物の補修の需要が高まっている。一般土木ができる会社が減少し、多くが補修業務に転換している。 補修の仕事が安泰だと考え方もあるが、NEXCOの長期計画やJR東海の新幹線補修などの大規模な補修工事は一巡している。 【3～5年後の変化予測】 今後については、メンテナンスの時代が続くのか、それとも建替えの時代が訪れるのかは予測が難しい。補修の仕事も必ずしも安泰とは言えない可能性がある。	【対策】 以下の3つの戦略を取ることで、仕事の安定化と業務の幅を広げる 協会への加入や設立：仕事を紹介してもらうために、既存の協会に入るか、自分たちで新しい協会を設立する。 設計事務所との連携：設計段階からプロジェクトに関与し、改築や補修の仕事にも携わるようにする。 特殊工法の習得：特殊工法を習得し、対応できる業務の範囲を広げる。



国土交通省は、日本の老朽化したインフラを持続可能に維持するために、予防保全や新技術の導入、情報の活用、適切な体制と法整備、予算管理の改善などの具体的な対策を推進している。これにより、限られた予算の中で効率的にインフラを長寿命化し、国民の安全・安心を確保しようとしている。

(出典) 国土交通省 PPP/PFI推進施策説明会 令和5年1月18日
資料13 持続可能なインフラメンテナンスの実現に向けて
https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/kanminrenkei/sosei_kanminrenkei_fr1_000105.html

現在の状況と変化予測		対策
技術の変化	【現在の状況】 最新機器の利用については一例として、調査の際にドローンを使用し、赤外線カメラで画像を取得することでひび割れの長さや幅を計算できる技術があるが、あまり採用されていない。建設業は人を使う業界という先入観もあり、国が利用を促進するために補助金を提供しているが、浸透していない。 大手企業は大型重機の自動化を進めており、オペレーションが省力化している。 技術の進化に対して業界全体で凝り固まった考えがあり、導入が進まない。 【3～5年後の変化予測】 ドローンによる調査が進むと予測される。自動化はさらに進むが、機械ができない部分を人が行うことになり、100%自動化は無理である。機械と人の両方が必要であり、共存が求められる。業界の凝り固まった考えは、逆に技術を先取りするチャンスでもある。	【対策】 自社の競争力を強化し、将来の変化に柔軟に対応する。 特殊工法の習得：特殊な工法を学び、技術の幅を広げる。 人材重視と機械化の両立：人の重要性を認識しつつ、機械化の流れにも対応していく。 投資の重要性：技術革新や競争力を維持するために、余力や体力、資金力を持ち、積極的に投資を行う必要がある。 先行投資：他社に先駆けて投資を行い、技術を先取りすることで競争優位を確保する。 人材育成：新しい技術や機械を使いこなせる人材を育てることが不可欠。
	【現在の状況】 全体の仕事の一部を受けているが、全体を受けるのと同じ手間がかかっている。全体の仕事の一部だけ受けると他の業者に仕事が出され、職人の稼働率が落ちてしまう。 労務管理から施工管理まで対応できるようになり、売上も伸びている。公共事業だけでなく、民間の仕事も受けられるようになり、顧客の幅が広がった。 家族のような雰囲気がある。現在の社長は41歳。社長以外にも重要な役割を果たす社員が増え、若い社員が増え、職場の雰囲気も明るくなり、笑いが増えた。若手の加入により、上の世代が人間として成長している。 【3～5年後の変化予測】 若い社員が増え、若い人たちが笑話の輪に加わっていく。	【対策】 自社の効率と競争力を高め、社員の成長と定着を促進し、組織全体の活性化を目指す 元請けとして全体の仕事を請け負う：職人が無駄な時間を過ごさず、効率的に働けるようにする。 社員育成と最新技術の導入：基礎を固めるために社員のスキルを向上させ、最先端の技術や工具に対応して競争力を維持する。 若手社員の成長と幹部の支援：若手が成長するに伴い、上のメンバーが支援に回る体制を整え、幹部は若手のバックアップを行う。 働きやすい環境の整備と意見の共有：働きやすい環境を整え、共感と達成感を共有し、チームワークを強化する。また、若手が意見を言いやすい環境を整え、組織全体の活性化を図る。

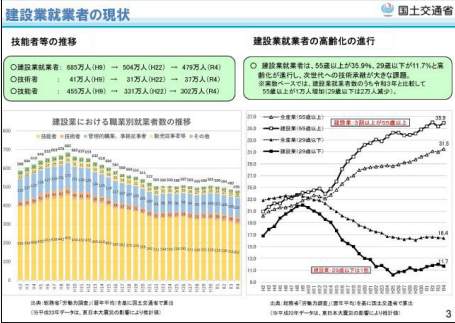
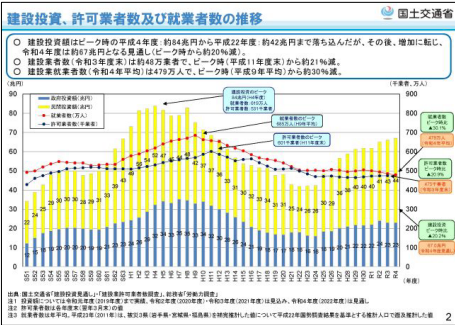


国土交通省所管11分野を対象に、インフラの点検・診断などの業務における施設管理者の新技術等の導入状況調査を実施した。その結果、管理者別では、国都道府県・政令市は99%である一方で、その他の市区町村は38%にとどまることが明らかとなった。インフラの老朽化が進み、技術職員の減少により適切な維持管理が困難となっている。国土交通省はこの課題に対応するため、新技術の導入と技術者育成を目的とした支援事業を開始した。

(出典) 国土交通省 PPP/PFI推進施策説明会 令和5年1月18日
資料13 持続可能なインフラメンテナンスの実現に向けて
https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/kanminrenkei/sosei_kanminrenkei_fr1_000105.html

(出典) 国土交通省 報道発表資料 令和5年8月21日
新技術を導入して維持管理を効率化しませんか？
～インフラメンテナン分野に新技術を導入する自治体を公募～
https://www.mlit.go.jp/report/press/sogo03_hh_000308.html

現在の状況と変化予測		対策
仕入先や協力先の変化	【現在の状況】 現在、社長の思いを理解する協力会社が存在するが、同じ思いをもって対応してくれる協力会社は多くない。 【3～5年後の変化予測】 ビジョンを実現する上では、共感・共有できる協力会社を増やす必要がある。	【対策】 リペアクオリティを保ちつつ、仕事の増加に対応する 新しい協力先の開拓：リペアクオリティに共感してくれる新しい協力先を見つける必要がある。自社の技術も共有し、クオリティを実現できるようにしていく。 自社でのクオリティ維持：リペアクオリティを維持するために、自社でそのクオリティを保てる体制を整える必要がある。 判断の必要性：仕事が増えた場合、クオリティを下げたくないが、仕事を断りたくないため、理想と現実の壁となる。
	競争相手の変化 【現在の状況】 一般土木ができる業者が減少し、補修に転換している。市場において通常の価格よりもはるかに低い価格で受注する業者もいるが、競争相手としては考えていない。 【3～5年後の変化予測】 将来的には、施工ができる人材の高齢化により職人が枯渇していくと予測される。また、若い世代の起業が増えることで、新たな競争相手として脅威となる可能性がある。	【対策】 価格競争に巻き込まれず、独自の強みを活かして持続的な成長を目指す。 価格競争を避け、継続的な営業活動を行う：値段で競争するのではなく、品質とサービスで差別化し、新しい仕事を得るために持続的な営業活動を行う。 独自のネットワークと技術向上を活用：設計事務所やメーカーとの連携を強化し、特定の仕事を確保するとともに、施工全般の技術を習得して将来の仕事を確保する。 顧客満足と紹介：高いクオリティを維持し、顧客満足度を高めることで、新しい顧客の紹介につなげる。



○技能者等の推移

- ・建設業就業業者：685万人（H9）→504万人（H22）→479万人（R4）
- ・技術者：41万人（H9）→31万人（H22）→37万人（R4）
- ・技能者：455万人（H9）→331万人（H22）→302万人（R4）

建設業者数（令和3年度末）は約48万業者で、ピーク時（平成11年度末）から約21%減。建設業就業業者数（令和4年平均）は479万人で、ピーク時（平成9年平均）から約30%減。

○建設業就業業者の高齢化の進行

建設業就業業者は、55歳以上が35.9%、29歳以下が11.7%と高齢化が進行し、次世代への技術承継が大きな課題。

※実数ベースでは、建設業就業業者数のうち令和3年と比較して55歳以上が1万人増加（29歳以下は2万人減少）。

（出典）国土交通省 令和5年3月29日
建設業を巡る現状と課題

「そこまでやってくれるんや」

橋梁も土木も全てお任せできる総合建設業へ

当社は、最新技術を取り入れ、さらなる技術力の強化に取り組み、橋梁補修から建築、土木まで幅広く対応できる総合建設業を目指します。お客様や周囲の皆さまへの気づかい、心づかいを忘れず、細かいところまで対応する「全部やるリペアクオリティ」を、「全部以上やるリペアクオリティ」へ強化し、維持してまいります。これらを継続することで「リペアに頼んでおけば大丈夫」と評価されるリペアクラフトとして、インフラを通して安心できる未来を築いて参ります。

戦略概要

1.未来を支える人材採用と育成

当社は、継続的な技術研修と新しい人材の採用にさらに力を入れてまいります。幹部社員が若手社員の成長をバックアップし、主体性の発揮を促します。また、社員が現場業務も内勤業務もこなせるよう、多様なスキルを身につける教育を推進します。

2.安心して働ける組織環境の整備

安心して働ける環境を整えるために、自社独自の特長ある福利厚生を充実させ、社員同士の交流の場を設けます。リペアクラフトの組織の土台づくりを進め、みんなで同じ方向を向き、力を合わせて一致団結して、組織全体の活性化を図ります。

3.革新を先導する技術向上と投資

新技術や工具機械に対する積極的な投資を行い、仕事の幅を広げるとともに、常に競争力を維持します。機械化・自動化を進める一方で、人の良さを最大限に活かし、技術革新を推進していきます。安定した収益基盤を築き、必要なリソースを確保していきます。

4.協力会社との関係強化と新規開拓

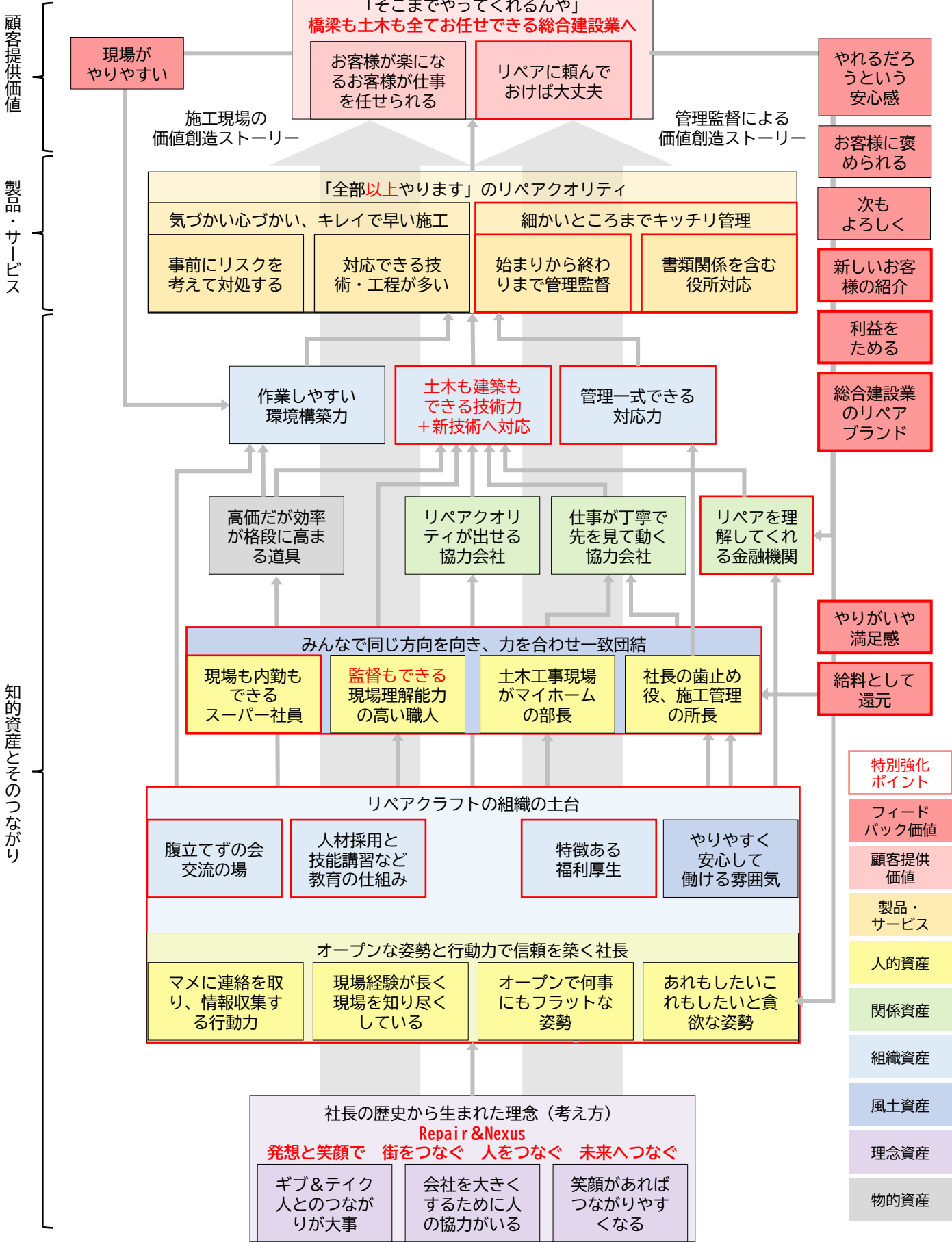
リペアクオリティに共感してくれる既存の協力会社との関係を強化し、新しい協力会社を積極的に開拓していきます。また、当社のビジョンや戦略を理解し、サポートしてくれる金融機関との関係も築いていきます。これにより、安定した資金調達と事業拡大を実現します。

実行計画

項目		具体的な実行計画
会社全体		
リペアクオリティの維持		各現場に対する月1回の自社の安全パトロールを実施。実施結果を記録に残す仕組みを作る
一括受注と入札参加		営業と入札資格の取得、2025年以降年間1件以上受注
協会への加入や設立		新工法の情報を収集し、長期的には状況を見極めつつ協力会社間の関係強化を図る
1. 未来を支える人材採用と育成		
高校生、大学生の採用		採用媒体への掲載や高校生採用に取り組み、年間1名~2名採用する計画を立てる
若手社員の育成		主体性を伸ばし、管理能力を発揮できる。最先端の技術や工具に対応する管理・監督もできる現場理解能力の高い職人を育成する 仕事の最初から最後までが管理でき、現場も内勤もできる社員を育成する
幹部社員のレベルアップ		社長は経営全般や財務マネジメントを学ぶ 全社員国家資格取得
若手社員の支援		社長以下一丸になって、みんなをバックアップして、みんながまねして、みんなで協力先、お客さんを作り上げていく
2. 安心して働ける組織環境の整備		
働きやすい環境の整備		「腹立てずの会」7/19実施。定期開催 WEB会議も 「交流の場」の設置と定着
独自の特徴ある福利厚生		社内イベント（自由参加）を継続する 健康管理支援や、不公平なくみんなが満足のいく福利厚生の検討を進める
3. 革新を先導する技術向上と投資		
特殊工法の習得		新工法の情報収集と習得、各種講習の受講に対しての投資を行っていく
機械化・自動化の促進		展示会への参加、特殊機械の講習について、できるだけ現場の人が参加できるようにする
4. 協力会社との関係強化と新規開拓		
協力会社との関係強化		社内イベント（慰安旅行、バーベキュー等）への参加
新しい協力先の開拓		SNS等活用、施工体制図をみて把握してアプローチし、引合を増やす
金融機関との関係強化		会社全体で知的資産経営報告書に取り組み、開示する

	現状 (2024年)	KPI 5年後 (2029年)	KGI 10年後 (2034年)
売上高	4億	10億	20億
売上構成：公共	98%	80%	80%
売上構成：民間	2%	20%	20%
社員数	10名	20名	30名
国家資格有資格者数	3名	6名	9名

将来価値創造ストーリー



会社概要

会社名	株式会社 リペアクラフト
代表	代表取締役 金田大石
所在地	〒612-8296 京都府京都市伏見区横大路柿ノ本町4-3
電話番号	TEL：075-622-5666
FAX	FAX：075-621-2253
メールアドレス	repair_craft@outlook.jp
ホームページ	http://repair-craft.com/
Instagram	https://www.instagram.com/repair_craft/
創業	平成20年（2008年）4月
設立	平成29年（2017年）11月1日
事業内容	道路・橋・トンネルなどの補修工事 電車・新幹線などの軌道関係の工事
建設業許可	京都府知事 許可 一般 第42194号
資本金	100万円
従業員数	10人
営業時間	9:00～17:00

1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

2. 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではない事を、ご了承願います。

3. 作成者

株式会社リペアクラフト
代表取締役 金田大石

4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢
中小企業診断士 柳田有香

5. 問合せ先

株式会社リペアクラフト
〒612-8296 京都府京都市伏見区横大路柿ノ本町4-3
TEL：075-622-5666
FAX：075-621-2253
Webサイト：<http://repair-craft.com/>

6. 発行

2025年1月

株式会社 リペアクラフト
REPAIR CRAFT Co.,Ltd.