

# 旭石材工業株式会社



代表者 朝比奈 敏

所在地 群馬県渋川市村上3632

事業内容 碎石の製造・販売  
リサイクル中間処理

## 参加の背景

公共工事の減少や同業者間の価格競争の激化により、従来の受注モデルだけでは収益の維持が困難な状況にあった。

自社の碎石は高品質で、生コン工場やアスファルト合材工場から高く評価されている強みがあるものの、その価値を一般消費者や民間企業へ十分に伝えられておらず、特定の取引先に依存した経営体質が課題であった。

市場環境の変化に左右されない安定した経営基盤を築くため、自社の「品質」を武器にした新規販路の開拓と、高付加価値なビジネスモデルへの転換を目指して本事業に参画した。

## 策定ビジョンと変革プラン

### 経営ビジョン

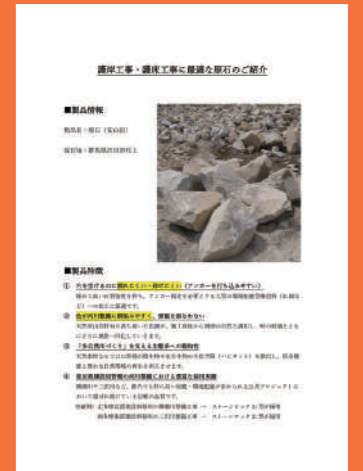
私たちは事業を通じて関わる全ての人々の幸せを追求すると同時に、地域の人々の命と安全を守る技術者として在り続けます。

### 中期ロードマップ

5年後の売上120%を目指すためのシナリオを策定。2年後までに若手人財を採用して現場の体制を整え、代表が製造実務から「営業・仕組みづくり」へシフトすることで、持続的な成長と重機等の設備投資が可能な経営基盤を構築する。

### マーケティング 変革プラン

価格競争の激しい道路用碎石から、自社の「品質」を武器に勝負できる「護岸・護床工事用碎石」へと注力領域を転換。アンカー加工への耐性や景観親和性といった独自の価値を可視化した提案資料を整備し、生成AIを活用した戦略的なアウトバウンド営業を展開することで、高単価な新規案件の獲得を推進。



自社の強みである碎石の品質を可視化した提案資料。アンカー加工耐性や景観親和性を訴求し営業力を強化。

### 組織・人財プラン

代表が経営判断や営業に専念できるよう、若手を作業員として採用し、製造現場の世代交代と「脱・属人化」を加速させる。また、社内の人間関係の改善に向けたコミュニケーションの活性化や1on1の導入を検討し、全社員が主体性を持って議論できる組織文化の醸成を目指す。

## 取組成果

碎石の品質を言語化した提案資料を整備し、品質軸の営業基盤を構築。生成AIを活用した市場調査により護岸製品メーカー等へのアプローチを開始し、既に新規獲得に向けた返信を得る成果が出ている。また、将来計画の可視化により、代表の役割シフトの重要性が組織内で明確になった。

## 今後の課題

開拓を開始したメーカーへのフォローを継続し、高品質・高単価案件の獲得を定着させる。HPへの施工事例掲載によるWeb集客を強化するとともに、若手人財の早期育成を実現して「自走型」現場体制を確立し、5年後の目標達成に向けた基盤を固める。