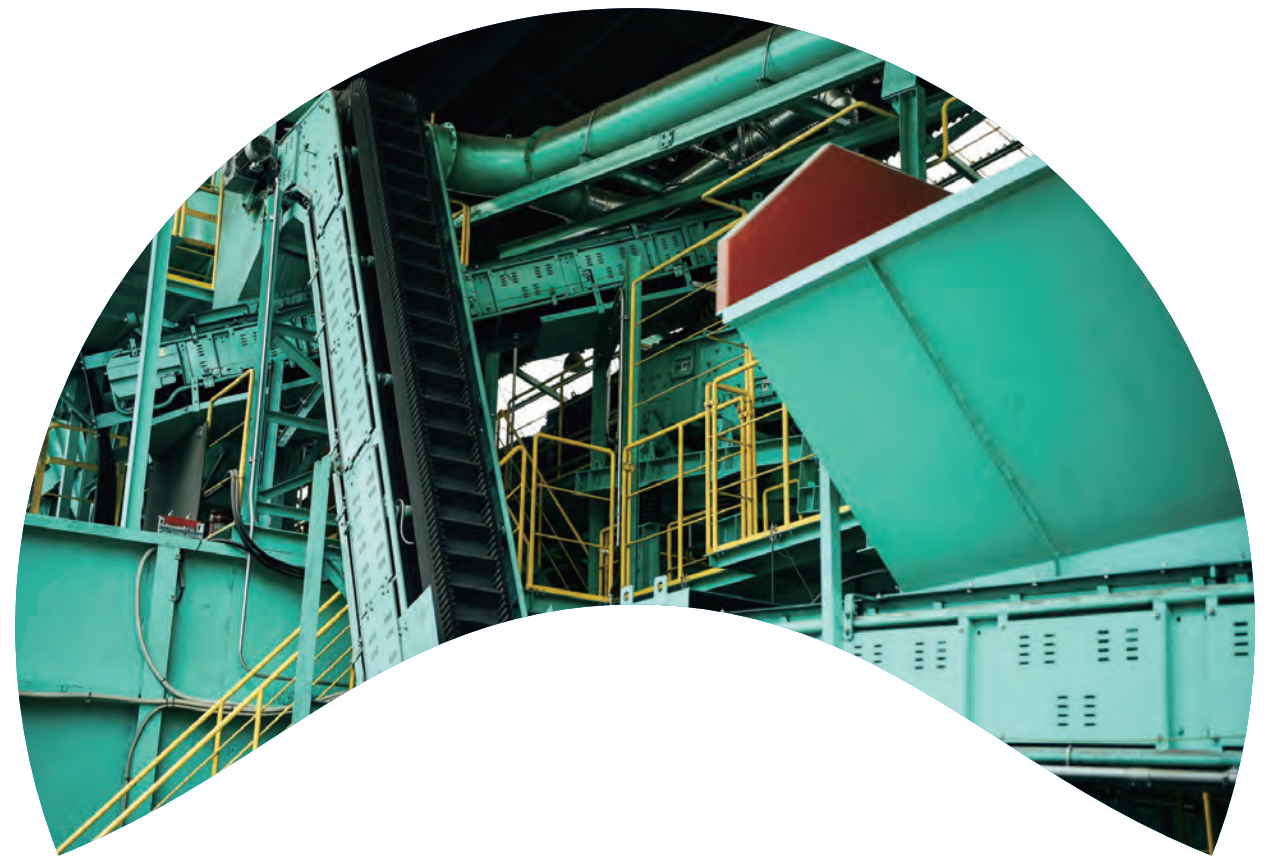


IBOKIN
ANNUAL REPORT
2025年 1月－12月

www.ibokin.co.jp



「解体ゼネコン」への挑戦、 資源循環の未来を切り拓くイボキンへ。

私たちの成長と発展は、株主の皆様、お客様、取引先様、従業員、地域の方々、
その他関係者の皆様の信頼とご協力の賜物であり、心より御礼申し上げます。
さて、2025年12月期、イボキンにとっては、元請けとしての大型案件の受注、
同業他社とのネットワークを活かした協業プロジェクト、さらなる大型重機の導入など、
長期的な計画達成に向けての基盤となる体制づくり、基盤づくりの年ともいえる期となりました。



代表取締役
高橋 克実

1. 今期の振り返り

大型案件への挑戦がもたらした成長

2025年度は、多くの大型案件を手掛けてまいりました。ただ、これまでの「下請け」としての受注ではなく元請けとして新規参入した案件においては、独自の構内ルールや高度な安全管理の要求など、現場特有の特殊な仕様への対応に想定を上回るコストが必要となったり、予想以上の施工期間を要したりといったいくつかのマイナス要因が発生しました。しかし、この経験は、私たちに確かな成長をもたらしてくれるものとなりました。元請けとしての工程管理、安全管理、予算管理精度の向上、現場での超大型重機の稼働に伴う高度な重機オペレーターの養成、現場を統括する監督人材の育成、大型特殊プラント工事への知見、関係省庁

への届け出も含めた書類作成ノウハウ等、今後、大型案件を担うための体制の整備、業務品質の向上に大きく貢献するものとなりました。また、そこから生まれた独自の工法や現場改善の知見は



当社の大切な技術資産・知的財産として蓄積されており、さらなる施工の最適化や付加価値の高い提案へと繋がっています。そのいずれもが、イボキンが次のステージへ飛躍するために必要な通過点であったと考えています。

2. 解体ゼネコン～総合リサイクルへの挑戦

“ワンストップ”を、さらなる高みへ

イボキンは、解体現場での解体作業にとどまらず、そこで発生した産業廃棄物の収集運搬や中間処理、金属リサイクルまでを一社で手掛ける「ワンストップ」の資源循環体制が確立していることを強みとしてきました。そして、この「ワンストップ」の力をいかに発揮するため、解体に端を発するすべてを統括したプロジェクトとして請け負える「解体ゼネコン」となるべく邁進しています。

ゼネコンとは、「General Contractor (ゼネラル・コントラクター)」の略称で、大規模な建築物や土木工事を一括で請け負い、管理・統括する「総合建設者」のことですが、それは「建造物等を作る時」の言葉です。それを「壊す時、解体する時」に一括で請け負うという意味で当社が考えた造語が「解体ゼネコン」です。これは、単に解体工事の請負範囲を広げるという意味ではなく、建物や産業機械の解体から分別、資源化、さらに再資源化の最終段階まで責任を持つという「総合的な資源循環企業」としての在り方を、明確に打ち出すためのものです。まさに、私たちが企業スローガンとして掲げている「資源の一生に、夢と責任。」を具現化していくものです。今、産業廃棄物を排出する側にとっても排出したその先まで、しっかりトレーサビリティ（追跡能力）が求められる時代です。

イボキンは、クライアントの「その先までの安心」をしっかりと約束できる企業としてお応えしていくことが使命であると考えています。また、これら案件においては首都圏に本社を置く商社が扱うことも多く、当社も商社との協業を加速させており、当社の東京支店の役割もますます大きくなっています。兵庫県を本社に、関西圏をカバーする大阪支店、首都圏をカバーする東京支店とのネットワークを最大限に活用し、今後もクライアント開拓を進めます。あわせて、同業他社とのプロジェクトも増加しています。現在、山口県での大型プロジェクトにおいては、友好関係にある同業他社と協業し、山口県を中心とする地場のネットワークの中で当社は解体技術が強みとして共同プロジェクトに参画しています。現場を知り、資源循環やカーボンニュートラルを理解し、お客様と

FUTURE VISION 未来ビジョン



しっかり語り合える企業としての存在感が高まり、元請けとしての機会は確実に増えています。

3. 時代に合わせた進化

脱炭素と資源循環の中心企業へ

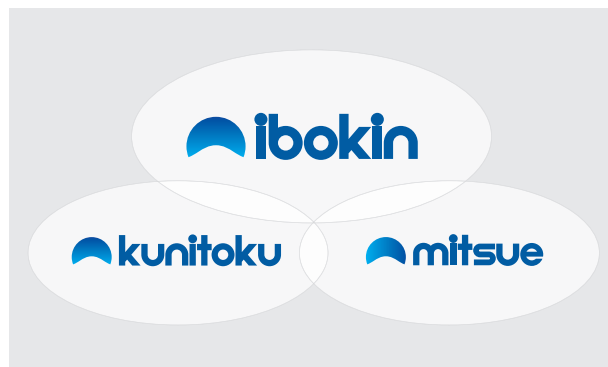
資源を「捨てずに循環させる」ことを前提とした新しい経済のあり方として「サーキュラーエコノミー」という考え方があります。ここでは、天然資源を掘り起こしてではなく、今、世の中にある資源を可能な限り長く使おうという考え方があり、資源リサイクルはその大きな柱の一つです。私たちが携わる鉄鋼の分野においても、たとえば、鉄鉱石からの製鉄法である「高炉」の製造工程では、大量のCO₂を排出します。一方、スクラップ（鉄くず）を電気で溶かして鉄をつくる方法「電炉」の製造工程では、CO₂排出量は約25%に抑制できます。しかし、スクラップには不純物が混在するため、高品質の鉄をどう供給するかが業界全体の課題となっており、当社としても研究開発に取り組んでまいりました。日本国内で発生するスクラップを可能な限り国内循環させ、CO₂排出量の削減と高品質な鉄の安定供給に貢献することを目標としています。また、資源循環の主役はかつて自動車のスクラップでしたが、今は建物の解体と、建物内で稼働していた建設産業機械が中心になりつつあります。当社は、解体現場で出る構造物のスクラップと産業機械のスクラップのいずれも扱える技術とノウハウを持ち、さらに、自社ヤードで高精度に分別し、純度の高い素材として再資源化することができます。これは、解体と資源循環の両方を深く理解している当社だからこそ実現できる競争力であり、今後ますます重要性が高まる領域でもあります。

イボキンフィロソフィを礎に、 社員一人ひとりが成長し、イボキンの発展へ。

4. 現場力とファブレス化

M&Aが生み出す“総合力”

当社は、2017年に、株式会社国徳工業、2025年に株式会社ミツエの2社と経営統合しました。両社ともこれまで解体現場でパートナーだった職人集団であり、特に、株式会社ミツエは、解体において特殊な技術とノウハウが求められるアスベスト対策のエキスパートでもあります。これら2社をグループ会社としたことにより、より多様な案件に対応できる総合力が整いました。専門性の高いチームが加わったことで、難易度の高い現場にも自社グループで臨めるようになり、その実行力は大規模案件の受注において大きな信頼をいただける材料となっています。



また、より多様な案件、大型案件に応えられるよう重機の整備にも力を入れています。2025年10月には、国内最大級の超大型の解体専用機（日立建機製ZX1800K-3）を導入しました。本機は抜群の解体力・耐久性・安定性を誇り、最大作業高さは50メートルに達します。従来と比較して作業員が高層階で作業を行う工数が大幅に減少できるほか、安全性、生産性も飛躍的に向上すると共に、従来では考えられないほどの工期短縮にもつながっています。先の大規模施設の解体においても稼働し、強度の高いコンクリートや密度の高い鉄筋が使われた特殊建築物の解体に活用できることが証明できたとともに当社の技術力を確実に底上げし、実績とともに次なる受注競争における大きな武器となっています。また、若い監督者やオペレーターが大型案件を経験し、難易度の高い工事に挑むことで、イボキンの技術力と組織力は一段と強まりつつあります。

これに先立ち、2024年に導入した超大型解体専用機（コベルコ製SK1300DLC）も、最大作業高さ40メートルを活かして活躍しています。

今、イボキンが長きにわたる実績の中で培ってきた知識と技術、ノウハウを核に、多様な現場に対応する先進の重機の整備、現場で動く人材の育成と、総合的な体制が整ってきたといえる状況の中、当社が将来的に見据えているのは「ファブレス化」です。一般的に「ファブレス化」とは、製造業において「自社で工場（ファブ=fabrication）を持たず、製造工程を外部に委託して、企画・設計・開発に特化する経営スタイル」のことを言います。もちろん、弊社は、製造業ではありませんので、そのままではまるものではありません。ただ、考え方として、プロジェクトを動かす高度な知識やノウハウのもと、当社は、主にプロジェクトの管理、監督を行い、実際の現場で働く職人や稼働する工場は外部のパートナー企業であるというようなスタイルで業務をすすめることをイメージしています。解体から資源循環にいたるプロセスの一部をファブレス化することにより、当社のメインの競争力である現場力を磨きながらも、外部パートナーとの協業によって事業規模を拡大するための戦略として考えています。

5. 都市型循環ビジネス

地域経済と環境保全の両面に貢献

産業廃棄物処理業や解体事業は、その土地の産業構造や都市計画、人口動態と密接に結びつくため「地域性の強い地場産業」と言われます。地域ごとに建物の老朽化状況や産業廃棄物の発生量、周辺にある処理施設・ヤードのキャパシティなどによっても事業の進め方が異なります。実際、当社が携わる現場においても、近隣で受け入れを依頼していたヤードのキャパシティが工期中に超えてしまうという事態が発生した経験があり、その際には、新規ヤードの手配に奔走、もちろんコストの再調整、遠方ならば日程調整など、それだけで大幅な計画変更を強いられることもあります。



また、地元企業とのネットワークや行政との調整力が重要で、地域での信頼関係が競争力そのものになります。当社は解体・環境・金属のワンストップ体制を持ち、さらには、自社ヤードで多様な素材を分解・分別・再資源化できる体制を持っており都市型循環ビジネスとして非常に大きな強みとなっています。現在、兵庫県尼崎市にある「阪神事業所」では、関西圏においてその特性を存分に生かし、ほぼフル稼働の業務量が続き、今、新たなヤード建設に向けても土地を確保し計画をすすめています。このことにより、都市部の産業廃棄物の受け入れ態勢を、さらに拡大できるとともに、地域特性を踏まえて事業を最適化し、地域経済と環境保全の両面に貢献してまいります。

6. 長期的な計画達成に向けて

一人ひとりの成長をイボキンの発展へ

長期的な計画達成に向けては、2033年度は売上300億円・グループ人員350名という長期ビジョンを掲げています。そのためには、これまで述べてきたさまざまな経営戦略に沿った計画をすすめていく「人」が大切であることはいうまでもありません。これまでも社員にメッセージしている「積極考動」のもと、自ら考え、自ら動き、自ら変化をつくりだす力を社員全員が持つことこそが、イボキンが未来へ進むための力となると考えています。

その源泉となるのは、当社の社員が全員所有している「大感謝」という言葉からはじまる手帳です。そこには、一人ひとりがどのような

FUTURE VISION 未来ビジョン



考え方、判断基準で取り組むべきかを「イボキンフィロソフィ」としてまとめています。「人とのつながりを大切にする」「お客様の立場で考える」「技術力を高め続ける」「創意工夫を積み重ねる」「志を高く持つ」「仲間を思いやる」といった、言葉がちりばめられています。社員一人ひとりが、その想いに共感し、日々、充実した毎日を送り成長していくことが、イボキンの発展の礎になると考えています。大型重機の追加導入、東京、大阪での営業体制強化、新ヤード計画、風車解体の推進、高純度スクラップの分別技術の開発等、こうした未来の事業をつくる取り組みも、最終的には「人」が動かし、「人」が成果を生みだしていきます。売上300億という数字の先には、社員が誇りを持って働ける会社であり続けるという揺るぎない目的があります。イボキンはこれからも「資源の一生に、夢と責任。」というスローガンのもと、社員とともに未来を切り拓きながら、社会から必要とされ続ける企業を目指してまいります。

総合力を強みに、 再生資源製造企業へ。

部門連携によるワンストップの総合力

当社は解体事業部門、金属事業部門、環境事業部門、運輸部門の各部門が密接に連携することで、お客様にワンストップで責任あるサービスをご提供させていただいております。お客様から見ると、ひとつの窓口で様々な静脈に関するお悩みを全般に相談ができるので便利かつ安心のサービスになります。

当社の営業マンはどの部門のメンバーも総合サービスを提供することを常日頃心がけており、部門間・支店間・上下左右の情報共有、連携を活発に行っています。会社全体で協力してお客様にサービスを提供していく姿勢は当社の創業来の素晴らしい社風がありますが、その強みを継続・進化させるために、様々な会議体や情報共有の仕組みを取り入れてきました。組織規模が大きくなっても、連携を益々重視してサービスを充実させる体制を構築してまいります。



リサイクルの高度化と新たな挑戦

さて、当社のワンストップサービスは、各お客様に対する総合サービスという視点だけでなく、リサイクルの高度化という観点でも力を発揮します。廃棄物をリサイクル材として高度に利用するためには「品質」、「トレーサビリティ」が重要なキーワードになります。当社は解体撤去からリサイクル加工、そして運搬まですべて一貫した

常務執行役員
松原大佑



管理・連携を行うことで、その期待に責任をもって応えていけると考えております。

廃棄物は、動脈産業にとって従来は適正処理、リサイクル率向上という「出口」の議論が中心でした。しかしこれからはリサイクル材の使用率を高めるという「入口」の議論対象となることが増えていきます。そのような中で、動脈産業側が良いモノづくりを行っていくためには、静脈産業側に「品質」、「トレーサビリティ」の要求を高めていくのは当然の流れとなります。



私たちは、動脈産業や商社・流通企業の皆様との対話を重ねながらニーズを的確に捉え、それに応えるべく、より良い「再生資源製造企業」へと進化していきたいと考えています。すでに多くの大手企業様との対話が広がっており、そこには大きな可能性があると感じています。

リサイクル業は従来、装置産業の側面が大きかったように思いますが、DXやGXといった新たな技術を積極的に取り入れることで、またさらに大きく進化できる可能性があります。カーボンニュートラルやサステナブルといった新しい尺度で社会に価値を提供できるようになってきています。本当にたくさんの可能性と夢があると思います。イボキングループは「資源の一生に、夢と責任。」という企業スローガンを胸に、貴重な都市鉱山資源を開発しているという誇りを持って事業に取り組んでいます。お客様と社会に対し、責任ある高品質なサービスを提供しつづけるために。これからもより一層の努力、挑戦を重ねながら、循環型社会の実現に貢献してまいります。

フィロソフィが支える 人と組織の成長。

社員が家族に誇れる会社、 家族が社会に誇れる会社を目指す

「イボキングループ大感謝手帳」には「人財をつくる」という項目があります。一人ひとりが無限の可能性を秘めた原石であり、厳しさと愛情をもってお互いに切磋琢磨し、働くことを通して人間的に成長する大切さを説いています。この考えは手帳ができる前から、仕組みの中に愛情を加えながら、社員の皆さんの素晴らしい人間性や特性を引き出し、成長を支えてきたのではないかと感じています。それは高橋社長の「社員が家族に誇れる会社にしたい」という利他の思いであり、将来も変わらず当社の考え方の根っこになる部分だと思っています。

人が育ち、組織が強くなる仕組みをつくる

1999年12月、当社は業界でもいち早くISO14001を取得しました。乱雑だった工場も5Sの仕組み化で改善され、社員の表情も変化し、廃棄物等を扱う会社とは思えないほど美しい工場を実現できました。2005年3月には、チーム経営（京セラアメーバ会計）を導入し、どんぶり勘定だった採算を部門別に整備しました。一人ひとりが経営者の視点を持ち、自分が使う軍手一枚、重機の修理代も知らずに注文していた社員たちが経費を洗い出すことから始まり、数字を共有することで収益意識を高めました。

一方で部門間の壁が生まれてしまったこともあり、2009年に対話型



執行役員 管理本部長
吉田朋子



研修を導入し、チームワークの向上を図りました。今の研修の原型であり、元々仲が良く親切な社員が多い会社でしたが、相互理解を深めることで前向きであり、温かい社風につながっていると思います。そして、2012年2月にはイボキンフィロソフィプロジェクトが発足し、同年10月に大感謝手帳ができました。すでに経営理念はありましたが、社員の行動規範となり、血となり肉となるようなものにしたいという高橋社長の強い思いから始まったものです。

大感謝手帳には、プロジェクトメンバーがそれぞれの想いを込めた79もの項目があります。完成後は数年間、勉強会を開催して浸透を図りました。現在も毎朝、朝礼にて、当番の社員がフィロソフィの感想を発表し、上長が打ち返しをすることを継続しています。フィロソフィは行動や判断の基準となる羅針盤であり心の拠り所です。良いときも悩むときもここに立ち返ることで正しい生き方ができると感じています。

これからも人としてのあり方を大切に

これらの積み重ねにより経営基盤も強化され、2018年8月に東京証券取引所JASDAQ（現：スタンダード市場）へ上場させていただくことができました。脱炭素化という世界的な潮流のなかで当社へのニーズも高まっており、大企業からのご依頼や難易度の高い案件等もご相談いただくようになりました。その期待に応える人材育成体制の確立が現在の私の役割であると認識しています。今年は全社員にフィロソフィ体験談を書いていただきました。社歴も年齢も様々ですが、一人ひとりの体験談はその人の宝物であり会社の財産です。私は、そのような宝物をたくさん増やしていける社風の醸成や、社会から必要とされ続ける会社であるように貢献したいと改めて感じました。

人とのつながりを大切にする、素直、謙虚で感謝の気持ちを伝えられること、すべてフィロソフィに書いてあることです。働くことを通して人の成長を大切にする会社であり、一人ひとりがイボキングループで働くことができて良かったと思っていただけるような会社になるよう、これからも愛情を注いでいきたいと思います。

サービスを進化させ、
お客様のニーズに応えつつける。

アルミサッシの新たな資源循環モデルを構築。
資源回収ネットワーク「サーキュラーエコノミー
チャレンジャーズ」を結成。

三協立山株式会社、株式会社アビヅ、株式会社イボキン、オリッ
クス環境株式会社、株式会社こっこー、株式会社HARITAは、
脱炭素化に向けた高品質アルミの国内循環およびリサイクル
アルミの安定供給を目指し、製造業とリサイクル業の事業間

連携を通じたアルミサッシの資源回収ネットワーク「サーキュ
ラーエコノミーチャレンジャーズ」を結成しました。2025年10月
より運用を開始しています。

建物の解体の現場では、多種多様な廃建材が同時に発生する
中で、アルミサッシのみを分別・回収することが難しいという課題
があります。また、解体工事から高度選別処理まで異なる事業者
によって分断されて行われているため、品質管理やトレーサビリ
ティの確保が困難な状況となっています。



本取り組みはこうした課題を解決するため、解体建物から発生
する使用済みアルミサッシの新たな資源循環モデルを構築する
もので、事業者間の連携により、一貫した資源回収・リサイクル
システムを確立します。これにより、トレーサビリティの確保が
可能になり、脱炭素化に取り組む事業者が求める、信頼性の
高い環境配慮型製品へのニーズに対応します。さらに、アルミ
サッシの回収率向上と高品質なリサイクル原料の安定確保を

実現します。

当社は三協立山様をはじめ、各提携先とともに本スキームへ
賛同し、アルミサッシの水平リサイクルへ向けて取り組んでまい
ります。本取り組みにより、天然資源から製造されるアルミ新地金と
比較して、製造過程における温室効果ガス排出量を約97%
削減することが期待されます。国内での資源循環を促進し、脱炭素
社会の実現と循環経済の推進に貢献していきます。

VALUABLE RESULTS

お客様との約束

日本最大級の超大型建物解体専用機を導入。
大規模・高難度工事への対応力を強化。

当社は、さらなる作業効率の向上と大規模施工への対応力強化
を図るべく、超大型建物解体専用機（日立建機製ZX1800K-3）を



一般建設業「機械器具設置工事業」許可を取得。
大型機械の撤去から設置までの一貫対応を実現。

当社は、2025年8月5日付で、建設業法に基づく「機械器具設置
工事業」の許可（許可番号：（般-7）第26099号）を取得いたし
ました。近年、工場やプラントでは、老朽化への対応や脱炭素化の
進展を背景に、大型設備の更新・移設が進んでいます。こうした
環境変化を受け、設備の解体・撤去から設置までを一貫して
担えるサービスが求められており、本許可の取得は事業基盤
強化の一つと位置づけています。

当社はこれまで、建築設備をはじめ、タンクやボイラー、さらには
CTやMRIなどの医療機器まで、幅広い設備撤去に携わってきま
した。今回の許可取得により、これまでの設備撤去のサービスに
加え、法令に基づく機械器具の設置工事までをワンストップで
対応できる体制を整えました。産業設備・工場ライン・各種プラ
ント設備など、大型機械の解体・据付・移設においても、確かな
品質でサービスをご提供いたします。これにより、工程全体の

導入いたしました。最大作業高さは50メートル（ビル18階相当）
で、アームを変更することにより40メートルや35メートル（セパレー
ト装着時）にも対応可能です。高層建築物から基礎解体工事まで
幅広い用途に対応できるため、生産性と安全性のさらなる向上が
見込まれます。

また、先端アタッチメントSV1200D（日本ニューマチック工業製）
は、最大クラスの破砕力を有し、厚みのある鉄筋コンクリート構造
物の解体作業も効率的に行うことが可能です。これにより、大規模
解体工事への対応力を強化し、これまで以上にスピーディーかつ
高精度な施工の実現につなげてまいります。

当社は2023年にSK1300D（コベルコ製）を初号機として導入
し、超大型重機を活用した解体工事でも多数の実績を重ねてきま
した。今回のZX1800K-3・SV1200D導入により、より大規模・
高難度な現場にも迅速かつ安全に対応できる体制を一層強化
いたしました。今後も最先端の技術と設備を追求し、お客様に信頼
される施工品質の提供に努めてまいります。

最適化を図り、お客様の業務負担の軽減や計画的な設備更新
を実現します。

当社はこれからも、「安全・確実・スピーディー」な施工を通じて、
お客様の生産性向上とコスト削減に貢献してまいります。



地域に根ざした

活動を通じて、

未来の社会に貢献する。

VALUABLE RESULTS

地域・社会とのつながり

風車解体でレアアース（希土類）を含む
ネオジム磁石を取り出し、
国内100%の資源循環を実現。

当社と風力発電関連事業を行うアチハ株式会社（本社：大阪府大阪市、以下、「アチハ」）は共同の取り組みとして、2024年に兵庫県で施工した風力発電機解体工事において、ダイレクトドライブ式発電機の永久磁石を取り出し、国内100%の資源循環を実現しました。

ダイレクトドライブ方式の風力発電機では、発電機部分に希土類永久磁石（通称ネオジム磁石）が使われていることが一般的です。希土類永久磁石にはネオジム、ジスプロシウム、テルビウムなどの希少鉱物が含まれていますが、それらの国内自給率は極めて低く、鉱山開発によるバージン原料の自給率は0%、リサイクル原料の自給率も限定的な状況にあります。

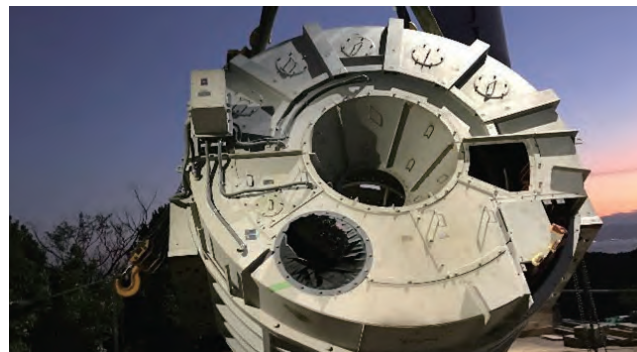
非常に強力な磁力がある永久磁石は解体作業に危険が伴いますが、イボキン、アチハの両社は適切な対策と作業手順で安全に解体を実施し、かつ解体現場および当社龍野工場で脱磁処理を

行いました。十分な脱磁処理後に、国内大手非鉄商社を通して国内需要家へ再生資源として販売を行い、国内100%資源循環に成功しました。

希土類永久磁石は風力発電機だけでなく、電気自動車やハイブリッド自動車、医療器械、ドローン等、未来の産業に不可欠と言われておりますが、前述の通り、日本では永久磁石に使われているレアアースをほぼ輸入に頼っている状況であり、なおかつ世界で生産国が偏っているため、経済安全保障リスクが指摘されています。

従来は解体で発生する希土類永久磁石は脱磁・選別の難しさや、取引価格の問題で、必ずしも国内資源循環できていなかったことが多いと推定されています。今後、風力発電機の大型化が進む中で、永久磁石ダイレクトドライブ方式の風力発電機は増えていく可能性が高く、そこで使われる磁石量も多くなると考えられます。

イボキン、アチハは、本工事で得た知見を活かし、安全かつ高度な解体・選別技術のさらなる向上に努め、貴重な資源の適切な循環を通じて社会に貢献してまいります。



リサイクルの仕事の魅力を伝える、
たつの市小学生職業体験イベントに参加。

2025年7月3日、職業体験イベント「たつのワーカーズ」に参加しました。本イベントは、たつの市内の小学校5年生を対象に、地元企業で働く社員が先生となり、さまざまな仕事を体験してもらう取り組みです。子どもたちが職業体験を通して将来や夢について考え、地元企業を知り、将来たつの市で働くことを身近に感じてもらうことを目的に開催されています。

当日は現場で働く社員も参加し、生活の中で目にする機械を工具で解体しながら、どのような資源としてリサイクルできるかを話し合いながら分別する体験を行いました。児童たちは積極的に手を挙げて質問をしてくれたり、興味津々で返事をしてくれたりする姿が多く見られ、終始明るい雰囲気で行いました。休憩時間には「先生!」と気軽に声をかけてくれたり、「今度、イボキンに見学に行きたい!」といった声も聞かれ、社員にとっても多くの学びと気づきのある時間となりました。



今回の取り組みは、次世代を担う子どもたちに「リサイクル」や「廃棄物」について興味を持ってもらい、イボキンを知ってもらう大変良い機会となりました。今後も当社は、環境方針に掲げる「日本の美しい自然環境を未来に残し、『もったいない』の心を社会に広める」という使命のもと、地域社会に貢献できる取り組みを積極的に行ってまいります。

地域とともに広がる環境活動の輪。
尼崎市の環境学習フェアに阪神事業所が出展。

2025年7月29日、尼崎市内で開催された「環境学習フェア2025」に出展しました。本イベントは「尼崎21世紀の森構想※」エリア内の企業・市民団体が中心となり、環境学習の取り組みやその趣旨を森構想エリア外に広く発信することを目的としたものです。当社阪神事業所は尼崎臨海地域に位置しており、「尼崎21世紀の森構想」に賛同しています。次世代を担う子どもたちに環境への関心を持ってもらうとともに、参画企業や団体と連携を深めたいという思いから出展しました。

当日はどのブースからも楽しそうな声や驚きの声が響き、想像を超える規模のイベントとなりました。共同ブースでは、各企業が提供し合ったさまざまな素材で重さ当てクイズを行ったり、当社の個別ブースでは身近な電子決済機器を題材に、どのような素材がリサイクルできるのかを実際に分別してもらう体験を行いました。準備には不慣れな点もあり、直前まで上手いくのか不安でした



が、多くの方に足を運んでいただき、リサイクルについて関心を持ってもらえる意義のある機会となったことを大変うれしく思っております。今後も企業同士のつながりを大切にしながら、地域社会とともに環境への理解を深める取り組みを継続し、地域貢献につなげてまいります。

※「尼崎21世紀の森構想」とは…兵庫県が平成14年3月に策定した国道43号以南の尼崎臨海地域1,000ヘクタールを、100年という年月をかけて魅力と活力ある町に再生するため、水と緑豊かな自然環境の創出による環境共生型のまちづくりを目指すプロジェクトです

誰もが活躍できる 働きがいのある環境をつくる。

一人ひとりの成長が、会社の成長に。
新たな社員研修プログラムを導入。

当社では、変化の激しい事業環境に対応して安定した成長を
続けていくため、人材を大切な経営基盤と位置づけ、人材育成
に取り組んでいます。2025年は、全社員を対象とした一般
社員研修のほか、営業部門および業務部門それぞれにて研修
を実施しました。

一般社員研修では、社員による体験発表を通じて他部署の仕事
を知る機会を設け、日々の業務で感じた感謝や達成感、反省点
などを自身の仕事に重ねて考えることで、今後の業務への向き合い
方や意欲向上につなげています。営業研修では、各事業部にお
ける最新の業界動向や法改正、事業戦略などの情報を共有し、顧客や市場への理解を深めました。業務部研修では、コミュニ
ケーションを軸に部門間のつながりを強め、日常業務をより円滑
に進めることを目的としています。

これらの研修を通じて、社員同士の理解が深まり、部門を越えた
連携の促進や業務の質の向上につながっています。今後も、
社員一人ひとりの成長を大切にしながら、企業価値の向上に
取り組んでまいります。



マニュアルや作業手順書を見直し、
安全衛生管理体制を強化。

当社では、安全衛生管理体制の整備を目的に、厚生労働省の
指針に基づく労働安全衛生マネジメントシステムの構築に取り
組んでいます。その一環として、労働安全衛生マニュアルおよび
各種規程類の体系化を行いました。全社への浸透に向け、まず
は役員および各部署の管理者を対象とした社内説明会を実施
し、本取り組みに対する理解の共有を図りました。

また、以前より運用している現場ごとの作業手順書についても、
各部署から選任された代表者（キーマン）を中心に定期的な
見直しを実施することで、内容の精度向上に加え、現場単位での
安全意識の向上にもつながっています。

次年度においては、各工場・事業所における部門別安全巡視
の定着化とリスクアセスメントの強化を重点施策として位置
づけ、全社的な安全意識の向上と労働災害の未然防止に向けた
取り組みを継続して推進してまいります。



治療と仕事の両立支援の取り組みを
兵庫労働局のセミナーにて発信。

労働施策総合推進法の改正により、「治療と仕事の両立支援」
が2026年4月1日から事業主の努力義務となります。その対応に
企業担当者の関心が高まるなか、当社は兵庫労働局より依頼を
受け、2025年10月7日開催のセミナーにおいて企業事例を発表
しました。

当社ではかねてより「健康経営優良法人（中小規模法人部門）」
や「ひょうご仕事と生活の調和」推進企業の認定を受け、人材採
用・従業員の定着を図るため、すべての従業員が安心して働く
ことができる環境整備に取り組んでいます。

治療と仕事の両立支援をはじめ、健康経営・働き方改革等の
取り組みを全社的に推進するには、経営層の協力が不可欠
です。当社では経営層の理解のもと、社内規程の策定やGLTD
（団体長期障害所得補償保険）への加入などハード面での整備
をスムーズに進めてきました。

従業員はそれぞれ、性別や年齢、家族構成、心身の状況などが
異なるため、個別の対応が求められます。その一方で、全社共通
の制度を整備し、会社全体で取り組みを推進していくことも必要
です。今後も、環境整備といった体制面と一人ひとりに寄り添う
ソフト面の両方を大切にした取り組みを一層推進してまいります。

主な取り組み
① 基本方針の策定・公開（当社Webサイト）
② 相談窓口の設置（総務人事部）
③ 休暇などの制度整備（テレワーク規程に基づく在宅勤務、 GLTD、短時間勤務、残業・深夜免除、業務転換等）
④ 研修等での啓発（全体会議等での周知）

VALUABLE RESULTS

イボキンの仲間とともに

多様な働き方への取り組みが評価され、
ひょうご・こうべ女性活躍推進企業に認定。

当社は、2025年3月10日付で「ひょうご・こうべ女性活躍推進
企業（フレッシュミモザ企業）」に認定されました。本認定制度は、
兵庫県内企業における女性の活躍推進を目的として、兵庫県と
神戸市が共同で令和4年11月に創設した「ひょうご・こうべ女性
活躍推進企業（ミモザ企業）」認定制度です。2024年度からは、
企業がより取り組みを始めやすい制度として、「フレッシュ
ミモザ企業」認定が新設されました。

当社では、性別や年齢にかかわらず、社員一人ひとりが自身の
能力を最大限に発揮できる環境づくりを目指し、働きやすい
職場づくりや多様な働き方の推進に取り組んできました。

こうした取り組みの中で、キャリアアップ支援や職場の意識改革、
女性の定着促進、休暇取得の推進などの項目が評価され、
フレッシュミモザ企業認定の取得につながりました。

今後も、社員それぞれのキャリア志向や個性、ライフステージを
尊重しながら、多様性を活かした組織づくりを進め、すべての
社員が安心して働き、活躍できる環境づくりに努めてまいります。

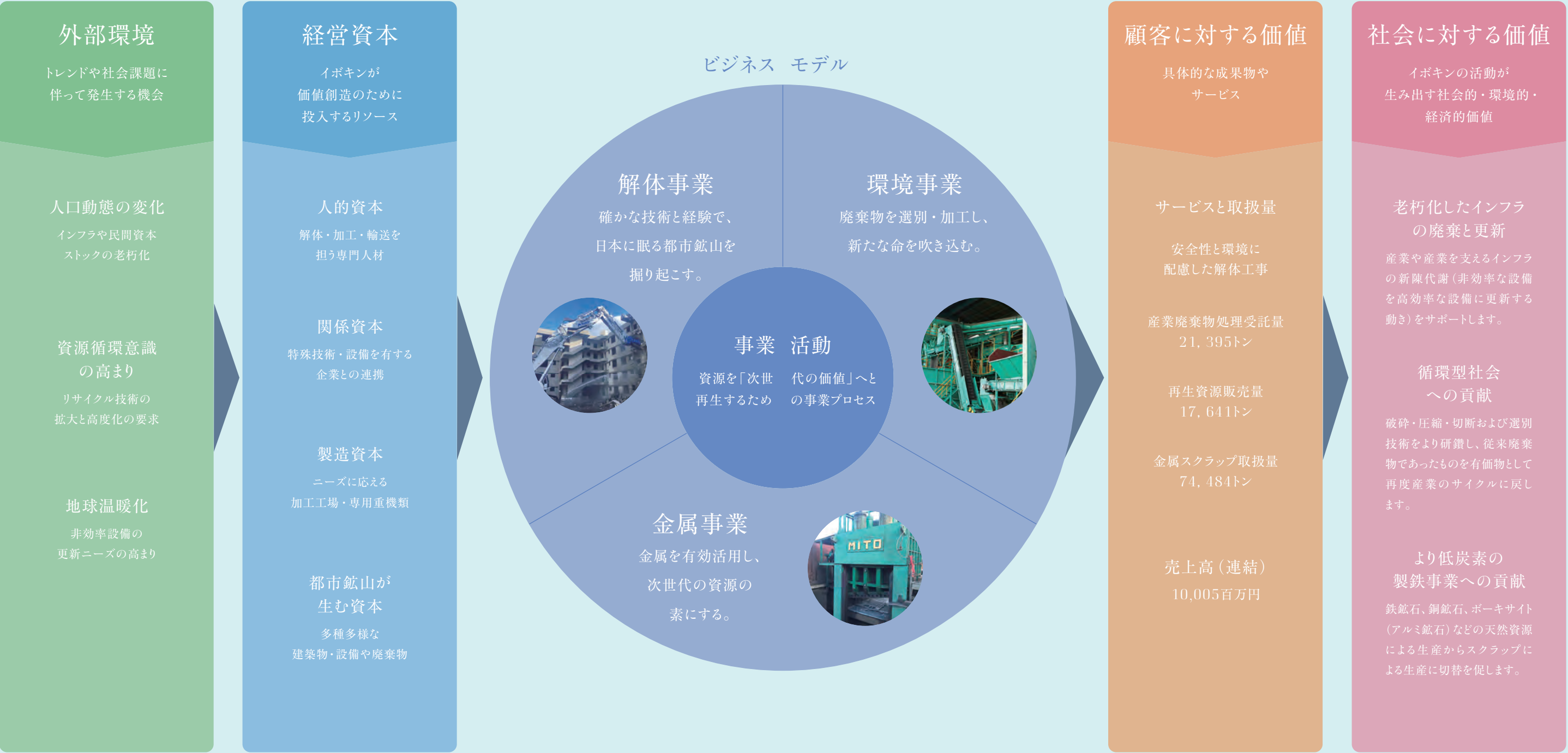


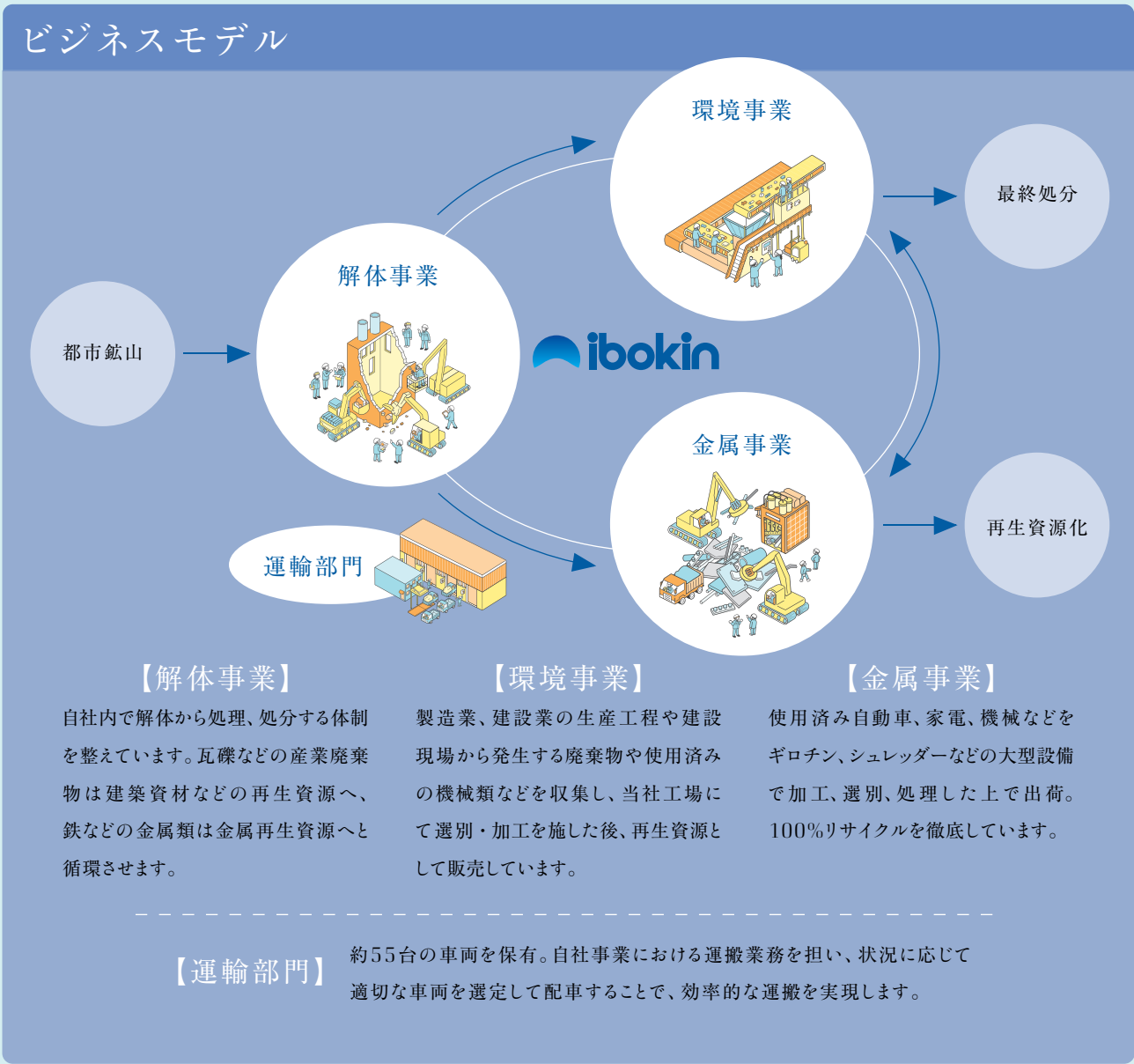
一つひとつの仕事が、社会につながる、
サステナブルな未来につながる。

VALUE CREATION
価値創造モデル

役目を終えた資源を、新たな夢を実現する源に変える。
次世代の循環型社会をリードする企業であり続ける。

変化の激しい現代ですが、長期的にみると人口動態の変化など明確なトレンドとそれに伴う社会課題があります。イボキンはこの長期的な社会の転換を支えるため、自社がもつ人材や設備等のリソースと外部の特殊技術などのリソースを組み合わせ、お客様へのソリューションを提供し、また社会問題の解決にも貢献しています。イボキンは解体、環境、金属の3つの事業を併せ持っていますが、お客様のニーズに応じそれぞれの専門家が混成するチームを編成するなどし、柔軟に対応しており、資源循環を担う点で皆同じ「資源の一生に、夢と責任。」という想いを共有しています。





経営資本 ～価値創造の源泉～			
〈人的資本〉 解体・加工・輸送を担う 専門人材 解体施工管理者（2025年12月末時点で41名。うち1級土木施工管理技術者10名）、解体専用重機ほか各種重機のオペレーター、スクラップ等の溶断技術者、トレーラーや特殊車両のドライバー等の技術者が多数在籍しています。また、解体・環境・金属の3事業の営業担当者が横断的にチームを作り、複合的なニーズに対応しています。		〈関係資本〉 特殊技術・設備を有する 企業との連携 解体・資源循環の高度化、多様化に向け、特殊技術や大型設備を有する外部パートナーとの戦略的ネットワークを構築しています。解体事業では特殊重機のチャーターによりあらゆる構造物の解体を遂行、環境・金属事業では自社の許認可や設備に限定されないソリューションを提供しています。	
〈製造資本〉 ニーズに応える 加工工場・専用重機類 都市部の工場（兵庫県尼崎市）と郊外の工場（兵庫県たつの市）を併せ持ち、それぞれの地の利を生かしたビジネスを展開しています。またこれら工場には、シュレッダー、プレス機、ギロチンシャーほか産業廃棄物処理とスクラップ加工のための重機・設備類があり、ニッチかつ高度な複合産廃を手掛けることができます。		〈都市鉱山が生む資本〉 多種多様な 建築物・設備や廃棄物 高度経済成長期に建設された工場等構造物の老朽化が進む中、これら“都市鉱山”から資源を継続的に回収することを価値創造の源泉としています。また、近年IT機器の廃棄やデータ消去のニーズが高まっています。このような新たなリサイクルニーズにも率先して取り組み、都市鉱山の可能性を広げています。	

イボキングループの強み
～ワンストップサービス～
経営資本と事業構造が連動する
統合型ビジネスモデルが
イボキンのワンストップサービスを
支えています。

営業面
各事業に専任の営業担当を配置しつつ、
日常的に情報共有・案件分析・戦略立案
を共同で行っており、重層的な営業体制
をワンチームで構築しています。
解体案件から金属売買につながるケース、
金属取引から解体・産廃処理へと発展
するケースなど、部門間連携によるクロス
セルが自然に生まれる体制を有しています。

人材・ネットワーク面
各領域に精通した技術者・専門人材と、
社内外のネットワークを有しており、顧客
の多様な課題に対して最適なリソースの
組み合わせを迅速に提案することが可能
です。

設備面
スクラップ加工設備、産業廃棄物の中間
処理設備、解体用ガス溶断設備等を
保有しており、専業業者では対応が難しい
金属・産廃複合物の一体処理が可能です。

コスト面
建物・設備の解体から発生する金属スク
ラップの回収、さらに産業廃棄物処理
までを一貫して対応できる体制を構築
しているため、中間コストの低減を実現
しています。

建築構造物を解体・撤去し、
再生資源として蘇らせる。

DISMANTLING BUSINESS

解体事業

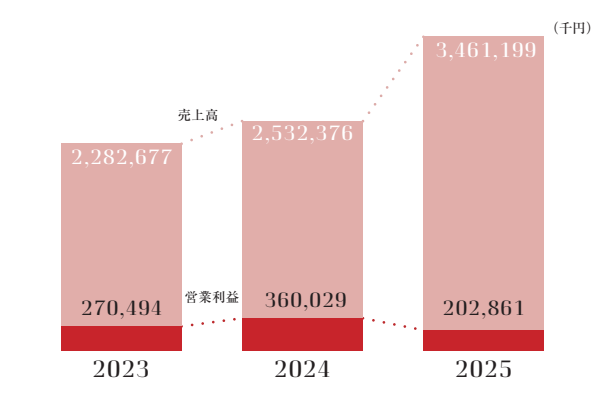
新たな設備と技術で、
高品質な資源を生み出す。
解体は次のステージへ。



常務執行役員 解体事業部長 松原大佑

2025年度の経営成績

解体工事については、大規模な工場や医療施設の解体案件が進捗し、増収となりました。しかしながら複数の案件において実績原価が見積原価を大きく超過し、減益となりました。また、株式会社ミツエを株式取得（当社の持株比率90.9%）により子会社化したことに伴う負ののれん発生益62,581千円を特別利益に計上しております。これらの結果、売上高は3,461,199千円（前期比36.7%増）、営業利益は202,861千円（同43.7%減）となりました。受注残高については、工事の進行度に応じてすでに売上計上された部分を除き828,688千円となりました。工事監督者数については、当連結会計年度末時点で41名となりました。さらに施工能力を高めるとともに受注活動を活発化しております。



2025年度は超大型重機ZX1800K-3を導入し、超大型重機の2基体制を作りましたが、これにより大型の解体案件への対応能力が高まるほか、従来の重機では困難だった新工法の開発に結び付く可能性を感じています。

新たな技術と設備を背景にリサイクル品質にも着目した解体技術を磨き、脱炭素、資源安全保障にも貢献してまいります。

さらに、2025年度において大型解体案件で想定外の原価が発生し利益率を落としたことを機に、社内の組織体制の再構築や教育制度の再定義を進めております。高難度の解体工事の元請受注ができる体制を早急に整備してまいります。

業績の振り返りと今後の展望

当社は解体からリサイクルまで一気通貫でビジネスを行う事で、より「高品質な再生資源」を生み出していく事に力を入れております。例えば風力発電設備の永久磁石に含まれるレアアースの国内リサイクルや、風車ブレードの再資源化の実績を残しました。

担当者が語る
現状と取り組み

次世代の解体品質へ

私達は解体工事を「都市鉱山の採掘」と定義しています。昨今、様々な分野においてリサイクル材の需要が高まる中で、環境事業（産業廃棄物処理）と金属事業（鉄・非鉄リサイクル）を併せ持つ当社の強みを活かし、「採掘」する資源の品質にもこだわった解体を実現するため、工事担当者として解体現場での技術開発と独自の厳しい品質管理基準の設定に取り組んでいます。また2025年度は、従来の安全・品質・工程・コストに加え、「環境負荷」を解体工事の新たな評価軸として組み込むプロジェクトが立ち上がりました。本プロジェクトの中で私は、工事別のCO₂排出量と環境貢献度を算定し、現場ごとの改善余地を可視化することで、計画段階から環境配慮型の施工提案を行える仕組み作りを進めています。

こうした挑戦的な取り組みを、「壊すだけではない次世代の解体工事」としてパッケージング

することで、総合リサイクル企業としての社会的責任を果たすと同時に、お客様に選んで頂けるサービスの充実に努めてまいります。

組織基盤と人材育成の再設計

解体事業では更なる売上拡大を見据えた増員計画と並行し、元請でのプラント解体工事や災害復旧といった高難易度な工事においても、安心して安全な解体工事を安定して稼働させられるよう組織体制及び組織機能の再定義を進めています。また、幅広い知識と判断力が求められる解体工事の施工管理職を効率的に育成するため、事業部内での教育体系もゼロベースで再構築しています。私自身も現場の当事者としての視点を反映させるべくこのプロジェクトに参画し、若手社員がカリキュラムに沿って着実に成長できる環境の整備を進めてまいります。



解体工事部 課長代理
権藤大助

産業廃棄物を選別・加工し、
再生資源として販売する。

ENVIRONMENT BUSINESS

環境事業

大阪新工場の開設と
IT機器リサイクルの拡充で
事業基盤をさらに強化。

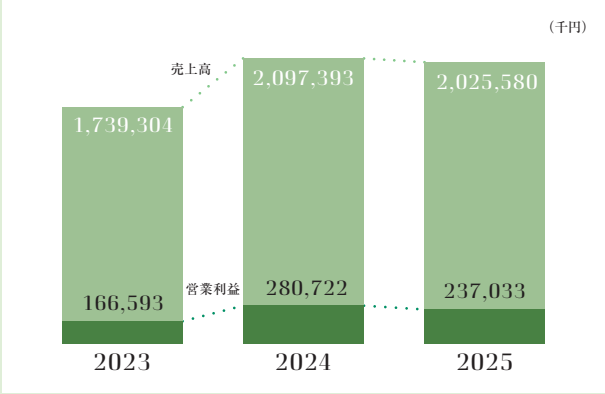


執行役員 環境事業部長 村谷厚治

2025年度の経営成績

産業廃棄物処理受託の取扱量は21,395トンと堅調でした。再生資源販売の取扱量は17,641トンと軟調に推移しました。設備等の撤去案件がスポット的に発生したことや、有価物を多く含む廃棄品の取り扱いがありましたが、鉄スクラップ相場が前期より低水準となったことや前期の高利益率案件の反動により再生資源販売が伸び悩んだ結果、減収、減益となりました。

これらの結果、売上高は2,025,580千円（前期比3.4%減）、営業利益は237,033千円（同15.6%減）となりました。



業績の振り返りと今後の展望

当社は大阪市にほど近い兵庫県尼崎市に阪神事業所を保有しており、産業廃棄物の中間処理やスクラップの加工を行っておりますが、近々こちらの操業度が限界に達する見込みであるため、2025年に大阪市住之江区に同程度の規模の用地を購入しました。現在新工場の開設に向け建屋の設計・建築、設備類の導入に向けた準備を進めております。

また、PC、タブレット等の情報機器のセキュリティに配慮したデータ消去や、機器の破壊を担う、いわゆるITAD (Information Technology Asset Disposition) ビジネスにすでに参入しておりますが、今後はAI投資に伴うデータセンターの開設やPCのさらなる普及が予想されるため、より事業の拡大を進めてまいります。

産業廃棄物やスクラップを収集・運搬する。

運輸部門 TRANSPORTATION SECTION

当社グループの運輸部門は、廃棄物、スクラップを仕入先から回収、及び顧客への納入を担っています。社内に物流機能を有することで、当社工場が工場地域から離れた場所に立地している弱みを補い、さらに、営業能力を併せ持つドライバーを動員していることから、顧客情報の収集など、強力な営業支援機能を有しています。

担当者が語る
現状と取り組み

私は、環境事業部の中の阪神事業所（兵庫県尼崎市）に属し、大阪・阪神間を中心にスクラップ、産業廃棄物の集荷営業を行っています。

スクラップや産業廃棄物は、その発生源の中心が徐々に変わってきています。従来の製造工程からの発生は技術の進歩や各企業の環境負荷低減の取り組みにより徐々に減っていく一方、解体工事から発生するものや建物解体や事務所移転時の残置物、機械設備の更新工事で発生する使用済みの設備・機械など、市中からの発生の割合が大きくなってきています。

これらの変化に対応する上での私の現在の課題は、大きく二つあります。

一つは、集荷したそれらのスクラップ、産業廃棄物をいかに効率よく選別し、社内のリソースを最大限に活用して高付加価値な資源へと変えていくかという点です。

もう一つは、社内間の物の運搬能力をいかに確保し、体制を構築するかという点です。

前者は特に本社工場の持つリソース（設備面／人材面）を最大限に活用するため、小型家電や電子機器等の金属複合物の集荷を強化し、再資源化率が高い本社工場の金属系廃棄物リサイクル設備を最大限稼働することができる物量の確保を目指します。また、阪神事業所には無い選別ラインや破碎設備についても処理量が増やせるように連携を深めたいと考えています。

そのためにも後者の社内間の運搬能力の確保は非常に重要な課題となっています。効率的な体制の構築を進めていきたいと思っています。

阪神事業所は尼崎という、大阪（特に臨海部）及び阪神間へのアクセスが非常に良い場所にあり、今後のスクラップや産業廃棄物の発生の中心地になります。阪神事業所が当社の集荷の中心となるよう、さらなる成長・発展を目指していきます。



阪神事業所 副所長
林 礼春

金属スクラップを選別・加工し、
付加価値を高めて出荷する。

METAL BUSINESS

金属事業

高度な処理能力と
企業連携により、
国内の資源循環を推進。

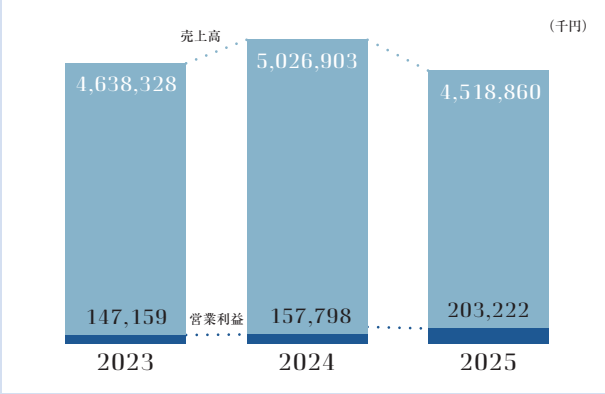


取締役常務執行役員 金属事業部長 高橋 守

2025年度の経営成績

金属スクラップ取扱量は74,484トン(うち当社工場でのスクラップの取扱量は58,642トン、残りは当社工場を介しない直送取引)となりました。鉄スクラップ相場の期中平均価格が前期を下回る水準となり減収となりましたが、非鉄金属相場の伸長や大型解体案件や設備撤去案件等から発生したスクラップに加工選別による付加価値をつけての販売が寄与し、増益となりました。

これらの結果、売上高は4,518,860千円(前期比10.1%減)、営業利益は203,222千円(同28.8%増)となりました。



業績の振り返りと今後の展望

当社は、産業廃棄物の中間処理にかかる許可はもちろんのこと、あらゆる金属廃棄物の加工・処理が可能な設備・重機・人材を保有しており、産業廃棄物処理、スクラップ加工のそれぞれの専門企業が取り扱わない複合産業廃棄物の取り扱いが可能です。

2025年度に大型の複合廃棄物の実績を積みましたが、今後はさらなる拡大を図ってまいります。

また、当社は脱炭素化に向けた高品質アルミの国内循環を目指し、製造業とリサイクル業の事業間連携を通じたアルミサッシの資源回収ネットワーク「サーキュラーエコノミーチャレンジャーズ」に参画しました。このように当社のようなリサイクラーと、メーカーのタイアップの機会が増加すると見込まれるため、より多くの企業との協働により、資源循環に貢献してまいります。

担当者が語る
現状と取り組み

私は現在、金属営業課において、鉄鋼原料となるスクラップの買い付け営業に従事しております。昨今の脱炭素社会への移行により、大手鉄鋼メーカーは高炉法から電炉法への転換期を迎えています。これに伴い、スクラップは世界的に注目される貴重な資源となりました。一方で、国内外の競合他社との価格競争は年々激化し、従来の営業手法だけでは物量の確保が極めて困難な状況にあります。

こうした環境下で私が注力しているのは、視点を変え「他社が敬遠する高難度な金属廃棄物」をターゲットとした営業戦略です。例えば、単重40tを超える大型設備の処理や、産廃物と金属が一体化したボイラーの複合品など、処理に専門性を要する案件を積極的に受託しています。当社の強みは、金属・解体・環境の3事業部が連携し、解体から適正処理までを自社で完結できる「ワンストップサービス」にあります。この体制を武器に、お客様の「どこに頼めばいいか分から

ない」という課題を解決することで、価格競争に埋没しない独自の地位を築いています。

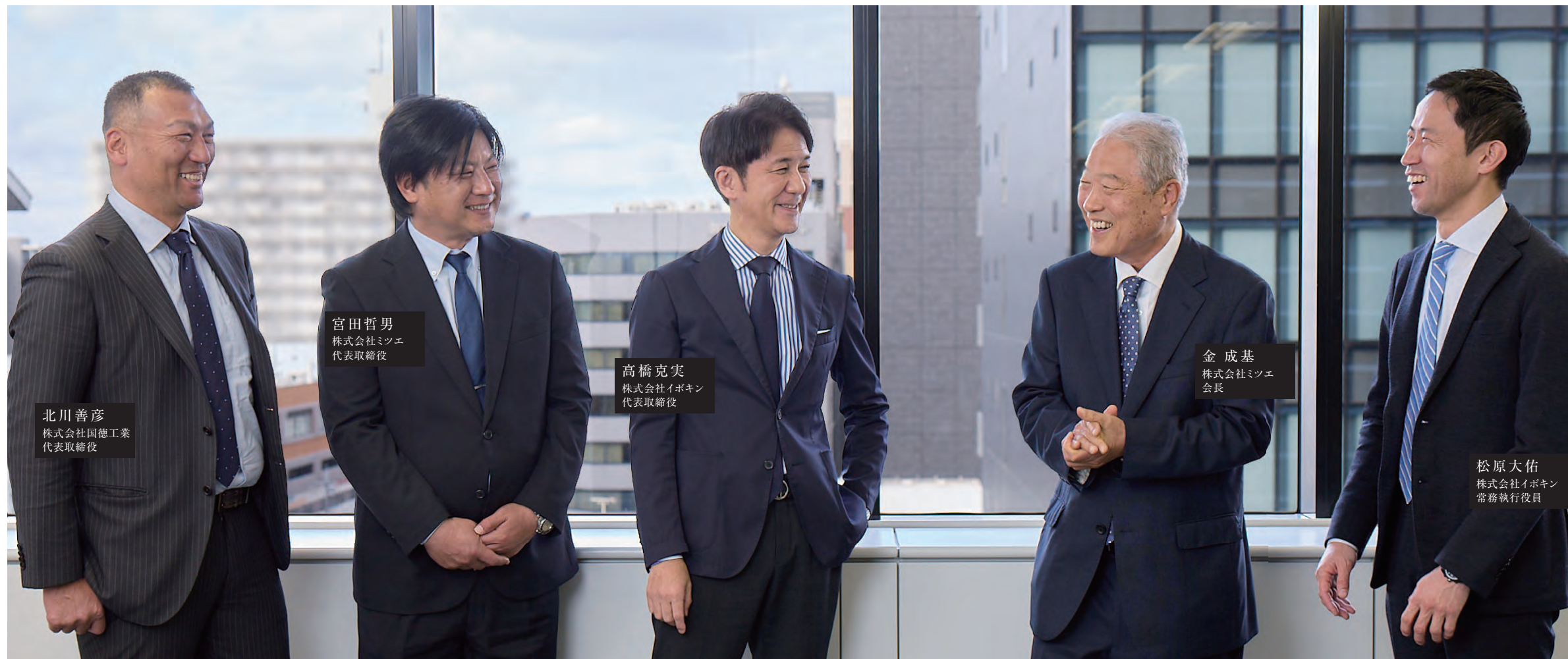
特に大型案件においては、全国各地へ足を運び、夜間運搬に用いる特殊車両の選定や通行許可申請、運行ルートの構築までを一貫して管理しております。解体工法から道路交通法に至るまで、現場で培った多角的な知見を活かした提案は、多くのお客様から信頼をいただく源泉となっており、私自身も大きなやりがいを感じております。

今後は、これらの現場ノウハウを組織の資産として共有するため、既存業務の見直しや細分化を進めていく方針です。CRM(顧客管理システム)や営業システムの導入を積極的に検討し、営業活動の高度化・効率化を図ることで、チーム全体のパフォーマンスを最大化し、高付加価値でありつつ、かつ働きやすい職場環境を構築したいと考えています。



金属営業課 課長代理
飯屋崎 潤

異なる強みを持つグループ3社の 力を結集し、さらなる成長を。



Interlocutor

高橋克実 Takahashi Katsumi

株式会社イボキン 代表取締役

解体事業を核とした自社の事業を「知識集約型ビジネス」へ進化させるとの思いを抱く。M&Aによりグループ体制を強化し、地域から全国、そして未来へと続く成長戦略を描く。

松原大佑 Matsubara Daisuke

株式会社イボキン 常務執行役員

イボキンの解体事業における統括責任者。大手企業への川上戦略や、グループ3社の技術・人材交流を推進。現場の最前線でシナジー効果を創出する。

金成基 Kin Seiki

株式会社ミツエ 会長

兵庫県解体工事業協会の設立に尽力し、業界の健全化と地位向上を牽引してきた。技術はもちろん「挨拶」や「社員教育」を重んじ、選ばれる企業風土の醸成にも力を注ぐ。

宮田哲男 Miyata Tetsuo

株式会社ミツエ 代表取締役

兼 株式会社イボキン 解体工事部 部長

大型重機を駆使した建物解体のエキスパート。インフラの老朽化や災害対策といった日本の社会課題に対し、グループの技術力を結集して貢献することに情熱を燃やす。

北川善彦 Kitagawa Yoshihiko

株式会社国徳工業 代表取締役

プラント解体とガス溶断のスペシャリスト集団を率いる。ミツエとの連携もすなわちプラントから建物までの一貫施工体制を確立。少数精鋭の職人技で、難易度の高い現場を支える。

イボキンは、2017年4月の株式会社国徳工業に続き、2025年1月には株式会社ミツエをグループ会社化しました。両社は、これまでイボキンが施工を手掛けてきた多くの解体プロジェクトにおいて、高度な技術で現場を支え、数々の実績を共に作り上げてきたパートナーです。この3社が一体となることで、さらなる成長と発展を目指していく思いを語り合いました。

高橋 国徳工業に続いて、ミツエもグループ会社となったことで、解体事業にお

いては盤石な3社体制を築くことができたと考えています。今日は、それぞれがどう強みを発揮し、どんな未来を目指すべきか。皆さんと本音で語り合いたいと思います。

兵庫県の解体事業の
発展に尽くしてきたミツエとの合併

高橋 まず、時代の移り変わりというところで、金会長にお話ししたいと思っています。今回ミツエがグループに入っていたわけですが、実は私との付き合いは非常に古く、イボキンの解体を語る上

で金会長の力添えは欠かせません。私が一番最初に「解体をやりたい」と思った頃からの付き合いですね。

金 そうですね。もう26年になりますね。

高橋 その頃は、まだ解体工事会社同士のつながりがなく、金会長が兵庫県解体工事業協会の立ち上げに奔走されていた頃でした。

金 当時は「解体業者は仲が良くない」と言われたりもしていたのですが、しっかりと協力体制をつくろうということや不法投棄などのない健全な業界にしようと20社ほどが集まって協会をスタートさせました。

高橋 当時は、まだ法整備も十分ではない時代でしたからね。

金 そうですね。法整備が進みだしたのは、廃棄物処理法（廃掃法）の厳格化された頃からです。協会を通じてコンプライアンスを徹底し、不法投棄などのない健全な業界にしなければならぬと努めてきました。

今、解体工事会社への
期待が高まっている

高橋 法律の厳格化や技術の向上と

いった変化と共に、仕事の流れや受注のあり方も変わってきていると思います。解体を統括する松原執行役員、最近の傾向はどうですか。

松原 今、解体専門会社の立ち位置が大きく変わっています。かつてはゼネコンの下請けが中心でしたが、今はゼネコンの領域に踏み込める解体会社と、そうでない会社に二極化しています。例えばイボキンでは、先般の大手企業の案件では、ゼネコンを通さずに直接工事を受注することに成功しました。

高橋 ゼネコン並みの品質や管理能力

が求められる案件になってくるということですね。

松原 そうです。大手企業は、入札前の企業審査が非常に厳しいですね。経営状況はもちろん、安全管理や技術力、書類作成能力まで細かく見られます。我々は上場企業としての管理体制やこれまでの実績を評価いただき、直接取引をさせていただくことになりました。これからは、たとえば「発電所を丸ごと解体」など、さらに大きな案件を我々のような専門業者が直接受注する時代が来ると確信しています。

国徳工業とミツエの強みが
イボキンの力を底上げ

高橋 そうした高度な要求に 대응していくためにも、やはり国徳工業、ミツエと一緒になれたことは大きいですね。それぞれが異なる領域で高い技術力がありますから。

北川 確かにそうですね。国徳工業はもともとプラント内のガス溶断などがメインで、建物の解体はあまりやってきませんでした。



高橋 国徳工業はガスプラント系の解体に特化していて、ミツエは大型重機を使った建物の解体が得意ですね。この両方の得意なことが融合したことで、できることが格段に増えました。例えば、高さ40mまで届くような130t級や180t級といった超大型重機の導入も、ミツエという重機のスペシャリスト集団が仲間になったからこそ、その威力を発揮できています。

松原 あと、ミツエが加わったことで「アスベスト除去技術」の強化も図れました。法改正で規制が年々厳しくなる中、ミツエは特殊な機材をいち早く導入し、専門チームで対応されています。

北川 私たち国徳工業もプラント配管のアスベスト除去などはやってきましたが、ミツエの技術が加わることで、建物全体のアスベスト対策まで一貫して自社グループ内で完結できるようになりました。これは営業面でも大きなPRポイントになります。

人的交流、技術交流が生まれ、
全体の施工品質が向上

高橋 グループ化のメリットはハード面だけではなくありません。人的交流や技術交流も生まれていますね。

松原 はい。昨年からグループ3社で人材交流や情報交換会を定期的に行っています。現場レベルでも、例えば国徳工業の若手社員が、ミツエの現場で大型重機の操作を教わるといった動きが出ています。

高橋 以前、私が「誰でも最初は初心者だ」と言っていて、若手に大型重機を任せただけでしたが、今ではその彼も130tクラスを乗りこなしています。

宮田 そうですね。うちの130t機に乗ってプラント解体をやってくれています。別のオペレーターが休んだ時には、若手が普通に180t機に乗っていて驚くほどの技術力向上です(笑)。

金 技術はもちろんですが、私は「社風」の交流も大切だと思っています。例えば「挨拶の大切さ」は、グループとしてしっかり持っておきたい意識です。現場で社員同士、お得意先と挨拶を交わすことで

良好な関係が生まれ仕事もスムーズで確かなものになる。こうした礼儀やプライドを共有することで、必ず次の仕事にもつながっていくと思います。



高橋 こうして会社という枠を超えて、技術やノウハウ、社風が若手にも継承され、育っていく環境があるというのは素晴らしいことです。

子会社同士の
連携プロジェクトも生まれている

高橋 最近では、親会社であるイボキンを紹介し、国徳工業とミツエが連携して仕事をするケースも出てきましたね。

松原 そうなんです。今、解体案件を国徳工業とミツエが共同で施工しています。もともと国徳工業のお客様からの依頼だったのですが、対象が「建物」の解体だったため、ミツエの技術力を借りたいという話になりまして。

北川 国徳工業としては、鉄骨のガス溶断は我々が担当し、重機による建物解体はミツエが担当する。これまでは外部

に発注していた部分をグループ内で完結できるようになりました。

金 それぞれが独立して動いていたものが、今はミツエと国徳が、まさに阿吽の呼吸で連携しています。現場レベルで「子会社同士の連携」がスムーズに回っていることが、お客様へのワンストップ対応を支える力になっています。



松原 経理担当が「子会社間取引」という新しい処理に戸惑うほど(笑)、新しい連携の形が生まれています。お客様からしても、窓口一つでプラントから建物まで全部任せられるので、非常にメリットが大きいと思います。

施工管理から現場特化まで、
営業の「幅」が拡大

高橋 営業面でも変化がありますね。先日、大手の物流・建設の企業へ3社で提案をしました。

松原 ええ。あの時はとても手応えを感じました。お客様に対して「管理の計画から全体を任せていただけるならイボキンが窓口になります。もし施工の実働部隊だけが必要なら、国徳工業やミツエが直接入ることも可能です」という柔軟な提案ができました。

高橋 そう、相手のニーズに合わせて、我々の提案の仕方を変えられるようになった。これは大きいです。大手企業の中には、自社で管理はしたいけれど専門技術だけ欲しいという場合もありますから、これからはそういう案件も取りこぼさずに受注につながられます。

松原 「全部できます」というトータル提案だけでなく、機能ごとの貢献もできる。武器

GROUP DIALOGUE

グループ座談会

が増えたことで、営業の手数が確実に増えましたね。

イボキングループの、
成長、発展、未来に向けて

高橋 最後に、イボキングループの未来に向けて、それぞれの想いを聞かせてください。

松原 まずは、向こう1〜2年で組織や教育の土台固めを徹底します。さらに、高橋社長が掲げる「知識集約型ビジネス」への転換も急務です。独自の工法開発や特許取得、メーカーとの機械開発などを通じて技術を知的財産にしていきます。単価競争に巻き込まれない高収益な体質を作り上げて、次のステージへ進みたいと考えています。



宮田 今、日本全体がインフラや建物の老朽化という大きな課題に直面しています。解体工事のマーケットは今後数十年伸び続けるでしょう。私たちは単なる解体だけでなく、防災協定などを通じて地域の安全を守ったり、リサイクルを通じてCO₂削減やサーキュラーエコノミーに貢献したりと社会的責任があります。グループの拠点も増やし、日本全体の課題解決に貢献できる企業へ発展していきたいです。

北川 国徳工業は職人集団です。業界

全体で技術者不足が叫ばれていますが、「人がいないからできない」のではなく、少数精鋭でも確かな技術で選ばれる集団でありたい。そして、イボキンという親会社がいる安心感の元、子会社である我々自身がもっと成長して親を支えられるようにしたいですね。



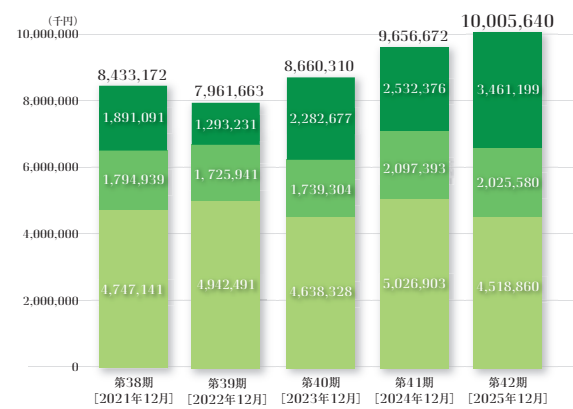
金 私はやはり、イボキンが全国ブランドになってほしい。そのために大切なのは、私がずっと大切にしてきた「社員教育」です。挨拶ができる、礼儀正しい、そういった社風がお客様からの信頼を生み「イボキンに頼みたい」と言われる価値になります。イボキン、国徳工業、ミツエで力を合わせれば業界のトップを目指せると期待しています。

高橋 ありがとうございます。金会長のおっしゃる通り、最後は「人」であり「社風」ですね。一人ひとりが、今、我々の「静脈産業」が、社会になくてはならない「環境ソリューション企業」へと進化しているという、自覚と誇りを持って取り組むことが大切だと考えています。そして、私たちは労働集約型のビジネスから、知識集約型のビジネスへと転換し、技術と知恵で勝負できる集団にならないけません。3社が一つになった今、互いの強みを掛け合わせ、日本、そして世界の環境課題を解決する企業グループを目指して、これから邁進していきましょう。

FINANCIAL REPORT

財務報告

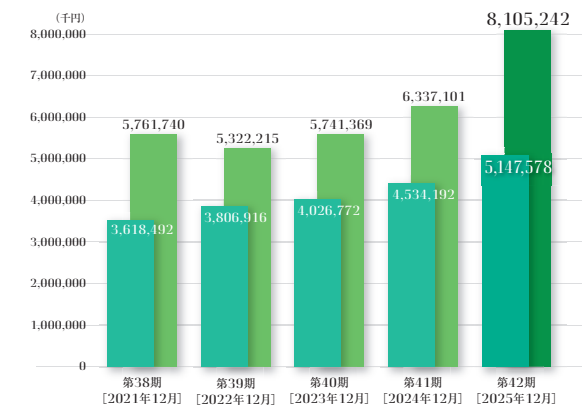
売上高



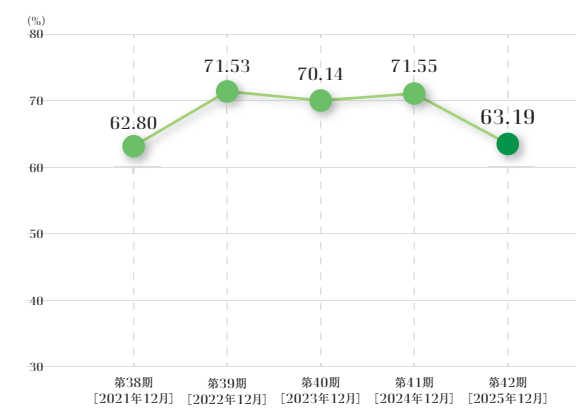
経常利益



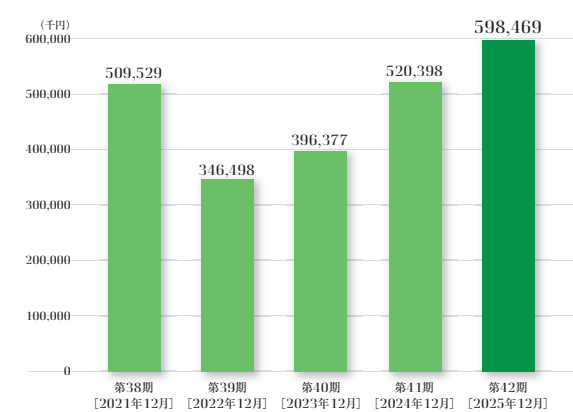
純資産・総資産額



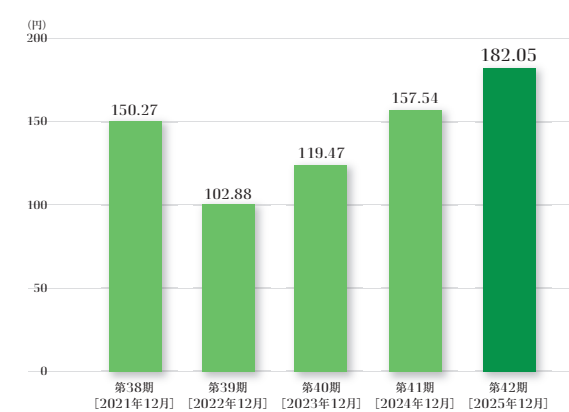
自己資本比率



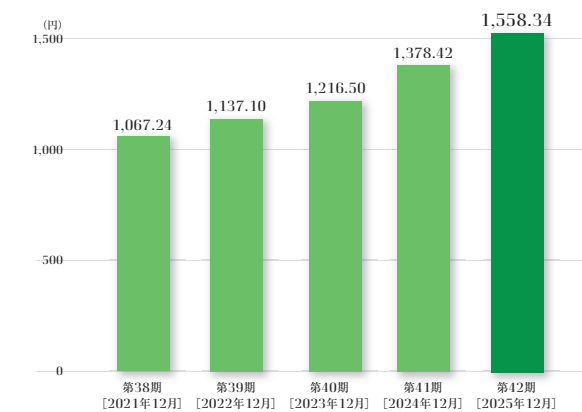
親会社株主に帰属する当期純利益



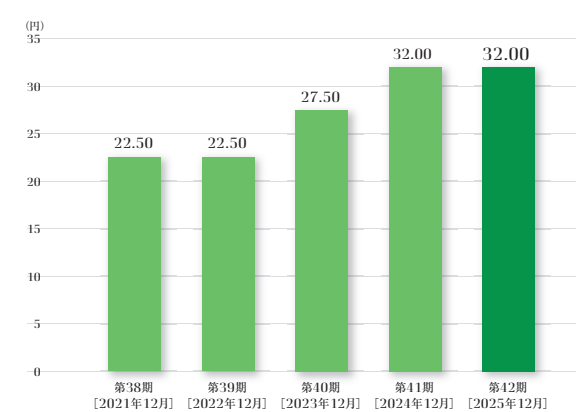
1株当たり当期純利益額※



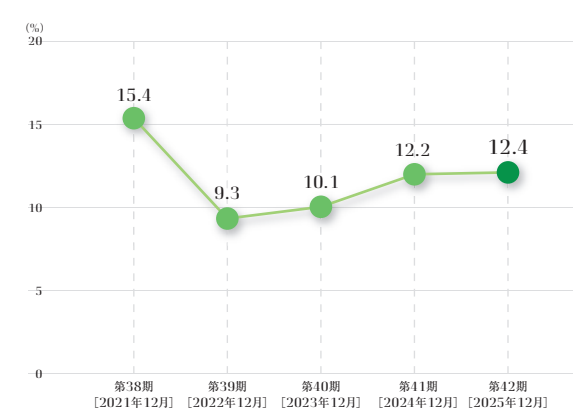
1株当たり純資産額※



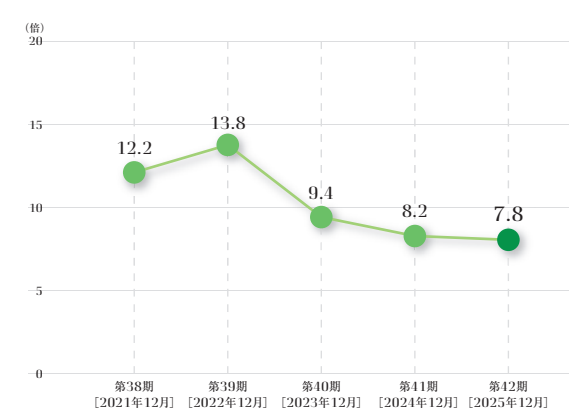
1株当たり配当額※



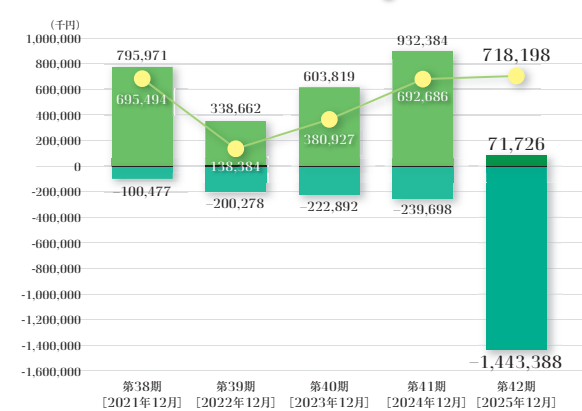
ROE (自己資本利益率)



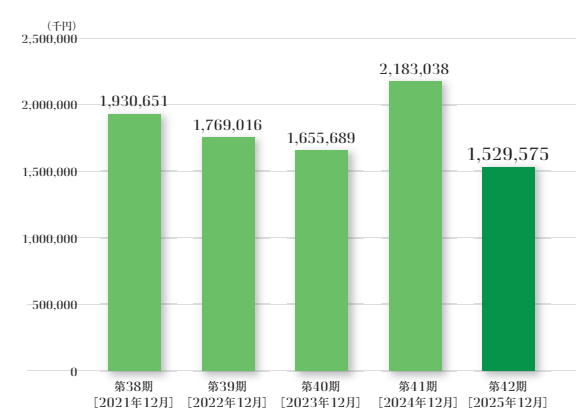
PER倍率 (株価収益率)



キャッシュ・フロー



現金及び現金同等物の期末残高



※2022年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、第38期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益、1株当たり純資産額および1株当たり配当額を算定しております。

OVERVIEW

会社概要

社 名 株式会社 イボキン
本 社 兵庫県たつの市揖保川町正條379番地
代表者 代表取締役 高橋 克実
設 立 昭和59年
資本金 130百万円
年 商 10,005百万円(2025年12月期)(連結)
従業員 (連結) 189名
事業所 本部ビル/本社工場/龍野工場/阪神事業所/

最終処分場

●解体工事

プラント解体、風車解体、重量物撤去、
鉄筋コンクリート造解体、鉄骨解体など

●環境事業

廃プラスチック類、紙くず、木くず、繊維くず、ゴムくず、
金属くず、ガラスくず等、鉋さい、がれきなど

●金属事業

金属スクラップや使用済み自動車など

環境方針

当社は、資源の少ない我が国に於いて、都市鉱山開発企業として最先端の技術力、ノウハウ、安全性を追求し、持続可能な資源の有効活用を通じて社会に貢献する。当社は、日本の美しい自然環境を未来に残し、「もったいない」の心を社会に広める事を使命とする。本方針は一般に公開する。

1. 環境関連の法規制並びにその他の要求事項を徹底遵守する。
2. 解体、分離、選別技術を研鑽し、リサイクル率の向上に努め廃棄物の製品化による自己完結型のリサイクルを目指す。
3. 製造技術、流通システムを研究開発し、より良いサービスを広く提供する。
4. 定常業務はもちろん、非定常業務及び事故等の緊急時に於いても汚染予防を徹底する。
5. 本方針遂行のため、環境目標を設定し、必要に応じて見直し、環境パフォーマンスの向上のため、環境マネジメントシステムの継続的改善を推進する。
6. 当社環境方針に沿った行動を行うように、全従業員及び当社の為に働く全ての人に周知する。

工場・事務所



本部ビル
〈管理本部・解体工事部〉

〒671-1631
兵庫県たつの市
揖保川町山津屋140-14

Tel. 0791-72-5088
Fax. 0791-72-7400



本社工場
〈環境事業・運輸部〉

〒671-1621
兵庫県たつの市
揖保川町正條379

Tel. 0791-72-3531
Fax. 0791-72-2639



龍野工場

〒679-4155
兵庫県たつの市
揖保町揖保中198-1

Tel. 0791-67-2525
Fax. 0791-67-2828



阪神事業所

〒660-0095
兵庫県尼崎市
大浜町1-31-1

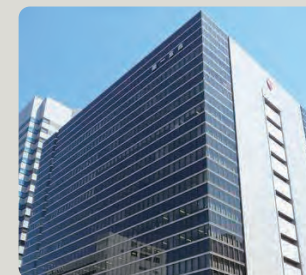
Tel. 06-6411-3300
Fax. 06-6411-3307



東京支店

〒101-0047
東京都千代田区
内神田2-16-11-304

Tel. 03-3254-2525
Fax. 03-5294-2525



大阪支店

〒532-0003
大阪府大阪市淀川区
宮原3-5-24-720

Tel. 06-6152-7215
Fax. 06-6152-6959



福島支店

〒979-1151
福島県双葉郡富岡町
大字本岡字王塚590-16

Tel. 0240-22-8383



PMR工場
〈PMR部門〉

〒679-4155
兵庫県たつの市
揖保町揖保中341

Tel. 0791-67-0500
Fax. 0791-67-2727



株式会社 国徳工業
〈グループ企業〉

〒590-0984
大阪府堺市堺区
神南辺1-54-1

Tel. 072-225-1707



株式会社 ミツエ
〈グループ企業〉

〒679-4235
兵庫県たつの市
新宮町佐野288

Tel. 0791-75-0708

数字で見るイボキン

社員数(連結)



189人

平均残業時間(1ヵ月あたり)



20.5時間

平均有給休暇取得率



60%

平均有給休暇取得日数



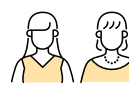
9.7日

平均勤続年数



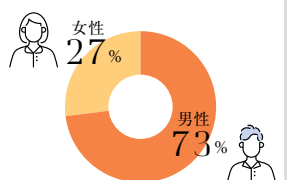
8年

役員における女性割合
(執行役員含む)

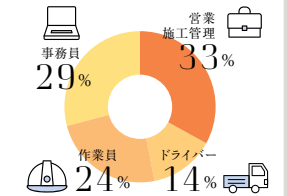


20%

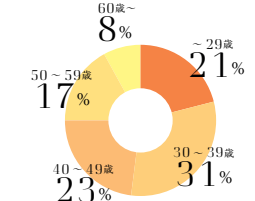
男女比率(連結)



職種別比率



年齢構成



新卒・経験者採用の割合

