



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
山口 光夫

【企業理念】仕事で貢献・人で磨く

当社は建築用鉄骨の供給を通じて、地元福岡を中心とした九州地域の経済活性化に貢献してきました。創業当時の経営方針である「九州と共に発展」をモットーに地域内雇用を促進させ、地元の鋼材商社や建設事業者との取引を行っております。今後も九州に展開する様々なステークホルダーとの共存・共栄を実現していくと共に、顧客や社会が求める製品供給や技術革新による生産効率向上への追求と多様な人材が活躍できる組織づくりを通じて、幅広い建築需要に対応した鉄骨を供給し、あらゆる社会インフラ整備推進を後押しすることで、九州のみならず日本国内の産業競争力強化へ貢献していく所存です。



▲本社工場(第一工場)の外観

- 本社所在地：福岡県八女市
- 事業概要：軽量鉄骨の設計・製造
- 常時使用する従業員：24名
(2024年7月時点)
- 現在の売上高：12億円
(2024年7月期)
- 法人番号：3290002047801
- Web：https://www.yamaguchi-seisakusyo.co.jp/

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2034年7月期の売上高100億円の達成に向け、CAGR20%を超える成長を目指す
- 成長実現のため、新製品の供給や既存製品の生産量拡大を通じて、建設業界を中心とした取引先顧客の期待に応える
- 処遇や職場環境の整備を通じて人材確保と活躍を後押しする

課題

- 新製品供給を不可とする工場ハード制約の解消
- 大型建築需要の高まりに対応した製品の安定供給への対応
- 生産工程の自動化による生産性向上および賃上げの実現
- 成長戦略を実現する設備資金や運転資金、協力者の確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 売上高100億達成のための具体的措置
 - 工場新設によるハード制約の解消と生産能力の最大化
 - 省力化を実現する設備導入による生産性向上と賃上げ
 - 生産量拡大に向けた安定的な鋼材調達の推進
 - 顧客や金融機関などの取引先を通じた販路拡大やM&A・戦略的提携による事業規模拡大

実施体制

- 社内体制
 - 売上100億達成プロジェクトの発足と製造・営業機能への最適な人材配置、雇用の促進
 - 取締役会でのプロジェクト活動の進捗確認と改善提言の実施
- 社外体制
 - レジリエンスの強化と適切な取引姿勢を示すことによるサプライヤーとの長期的な安定取引
 - 金融機関や顧問税理士を巻き込んだ財務面の管理強化

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

自由記載（売上高100億円実現の具体的措置詳細）

○具体的措置①：工場新設によるハード制約の解消と生産能力の最大化

老朽化や耐荷重の低さ、製造スペースの狭さが課題となっていた第一・第二工場の機能を統合し、新工場を建設。これにより、これまで稼働制約の原因となっていた保管スペースの逼迫問題を解消したうえで大型設備を導入でき、生産工程の流動性と安定稼働率を改善。生産能力を2.07倍増強させ、100億円達成に向けた生産量確保の基盤を形成する。

○具体的措置②：省力化を実現する設備導入による生産性向上と賃上げ

大型設備の導入により作業の効率性が向上し自動化が実現する。これにより省力化生産が可能となり、労働生産性を年平均上昇率19.8%に向上させる。生産性向上と人的リソースの再配置により収益性を高め、当工場稼働年度を基準に2028年より3年間の給与支給総額について年平均5.0%上昇を実現する。

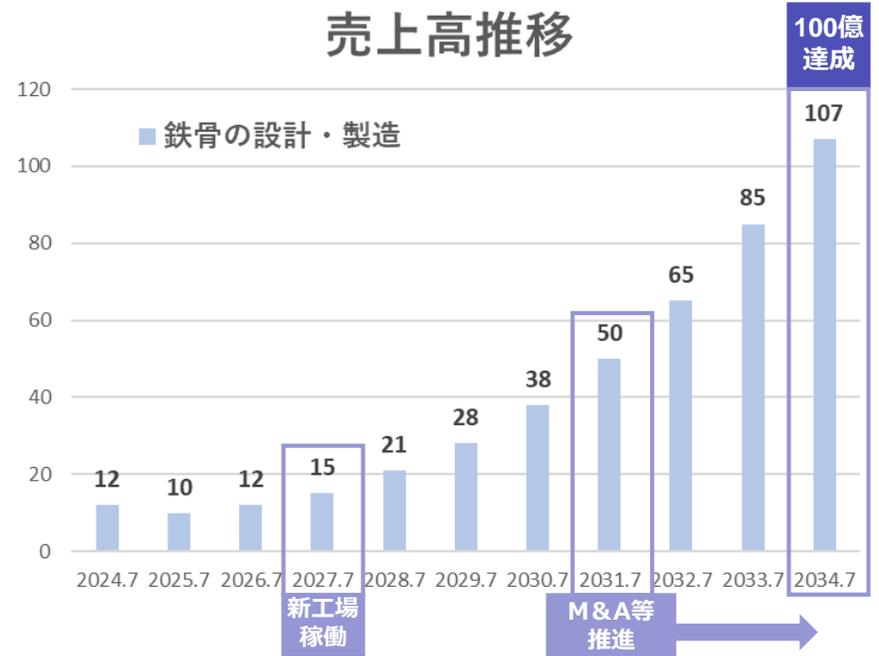
○具体的措置③：生産量拡大に向けた安定的な鋼材調達の推進

仕入先からの鋼材安定調達と取引量拡大は売上100億円達成に向けて重要な地位を占めている。そのため、安定調達に向けて地元九州エリアの仕入先企業とより強固な関係性構築が必要となる。BCP対策等、サプライチェーン全体でのリスク管理対策推進や適正な取引価格と支払条件の維持に努め、パートナーである仕入先企業等の更なる成長へ寄与し、共存・共栄を図っていく。

○具体的措置④：顧客や金融機関などの取引先を通じた販路拡大やM&A・戦略的提携による事業規模拡大

顧客紹介を頂く間柄である既存顧客との良好な関係性を活かし、大型重量鉄骨の普及促進に向けて未取引である九州の地場ゼネコンや準大手ゼネコン、スーパーゼネコンとの接点を確認し、顧客要望に応じた製品供給を通じて取引を実現する。九州エリアにおける鉄骨製造事業者の地位を確立すると共に、取引先金融機関との連携を通じたビジネスマッチング機会を有効活用し、後継者問題等により事業継続が難しい九州エリアの同業他社買収や本州の鉄骨製造事業者とのアライアンスによって事業規模を拡大し、収益基盤を拡大させる。

売上高推移



【社内体制】

- 販売量拡大に向けた営業力強化策として、営業人員に対する顧客ニーズ収集力や提案力、交渉力強化に向けた教育訓練を施す
- 事業規模拡大に向けては経営全般をマネジメントできる人材が必要のため、リファラル採用等の新たな採用手段も活用していく

【社外体制】

- 当社のビジネスに関わる様々なステークホルダーと定期的な意見交換を行い、業界動向の把握や製品改良に活かす
- 顧問税理や金融機関から財務面における専門的なアドバイスを享受し、資金面における事業遂行の確実性を担保する