

医療機器自社製品

ヒーター機器製品

- 本社所在地
東京都港区新橋1-11-4三栄ビル
- 工場拠点
鬼石工場：群馬県藤岡市鬼石239
東平井工場：群馬県藤岡市東平井1410-1
- 事業概要
ヒーター機器および医用・科学機器の製造販売事業
- 常時使用する従業員
126名（2025年3月期）
- 現在の売上高
28.1億円（2025年3月期）
- 法人番号
9010401011025
- Web
<https://www.sakaecorp.com/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
松本 弘一

「世界を豊かにしあわせに」 ～Get a real one！～

私たちは1952年の創業以来、本物のモノづくりを追求してきました。今般新工場を建設し100億企業への成長を目指していくことを通じて3つの内容を実現します

- ①国内国外を問わず幅広いユーザーに本物の製品を届けることにより、「世界を豊かにしあわせ」にする
- ②地元での新たな雇用を創出し、地域社会に貢献する
- ③賃上げを行うことにより社員の待遇向上を図る

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2032年の売上高達成に向け年率26.4%程度の成長を目指す
 - ・ 医用・科学機器事業部：2032年までに売上59億円を目指す（年率29.4%程度の成長を目指す）
 - ・ ヒーター機器事業部：2032年までに売上47億円を目指す（年率23.1%程度の成長を目指す）

課題

- 売上高100億円を目指すための3つの課題
 - ① 新工場建設による生産能力の向上
 - ② 販売チャネルの拡大（国内および海外販売網の構築・拡大）
 - ③ 新製品の開発および量産体制の確立（人材採用）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

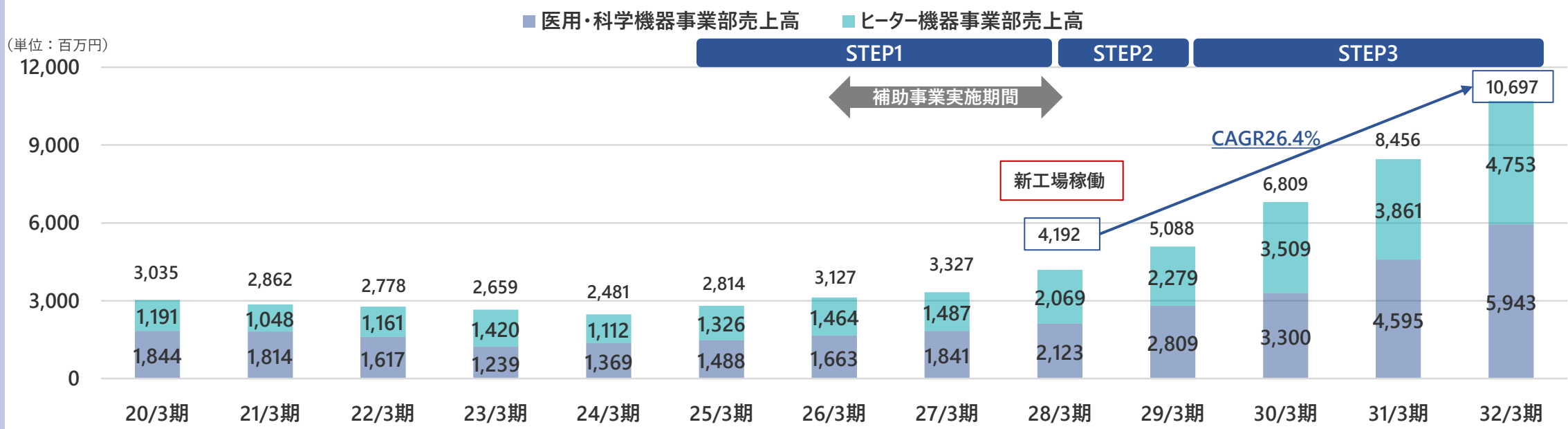
目指す成長手段

- ① 新工場建設による生産能力向上
 - ・ 現状の生産能力では対応が不可能であった受注への対応により増収を図る
- ② 既存工場との相乗効果
 - ・ 工場ごとの機能を明確化し、生産ラインの再構築により生産性の向上を図る
- ③ 海外展開
 - ・ M&Aを実施した東京貿易メディシスの海外販売網を活用し、海外展開を目指す

実施体制

- ① 新工場稼働に伴い人員を採用
 - ・ 医用・科学機器事業部8名採用計画
 - ・ ヒーター機器事業部8名採用計画
- ② 補助事業における事業推進体制を構築し、自社中期経営計画に基づき、年次および月次計画を作成し、PDCAサイクルを回すことにより事業実現を目指していく

売上高100億円実現の目標達成のためのロードマップ



【売上100億達成に向けた3つのSTEP】

● STEP1

- M&A実施による販路拡大
- 受注受入／新製品開発活動
- 人材採用活動実施
- 新工場建設に向けた準備（補助金活用・ファイナンス活動・各社取引先との情報共有）

● STEP2

- 新工場稼働
- 新工場を最大限活用した生産および販売活動実施
- 新工場・既存工場の連携
- 量産体制構築
- 人材採用活動実施

● STEP3

- PDCAサイクルを回すことで加速的な成長を図る
- 適正な利潤を確保し、財務の健全性を高める
- 更なる発展のための準備を行う
- 人材採用活動実施