

100億宣言

石原金属株式会社（卸売業）

ISHIHARAKINZOKU



主力商品
四国トップクラスを誇る
種類豊富な鋼材
(ステンレス、一般鋼、アルミ、銅、チタン等)

○本社所在地
徳島県徳島市東沖洲2丁目16番地2
○事業概要
金属鋼材の卸売および研磨加工、板金加工
○常時使用する従業員
54人（令和6年9月期）
○現在の売上高
34億円（令和6年9月期）
○法人番号
3480001000205
○Web
<https://www.ikkk.co.jp/index.html>

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
石原 武

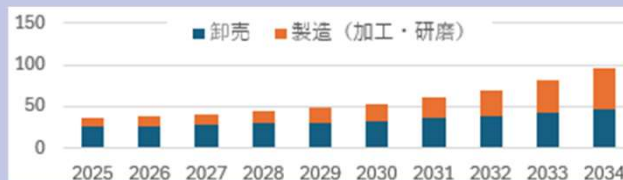
“磨き続ける”組織で未来を拓く～技術×人財×仕組の融合～

昭和32年に鋼材商社として創業の後、時代の変化とお客様のニーズを捉え、高付加価値を創造できるステンレスを主力製品に変更し事業拡大してきました。直近では加工技術の内製化により、更なる付加価値向上を図っています。これからの日本経済はインフレによるコスト上昇や人口減少に伴う労働力不足など外部環境の影響は必至です。したがって、今後もお客様に満足いただける鋼材を提供し続けるために、業界の常識である「薄利多売」や「アナログな手法」を打破することを最重要ミッションと位置付けています。石原金属全社員が一丸となり、ステンレスのように常に研磨（ブラッシュアップ）を続けることにより、業界の未来を拓いていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け、当社業務の根本から見直しを図り、戦略的に取引量を拡大していく。また、付加価値の高い加工部門の売上比率を向上するため、M&Aや東南アジアの市場開拓を実現し、年率11%程度の成長を目指す。



課題

- ・製造業としての内部管理体制の確立
- ・技術、知識など属人的ノウハウの共有化
- ・コスト計算の合理化による適切な価格設定
- ・与信リスクなどを軽減するための販売管理の強化
- ・加工部門の強化、特に四国地方で拡大している食品/医薬/化学業界の製缶部材の対応強化
- ・未開の地である海外市場に販路拡大、既に接点のある東南アジアへ進出、特に台湾/タイエリアへの市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・当社仕様の基幹システムの開発（卸売×製造）
- ・業界初の全業務DX化により、業務効率化および属人性の排除を実現
- ・加工人員や製造体制を強化するため、後継者難に陥っている製造業のM&Aを視野にいれる
- ・JETROを活用し東南アジアへの販路拡大
- ・産学連携を継続し、独自技術の「湿式研磨」を強化する

実施体制

- ・全従業員が一律同水準のサービスを提供できるような業務マニュアルの作成と教育プログラムの策定/実施
- ・各部署にDXによる業務変革を主導できる人材を積極的登用
- ・言語化/体系化されていない技術、知識、作業などをマニュアル化/標準化
- ・加工部門拡大に伴う人員採用や配置変更/部署連携の強化
- ・海外市場開拓に向け専属PTの立ち上げ

※本宣言は企業自身が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