



主力商品 ステンレス鋼板及び加工

○本社所在地：大阪府大東市
 ○事業概要：ステンレス薄鋼板の在庫販売
 及び、あらゆる金属薄板の切断加工請負
 ○常時使用する従業員：12名（2025年
 5月現在）
 ○現在の売上高：15億円（2024年8月期）
 ○法人番号：2122001015681
 ○Web：
<http://www.naito-metal.co.jp/>

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
内藤 哲也

『私達は品質の安定した金属材料の販売を通じて社会のあらゆる工業製品の生産に寄与し物資の安定流通を担います』
 『私達は人と人との繋がりを大切にし、後進を育み一同が物心両面満足出来る様努めます』

上記の理念の下、金属加工業の縁の下の力持ちとして日々精進しております。
 2025年は『飛躍の序章』として、新工場を建設し（大東市⇒東大阪市：床面積は400㎡から600㎡）本社を移転いたします。
 2026年は『世代交代新年』として、現在ステンレスメーカーに勤務している長男が3代目社長候補生として入社します。
 3代目予定者をリーダーとして【次世代創生チーム】を編成、『知って・調べて・練って・創って・造って・叫んで・売る』
 を新しい社是として『高付加価値・独自製品の創造・挑戦』を是とする新しい企業風土の醸成を図ります。
 シャーリング（せん断加工）業を極め、仕入商品を内製化し社内加工販売へ転換していく為の新体制を若い仲間たちに託し
 て、2056年の売上高100億円達成目標に向けて生き残りを図ります。
 2056年に向け、古参の社員、若者たちの定年後も雇用を継続できる器としてマイクロブルワリーを立ち上げます。
 2030年に旧社屋でクラフトビール醸造所を立上げ、定年後も高齢まで安心して働き続けられる企業となります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2056年の売上高100億円達成に向けて、2025年度中に新本社工場建設＆移転で大幅な増床を実現し
 ・既存の卸し販売部門で年率6%程度
 ・新規の独自製品製造販売部門で年率7%程度
 ・2030年からは異業種進出で年率10%程度
 トータル年率7%程度の売上拡大により、売上高100億円への成長を目指す。
 新工場は工業団地内という立地を活かし、地域関連企業との連携を強化する。
 また、後継者が居ないため廃業が懸念される風下企業に対してはM&Aによる救済的な事業継続（業務拡大）にも前向きに取り組む。

課題

- ・2025年度：新工場本社家屋の移転（大幅な増床）
- ・2026年：3代目社長候補による次世代創生チーム】の結成
- ・高付加価値・独自製品の創造・挑戦を是とする企業風土の醸成
- ・『仕入れて売る』から『作って売る』への業態変革推進
- ・若年者の雇用確保と後継者育成
- ・営業担当者の素材に関する知識・加工に関する知見の蓄積
- ・シャーリング母材として仕入れる材料の品質管理、極薄材と中厚材の販路拡大
- ・操業時間を延長する勤務シフト制に移行する際の安全教育
- ・【異業種進出】醸造に関する情報収集及び研修
- ・【異業種進出】定年後の雇用維持と生涯現役体制の確立

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・新工場建設（移転）で卸売キャパ1.3倍、製造キャパ1.5倍を実現する。
- ・【次世代創生チーム】による高付加価値製品製造販売体制を強化推進する。
- ・鉄鋼メーカー出身で特約店である強みを活かし、提案型営業力の強化からニッケル合金などの高付加価値材のメーカー紐付き受注を獲得する。
- ・新工場（工業団地に建設）の地の利を活かし、周辺の金属加工業者からの新規受注及び受託加工分野の拡大を図り、地域企業との連携を強化する。
- ・シャーリング加工は、ステンレス鋼以外の鋼材へも加工範囲を拡大する。
- ・旧社屋を活用して定年退職後も雇用継続可能な異業種分野へ進出し『じじーずブルワリー』を開業。定年後の雇用も確保する。

実施体制

- ・評価制度の整備をはじめとする就労環境を整備し、雇用の確保と若年層の新規雇用を進める。
- ・鉄鋼メーカーの技術サービス担当者による、素材に関する勉強会を定期的実施し、営業マンのセールスエンジニア機能を高めて提案型営業力を強化する。
- ・定年後の雇用確保として、異業種（クラフトビール製造）に進出し生涯現役体制を確立する。