



本社工場

- 本社所在地：京都府福知山市
- 事業概要：FA装置のODM製造および各種機械部品製造
- 常時使用する従業員：71名（2024年7月期）
- 現在の売上高：11億円（2024年7月期）
- 法人番号：6130001041207
- Web：https://ninbary.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
杉山 俊輔

FAで人手不足を乗り越える

1948年、当社は造船会社の下請け製造会社として創業しました。2012年には三代目となる杉山俊輔が代表取締役社長に就任。人口減少社会を背景に、下請け事業からFactory Automation（FA）装置のODM事業へと事業転換を図りました。グローバル市場への輸出により外貨を獲得しながら、ローカルのサプライチェーンへも価値を還元することを意識した結果、2018年には「地域未来牽引企業」に認定されました。2048年の創業100周年を目指し、現在は福知山を生産拠点として、人手不足解消に貢献する製造事業を展開しています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は「FA業界の鴻海（ホンハイ）」を目指し、日本が世界に誇る製品を扱うグローバルニッチなFA装置メーカーへのODM供給を推進しています。現在は、業務用炊飯装置（コメ）と木材加工装置（木）を扱うFAメーカーと連携し、ODM提供を行っています。今後は農業・林業に続き、水産業分野への進出も視野に入れ、同時にグローバル展開の強化を進めてまいります。2034年に売上高100億円を達成予定。

課題

- ・既存事業の拡大
業務用炊飯装置事業および木材加工装置事業について、メーカーとの協業体制を強化しながら、販路をグローバルに拡大していきます。
- ・新規事業の創出
水産業分野におけるニーズを捉えたヒットプロダクトの開発に取り組み、新たな事業の柱を育てていきます。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

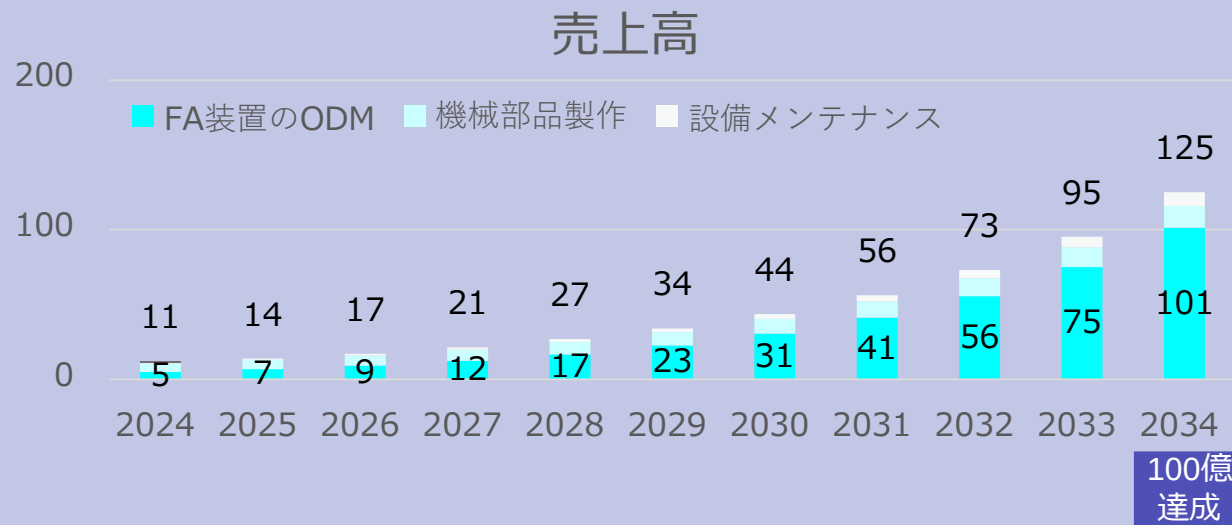
目指す成長手段

- ・営業面
代表取締役社長のバイリンガル（日本語・英語）としての語学力と、国際的なリーダーシップ・プログラム等で築いた人脈を活かし、グローバル市場への販売を推進します。
- ・生産面
設計から組立までを一貫してデジタル化し、3D CAD／3D CAMおよび生産管理ソフトの連携によって、一人あたりの付加価値を飛躍的に向上させます。また、M&Aによる生産能力の強化にも取り組みます。

実施体制

- ・組織体制の強化
経営戦略室の人員をDEI（ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン）の観点から拡充し、チーム経営を推進します。また、グローバル展開に応じて現地パートナーの開拓も進め、例えば中国市場においては大連の設計製作パートナーとの連携を視野に入れています。

売上高100億円実現の成長ビジョンと事業戦略



100億円に向けた成長ビジョン

日本の炊飯を支えてきた技術力を基盤に、世界から認められるFA装置メーカーを目指します。当社は金属製品製造業として、国内市場向けに以下の3つの事業を展開してきました。

1. 下請け加工（OEMを含む）
2. FA装置のODM製造
3. ロボットSier（システムインテグレーター）として、設計から組立までの一貫対応

これらを通じて、労働力不足に悩む製造業の省力化ニーズに応えてきました。現在、国内外での労働人口減少に伴い、省力化の需要はますます拡大しています。そこで当社は、長年培ってきた炊飯に関する技術と知見を最大限に活かし、FA装置事業に経営資源を集中する方針を固めました。

長期ビジョンとして「2034年に売上100億円の達成」を掲げています。FA装置市場において、設計から組立まで対応可能なODMメーカーの存在は希少であり、当社がその安定供給体制を国内で確立することで、「FA業界の鴻海精密工業（ホンハイ）」となることを目指しています。

100億円に向けた補助事業の位置づけ

本補助事業では、既存のFA装置ODM事業において、農業・林業分野での地位確立を図るため、生産能力の拡大と開発体制の強化を行います。また、新規事業として水産業界分野への進出も推進します。

当社内でも人材不足が課題となっていることから、設備投資による自動化・省力化に加え、M&Aや中途採用により設計、電気配線、プログラム分野における専門知見と人材を早期に確保し、開発体制を強化します。加えて、メーカー向けの営業を強化し、賃上げの実施と社内環境の改善を図ることで、技術・知見の社外流出を防止します。

成長を加速させる補助事業の事業戦略

営業戦略（売上拡大）

- ・ 食品加工業・林業（ファブレス）に加え、水産業界へのFA装置提案営業を拡大
- ・ 商圏を近畿から全国、さらにはグローバル市場へ拡大
- ・ グローバル市場進出に合わせて現地パートナーを開拓

価格・コスト戦略（付加価値向上）

- ・ 企業物価指数と連動した価格設定により適正な販売価格を確保
- ・ グループ企業内での開発体制強化により外注費を削減
- ・ 国内一貫生産によって輸送コストと調達リスクを抑制

製造戦略（労働生産性向上）

- ・ 設備投資により、機械化とソフトウェア連携で事務所と工場間の連携強化
- ・ 独自の品質マネジメントシステム「NSO」の強化
- ・ 設計、電気配線、プログラム開発企業のM&Aによる開発力の底上げ

人材・組織戦略（持続的成長体制の構築）

- ・ 統計プログラミング言語「Grok3+R」を活用し、ビジネスの意思決定の質を向上
- ・ トリクルダウンを意識し、積極的な人材採用を推進
- ・ 技術継承と標準化、さらにDXの推進により、属人性を排除し再現性の高い生産体制を構築