

100億宣言



当社工場と製作家具サンプル

- 本社所在地：宮崎県延岡市栗野名町2015番地1
- 事業概要：別注家具製作
- 常時使用する従業員：42名（2024年4月期）
- 現在の売上高：12.6億円（2024年4月期）
- 法人番号：1350001006720
- Web： <https://kisanuki.co.jp/>

株式会社キサヌキ（家具・装備品製造業）

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
木佐貫 浩司

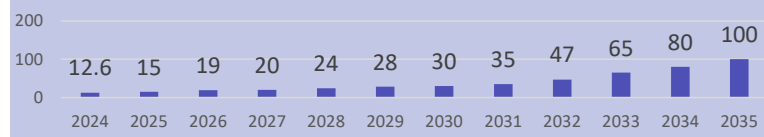
日本一の宮崎県を、世界へ

- ・当社は2035年売上高100億円達成を目標に掲げ、主要設備と匠の技の相乗効果による最先端かつ最高峰の品質を世界へと発信してまいります。
- ・近い将来のAI・ロボットの導入による工場の24時間稼働、そして元請け事業、高級住宅市場、BtoC市場の開拓を新たな柱として、「延岡から世界へ」をテーマに革新を追求します。
- ・宮崎県のスギ素材生産量は長年全国1位の座につけています。産学官の連携を通じた製品開発と、当社からお客様への最高の品質の提供が、当社の成長と社員のQOL向上、そして地域社会発展に寄与します。今後とも、皆様の変わらぬご支援とご期待を賜りますようお願い申し上げます。

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、年率20.72%の成長を目指す。



課題

- ・現在の自社工場単体では塗装工程を実施できないなど、生産能力不足。
- ・品質維持とコスト最適化も課題であり、国内外協力工場との連携強化と人材育成が課題。
- ・自社内CLT材開発のための研究開発加速。
- ・ベトナムオフィスのガバナンスと販促ルートの確立。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・飛躍的な生産性向上および省力化に向けて、場内ロボット配置のための開発・導入を推進。
- ・産学連携して開発中の画期的CLT材を上市。
- ・自社ブランディングのための広報戦略。
製材メーカー分野と高級住宅市場へ進出・開拓する。
- ・企業としてはもちろん産業としての成長を目指し、県およびサプライチェーン全体で連携した県産材普及の取組を加速させる。

実施体制

経営層: 常務取締役 浅野亮太が各プロジェクトを統括し、代表取締役 木佐貫浩司が全体戦略承認と資源配分を担う。
プロジェクトチーム: 製造部、海外事業推進室（新設検討）、工事部（キサヌキ装工社）、営業が各専門領域を担当。
外部パートナー: コンサルタント、法律事務所、物流会社、AI・ロボットシステムインテグレーターと連携する。

※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

アクションプラン

市場深耕と顧客基盤の拡大:

既存市場シェア拡大

ホテル、オフィス、店舗、商業・公共施設市場において、高デザイン性・機能性・耐久性家具で差別化を図る。ホテル・オフィス市場では多様な働き方対応ソリューションを、店舗市場では特定業種特化の専門性を強化する。内装工事・現場取付事業は2035年に30億円を目指し、施工品質向上、大規模案件対応力強化、デジタルツール導入を推進する。

新規事業・市場展開

2030年までに元請け事業を確立し、高付加価値案件獲得を増やすため、デザイン・設計部門強化とPM能力向上を図る。富裕層向け高級住宅市場へ参入し、オーダーメイド家具の直接販売（BtoC）チャネルを2028年までに確立、新たな収益源とする。

生産体制の多角化と最適化:

国内における外注工場の戦略的開拓と連携強化

2034年までに国内専門外注工場15社を開拓し、主要製品の30%を外注生産する体制を構築する。技術力、設備、品質管理体制等を明確な選定基準とし、貴社技術者による品質基準共有・指導を徹底。デジタル情報共有システム導入で連携効率化と品質管理透明性を確保し、長期的な「共創パートナー」関係を構築する。

海外工場への展開とサプライチェーンのグローバル化

コスト競争力と生産能力両立のため海外工場との連携を開始し、特定製品群の生産移管や共同開発体制を構築する。家具製造サプライチェーン確立国を候補とし、現地工場を評価。OEM/ODM生産委託から開始し、品質管理体制を構築。期日満了技能実習生の海外再雇用による品質・技術指導で円滑な技術移転を図り、知的財産保護と多言語・文化理解も強化する。

先進技術の導入

AI/IoTを活用した生産管理は、リアルタイムデータ分析により計画最適化や異常検知を可能にする。また、VR/AR技術は顧客へのデザイン提案を高度化し、完成イメージの共有を促進することで、ミスマッチの排除と顧客満足度向上と受注機会の増加に寄与する。2030年頃までに自社工場へAI・ロボットを導入し、生産工程の自動化・効率化と一部24時間稼働を推進、年間30億円生産を目指す。導入に先立ち、ノウハウ・データ蓄積と従業員のスキルアップを図る。

目指す成長手段の小テーマ

生産体制の増強・効率化（外注・海外工場連携、AI・ロボット導入）

市場領域拡大（既存事業強化、元請け、高級住宅、BtoC直販）

高付加価値化（デザイン性、機能性、サステナビリティ）

ブランドイメージ確立（国内外ブランディング・広報）

上記4つの項目に基づく各小テーマを設定し、成長を目指す。