

伊藤工業株式会社



当社の本社外観

- 本社所在地：愛知県西尾市十郎島町下縄71番地
- 事業概要：マシニングセンタ等工作機械用部品の製造、半導体製造装置用部品の製造
- 常時使用する従業員：46名（2025年3月時点）
- 現在の売上高：16億円（2024年10月期）
- 法人番号：91803010229649
- Web：http://www.itou-kogyo.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
伊藤 武行

鋳物のまち・西尾から、「選ばれる加工」を形にする
～持続可能な成長と次世代の産業基盤を築く～

私たちは、鋳物製の工作機械部品における高精度化・小ロット加工を強みとし、自社手配による鋳物調達を通じて、お客様の管理負担軽減や早期量産化にも貢献して参りました。

現在は工作機械分野の回復と並行して、半導体製造装置用部品の量産化を進めており、第8工場の建設や外部連携による抜本的な生産体制強化を計画中です。

2030年に売上高40億円、2035年に100億円の達成を目指し、社員と共に挑戦し続ける企業でありたいと考えています。未来の主力事業と次世代経営者を育てることで、地域産業の担い手として持続可能な発展を実現して参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

2030年40億円
2035年100億円
6.25倍の成長を目指します

実現目標



課題

- ・営業力の増強と新規開拓体制の確立
- ・経営資源（設備と人員）の計画的な確保
- ・生産・品質管理体制の高度化
- ・仕入先の拡充と供給リスクの分散（レジリエンス高度化）
- ・財務体制の強化と中長期資金繰りの安定
- ・次世代経営者の早期教育・経営への参画

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段：100億円ステップアップ構想

第1段階：工作機械用部品の売上拡大

2027年、既存の工作機械用部品における売上高を現状13億→22億円へ。専門人材2名を雇用し営業部門の拡充を図る。

第2段階：半導体製造装置部品の量産体制確立

2030年、半導体製造装置用部品の売上高を現状3億→18億円へ。半導体製造に特化した新工場を2カ所設立し生産体制を拡充。

第3段階：自動化ロボット向け部品事業の新規展開

2032年市場投入を視野に、ロボット、ドローンなど自動化の分野で鋳物加工の応用が可能で相乗効果が見込める分野を調査・選定。

実施体制

本計画の遂行にあたっては、**社長が総責任者として全体の指揮を執り**、製造・技術・品質・経理の各部門責任者を中心に、社内横断的な体制を構築しています。各部門は下記の職務を分掌します。

- ・製造部門：工程計画及び現場実行の責任を担う
 - ・技術部門：新規製品対応や設備導入の検討を行う
 - ・品質管理：全社横断的に品質基準の徹底と改善計画を推進
 - ・経理部門：原価管理や予算管理の側面から進捗を支えます。
- 月次定例会議を通じた情報共有、認定経営等支援機関の外部専門家を招聘した半期会議により、計画の着実な推進を図ります。

売上高100億円実現の目標と課題

◆経営課題

- ・営業力の増強と新規開拓体制の確立
- ・経営資源（設備と人員）の計画的な確保
- ・生産・品質管理体制の高度化
- ・仕入先の拡充と供給リスクの分散（レジリエンス高度化）
- ・財務体制の強化と中長期資金繰りの安定
- ・次世代経営者の早期教育・経営への参画

◆具体的な実現手段

本計画は代表取締役を総責任者とし、営業・製造・品質・経理の各部門責任者で構成されるプロジェクト体制により、段階的に推進します。

【第1段階】工作機械用部品の売上拡大

2027年目標：売上高13億円→22億円（以降、同額で推移を想定）

①営業体制の強化

営業経験のある専門人材を2名採用し、営業専任部門を新設。人材バンク、西尾信用金庫、経営者の人脈を通して、適任者を採用・配置します。

②新規開拓営業の実施

外部コンサルタントの支援を受けて開拓型営業手法を整備します。加えて、西尾信用金庫のマッチング支援や商工会議所ネットワークを活用し、新規顧客へのアプローチを強化します。

【第2段階】半導体製造装置部品の量産体制確立

2030年目標：売上高：3億円→18億円（以降、増額を想定）

①第8工場の新設

半導体専用工場を新設し、2027年運用開始を目指します。吉良拠点にて既に試作を進行中であり、顧客との協議も並行して進めています。工場設計段階から試作結果を織り込み、高効率なレイアウトと、生産・品質管理体制を組込む計画です。

②地域連携による生産体制の強化

2029年を目処に、地域内の協力会社（自動車部品製造業、従業員数約40名）との連携を検討中です。経営資源の統合により、量産対応力と品質体制を補完します。また、最も資金需要が高まる段階にあたるため、金融機関・認定経営等支援機関との連携を密にし、資金調達体制を整備します。

【第3段階】自動化ロボット向け部品事業の新規展開

2032年：市場投入を視野に事業構築（以降、新たな売上の柱として育成）

①市場選定と分析

ロボット分野等の先端分野にて、鋳物加工の応用できる領域を軸に、外部専門家の支援を受けて市場調査と競合分析を実施予定。自社技術との親和性と収益性をもとに参入市場を選定します。

②次期経営者による主導展開

本事業は、技術承継と事業承継の両立を意図し、次期経営者候補者がリーダーシップを発揮する形で進めます。新事業の育成を通じ、次世代体制への移行と持続的成長を図ります。

