



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
日向 秀二

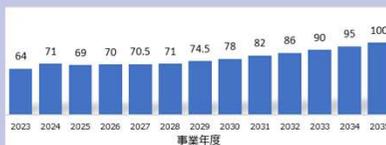
安心・信頼のベストパートナーとして高品質な鋼材を現場に提供

当社は建設・土木向け鋼材を専門とする卸売業者である。近年では、鋼材の卸売に加え、仕入れた鋼材の一次加工も担い、**材料調達から一次加工、納品までの一貫管理体制により、地場のファブリケーターから高い信頼を得ている。**現在、自社工場と協力者を合わせて月間**1,500~2,000トン程度の鉄骨加工**を行っており、**大手ゼネコンへの納入実績もある。**近年、建設業界では、建設プロセスにおける環境負荷低減のため、鋼材の二次加工の要望が増えており、当社にとって大きな商機が訪れている。今後建設業界や土木業界では、鋼材の二次加工品のニーズが高まることが見込まれるため、**当社の加工体制を拡充し、鋼材卸売業から加工業へと事業を拡大することで、市場の新たなニーズを捉え、企業体としてのさらなる成長を図る。**

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標 売上 (億)

2035年の売上高達成に向け、付加価値の高い鋼材（二次加工品）を現場に供給することで、**事業化報告1年目から5%の成長率で売上増加を目指す**



課題

- ・鋼材の卸売業から鋼材加工業への事業拡大に伴い、鋼材一次加工・二次加工内製化のための体制強化が急務である。
- ・特に大型鋼材については、付加価値が高く、対応できる企業が希少なため、大規模な投資を行い、**大型鋼材の一次～二次加工に対応できる新工場を開設する必要がある。**

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・鋼材の卸売から、付加価値の高い一次加工、二次加工を内製化した鋼材加工の専門企業を目指す。
- ・**長らく事業展開をしてきた加工先協力業者とともに日弘グループを新たに形成。**
- ・競合他社は高齢化や後継不足などで廃業が相次いでいるため、**価値ある企業のM&Aを当社主導で進め、収益基盤を拡張する。**
- ・**大型鋼材、特殊鋼材は加工難度が高く、当社の技術力と競争力を発揮した事業が展開できる。**

実施体制

- ・ハード面について、工場設備を拡充する（大型鋼材への対応、生産量増強・耐震補強等）
- ・大手ゼネコンやリーディング企業との取引実績を活かし、取引先の技術担当者との密な連携と情報共有により、商品開発を進める。
- ・当社既存の人的資産、技術資産、M&Aによって獲得した資産を最大限に活用し、鋼材の調達から二次加工までをトータルで提供できる企業を目指す。



○本社所在地：静岡県沼津市添地町251-4

○事業概要：建築用鋼材卸売・一次加工

○常時使用する従業員：84人（2025年2月期）

○現在の売上高：69億円（2025年2月期）

○法人番号：8080101002418

○Web：https://www.nikko.love/

当社の強みを生かした成長戦略

当社は建設用鋼材を専門とする卸売業者である。近年では、卸売にとどまらず、建築用鋼材の一次加工も担い、材料発注から一次加工、納品までの一貫管理体制により、短納期対応や複雑な加工品への柔軟な対応を実現し、**地場のファブリケーターから高い信頼を得ている**。現在、自社工場と協力業者を合わせて月間1,500~2,000トン程度の鉄骨加工を行っており、大手ゼネコンへの納入実績もある。

【売上100億円達成のための成長ビジョン】

【当社の強み】

当社は、構造物の骨組みとなる建設資材の卸売りおよび一次加工サービスを主に提供している。工場プラント、ビル、店舗、オフィス、土木インフラ等の建設・建築分野に高度な鉄骨製品を供給してきた。

当社の強み

- 材料発注から一次加工、納品までの一貫管理体制
- 特殊鋼材の調達、一次加工、大型鋼材、短納期にも柔軟に対応できる
- 自社と協力業者を合わせて月間1,500~2,000トン程度の鉄骨加工実績
- 大手ゼネコンへの納入実績もあり、多くのファブリケーターとの信頼関係がある

目指す姿

①卸売業から加工業への事業拡大

鋼材の卸売りから、**付加価値の高い一次加工、二次加工を内製化した鋼材加工の専門企業を目指す**。卸売り業がメインのままでは、物価高や円安等の影響を受けやすい弱点があるため、**「二次加工」という付加価値の高いサービス型の事業を展開することで、利益率を向上する。**

②長らく事業展開をしてきた加工先協力業者とともに日弘グループを新たに形成。地域の強力な供給基盤を形成

③価値ある企業のM&Aを進め、収益基盤を拡充。

競合他社は高齢化や後継不足などで廃業が相次いでいるため、価値ある企業のM&Aを当社主導で進め、地域のリーディングカンパニーとしてシェア・収益基盤を拡張する。

国土をささえる建設・土木業界への鋼材二次加工品の国内供給力を拡充



国内建設8大市場規模は、横ばいの状態が続くが、国内サプライヤーは廃業が相次いでおり、競争環境が大きく変化している。
鋼材の調達から加工まで一貫体制で提供できる当社の企業価値が高まっている。

【中長期経営計画の3つの要素】

- ①**技術面**：大型鋼材・特殊鋼材の二次加工の体制を構築し、業界のニーズを捉える
- ②**経済面**：地域の鋼材販売・加工業者の再編をリードし、M&Aによってシェア・収益基盤を拡充する
- ③**地域・環境面**：地域の鋼材販売・加工業界を牽引。従業員ならびに協力会社の繁栄、M&A・雇用を通じた地域経済の発展をリード。

【日弘商会の2030年のあるべき姿】

地域の加工先協力業者とともに日弘グループを新たに形成。
特殊鋼材・大型鋼材の調達から加工までを一手に引き受け、高品質な鋼材を現場に供給。
これにより、建設業界における人手不足の問題や環境問題の解決に貢献。土木・インフラ分野にも進出し、国土強靱化の政策を支援。