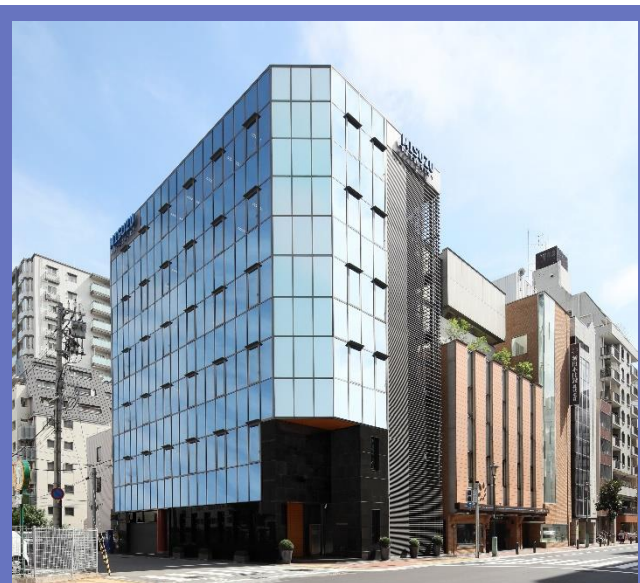


MISUZU
M A C H I N E R Y



三鈴マシナリー本社ビル

- 本社所在地：兵庫県神戸市中央区
- 事業概要：陸船用諸機械販売
- 常時使用する従業員：59名（2025年3月時点）
- 現在の売上高：80億円（2024年3月期）
- 法人番号：2140001011113
- Web：https://misuzu-mac.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
山口 高志

新たなビジネスチャンスに挑み続ける

三鈴マシナリー(株)は1941年神戸にて創業以来、今日まで日本の海運・造船業と共にその業容を拡大して参りました。創業時における船用機器を手始めに、物流機器、産業機器の取扱いにも手を広げ、これらの分野においても実績を重ねて参りました。世界的な環境問題への取組みに向けての大きなうねりを新たなビジネスチャンスととらえ、SDGsを念頭においた経営を心掛けると共に、持続可能な地球環境の実現に社員一丸となって貢献できる企業であり続けたいと願っております。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上100億円達成に向け、船用部門・年率3%、陸用部門・年率10%の売上向上を目指す。

課題

- ・激動する市場環境の変化の中で、問題に柔軟に対応する戦略により、変化にぶれずに安定成長を達成できる企業となる。

売上高100億円実現に向けた具体的措置①

目指す成長手段

- 船用偏重（売上比率90%）から陸用（売上比率10%）へのシフトにより、5年後（2030年）には80%：20%になる。
- ・船用部門：メンテナンス施設を完備した総合物流センターを新築し、顧客要求(ジャスト イン タイム)に応じた部品出荷体制を構築。
 - ・陸用部門：総合物流センター内に実機を展示するショールームを設け、操作説明・メンテナンス実習。

実施体制

- ・船用部門：新事業専門部門の立ち上げ、またメンテナンス部員を増員し、手厚いサービスを展開。
- ・陸用部門：営業部員とメンテナンス要員を増員し、メンテナンス実習にも注力。

売上高100億円実現に向けた具体的措置②

【取り巻く環境】

- ・ 船用市場： 「2050年までにGHG排出ゼロ」・「2030年までにゼロエミッション燃料の使用割合を5～10%」という世界的な海運業界の取組みにより、船舶には新技術（環境対応技術）が導入され、それらをサポートする当社にもその順応が求められる。
 問題点： 当社には新技術に関する知見がなく、この付加価値の高いビジネスに応えられない。
 課 題： 新技術に係わるメーカーとのコラボレーション（代理店契約）により、技術力育成と組織構築。
- ・ 陸用市場： 「2024年問題」により物流業界が大きく変化。労働時間の上限規制により、人員不足が顕在化し、大きく輸送力が低下する対策として国内外の大手物流会社は日本各地に荷役効率を上げた大型物流倉庫を建設しており、今後もその傾向は継続する。
 問題点： 担当する部門の人員も少なく、受注に至っては施工者からの発注に限られ、上流（施主）営業に至っていない。
 課 題： 部門を増強し、「荷待ち・荷役時間の削減」、「積載効率の向上」という顧客価値に応える営業活動を施主サイドに展開。

【成長手段】

- ・ 方 針： 当社を取り巻く環境の変化に応じた収益構造の変革。従来の事業セグメントを見直し、柔軟に市場変化に対応する企業になる。
- ・ 具 体 策： 船用偏重（売上比率90%）から陸用（売上比率10%）へのシフトにより、5年後（2030年）には80%：20%の規模になる。
 船 用： 守る市場 → 市場シェアよりも顧客シェアを重視し、手厚いサービスにより、利益率の向上にもつなげる。
 陸 用： 攻める市場 → 上流（施主）営業により早期に引合を入手し、有利な受注展開につなげる。

【具体的措置】

- ・ 船 用： 製品・部品の商社として、顧客とメーカーをつなぎ、双方に「三鈴に任せば大丈夫！」と言われる存在になるため、新技術（環境対応技術）でメーカーとコラボレーションし、社員教育を行い、メンテナンスを含めた案件の受注につなげる。手狭になった配送センターを総合物流センターに建替え、メンテナンス施設を設置し、顧客要求（ジャスト イン タイム）に応じた部品出荷体制を整える。
- ・ 陸 用： 施主へのアプローチのためには、総合物流センター内に実機展示・操作説明・メンテナンス実習設備を新設し、顧客の理解と支持を得る。

