TKK株式会社（金属製品製造業）

第第工場場

○本社所在地：千葉県八千代市上高野1569
○事業概要：ＰＣ（プレキャストコンクリート）鋼製型枠、プラント設備、スマート建材、建築
○常時使用する従業員：130名
（2025年4月現在）
○現在の売上高： 49億円
（ 2024年9月期）
○法人番号：4040001020980
○Web：https://www.tkkcoltd.com/

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
安保　誠司

Ｔ：ともに　Ｋ：希望を　Ｋ：カタチに
わたしたちは柔軟なモノつくり精神にてお客様の想いをカタチにします

2020年以降、私たちの生活は大きく変化し、これまでの常識が一瞬にして通用しなくなることを世界中の人々が学びました。社会の変化に柔軟に対応していくには、一つの型にはまったものづくりであってはならない。だからこそ、プレキャストコンクリート鋼製型枠メーカーとして50年間培ったノウハウを基に柔軟な発想を活かした人間の「匠」の技とスピーディーかつ高精度の先進テクノロジーを融合させ、さらなる幅広い分野での、ものづくりに取り組んでいきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年の売上高
100億円達成を目指す。

課題

2020年～2024年の5年間、年平均成長率7.8%を達成した。
ＰＣ鋼製型枠は建設現場の生産性向上に資するため今後も成長が期待でき、スマート建材は建設ラッシュのデータセンター等で需要が見込める。課題は**受注増加に対応するための内製能力強化**、**倉庫兼工場の整備による迅速な納品体制**、**設計業務の効率化**である。これらの課題に対応することで、2033年度に売上高100億円達成を目指す。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

【PC事業】設計業務の効率化、設備投資による内製力強化
【スマート建材事業】データセンター向け建材の拡販と新倉庫兼工場による臨機応変な納品体制確立
【プラント事業】老朽化した下水道処理設備の需要取り込み
【建築事業】特定顧客との関係強化

実施体制

・設計業務におけるAI活用プロジェクト
・新倉庫兼工場立ち上げプロジェクト
・４事業横断会議

※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

TKK株式会社（金属製品製造業））

基本戦略・事業別戦略

４事業のシナジーを活かして、建設業の元請け企業に対し、建設現場で使用する金属加工品を、高品質・短納期・適正価格で提供し、現場の生産性・安全性・施工品質の向上に貢献することで選ばれる企業となる。

ＰＣ（プレキャストコンクリート）鋼製型枠事業

＜ＰＣ工法の流れ＞

PC鋼製型枠製作

コンクリート投入

脱　型

建設現場で組立て

・PC工法は、建物の基本となる部材をあらかじめ工場で製造した後、現場で組立てる工法で、在来工法は現場でコンクリートを成形して躯体を造る工法。
・PC工法は、現場の生産性が向上し、工場生産のために品質が安定するなどメリットが多く、人手不足の中で工期短縮が求められる建設現場で今後ますます需要が増える。
・PC鋼製型枠メーカーとして50年間培ったノウハウを基に短納期・高品質を強化する。データセンター、物流センター、都市再開発案件など、建設市場の成長分野に注力することで、更なる成長を目指す。

建築事業（リフォーム）

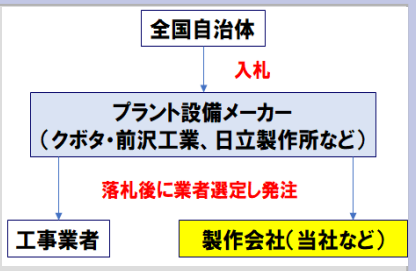
・特定顧客（千葉銀行・京葉銀行）の店舗リフォーム一式を手掛ける事業で、一般顧客のリフォームについては別会社で担当している。
・基本的には競合がないため、両顧客との関係を維持し、高品質のリフォームを提供することで一定の成長を目指す。

スマート建材事業

アルミルーバー

特殊カーテンウォール

・スマート建材は、建築物の正面、側面、背面で用いられる建材で、周囲の景観とマッチするデザイン性と機能性（防水・防風・消音など）が求められる。
・今後、ＡＩ社会の進展によるデータセンター、EC購買拡大による物流センター、まだまだ続く都市再開発などで旺盛な需要が見込めるため、受注すること自体は容易である。しかし、現在の生産・納品体制では受注がこなしきれないため、生産・納品体制を強化して、市場の需要を最大限に取り込み、大きな売上成長を目指す。

プラント事業

・プラント事業は、プラント設備メーカーに下水道処理施設の沈殿池設備などの水を動かすための駆動装置を納入する。
・最終顧客は自治体であり、プラント設備メーカーが自治体の入札に参加し、落札後、設備製作を当社などプラント製作会社に発注する。
・八潮市の道路陥没事故を契機とした水道インフラ老朽化に対する社会不安の高まりから、今後、案件増加が見込める。
・プラント設備メーカーとの関係の維持・強化と、１案件ごとの工期を短縮して案件の回転を早め、対応可能な案件数を増やすことで、売上成長を目指す。