



主力商品 スーパーコール

- 本社所在地：埼玉県川口市
- 事業概要：鑄造用材料の製造販売
- 常時使用する従業員：23名（2024年9月期）
- 現在の売上高：11億円（24年9月期）
- 法人番号：2030001074014
- Web：http://ohkisangyo.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
大木 康嗣

若い力で鑄造工程にお役立ち

創業から87年、鑄造用材料の製造・販売を行ってきましたが、更に顧客の困りごとに向き合って創業100年を目指したい。顧客である鑄造業では、不良率を下げたい(収益を高めたい)、人の採用が難しい(省人化)、社員の高齢化(技術の伝承を図りたい)等の課題があります。これらの課題を解決する支援ツールをデジタル時代の若い社員の力と地場の中小の顧客や関連企業との協業によって構築し、新しい鑄造のサプライチェーンの世界を創っていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

材料販売(ハードウェア)を顧客の工程管理・方案設計支援等の仕組み(ソフトウェア)で強化して売上100億円を目指す。



課題

- 1) 生産能力の増強
- 2) 顧客の工程データ収集等での協力関係の構築(提案力)
- 3) 支援ツールの作成と活用(ソフトウェアの作り込み)
- 4) 支援ツールの構築・活用での関連企業のM&A
無機自硬性商品を新規顧客工程へ適用する開発力
- 5) 顧客が使用している有機プロセスを無機プロセスへ変換する

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 1) マーケットシェア拡大を実現する為の生産能力の増強
- 2) 鑄鉄生型用材料(主力商品)に加え、自硬性バインダーの顧客別工程設定方法の確立(次の主力商品創り)
- 3) 顧客の工程管理への支援ツールの構築
材料添加量、品質管理、工程の標準化等のツール
大手顧客との共同開発、中小顧客向けの独自開発
- 4) ソフトウェア開発会社との密接な関係創り
- 5) M&Aによる経営資源の確保

実施体制

- 1) 若手社員の新しい発想・自主性・スピードの活用
迅速な意思決定・実施を回す運営体制
- 2) 生産工程の革新をめざす大手顧客や中小顧客との協業
その中では、業務提携・M&Aも検討
- 3) 設備メーカー、ソフトウェア開発企業との提携
- 4) 全体進捗・事業の方向性を常に確認する事業運営体制
金融機関・外部コンサルの活用