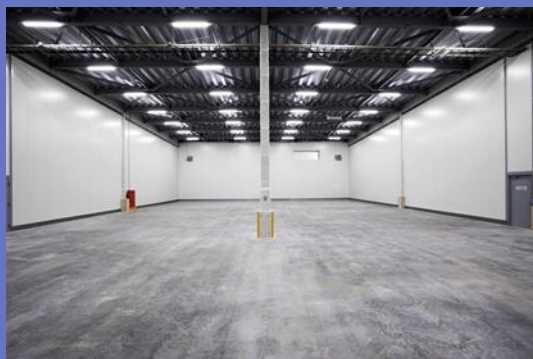
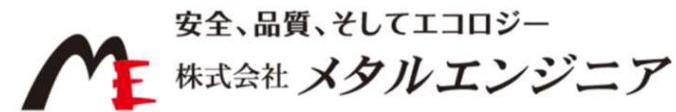




製品例（工場内壁）

○本社所在地：福岡市東区箱崎ふ頭5丁目8番21号

○事業概要：耐火建築材の製造、販売、施工を一貫して実施しているメーカー

○常時使用する従業員：37名（2024年6月期）

○現在の売上高：47億円（2024年6月期）

○法人番号：1290001028812

○Web：Webなし

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
前田 大介

「守るのは空間、支えるのは安全。」

メタルエンジニアは、耐火建築材の製造、販売、施工を一貫して実施しているメーカーです。
「壁が変われば、働く安心も変わる。」を合言葉に社員一丸となって耐火建築材の開発に努めてきました。当社は数多くの耐火性能試験の認定を取得しており「見える安全」を確保しています。
今後は設備投資による製造工程全体のオートメーション化や研究開発を通じて、2030年6月期に売上高100億円を目指し、耐火壁材のリーディングカンパニーになるべく成長を図ります。

売上高100億円実現の目標と課題

売上成長目標

現状（直近決算）

- ・ 2024年6月期の会社全体の売上高47億円
- 計画最終年の目標2030年6月期
- ・ **会社全体の売上高105億円**
- ・ **会社全体の売上高成長率122 %（直近決算対比）**
- ・ **会社全体の売上高増加額58億円**

実現目標

課題

新たな事業として冷蔵冷凍倉庫の耐火断熱パネル製造、販売に進出する計画であるが冷凍、冷蔵倉庫は、一般的にクリーンルームより容積が大きくなるため床、側面、天井の延べ面積が広がる。しかし、現在の当社の設備では生産能力の限界があり量産体制構築が困難である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

【設備投資】

・ 加工設備及びストッカー等を含めた設備投資により製造工程全体をオートメーション化することにより生産性を飛躍的に向上し量産体制を確立する

【差別化】

・ 当社の得意とする研究開発いより耐火性能を維持した薄型の耐火断熱パネルを開発することで差別化を図る。

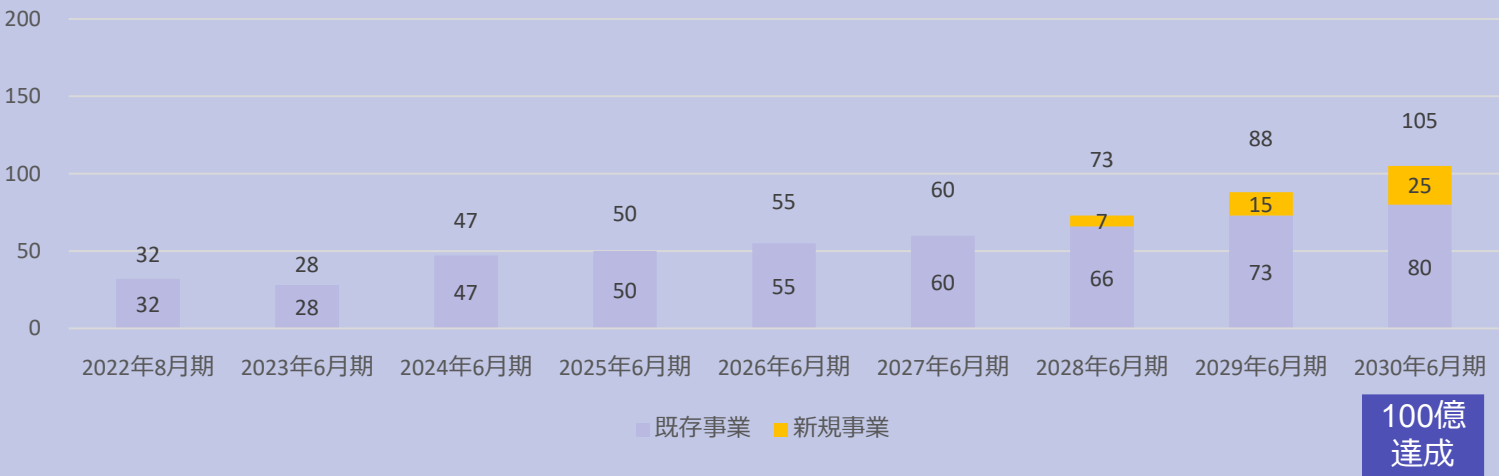
実施体制

- ・ 社長がリーダーシップを発揮するプロジェクト体制のもと、現場の意見を反映した運営を実施
- ・ 経営会議および取締役会にて進捗を報告・共有し、必要に応じて方針を柔軟に調整
- ・ 売上高、新製品開発進捗などの主要指標（KPI）を設定し、月次で進捗状況をチェック
- ・ 各部門の責任者がPDCAサイクルを回しながら、継続的な業務改善を推進

売上高100億円実現の目標と事業体制

【売上計画】

売上高



【事業体制】

