



株式会社徹工業 会社案内 表紙

- 本社所在地：埼玉県白岡市彦兵衛170
- 事業概要：24 金属製品製造業
- 常時使用する従業員：66名（2025年2月期）
- 現在の売上高：13.2億円（2025年2月期）
- 法人番号：1030001034010
- Web：http://www.toorukg.biz

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
古屋徹

『顧客満足』を合言葉に、お客様のニーズである『高品質』『低コスト』『短納期』の具現化に日々努めております。

創業24年の伝統と歴史を基に顧客及び取引先から絶大なる信頼を勝ち取り既に4工場を保有し年商10億円以上、経常利益率10%以上企業まで安定的に成長発展させてきた金属加工業です。
大型案件受注に伴い**5000坪の土地建物購入で工場の集約化**を行い又最先端省力化設備導入で大幅な生産能力と労働生産性向上により従業員の幸福度を上げる経営で物心両面の幸せを実現させていきます。

売上高100億円実現の目標と課題



- 4工場に分散していた製造工程を5000坪土地購入での工場集約化で大幅に生産能力を向上させることで、新規大型案件を受注。
- 既存案件は年率10%, 新規大型案件を年率15%で成長させる。

課題

- 土地購入等の大型投資に伴う資金調達→金融機関の支援内諾済
- 大型案件の継続受注→100億円宣言も含め大型投資で更なる信頼と安心の提供で継続した大型案件受注の獲得
- 次世代経営体制→経営顧問のもと次世代経営陣育成
- 全社一丸労働生産性追求→JAL再建稲盛式導入

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

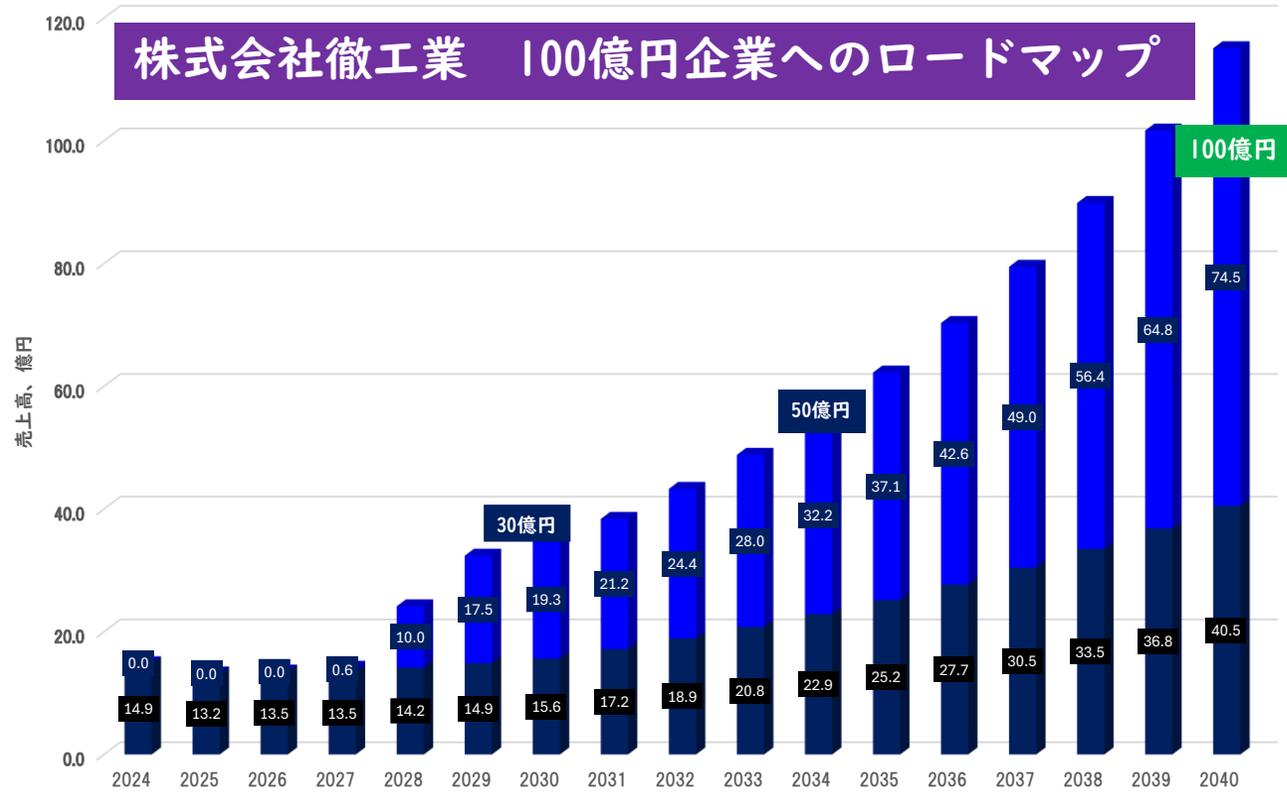
- 既に2027年には大型案件（12億円/年）が内定しておりその他案件もあり売上高を30億円まで伸ばすことも可能となった。
- 大型案件受注に伴い、5000坪の土地建物購入で工場の集約化を行い又最先端省力化設備導入で大幅な生産能力の向上と労働生産性向上を図る。
- 工場の集約化で更なる信頼と安心の提供で横展開を行い更なる大型受注継続獲得。
- 既存案件は年率10%, 新規大型案件を年率15%で成長させる。

実施体制

- 経営強化の為に、社長経験者であり多くの中小中堅企業を高収益企業にした実績にある経営コンサルタントを社長直轄経営顧問とする。
- 当社の重大課題である「次世代経営幹部育成」を経営顧問と一緒に進め5年以内に次世代経営陣育成し10年以内に新社長誕生と持続的経営体制を確立していく。
- 設備投資の経営資源投資だけでなく、JAL再建稲盛式と同様な手法導入で全社一丸の労働生産性追求活動を展開する。

※本宣言は企業自身は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

株式会社徹工業 100億円企業へのロードマップ



	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
合計売上	14.9	13.2	13.0	14.1	24.1	32.4	34.9	38.4	43.3	48.8	55.1	62.2	70.3	79.5	89.9	101.7	115.1
既存事業	14.9	13.2	13.0	13.5	14.2	14.9	15.6	17.2	18.9	20.8	22.9	25.2	27.7	30.5	33.5	36.8	40.5
新規事業	0.0	0.0	0.0	0.6	10.0	17.5	19.3	21.2	24.4	28.0	32.2	37.1	42.6	49.0	56.4	64.8	74.5

古屋社長	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72
経営陣候補	性別	次世代経営陣育成				新経営体制（社長＋常務・副社長）				新社長＋古屋会長							
候補者A	男	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47
候補者B	男	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
候補者C	女	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46
候補者D	男	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58
候補者E	男	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62

- 顧客に対する当社への信頼及び認知度の高まりから既に2027年には大型案件（12億円/年）が内定しており、その他案件もあり売上高を30億円まで伸ばすことも可能となった。
- 大型案件は横展開も可能で更なる売上増も可能であり、4工場に分散していた製造工程を工場集約化で大幅に生産能力を向上させる必要であった。
- 大型案件受注に伴い、大きな成長経営戦略として、5000坪の土地建物購入で工場の集約化を行い又最先端省力化設備導入で20億円の経営資源を投資する計画である。金融機関の支援内諾済である。
- 大型経営資源投入でも投資対効果（ROI）は20%以上あり、4.0年以内で投資回収が完了する高い投資対効果のある経営資源投入でもある。又中小企業経営力税制等を活用して余力を持たせる。
- 経営強化の為に、社長経験者であり多くの中小中堅企業を高収益企業にした実績にある経営コンサルタントを社長直轄経営顧問とする。又、非常に重要な経営課題であり【次世代経営体制】を5年以内に構築できるように、次世代経営陣育成し10年以内に新社長誕生と持続的経営体制を確立していく。
- 設備投資の経営資源投資だけでなく、JAL再建稲盛式と同様な手法（意識改革と収益の見える化）導入で中小企業強化法にある【事業分野別指針】を基に全社一丸の労働生産性追求活動も展開し従業員の物心両面の幸せを追求し、実現させていく。