



本社外観



本社外観



ルーツブロワ カットモデル

- 本社所在地：静岡市清水区幸町2番12号
- 事業概要：産業用送風機・真空ポンプの開発・設計・製造・販売 及びアフターサービス・メンテナンスを行うブロウメーカー
- 常時使用する従業員数：147名（2025年4月時点）
- 現在の売上高：28億円（2025年3月期）
- 法人番号：5080001007619
- Web：https://ito-eng.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
後藤 大輔

技術力・対応力と卓越した開発力の相乗効果で世界へと羽ばたく総合送風機メーカーへ

▶ 私たち伊藤鐵工所は、創業160年以上の歴史と技術力を基盤に、革新と品質を追求し続けています。世界をリードするブロウ技術で持続可能な未来を創造し、グローバル市場及び新たな製品市場へ進出することで、売上高100億円を目指します。技術力、対応力、誠実さを大切にし、お客様の課題を迅速に解決し、信頼を築いてまいります。これからも変化に柔軟に対応し、挑戦を続けることで、世界から評価される企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

技術員、メンテナンス員、営業員を倍増させ、さらに他の送風機メーカーと業務提携を行い対応可能な製品・技術領域を広げることにより、総合送風機メーカーとして、2033年3月期までに製品販売高33億円、メンテナンス売上高40億円、代理店販売高28億円、合計101億円の達成を目指す。

課題

- ①技術員増加による対応力向上
慢性不足の技術者を獲得し、あらゆる顧客要求に対応可能な技術力を強化。新たな付加価値提供のための体制を構築。既存および新規市場を獲得する。
- ②自社品メンテナンス市場100%確保
営業担当者およびメンテナンス人員を増員させ、ニーズの高いアフターサービス市場において機会損失を回避し100%サポートを実現する。
- ③取扱製品および海外市場拡大
提携先連携により対応製品を拡大。海外営業を増員し海外市場を拡大する。

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 設備投資による人員獲得能力の強化
「人員増加の受け皿の確保」に加え、「職場環境の改善」「企業イメージの向上」を目的に、本社および東京支店の面積を拡大し、技術員、メンテナンス員、営業員の人数の倍増を図る。
- ② 製品領域の拡大
自社ルーツブロワだけでなく業務提携先製品であるターボブロワ、コンプレッサの販売・保守点検を行っていく。
- ③ 海外展開
特にアジア圏の水処理プラントや化学プラントに対し、PR活動を行い、市場拡大を図る

実施体制

- ① 採用活動のための魅力的なキャリアパスと研修プログラムの設計
- ② 既存のメンテナンス部門の体制を刷新し、メンテナンス市場100%確保への営業活動および人材育成を含めた活動のマルチステップを作成
- ③ 提携先と協力し新製品領域であるターボブロワ・コンプレッサ対応人員への教育体制を確立し、製品保証・アフターサービス実施体制を構築する。
- ④ 本社の「海外営業課」を活性化させ、アジアを中心とした海外営業拠点とする。また、提携先メーカーの海外拠点と連携し、海外向けアフターサービスや部品販売の強化を図る。
- ⑤ 各活動に対して役員会での定期的な確認とサポートを実施。

売上高100億円実現のための戦略具体的措置

➤ 伊藤鐵工所の製品は完全テラーメイドであり、顧客の要求に応じた高い信頼性と耐久性を提供します。特に大型ブロワや特殊ブロワに強く、国内最大級の風量を誇る製品を有しています。創業160年以上の歴史と実績があり、迅速な対応と優れたアフターサービスが強みとなっています。

【売上高100億円実現のための戦略】

技術者、営業・メンテナンス人員の増員を行い、以下3つを強化することで“コア・コンピタンス”である(1)確実に顧客要求を汲み取る営業力(2)あらゆる要求に対応できる技術力(3)顧客に絶対的安心を与えるメンテナンス体制の更なる発展を目指す

- ① メンテナンス力の強化
 - ・ 人員増加により、納入先への100%サポートを実現し、メンテナンス件数を増加させる
 - ・ ブロワだけでなく、コンプレッサなどブロワ関連製品のメンテナンスを行うことで、メンテナンスの幅を拡充
- ② 技術開発スピードの加速化
 - ・ 高度化する顧客要求に対応することで技術力を強化させ、付加価値を高めることで、ブロワ新規販売量の増加を図る
- ③ 販売力強化
 - ・ 提携先の海外メーカーとの連携により、海外市場の拡大および代理店販売高を増加させ、自社ブロワの販売、メンテナンスに次ぐ「第3の収益」の柱を育成

【具体的方策】

- i. 技術員と営業・メンテナンス人員の受け皿の確保と職場環境の改善
 - ・ 本社と東京支店の建替えにより、物理的な課題と労働環境における課題を解消
 - ・ オフィス環境の改善や地域柄津波などの不安を解消する社屋にすることにより、働く環境を重視する傾向にある求職者や学生の「企業イメージの向上」になり、地方企業の採用活動において圧倒的な人材確保における優位性の向上
- ii. 賃上げと情報発信により優秀な人財の確保
 - ・ 賃上げの実施および弊社の魅力の積極的な発信を行うことで、優秀人財の登用を行う
- iii. 人材育成方法の見直しと福利厚生充実
 - ・ 人材育成方法のブラッシュアップ、福利厚生の充実等により、“働きやすい職場づくり”を強化

