



株式会社北斗型枠製作所 本社写真

- 本社所在地: 福島県郡山市日和田町高倉字藤坦1-2
- 事業概要: コンクリート二次製品用鋼製型枠製造販売
- 常時使用する従業員: 74名(2025年4月期)
- 現在の売上高: 10億円(2024年10月期)
- 法人番号: 9380001006586
- Web:
<https://www.hokutokatawaku.co.jp/campany/>

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
遠藤 正成

インフラを通じて、人と地域の幸せを実現

北斗型枠製作所は、型枠製造を通じて日本の土木建設現場を支え、安全かつ高品質な社会インフラの整備に貢献してきました。今後は、100億円企業として、より多くのお客様に価値を提供し、地域社会や建設業界の発展、社員一人ひとりの成長と幸せを実現する企業を目指します。

私たちは人材・設備・技術の三位一体の進化を通じて、生産性と品質の両立を図り、ものづくりの現場に革新をもたらしてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2024年度の売上高は10億554万円(うち岡山工場: 3,600万円)です。2034年に売上高100億円を達成する事を目標とします。これを実現するためには、既存の業務領域に加えて、以下のような成長戦略が必要となります

- ・土木分野に特化した鋼製型枠のラインアップ拡充と高精度化
- ・顧客ニーズに即応する短納期・高品質体制の構築
- ・DX化による業務効率化、生産性向上
- ・技能継承と若手人材の育成体制の強化

※数値計画別紙記載

課題

高齢化による技能伝承の停滞
新規顧客開拓に向けた営業体制の再構築(国内限定)
中長期的な設備更新計画と資金確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

土木向けコンクリート製品用鋼製型枠の新型開発と製造技術強化(2025~2026年)
特殊形状対応型枠やモジュール型枠など、差別化製品の展開(2026~2028年)
製造工程のデジタル化と歩留まり改善(2025年~)
若手社員向け研修制度の刷新とリーダー育成(毎年)
顧客ニーズ分析に基づく提案型営業の強化(日本国内)
組織再編: 100億プロジェクト推進室の設置(2025年設置予定)
岡山工場での先進設備導入による生産体制の最適化と強化

実施体制

経営直轄プロジェクトとして、部門横断で進行
2025年: 体制構築・初期投資/研修開始
2026~2028年: 製品開発・営業強化/業務改善拡大
2029~2033年: 拡大期・国内市場での成長加速・営業強化

自由記載(売上高100億円実現に向けた具体的措置)

このグラフは、2024年の売上10億円から2034年に100億円を目指す成長モデルです。
年平均成長率はおおよそ26%を想定しています。
達成のために必要なこと（定量的目安）

① 年間売上増加額

初年度（2024→2025）：+約2.6億円

中盤（2027→2028）：+約5.2億円

終盤（2032→2033）：+約35.8億円 ← 最終加速が必要

② 対応施策ごとの期待効果（仮の数値）

施策内容	→	効果
プレス機・プラノミラー導入	→	生産性と受注対応力の向上
レーザー機導入（岡山含む）	→	新規加工対応・工程短縮
提案型営業・営業部強化	→	新規顧客開拓・リピート率向上
特殊型枠製品の展開（差別化）	→	高単価受注へ
人材育成・品質向上	→	歩留まり・品質クレーム減少
DX・データ活用（MRAG活用含む）	→	工数削減・ノウハウ共有・判断高速化

この成長グラフを現実にするには
補助金を活用した大型設備投資で生産力と対応力を飛躍的に向上
営業力強化と商品差別化で市場シェアを拡大
DX・人材強化で利益率と品質を安定化
2030年以降は“加速期”に突入するための下地を2025～2028年で固める

売上高（億円） 年度

