



ステンレス・チタン・ニッケル合金
（主力取り扱い材料）

○本社所在地：東京都千代田区鍛冶町
1-5-7 江原ビル8F
○事業概要：ステンレス・チタン・ニッケル合金等の高機能金属材料販売／加工等のエンジニアリングサービス
○常時使用する従業員：40名
（2025年4月時点）
○現在の売上高：95.9 億円
（2025年3月期）
○法人番号：6010001010974
○Web： <https://www.kk-inoue.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
井上 浩樹

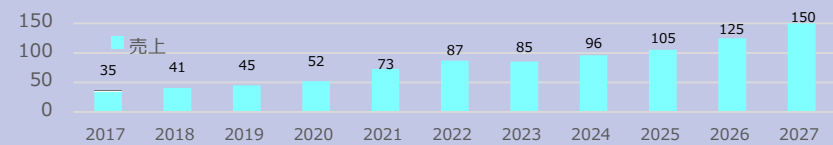
商社の枠を超えて素材でインフラを支える

1960 年創業以来、イノウエはステンレス・チタン・ニッケル合金などの**高機能金属の専門商社**として、エネルギー・発電プラント・車両・家電と様々な分野と共に成長してきました。近年は国内外の協力会社約150社とのネットワークを活かし**切断・機械加工から部品製作・配管・機器製作・更にプレファブや現地工事を含むエンジニアリングサービス**へ事業領域を拡大し、航空宇宙防衛・半導体といった次世代産業へも供給を開始しています。今後、世界各地で進むカーボンニュートラルの動きの中で、環境負荷の低減を推進する材料の需要が拡大することが予測されます。これらの分野に当社が得意とする高性能金属や、それらを用いた加工・エンジニアリング機能を積極的にご提供し産業社会のさらなる発展、サステナブルな社会実現に貢献することが使命であると考えています

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2025年に売上高100億円を達成し、2027年に売上高150億円を目指す



課題

- ・航空防衛宇宙・半導体・エネルギー産業へ取引拡大のために、自社倉庫の建設と大規模な在庫対応が必須である
- ・全国の在庫と加工状況を一元管理するITシステムが必須である

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. 航空防衛宇宙・半導体・エネルギー産業への取引拡大
2. 自社倉庫の建設
3. ITシステムを導入し、全国の在庫一括管理して効率向上
4. 輸出の売上比率の向上

実施体制

- ・社長直轄：計画進捗と以下チームを統括
- ・倉庫建設チーム：新倉庫の設計、設備導入、稼働立ち上げ
- ・DX チーム：在庫一元管理システムの開発を担当
- ・海外営業チーム：航空産業を中心に海外取引窓口の拡大