



- 本社所在地：滋賀県長浜市
- 事業概要：小型建機や農業機械など各種産業車両に搭載される油圧シリンダ製造事業・汎用機械加工事業・輸入検品事業。
- 常時使用する従業員：114人(2025年3月期)
- 現在の売上高：25億円(2025年3月期)
- 法人番号：2160001007209
- Web：https://www.kk-enomoto.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  
榎本 吉浩

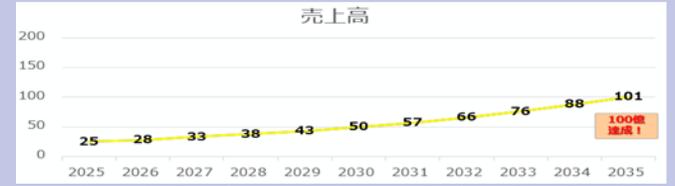
## 技術を継承し、新時代へ進化を続ける

我が国の経済成長を牽引してきた2次産業の製造業に於いて、加速する少子高齢化社会の進行で中小製造業の衰退が危惧されています。その中で弊社は半世紀以上に亘り機械加工業の一翼を担い、常に変化しながら社業を発展させて参りました。生物進化論にある『強い者や賢い者が残るのではなく、常に変化し続ける者が勝ち残る。』を基本理念にエノモトはいつも変化し続けることの重要性を知っています。変化には挑戦が必要。今後は機械加工の幅を広げながら産業用油圧機器のunit製品開発に投資資源を集中させる一方で、モノづくりの担い手不足を補完する企業として勝ち残ることを目指して参ります。

モノづくりにとって製品品質は命綱。経営理念に掲げる通り、顧客に安心を提供することで事業の永続発展ができると確信しています。『モノづくりはヒトづくり、人材を人財に変えてこそ良質な製品は生まれる』を格言に老若男女問わず幾多の地域雇用を創出して、これからも無限の成長を目指して参ります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標



2035年の達成に向け、年率15%程度の成長を目指す。

### 課題

- ・量産アイテムの新規受注獲得。
- ・自社設計による油圧シリンダの確立。
- ・生産、品質管理体制の高度化。
- ・社内DX化、自動化を進め生産効率への取り組み。
- ・経営資源（人員・設備）の計画的な確保。
- ・財務体制の強化と中長期資金繰りの安定化。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ～拡大戦略①～ **輸入検品事業の拡大**
  - ・中国子会社との2拠点体制により、ロットの多いアイテムは中国子会社への移管を行い、日本での輸入検品事業を拡大させる。
- ～拡大戦略②～ **本社新工場設立**
  - ・新工場設立により、一貫生産体制を整備し製造ラインを拡充する。
  - ・新卒、中途採用問わず裾野を広げ、地域雇用を拡充していく。
- ～拡大戦略③～ **M&Aで事業拡大**
  - ・事業拡大に向けて既存事業とシナジーを生める事業者(機械加工・表面処理等)とのM&A実行により成長を加速させる。

### 実施体制

- 〈拡大戦略①〉
  - ・ロット数の多い量産部品は中国子会社で生産し、日本での生産能力を拡大。新規受注の受け入れ体制を整える。
- 〈拡大戦略②〉
  - ・新工場設立と最新設備の導入により、生産能力拡大と品質性向上。計画的な採用活動を行い、人員増強に努める。
- 〈拡大戦略③〉
  - ・受注拡大スピードを加速させるべく自社事業に有益な事業者を受け入れる。相乗効果として新規受注先拡大も目論む。

※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

### ものづくりは人づくり

- ◇「人財」こそが企業経営の根幹であり、快適な職場づくりや福利厚生拡充を目指す。学生向けインターンなど採用活動を積極的に行い、プロフェッショナルな「人財」を創出する。
- ◇各部門責任者で構成されるプロジェクト体制により段階的に業務を推進。計画の進捗管理、業務指導・フォローを徹底する。
- ◇自社設計による油圧シリンダーを確立し、更なる事業拡大を目指す。

### 拡大戦略③ ~M&Aで事業拡大~

- ◇M&Aにより新規メーカー獲得し既存事業の拡大スピードの加速を目論む。受注拡大のチャンスを的確に手に入れて事業を躍進させる。
- ◇時代に合った最新設備を取り入れ、環境負荷の少ない効率的な生産体制を確立。
- ◇生産現場や生産技術職について特に女性活躍を推進し、持続可能な人員体制を確立させる。

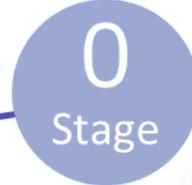
### 拡大戦略② ~新工場設立と一貫生産体制の確立~

- ◇新工場設立に向け、最も資金需要が高まる段階にあり、メインバンクとの連携を図り、財務体制の強化と中長期資金繰りの安定化を図る。
- ◇工場設立・新規設備導入により、一貫生産体制を確立。効率的なレイアウトで生産・品質管理体制を組み込む。
- ◇新工場設立に伴い、更なる増員を目指す。地域雇用を拡充する。

### 拡大戦略① ~輸入検品事業拡大と新規受注~

- ◇中国子会社との連携を密に、大口商品の子会社に移管することで、本社のスリム化を図る。移管後は本社で中国輸入商品を全品検査することで品質を保証。
- ◇同時並行して営業部門を中心に小型建機の新規受注先、新アイテムを獲得する。小型建機・油圧シリンダー部門シェア確立を目指す。

売上高



2025年



2030年



2033年



101億円

2035年

