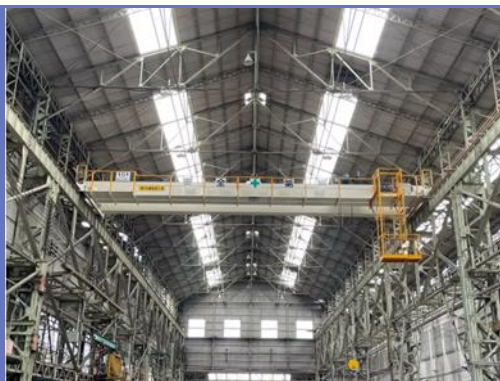




田浦工場（3,300m²）

○本社所在地：神奈川県横須賀市東浦賀一丁目10番7号

○事業概要：機械器具設置工事業 船舶造修業 管工事業大型製品制作 鋼構造物工事業 他

○常時使用する従業員：136名
（2025年4月時点）

○現在の売上高：14億円
（2025年4月期）

○法人番号：7021001040415

○Web：
<https://www.satousenpaku.com/>

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
佐藤 仁

想いをつなげるものづくり

底引き網漁船の造船業として創業し、創業57年になります。その間12海里問題による底引き網漁の縮小を受け、造修事業、プラント建設業、製造業、電力業務委託などへ多角化を図り、地域と密着した事業を展開し、成長してきました。このたび創業70年(2038年)を目標に「想いをつなげるものづくり」を企業理念として、新たな創業を行います。お客様の想いをものづくりにより具体的な形につなげることで、社会のお役に立てる企業を目指します。そのために、地域基盤をより一層強化するとともに、技術・人材の獲得と強化により競争力を強化します。そして、全てのステークホルダーのさらなる満足度向上を実現することを通じてお客様と社員への還元を図ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

造船・造修・発電プラント保守事業を基盤として、新たに立ち上げた民生用OEM事業の拡大を図ります。成長の方向性として、艦艇修理事業への積極展開と大型構築物の自社製造請負事業の生産規模拡大により、2038年の売上100億円の達成に向け、年率17%程度の成長を目指します。マイルストーンとして、今後5年で30億円台の売上実現を図ります。

課題

- ・ 賃借工場であるため工場スペースおよびレイアウトの自由度が不足している。
- ・ 生産規模拡大に向けた受注量、設備、人員が不足している。
- ・ 会社として、売上拡大に向けた受注/計画/生産/出荷/品質保証を担保する組織・機能が整備されていない。
- ・ 管理職及び後継者の育成ができていない。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

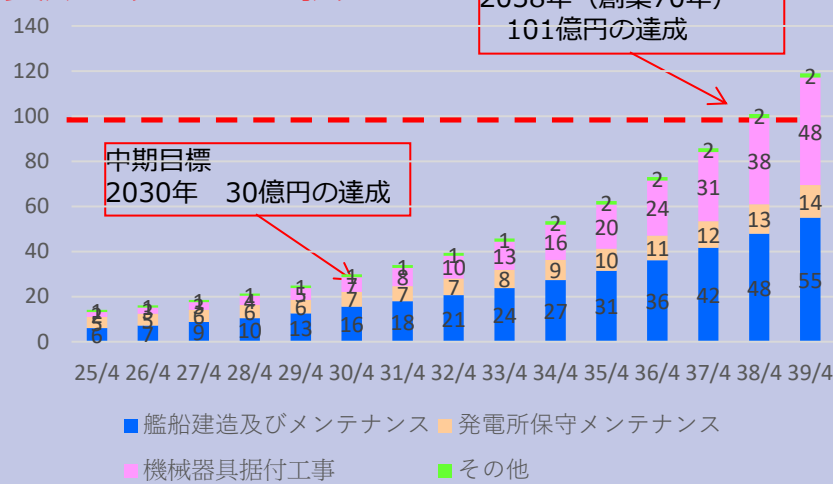
- ・ 現工場及び隣接工場を購入し、スペース拡大を実現する。
- ・ 売上100億円を実現できる組織体制への変革を図る。
- ・ 補助金を活用し、大型構築物の生産体制を確立する。
- ・ 経営後継者、管理職人材の計画的な育成を行う。
- ・ 国内外の人材採用を進める。
- ・ 生産と間接部門のDX化を推進する。
- ・ 営業部門に経験者を採用し、新規案件獲得の強化を図る。
- ・ 地域内の事業承継の受け皿として規模の拡大を図る

実施体制

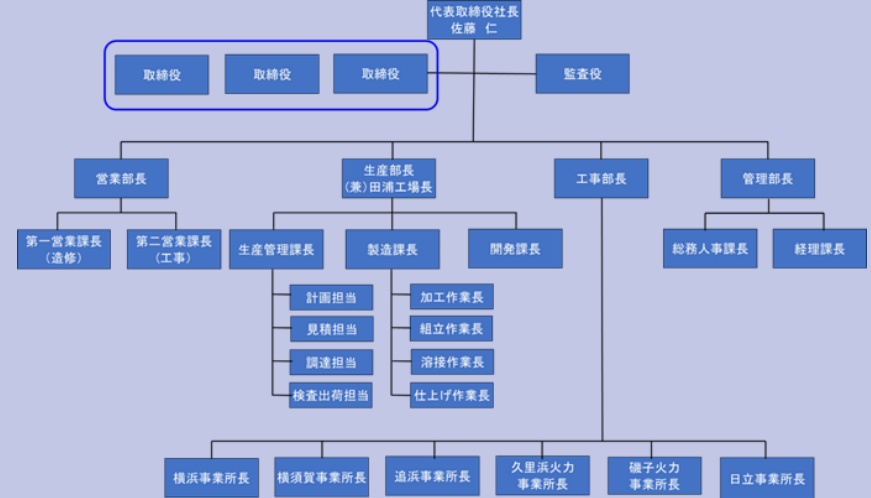
- ・ 工場取得PJを社長直轄で発足させ、取得を具体化する。
- ・ 工場のライン生産とセル生産の生産管理体制を確立する。
- ・ 組織全体を機能別に再編成し、市場別管理を徹底する。
- ・ 属人的営業から組織としての営業体制に移行させる。
- ・ 防衛事業（艦艇造修）のプロダクトチェーンを確立する。
- ・ 人材育成プログラムを作成し、計画的な人材育成を推進する。
- ・ 外国人材を受け入れる外部機関との連携を強化する

売上高計画と組織再編

長期的売上高の拡大



機能別組織への再編



- ◆ 今後拡大を図る市場は、艦艇修理事業と重量工作物。
 1. 海上自衛隊艦艇及び米海軍の艦艇を対象とした造修事業
 2. 鋼製重量工作物製造事業
- ◆ 市場環境(造修)
 - ・ 一般船舶の新造及び修理は頭打ちとなっており、伸長は期待できない。
 - ・ 東アジア圏の国際情勢の緊迫化に伴い、海上艦艇（海自、米軍）修理市場は拡大している。特に、今後米軍艦艇の基本修理の国内実施が許可される方向である。
 - ・ 造修に関わる事業者は減少を続けており、造修事業者の維持・強化は日本の課題となっている。地域全体の造修市場と雇用の維持に向けた受け皿となりうる。
 - ・ 当社は、海自艦艇の修理を継続的に実施しており、横須賀総監部、艦隊司令部、米軍横須賀基地に隣接し、海上から修理品の搬出入が可能な立地となっている。
- ◆ 市場環境(重量構築物)
 - ・ 機械式駐車場用パレットは、メンテ時の交換用パレットを主に生産しているが、ビル用駐車場需要は今後も都市圏で拡大が見込まれ、新設OEMへの積極受注を図る。
 - ・ 大型重機メーカー工場の新設、洋上風力用浮体等、大型溶接部材の新規需要が見込まれ、100t超重量物の海上輸送と大型品の一貫製造による強みを差別化要素として受注開拓を図る。
 - ・ 工場拡張、海外からを含む人材獲得・育成のネットワーク強化とDX化による省力化により、従来消極的受注にとどめていた鋼構造物製造の積極的物量拡大が可能となる。
- ◆ 会社組織を機能別組織に再編成
 - ・ 工事部門と製造部門の2事業部体制：外部工事事業依存からの脱却を図る。
 - ・ 営業部門の新設：経験者採用を含む営業力の強化を推進する。
 - ・ 既工事発注元への深掘り営業
 - ・ 工作物受注に向けた新規開拓営業
- ◆ 各機能部門別の損益・経費管理を徹底する。
 - ・ 案件別・工事別損益管理
 - ・ 管理会計の導入によるリアルタイム損益の見える化
 - ・ 生産管理/品質検査・管理体制の強化
- ◆ 管理・監督職人材の計画的育成を図る。
 - ・ 海外人材も含めた人材の登用
 - ・ 外部機関を活用した能力開発（特に管理職と後継者育成）