



株式会社 エーゼーゴム洋行



「当社が関わる主要製品」

プラント設備・産業機械部品・リチウム電池

- 本社所在地：大阪府大阪市中央区南船場3-3-10
- 事業概要：プラント設備の更新/メンテナンス
：産業機械向けの部品供給
- 常時使用する従業員：65名（2025年7月時点）
- 現在の売上高：58億円（2024年9月期）
- 法人番号：5120001075421
- Web：https://www.az-rubber.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
渡辺 周平

『やっぱりエーゼー』と言われることを、もっと。

「私たちは1947年の創立以来、化学・製鉄プラントにおける設備更新やメンテナンスに携わり、近年は建設・農業機械を中心とした産業機械向けの部品供給事業を加え、特色ある二つの事業を展開しています。また、地球温暖化の流れを踏まえ、リチウム電池分野でも調達や開発支援を進めています。生産年齢人口の減少、環境規制への対応、調達ルートの複層化、コスト競争力の確保など取引先の課題に対し、国内外のネットワークを柔軟に組み合わせ、ワンストップで応える体制を強化して参ります。その過程で「やっぱりエーゼー」と喜ばれる機会を増やし、社員とともに「物心両面の幸福」を実感できる組織づくりを目指します。

売上高100億円実現の目標と課題



課題

- ・（提供価値の再認識と強化）
 - ▶ ワンストップ耐食供給力の強化（プラント内設備・メンテナンス等）
 - ▶ 海外調達網の拡張と提供ソリューションの棚卸
- ・（情報発信量の増大）ブランディングとWEBマーケティングの導入
- ・（時間捻出）業務の標準化と分業体制の確立、DX・AIの実装
- ・（新事業創出）リチウム電池等の販路開拓とその他の探索活動

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

「既存事業の深化と磨き上げ」

- ・プラント設備機器およびメンテ対応範囲の維持・拡張
- ・海外調達網の拡張とソリューションの国内外展開
- ・強みのブランディングと、能動的営業&WEBマーケティングで拡散

「新規事業の探索と育成」

- ・新分野進出（リチウム電池/プラント一体型設備類の販路開拓）
- ・新市場の開拓（ロボット、電力資材/医薬化粧品、半導体の原料）
- ・協業およびM&A（提供価値の維持・向上、相互送客、クロスセル）

実施体制

- ・事業開発部(仮称)の発足（新規事業専従者を配置、順次増員）
- ・営業バックヤード強化（業務、エンジニア、現場監督、ゴム職人）
- ・教育体制（価値創造型営業力、DXAI、教養・心の豊かさ）
- ・協業体制整備（同業他社協業、海外現地キーマン、取引各社OB等）

売上高100億円実現の目標と課題

○売上高100億円の実現に向けて、オーガニックな成長として既存事業の深化と電池事業をはじめとした新規事業の探索・育成の両輪を回す。
併せて、取引先への提供価値を共に高められる同志（協業先）を募り、成長の規模・スピードに拘って進めていきたい。

	事業種	従来	拡張したい方向性
市場	プラント	化学、製鉄	医薬・化粧品・半導体原料、新エネルギー（電炉・水素・アンモニア）
	産業機械	建・農機、搬送機、特殊機械、工作機械	ロボット、電力資材、補用（アフター）および海外マーケット
強み	プラント	耐食機器類の手配、職人動員力、特殊樹脂ダイオール®	ワンストップ耐食力の強化、耐食機器＋装置類の“束ね”手配、ゴム職人の維持拡張、プラント内で働く“人”を支える商材
	産業機械	韓国を中心とした海外調達ノウハウ、寡占商材、誠心誠意	海外調達網の拡充（韓国・台湾・マレーシア・インド）、ソリューションの棚卸（素材×加工）、FAMキャップ®等電設資材
提供価値	プラント	・現場対応力（顧客設備への理解とメンテノウハウの蓄積） ・耐食関連調達ルートの確立と組合せ提案	・【省人化】設計力を活かした設備機器の束ね提案（ワンストップ耐食力：機器＆装置・メンテ・消耗品）、現場工数削減提案 ・【少子高齢化】メンテ供給力（計画的なゴム職人育成・新耐食材工法・メンテフリー法の選択肢提示） ・【少子高齢化】同業メーカーおよび設計事務所間の協力体制の構築（設計力・営業力を軸）
	産業機械	・機動的な生産調整力（在庫機能・仕入先調整） ・製品モデルチェンジをはじめとする各種ニーズ対応 ・海外仕入先とのパートナーシップ維持強化（品質水準）	・【BCP/コスト】海外調達網へのアクセス（国内製造の困難商材、事業者の統廃合対応） ・【軽量・意匠性・規制適合/コスト】に係るソリューション（国内技術およびVAVE（素材×工法））の組合せ提案 ・【省人化】従来顧客側で行っていた作業を代替する形での半完成品（アッセンブリー）提供
仲間づくり （協業・M&A）	プラント	ダイソーエンジニアリング（特殊樹脂ダイオール®）	・装置類の設計事務所、メンテナンス職人
	産業機械	－	・顧客×海外商材 でクロスセルや相互送客可能な企業との協業
情報発信 量・質	共通	face-to-faceの属人的な人的営業活動に限定	・（質）当社の強みや提供価値を棚卸・言語化し、組織的なブランディング活動に落とし込む ・（量）人的教育×WEBマーケティング×仲間づくりで情報発信量を飛躍的に拡大させる
時間の捻出	共通	営業－業務間の分業制の採用、マクロ導入で効率化	・業務の標準化と分業体制の確立、バックオフィス機能の拡充、DX・AIの実装 ・人員増強（開発営業、プラント後方支援（現場監督、ミドルエンジニア、ゴム職人））
新規事業	開発PJ	特定人材が探索活動を既存業務と兼務しつつ推進	特定人材が専従活動できる環境整備と、その他営業担当に探索活動をピルトイン

