## (GIOO億宣言

## 有限会社太洋金属工業(金属製品製造業)

#### 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ





当社が製造した外壁パネル

〇本社所在地:岐阜県大垣市

○事業概要:建築・土木用金属製品製造

○常時使用する従業員:40名

(2025年5月時点)

○現在の売上高:16億円

(2025年5月期)

○法人番号:6200002012819

OWeb: https://taiyou-k-k.com/



代表取締役 坂口 幸司

### 進化するのは、機械だけじゃない。新たな加工フィールドへ。

有限会社太洋金属工業は、岐阜県養老町から全国、そして世界へ挑戦する金属加工企業です。私たちは「進化するのは機械だけじゃない」という信念のもと、人と技術の両面で成長を続け、新たな加工フィールドを切り拓いてきました。今後は、AI・自動化・環境対応といった先端技術を積極的に取り入れ、より高精度かつ付加価値の高い製品を提供することで、国内外の多様なニーズに応えてまいります。100億円企業への成長を通じて、社員が誇りを持って働ける環境を整え、取引先と地域に新たな価値を還元し、持続可能なものづくり産業の未来を牽引する存在となることを目指します。

#### 売上高100億円実現の目標と課題

#### 実現目標

2035年の100億円売上高達成に向け、既存の建築用金物製造業の売上を堅調に伸ばすと共に、現在取り組んでいる新規事業である土木用金属金物製造業の売上を伸ばす。会社全体の10年間平均の成長率を20~21%を確保し、売上100億円の売上達成を目指す。また事業別では建築用金物製造事業で、年平均の売上成長率116%を確保し70億円の売上を目指す。一方、土木用金属金物製造業で年平均の売上成長率153%を確保し、30億円の売上を目指す。

#### 課題

成長スピードに対応できる人材の確保と育成をはじめ、組織体制の強化、生産設備や技術力の拡充による生産能力の向上、さらには大型投資や運転資金増大に対応できる財務基盤の安定化が不可欠である。また、既存の建築用金物市場の拡大に加え、新規参入分野である土木用金属金物事業の成長を加速させるためには、市場拡大と差別化戦略の実行が求められる。さらに、急速な事業拡大に伴い複雑化する経営環境に対応するためには、予実管理やKPI管理の徹底を含む経営管理体制の高度化が必要である。これら三つの課題を総合的に解決することで、持続的な成長基盤を築き、100億円企業の実現を可能にしていく。

#### 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.人材の確保・育成と組織体制の強化 若手人材の採用・技能継承、専門人材の登用、人材育成プログラムの構築を図る。

2. 生産能力の向上 最新設備投資、生産拠点の拡充を図る。

3. 市場拡大と差別化戦略、経営管理体制の高度化 建築用金物市場の深耕、土木用金物市場の開拓、建築用金物・土 木用金物の海外市場開拓を図る。

#### 実施体制

1.代表取締役を中心に取締役で構成される経営戦略本部を設置し、全社方針の策定、成長戦略の進捗管理、資金調達・投資判断を行う。

2.経営戦略本部のもと、①人材育成・組織開発チーム、②生産技術・品質管理チーム、③営業・市場開発チームを設置する。 3.外部の専門家と連携しながら、各チームの予実管理・KPI達成状況のモニタリングを行い、評価し、改善する。



# (GIDD) 信宣言 有限会社太洋金属工業(金属製品製造業)

#### 売上高100億円実現のロードマップ

#### 成長ロードマップ

売上100億円実現へのロードマップを基盤整備期、拡大加速期、飛躍期にそれぞれにおいて実施事項、KPIを設定 して売上高100億円を実現する。

課題		2025年(基盤整備期)	2030年(拡大加速期)	2035年(飛躍期)
人材・組織体制の強化	実施 事項	・若手人材の採用 ・技能研修、管理職育成開始 ・人材育成	・中堅層の戦力化 ・専門人材・海外人材の登用 ・組織の多様化実現	・次世代リーダー育成完了 ・高度経営人材・技術人材の確保 ・持続可能な組織基盤の確立
	KPI	離職率10%以下、技能認定者数5名	従業員数150名、管理職比率15%	従業員数200名、離職率5%以下
生産能力・技術向上	実施 事項	・自動化設備、最新機械導入 ・生産効率10%改善	・AI・IoT活用によるスマートファクト リー化 ・品質と効率の両立体制確立	・高度加工技術の確立 ・国内外生産拠点の整備 ・グローバル対応体制完成
	KPI	年産能力10%増、設備投資3億円	生産能力50%増	生産能力2倍、売上100億円達成、
市場拡大と差別化戦略	実施 事項	・建築用金物の高付加価値製品を開発 ・土木市場参入 ・予実管理体制整備	・土木用金物市場での国内売上拡大 ・建築用金物で環境対応製品シェア確立 ・海外展開の試行開始	・建築・土木両市場で全国的地位を確立 ・海外市場(アジア・欧州)展開本格化 ・高度な経営管理体制完成
	KPI	売上割合:建築金物75%・土木金物25%	売上60億円、輸出比率5%	売上100億円、輸出比率10%以上

#### 売上目標

