



主要製品群

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
前田和也

健康・夢提案企業

私たちの使命は、「健康夢提案企業」として成長を続けることです。生活者に意味のある製品・サービスを「提案」することにより、人々の心身の「健康」を支え、「夢」に向かって明るく元気に生きる人を増やします。

「元気に生きる人を増やす」という人の中には社員も含まれます。社員が明るく元気に働くことで新たなアイデアや創意工夫をあふれた独自性ある製品やサービスを生み出し提供することで、より多くの生活者を明るく元気にする。同時に社会・生活者に貢献することが、社員一人一人のモチベーションの源泉となり、より明るく元気に働くことにつながる。このような「社会を明るく元気に」と「社員が明るく元気に」が善循環する会社が目指す健康夢提案企業です。この使命を達成するためのマイルストーンとして売上高100億円を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は2045年に売上高100億円の達成を目標とする。既存事業の安定成長に加え、新規領域・高付加価値領域の育成、提供価値の高度化、顧客基盤の拡大を同時に推進することで実現する。2045年100億円の実現に向け、年平均5%以上の持続的成長を基本線としつつ、成長の柱を複線化して「再現性のある売上拡大モデル」を構築する。

課題

新規顧客開拓力の強化

ターゲット市場の明確化、提案資料・実績の整備、案件管理の可視化など、提案型の営業体制を構築する必要がある。

開発・製造キャパシティの拡張とボトルネック解消

中長期の需要見通しに基づく設備投資計画、ライン設計、外部連携も含めた供給能力の拡張が課題である。

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) 既存事業の深耕による売上の底上げ

主要顧客ごとに中長期の開発・製造計画を共有し、継続案件の確度を高める。

(2) 高付加価値領域の拡大（単価・粗利の向上）

高難度案件や新規性の高い領域への対応力を強化し、価値に見合う単価設定を徹底する。

(3) 新規顧客・新市場の獲得

ターゲット市場・顧客像を明確化し、当社の強みが刺さる訴求を体系化する。

実施体制

- 代表取締役を中心としたプロジェクトチームの組成し、経営にかかる重要事項についての迅速に意思決定する。

- 短期、中期、長期それぞれの計画策定と経営会議等における毎期のフォローアップの実施、改善策の検討する。

- 従業員のキャリアパスや企業の成長を見据え、各ステージに応じたOJT及びOFF-JTによる人材育成を図る。