



本社工場

- 本社所在地：岐阜県関市小屋名353
- 事業概要：超硬合金包丁「KISEKI:」、工業用機械刃物、工作機械・半導体製造装置向け部品の開発、生産、販売
- 常時使用する従業員：163名
(2025年12月時点)
- 現在の売上高：38億円
(2024年12月期)
- 法人番号：9200001019523
- Web：https://fukuda-web.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
福田 克則

イノベーション創出と新分野開拓で社会に貢献する企業へ

福田刃物工業は、明治29年の創業以来130年にわたり、工業用機械刃物を通じて産業と社会を支えてきました。直近15年では、営業力と技術力の強化により売上高は約7倍、従業員数は約3倍へと成長し、新たに機械部品分野や包丁ブランド「KISEKI:」など新たな事業の柱を確立しています。私たちは次の成長ステージとして、売上高100億円を明確な目標に掲げます。これは単なる規模拡大ではなく、工作機械・ロボット分野への進出や、家庭用刃物・キッチン周辺製品を通じた暮らしへの価値提供により、社会に貢献する企業へ進化するための挑戦です。

また、地域に根差す企業として雇用創出や産業活性化に貢献するとともに、社員一人ひとりの成長を重視し、教育投資や働きがいのある職場環境づくり、成長に見合った待遇改善を継続して行います。

イノベーション創出と新分野開拓、地域・社員との共存共栄を通じ、100億円を通過点として持続的成長を実現していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2031年に売上高100億円を達成することを明確な中期目標とする。
- ・2026年～2027年は既存事業の安定成長を軸に、年率約5%の着実な成長を目指す。
- ・2028年以降は第6工場の稼働と設備増強を背景に、生産能力と営業力を一段引き上げ、年率約27%の高成長を実現する。
- ・100億円達成を通過点と位置づけ、2033年には最終目標売上高150億円の達成を目指す。

課題

- ・2031年の売上高100億円達成に向け、急拡大する需要に対応できる生産体制と品質管理体制の構築。
- ・第6工場稼働を見据えた設備投資の最適化・スマート工場化
- ・工作機械部品・ロボット部品といった新規分野での営業力強化。
- ・家庭用刃物、キッチン周辺商品のブランド力強化と海外市場開拓。
- ・2033年150億円達成に向けた次の継続的な投資・戦略の必要性。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・2031年に売上高100億円、2033年に150億円達成を目標とし、段階的な成長戦略を実行。
- ・既存事業である工業用機械刃物は安定収益基盤として維持・強化。
- ・売上好調な機械部品事業を全国営業で拡大し、さらに加工技術を活かして工作機械部品・ロボット部品の量産事業を本格化。
- ・2028年の第6工場稼働を契機に、自動化・スマート工場化を推進し、大幅な生産性向上を実現。
- ・家庭用刃物ブランド「KISEKI:」の新製品開発と海外展開に加え、新たなキッチン周辺ブランドを立ち上げ、毎年継続的に新商品を投入。

実施体制

- ・2026年4月に「売上高100億円達成プロジェクトチーム」を発足し、経営直轄で推進。
- ・営業・品質保証・技術・製造部門が一体となった全社横断体制を構築。
- ・2028年稼働予定の第6工場を成長戦略の中核拠点と位置づけ、工場建設チームに全部門の人材を投入。
- ・生産管理システムの高度化により、見える化と生産性向上を実現。
- ・人材育成・待遇改善を並行して進め、2031年100億円、2033年150億円達成を支える組織基盤を強化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置と売上高推移

■ 売上高100億円実現に向けた目指す具体的な成長手段

【既存事業（工業用機械刃物）の安定成長】

- ・長年培った技術力と品質を強みに、既存顧客との取引を深化。
- ・高付加価値製品の比率を高め、価格競争に依存しない収益構造を構築。
- ・生産効率改善により安定した利益創出。
- ・若手技術者への技能継承を進め、品質を将来にわたり維持。
- ・全社の収益基盤として安定的なキャッシュフローを確保。

【機械部品事業の拡大と全国営業の強化】

- ・全国規模での営業活動を強化し、取引先業種・地域を拡大。
- ・加工技術の幅を活かし、多品種少量から量産まで柔軟に対応。
- ・顧客との共同開発を通じて継続受注の増加。
- ・第6工場稼働後は量産案件を積極的に獲得。
- ・売上・利益の両面で成長を牽引する中核事業へ。

【工作機械部品・ロボット部品分野への本格参入】

- ・成長市場である工作機械メーカー・ロボットメーカーに対し重点的に営業強化。
- ・機械部品で培った高精度加工技術を応用。
- ・量産対応を前提とした設備投資を段階的に実施。
- ・国内外の調達先を拡大し、供給力と競争力の向上。
- ・中長期的な主力事業への技術力・営業力の人材育成。

【家庭用刃物・キッチン周辺製品のブランド強化】

- ・包丁ブランド「KISEKI:」の新製品開発を継続。
- ・自動化・省人化により品質と生産性を両立。
- ・北米・ヨーロッパを中心に海外展開を本格化。
- ・2029年にキッチン周辺の新ブランドを立ち上げ。
- ・家庭刃物と同様に毎年新商品を投入し、安定的な売上拡大。

