

SUZUKA STEEL

鈴鹿スチール株式会社



本社・鈴鹿工場

- 本社所在地：三重県鈴鹿市
- 事業概要：ガス、プラズマ、シャーリングによる切断加工・鋼板2次加工、穴あけ、曲げ加工、開先、ショット・一般鋼材販売
- 常時使用する従業員：34名
(2025年1月期)
- 現在の売上高：24億円
(2025年1月期)
- 法人番号：9190001005104
- Web：http://suzukasteel.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
長谷川 昌司

温故知新の精神を胸に、鉄を通じて地域社会の発展に貢献し 新たな価値を創造する

当社は、三重県鈴鹿市で鋼板加工を手掛け、創業以来この地域とともに歩んでまいりました。お客様の想いを感じ取り、ご要望に真摯に寄り添いながら、高品位な製品を短納期でお届けすることを使命としております。鋼材加工業界は、価格競争や人手不足といった構造的な課題に直面しています。競争が激化する今の時代だからこそ、付加価値のある仕事にこだわり、品質・信頼・スピードの三拍子がそろった企業であり続けたいと考えています。地域社会の一員としてお客様の信頼に応え、社員が誇りを持てる会社であり続けるために、鈴鹿スチールはさらなる成長を目指してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は、2034年に売上高100億円の達成を目指す。この目標達成のため、自社の事業拡大と戦略的なM&Aや業務提携を組み合わせで推進する。
大規模な成長投資により強固な経営基盤を築く。この基盤を元に、M&Aや業務提携を加速させて業界の集約を主導するとともに、大手商社との連携を深めて大規模インフラプロジェクトなどの成長分野へ本格参入し、目標達成を確実なものとする。

課題

- ・生産能力の拡張とDX推進による成長機会の創出：増大する需要や顧客の短納期化といった期待に応えるため、DX推進による工程管理の高度化と生産設備の増強を通じて、生産能力をさらに拡張していくことが次の成長に向けた課題。
- ・価格競争から価値競争への転換：当社の強みである高い技術力や迅速な対応力といった付加価値を顧客に伝え、適正な価格で評価される「価値競争」へと転換していくことが課題。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・新工場建設と最新鋭の自動化設備導入による生産能力の倍増
- ・設計から納品まで全工程のDX推進による生産性の飛躍的向上
- ・業界別専門営業チームの組成による、東海・近畿地方への商圏拡大
- ・大手商社との連携深化による、大規模プロジェクトや成長分野への参入
- ・生産拠点や技術獲得を目的とした、M&A・戦略的業務提携の積極推進

実施体制

- ・代表取締役のリーダーシップのもと、外部専門家も交えた経営会議を設置し、客観的視点に基づいた迅速な意思決定とガバナンスを両立させる体制を構築
- ・M&Aや業務提携を専門的に担うプロジェクトを立ち上げ、新たな成長機会の創出から統合後のシナジー最大化までを一貫して実行
- ・全社横断のDX推進チームが主導し、生産から販売までの「見える化」を徹底することで、データを経営判断に活用するデータドリブンな管理体制を構築