

株式会社 キンマツ KINMATSU



大阪本社

- 本社所在地：大阪府大阪市城東区
- 事業概要：アルミサッシ、ドア・スチールサッシ、ドア用付属金物の開発・製造・販売
これに付帯関連するいっさいの事業
- 常時使用する従業員：113名
(2025年8月時点)
- 現在の売上高：90億円
(2025年8月期)
- 法人番号：8120001094303
- Web： <https://www.kinmatu.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
増井 茂夫

お客様に喜ばれる製品作りをめざして

株式会社キンマツは、サッシや蝶番など数千種類の製品を製造してきました。2023年に商社の末栄金属と製造メーカーのキンマツが合併したことで、営業力と製造供給能力が向上し、売上も拡大しました。今後、主要拠点での大型プロジェクトを通じて売上をさらに伸ばし、お客様からの様々なご要望に応えるため、製品の品質管理と開発に一層力を入れ、顧客満足度の向上、地域社会への貢献、社員の成長と待遇改善を実現し、SDGsの取り組みをさらに発展させる企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年に売上高100億円を達成するため、埼玉営業部の戦略的移転と関東エリアの物流強化による首都圏市場のシェア拡大、各地域特性に合わせた全国6拠点での販売促進活動の強化、およびベトナムの関連会社を通じて、東南アジア地域への販売拡大をおこない、年平均約2.7%の成長を目指す。

課題

埼玉営業部移転に伴う事務所や、倉庫のインフラ設備投資
物流ルートの再構築、拠点毎の在庫数の見直しによるコスト削減
全国6拠点販売促進のための人材・予算の最適配分
必要なスキルを持つ人材の確保、維持

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・埼玉営業部の移転と物流システムの導入、在庫管理の強化により、販売機会の損失を防止
- ・各拠点での販売促進活動を強化し、製造の供給能力と営業ネットワークを活用して顧客の要望に応え、売上を拡大
- ・DXを推進し、最新技術を導入することで、製品開発の効率化を図り、取扱製品のラインナップを増加させ売上を拡大
- ・事務所拡大により雇用促進、従業員のスキル向上やキャリアパスの提供

実施体制

- ・社長直轄での埼玉営業部移転のためのプロジェクトチームを立ち上げ、物流ネットワークの最適化とコスト削減を実施
- ・営業でのフィードバックを活用し、顧客との信頼関係を深め、情報強化のための定期的なミーティングの実施
- ・DX推進に予算投資をおこない、デジタルスキル向上を目指した社員教育と導入システムの段階的な施策の実行
- ・求人広告の掲載やオンライン採用プラットフォームの活用などを通じて、適切な人材を迅速に採用