



EIWA SYOJI



本社社屋

- 本社所在地：愛知県名古屋市昭和区
- 事業概要：機械要素部品卸売、各種機械器具設置工事、電気工事等
- 常時使用する従業員：57名
(2026年1月時点)
- 現在の売上高：34億円
(2025年3月期)
- 法人番号：3180001034571
- Web：https://www.eiwasyoji.com

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
佐藤 隆之

お客様への「満足」と「信頼」を提供し、「新しい価値」を創造することによって、お客様と共に繁栄し、よりよい社会の形成に貢献します。

「モノづくりを支え、社会の発展に貢献したい」
私たちはNOK、イーグル工業の一次代理店として、シール製品をコアに金属・樹脂・ゴム加工品、油空圧機器、伝導部品、FA機器を提供する技術商社です。私たちは営業スタイルとしてチーム営業を採用し、チーム全員でお客様の課題に向き合い、解決していく集団です。各担当者が個人でできることは限界があります。チームで協力し合うことで、一人では解決できなかった課題を乗り越え、お客様の納期・価格・品質の「困った」に「圧倒的なスピード感」で応えます。お客様の課題を解決することで、更なる価値を市場に提供し、社会の発展に貢献していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

東海地区、滋賀、静岡を中心とした製造業全般のお客様先に、省力化設備、付帯設備の提案から各種加工品の特急対応まで一気通貫で対応できる体制を整え、価格だけでなく信頼を提供し、ものづくりのパートナーとして年率10%を超える成長を実現し、2035年度に100億円突破を実現します。

課題

- ・現場改善、設備営業に対する成長人材の確保
- ・専門分野に対する知識不足により、自社にノウハウが溜まっておらず、営業⇒案件化のハードルが高い
- ・資金調達と財務基盤の確保
- M&Aによる事業拡大や新規拠点開設に必要な資金の確保、より安定した財務基盤の構築との両立

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営業エリアの拡大（滋賀、静岡西部、近畿地方）
- ②電気工事を中心とした設備の保全、改善提案増加
- ③FA設備業者と協業及び、AMRフィジカルAI等の新商品提案による自動化の提案増加
- ④図面管理/相見積システム、新規基幹システム導入による業務効率化の推進、SFA導入による案件化増加・受注率増加
- ⑤3D図面対応、短納期対応の金属加工業者M&Aによる需要取り込み

実施体制

- ①滋賀営業所設立、浜松営業所増強
- ②専門人材の調達及び育成により、現場改善/電気工事案件の増加で現場対応力アップ
- ③積極的な展示会出展と大手顧客への提案数増加により、自動化設備のプレゼンスアップ
- ⑤M&A、協業によるサプライチェーンの補完や新規事業の掘り起し、3D対応や図面測定等の品質保証面、短納期対応が可能な体制を作る

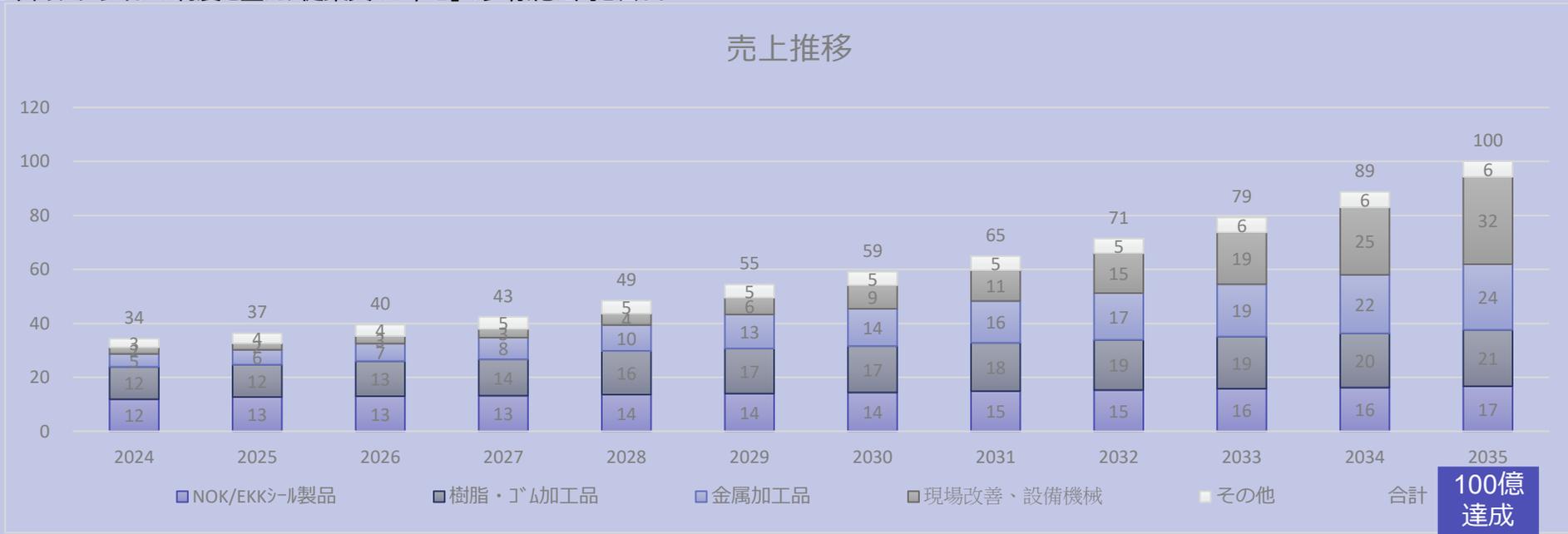
※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現のロードマップ

我社の固有技術とは『他社よりも抜きんでたスピード感で顧客課題に対応していくこと』である。

- ①固有技術を成長分野にシフトしていく。
半導体・エレクトロニクス・電機・医療など成長業界に特に重点を置いて拡販する。また、大手既存業者にも、現場改善・付帯設備・FA設備の提案を増やしていく。
- ②DXを用い、より効率的に生産性を上げながら、顧客の課題に高度なレベルで対応していくことで、顧客からオンリーワンの存在として認識してもらう。
そのためには顧客の恒常的な課題を引き出し、現状の取り扱い製品だけでなく幅広く新規製品を提案すること、各自が専門性を高め、技術力・提案力を持って顧客の課題を解決する、コンサルティング営業パーソンを育成・成長させる。
- ③粗利率改善のために、加工業を取り込み、バリューチェーンを強化する。短納期が可能な金属加工品加工業のM&Aを行う。
また、メーカーとタッグを組み、PBとして利益率の高い製品を開発し投入する。AMR、フィジカルAIの代理店となり、製造業現場の自動化に寄与する。
- ④小回りの利く営業を活かすため、エリアを広げる（静岡、滋賀、近畿地区）。
- ⑤従業員の幸せを考え、エンゲージメントする。どこにコストをかけるのかメリハリをしっかりとつけ、それを従業員にも明示する。
同時にキャリアデザインの制度を整え、従業員の「幸せ」の多様化に向き合う。

売上推移



100億達成