



主力商品 自動車用内外装部品

- 本社所在地：岐阜県羽島市
- 事業概要：自動車及び住宅用プラスチック部品の塗装及び組み付け
- 常時使用する従業員：105名
(2025年6月時点)
- 現在の売上高：54億円
(2025年6月期)
- 法人番号：8200001010920
- Web：https://www.kisou-giken.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
森川月男

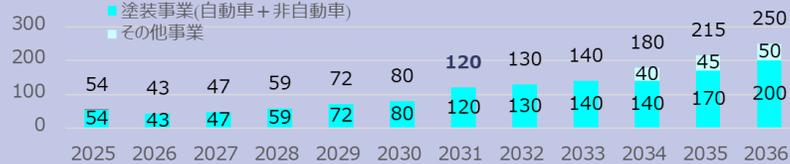
品質のこだわりを込めた「輝きある装飾」を提供する

- ・ 当社は創業以来、プラスチック部品の塗装を通じてお客様の信頼を積み重ねてきました。これからも地域社会から必要とされ続ける企業であるため「売上高100億円企業への成長」を目標として掲げます。
- ・ 今後は、プラスチック部品の成型・塗装・組み立てまでを一貫して担う「総合メーカー」へと進化し、お客様の開発・生産パートナーとしての役割を一層強化してまいります。あわせて、新工場建設による雇用創出や地域企業との連携を通じて地域経済に貢献するとともに、従業員のスキル向上支援や処遇・労働環境の改善に継続的に取り組み、地域産業を牽引する企業へと成長してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

プラスチック部品の総合メーカーへと進化。戦略的M&Aも活用し2031年に売上高100億円を達成。2036年に250億円を目指す。



課題

- Phase1 売上成長と収益基盤の強化 (～2031)**
 - ・ 新工場建設による生産能力の増強と最新設備による生産性向上
 - ・ 非自動車分野の営業強化と新たな顧客基盤の確立
- Phase2 樹脂成型工程の内製化 (～2034)**
 - ・ 樹脂成型工程の内製化に向けたM&Aの実施
- Phase3 プラスチック部品の総合メーカーへと進化 (～2036)**
 - ・ 事業間の連携や生産統制。組織・人・文化の統合(PMI)の推進

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- Phase1 売上成長と収益基盤の強化 (～2031)**
 - ・ 新工場建設による生産能力の増強と高付加価値塗装への対応
 - ・ 非自動車分野の売上拡大による事業ポートフォリオの分散化
 - ・ 中堅塗装会社のM&Aによる顧客基盤や技術ノウハウの早期獲得
- Phase2 樹脂成型工程の内製化 (～2034)**
 - ・ 樹脂成型工程の内製化による付加価値領域の拡張
 - ・ 戦略的M&Aの実施による成形技術・人材・顧客基盤の獲得
- Phase3 プラスチック部品の総合メーカーへと進化 (～2036)**
 - ・ 組織・人・企業文化の統合(PMI)による事業間シナジーの最大化

実施体制

- Phase1**
 - ・ 新工場建設プロジェクトの発足 (用地取得/工場建設/資金調達)
 - ・ 受注拡大に向けた営業部門の人員増強 (中途採用の強化)
 - ・ M&Aに向けた外部専門家の活用 (M&Aアドバイザー等)
- Phase2**
 - ・ 樹脂成型事業立ち上げに向けた専任体制の構築
 - ・ M&Aに向けた外部専門家の活用 (M&Aアドバイザー等)
- Phase3**
 - ・ M&A後のPMI推進に向けた外部専門家の活用

※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100億円に向けたロードマップ

プラスチック部品の成型・塗装・組み立てまでを一貫して担う「総合メーカー」へと進化を遂げる。戦略的M&Aも活用しながら事業成長を加速させ、2031年売上高100億円の達成を目指す。

		2025年 54億円	2031年 120億円	2034年 180億円	2036年 250億円		
		現在	Phase 1 売上成長と収益基盤の強化	Phase 2 樹脂成型工程の内製化	Phase 3 樹脂部品の総合メーカーへ		
全体計画			<ul style="list-style-type: none"> ○新工場建設と最新塗装ライン（生産能力増強と生産性向上） ○非自動車分野の売上拡大（事業ポートフォリオの分散・安定化） ○中堅塗装会社のM&A（M&Aを活用した成長加速） 	<ul style="list-style-type: none"> ○樹脂成型工程の内製化（M&A） 	<ul style="list-style-type: none"> ○事業間シナジーの創出（PMI） 		
塗装事業 自動車(既存顧客)	・自動車用内外装部品の塗装 売上 54億	<ul style="list-style-type: none"> ■新工場建設による生産能力の増強 ■最新の塗装ライン構築による生産性の向上 	売上 90億	<ul style="list-style-type: none"> ■生産拠点の統廃合 ■設備投資の継続 	売上 100億	<ul style="list-style-type: none"> ■新工場建設 ■設備投資の継続 ■事業間の連携強化・シナジー創出 	売上 130億
塗装事業 自動車(新規顧客) 非自動車分野	・住宅設備部品の塗装 0.3億	<ul style="list-style-type: none"> ■中堅塗装会社のM&A ■非自動車分野の営業強化による受注獲得 	30億	<ul style="list-style-type: none"> ■M&A後のPMI推進（組織・人・文化の統合） ■非自動車分野の売上拡大（事業ポートフォリオの分散） 	40億	<ul style="list-style-type: none"> ■非自動車分野の売上拡大（事業ポートフォリオの分散） 	70億
樹脂成型事業	—			<ul style="list-style-type: none"> ■樹脂成型工程の内製化（戦略的M&Aも視野に検討） ■樹脂成型の企画・設計ノウハウ取得 	40億	<ul style="list-style-type: none"> ■M&A後のPMI推進（組織・人・文化の統合） 	50億