



茨城工場 外観

- 本社所在地：東京都墨田区緑3-3-11
- 事業概要：建築向け鋼材の溶断および加工事業
- 常時使用する従業員：94名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：71億円
(2025年2月期)
- 法人番号：9010601014991
- Web：https://www.nissinshearing.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
茂田 勝昭

「日本一、数多くの最高の笑顔」をもらう企業になる

日新シャーリングは、1950年の創業より建築物の礎である「鉄」と誠実に向き合い続けてまいりました。著名な建築物にも当社の製品が採用され、地図や歴史に残る仕事を手掛けていることは、社員一同の誇りであり、日々の原動力です。お客様からいただいた数え切れない「ありがとう」の言葉。それに応え、「日本一、数多くの最高の笑顔をもらう企業」となるために、私たちは今、かつてない変革期を迎えています。ファブリケーター様が抱える生産工程のボトルネックを当社が引き受け、コストパフォーマンスの高い製品を提供することで、業界全体の最適化に貢献します。100億円という目標は単なる通過点に過ぎません。圧倒的なNo.1の建材専門シャーとなるべく、私たちは加速度的な成長の歩みを止めず、次なるステージへ継続的な投資を行ってまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年に売上高100億円の達成、2035年には220億円規模への成長を目指します。当社の強みである「独立系としての幅広い顧客基盤」と「一次から三次まで一貫対応できる加工技術」を活かし、高付加価値化を推進します。あわせて、関東・東北中心から全国規模への「対応エリア拡大」を図るとともに、これまで対応が限定的であった土木分野にも本格参入し、生産量の飛躍的な拡大と収益最大化を図ります。

課題

- 1. 新たな高付加価値加工領域への挑戦と生産拡張**
これまで対応が限定的だった高度な二次・三次加工にも本格参入し、旺盛な需要を取り込みます。
- 2. 評価向上による全国エリア展開への対応**
関東・東北での実績を活かし、需要が増加する全国へ進出します。
- 3. 建築分野の技術を活かした土木分野の開拓**
当社の厚板加工技術を応用し、土木分野を新たな柱に育成します。

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. 新たな高付加価値加工領域への挑戦と生産設備の拡張**
茨城でのBH形鋼等新工場の建設を核としつつ、M&Aも手段として活用し多様な加工領域を広げます。
- 2. 北海道地方、中部地方および西日本地方へのエリア拡大**
北海道・中・西日本への自社拠点開設を進めるほか、代替手段としてM&Aも視野に入れ全国網を構築します。
- 3. 対応鋼種と加工技術の拡充による土木市場の本格開拓**
既存顧客の案件を足掛かりに新たな鋼種や土木特有の加工へ対応し、同分野を次なる事業の柱に育成します。

実施体制

- ・経営陣直下にチームを組成し、新工場建設やM&Aを含めた多角的な成長戦略を全社一丸で迅速に推進します。
- ・工場長主導でBH形鋼等の高付加価値設備を選定し、多様な加工領域をカバーする強固な生産体制を構築します。
- ・営業部が自社出店や代替手段のM&Aを用いたエリア拡大を牽引し、全国規模での新たな取引網を開拓します。
- ・熟練技術者を核に新たな鋼種と土木特有の加工技術を確立し、案件の深耕から市場の本格開拓まで実行します。

※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100億円実現に向けた取り組み

■ 自社の概要

当社は建築用鉄骨部材の加工を主力とし、東京本社・茨城・宮城工場を拠点に展開しています。最大の強みは、系列に属さない「独立系」としての幅広い顧客基盤と、一次加工からオーダーメイドの三次加工までを「一貫対応」できる技術力です。近年も工場新設や事業譲渡により生産能力を拡大しており、全国のパブリケーター様から厚い信頼を獲得してまいりました。

■ 売上高100億円に向けた取り組み

① 茨城新工場建設とM&A等を通じた高付加価値加工の展開

旺盛な二次・三次加工の引き合いを確実に取り込むため、茨城工場近隣にBH形鋼等を製造する新工場を建設し、生産能力と対応力を飛躍的に強化します。あわせて、M&A等も積極的な手段として活用することで多様な加工領域へと事業を拡張し、他社の追随を許さない高付加価値化と圧倒的な収益力向上を実現します。

② 自社出店とM&Aの機動的活用による全国エリア展開

現在の関東・東北中心の事業基盤から脱却し、全国規模の対応エリア網を構築します。需要が拡大している北海道や、中・西日本エリアへの自社拠点開設を強力に推し進めるほか、スピードを重視した代替手段としてM&Aも機動的に活用し、全国の未開拓需要を一気に取り込みます。

③ 対応鋼種と加工技術の拡充による土木市場の本格開拓

既存顧客であるパブリケーター様が抱える土木案件の需要に対し、これまで参入障壁となっていた新たな鋼種や土木特有の加工技術を確立して確実に取り込みます。この既存顧客へのアプローチを足掛かりとして土木市場の本格開拓を進め、建築分野に次ぐ強固な事業の柱へと育成します。

④ 圧倒的成長を支える組織・体制の強化

100億円、さらに220億円への加速度的な成長と多角的な事業展開（M&Aや新分野開拓）を支えるため、強靱な組織づくりを進めます。熟練技術者からの技術継承と新技術の確立を急ぐとともに、全社一体となって従業員が誇りを持って能力を最大限発揮できる環境を整備し、持続的な成長を実現する基盤を固めます。



当社品例加工製品

