



多様な視点で支えるモノづくり

- 本社所在地：京都府京都市伏見区
- 事業概要：精密金型部品・自動化部品の設計・製作、海外調達支援
- 常時使用する従業員：43名  
(2025年3月時点)
- 現在の売上高：21億円  
(2025年3月期)
- 法人番号：3130001026854
- Web：https://www.gatejapan.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  
西澤 耕一

## 日々変化する社会と世界のニーズにフレキシブルに対応する

株式会社ゲートジャパンは、世界中の顧客ニーズに迅速かつ的確に応え、「顧客第一主義」を貫く企業です。日々変化する社会やグローバルな需要に対し、アジアを軸とした強固なネットワークを活用し、常に「世界最適」な解決策をフレキシブルに提案し続けます。私たちは、2036年の売上高100億円達成に向け、長年培った熟練技術を「資産」としてデジタル化し、次世代へ継承するプラットフォームを構築します。この技術革新を通じて生産性を極限まで高め、半導体や医療、次世代エネルギーといった成長分野へ注力することで、豊かなカーボンニュートラル社会の実現に貢献してまいります。また、社業の発展を通じて社員一人ひとりの自己実現を支え、会社と社員が共に地域社会へ貢献できる企業でありたいと考えています。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2036年 売上高100億円を達成に向け、年率15%程度の成長を目指す。精密金型部品市場の高付加価値セグメントにおいて、既存顧客の深耕と新規市場の獲得を推進し、グローバル展開によるリスク分散を図りながら確実な成長を実現する。

### 課題

- ・受注拡大に対し、本社工場の検査工程のキャパシティが不足
- ・コスト対策、生産効率向上のため、DX導入による効率化推進
- ・技術者の高齢化に伴い、長年培われた高度な判断・技能をDX・データ化し、組織として継承する仕組み構築が不可欠
- ・中国に対するカントリーリスク回避とBCP対応
- ・国内売上への依存度大、海外展開への遅れ
- ・高付加価値製品比率拡大への売上モデルミックス改革

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・DX化加速で業務効率と生産性を向上。熟練技術をデータ化して継承し、国内拠点を高付加価値な設計・品質管理の中核へ転換。
- ・2027年ベトナム拠点立ち上げに加え、インドや欧米へ本格的に進出。海外拠点の販売においては、代理店の積極的活用を実施。
- ・半導体、医療、次世代エネルギー等の成長市場、高付加価値案件案件に集中展開、本社工場の拡張により検査能力拡大。
- ・人員増強とM&AやJVも活用し、既存弊社FA工場との融合を念頭に、投資効率の高いアセットライトな成長モデルを構築する。

### 実施体制

- ・社長直轄でDX・営業・技術部門を強化・組織化する。月次KPIモニタリング、PDCAの高速化等、厳格な投資対効果の管理体制を構築・運営し、100億円達成の蓋然性を高める。
- ・ベトナム、インド・欧米での提携を拡大。既存拠点と連携し、リスクを分散した供給・販売体制を構築、BCP対応を実現する。
- ・高齢技術者・若手・女性が共に活躍する人材構成により、技術継承と多様性を両立した組織づくりを実現。
- ・公的支援（京都産業21や中小機構）からの支援・活用により実現可能性をさらに高めていく。

※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

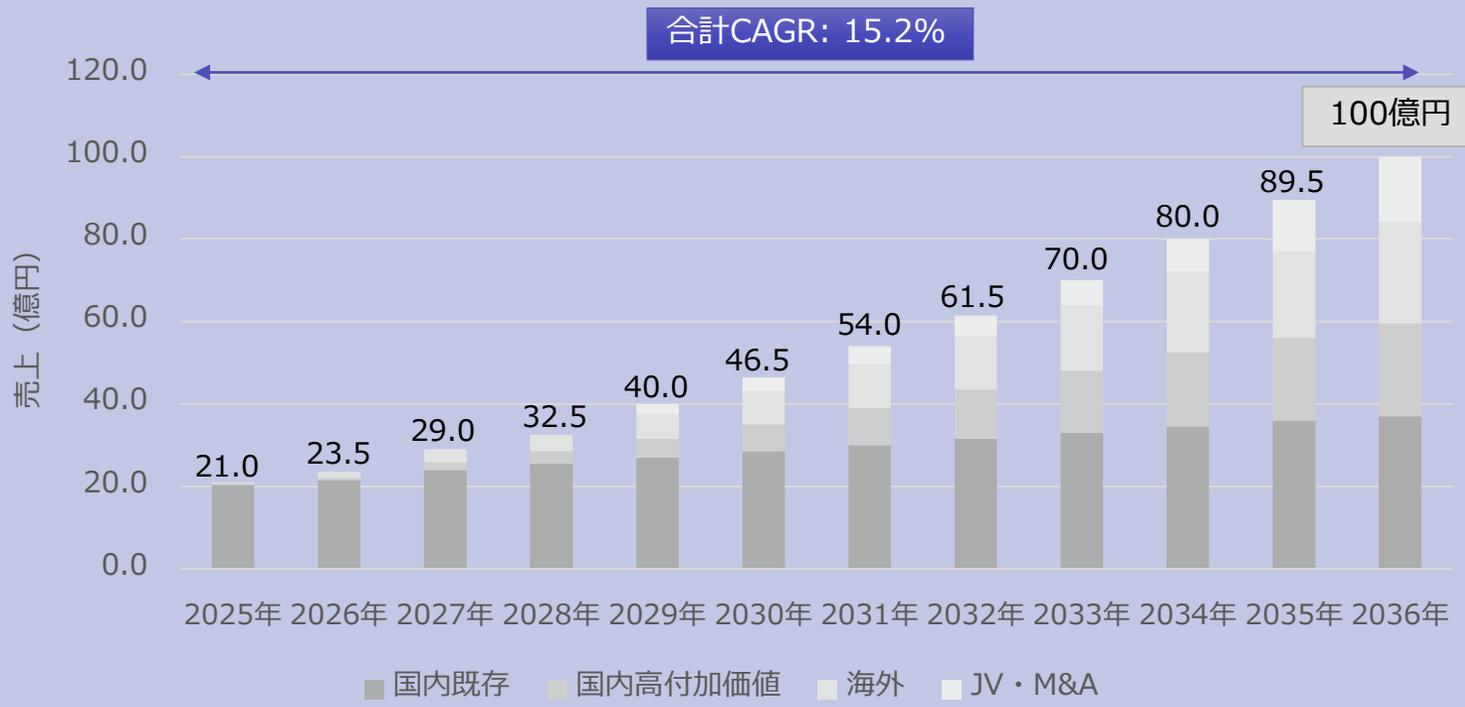
## 売上高100億円実現の目標と概要

2025年売上21.0億円から2036年売上100億円への成長を、年平均成長率約15.2%で実現する計画である

### 売上成長の基本的考え方

売上高100億円への成長は、単純な数量増加ではなく、

①高付加価値化製品拡大、②海外比率拡大、③事業領域拡張の3つの成長要因を段階的に積み上げることで実現する。



### 「年率15%成長で100億到達」

- 成長を牽引する主要ドライバー  
半導体・医療など、高付加価値と海外向けが全体の成長を強かに牽引。
- 事業ポートフォリオの刷新  
既存事業依存（9割）から、新領域、海外が7割以上を占める構造改革へ。
- 外部連携による加速  
2029年以降のJV・M&A投入により、後半の成長スピードを維持・底上げ。