



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
菅 正彦

Lead to success —お客様の成功に、最適解と情熱を—

弊社は1979年に製造受託事業からスタートし、丁寧に実直にモノづくりと向き合いながら、「制御」を取り巻くトータルソリューションを提供する会社へと発展してまいりました。長年に渡り蓄積してきた多くの技術・知見・アイデアを活かして、お客様への比類ない高い付加価値の提供を通して日本のモノづくりを世界に発信し、社会の発展に貢献するグローバル・エンジニアリング・グループをめざします。
また、社会の持続的な発展に貢献する企業として、地域貢献活動を積極的に行うとともに、従業員が心身ともに健康に活躍できる企業をめざします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、国内外の協力ネットワークを構築・拡大し、年平均11.5%の成長をめざす。

製造受託事業(EMS) 80億円

エンジニアリングソリューション事業 20億円

自社 50億円

ネットワーク 30億円

自社 15億円

ネットワーク 5億円

課題

- 1. 売上構成の再設計 …顧客セグメント別の課題
- 2. 高付加価値領域の拡大 …製品・サービス別の課題
- 3. 国内外の商圈拡張 …地域別展開の課題

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 課題 1. - 顧客ポートフォリオの多様化 - 成長分野の拡大
- 課題 2. - DX型制御盤の製造販売 - ハーネス・基板・制御盤の一体受注 - 自社製品・サービスの確立と販売
- 課題 3. - 西日本以西から、東南アジア・インドへの商流確保 - 首都圏・中京圏での営業・製造拠点強化 - M&Aによる販売網・生産能力の拡大・強化

実施体制

- ・スマートファクトリーを構築し、リアルタイムで工程を監視
- ・短納期化・多台数対応に向けた工程設計・分業化体制を構築
- ・お客様の機器開発を支援する技術営業体制を構築
- ・重点顧客グループ別営業チーム立ち上げにより、主要顧客との長期取引継続、および新分野・成長分野へ営業強化
- ・海外製造パートナーとの連携によりグローバル分業体制を構築
- ・M&A実施（制御盤・板金・ハーネス・基板メーカー、設計、海外現地法人など）



製品例：左上 制御盤 右上 ケーブル
左下 コントロールユニット 右下 ハーネス

- 本社所在地：神奈川県座間市 東原四丁目2番2号
- 事業概要：制御盤、ケーブル・ハーネス、基板を中心とする電気制御関連機器の製造受託事業、設計サポート事業
- 常時使用する従業員：367名 (2025年9月時点)
- 現在の売上高：49億円 (2025年3月期)
- 法人番号：6021001026539
- Web：
<https://www.magtronics.co.jp/>

※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具体的措置

- 1. 売上構成の再設計** …多様な顧客ニーズへの対応の課題
 課題 特定業界を中心とした主要顧客との取引が売上の中核を占めており、今後の持続的な事業成長の実現と、更なる事業安定性・柔軟性向上に向けたバランス最適化が必要。
 措置 既存顧客との長期取引を継続すると同時に、新分野・成長市場（EV、医療等）への営業を強化し、経営安定化を図る。
- 2. 高付加価値領域の拡大** …製品・サービス別の課題
 課題 人手不足に加え、お客様の機械製品の高度化に伴い制御盤も高性能化しており、組立や配線作業が一層煩雑に。長年に渡り蓄積してきたノウハウを基に、設計・製造プロセス全体の生産効率化と、高付加価値製品の市場獲得が必要。
 措置 製造力強化のために機械化、自動化、DX化、3D CAD活用による設計～製造のデータ連携、標準化など、工場を刷新。また、設計からハーネス・基板・制御盤の一体受注、自社製品・サービス確立による高付加価値の提供をめざす。
- 3. 国内外の商圏拡張** …地域別展開の課題
 課題 2030年100億円を超えるには「自然成長」だけでなく「加速度的成長」が不可欠。特に、制御盤DX領域・海外展開・一括受注化の推進には、M&Aによるスピード勝負が有効と考える。
 措置 顧客業界の市況回復を見込む2027年以降を「本格的なM&A実行期」とし、それまでに社内体制を整備する。このほか製造パートナー企業との連携強化、新たに西日本以西や既存の首都圏・中京圏でのネットワーク強化、現地アライアンスも視野に東南アジア・インドへの商流確保を進める。

