



当社外観と主要製品/動力・制御設備

- 本社所在地：
岡山県岡山市南区中畦1205-5
- 事業概要：
受配電盤、制御回路等の設計製作及び電気設備工事等の設計施工
- 常時使用する従業員：102名
(グループ全体・2025年6月期)
- 現在の売上高：33.3億円
(グループ全体・2024年12月期)
- 法人番号：8260001002326
- Web：<https://www.kosec-gr.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
蓮岡 実

技術と信頼で切り拓く、100億円への挑戦

当社は配電盤メーカーとして、一貫生産体制とおお客様の期待に応え抜く技術力を礎に、社会インフラを支えてまいりました。これらの強みをさらに磨き、変化する時代においても価値を創出し続ける企業体制を確立してまいります。価格だけではなく、技術と信頼で選ばれる企業であり続けるため、組織を強化し、人を育て、次代を担う人材が最大限に力を発揮できる環境を整えてまいります。お客様はもとより、従業員や地域社会とともに歩む企業として、地元岡山から誇られるように存在価値を高め、「ここで働きたい」と思っただけの会社を目指します。その覚悟を胸に、2035年の売上高100億円達成に向け、挑戦を続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向けて拠点拡大を実現し、自社製品ブランド力と生産能力を高め、**年率約12%売上拡大**を目指す。拠点拡大とDX化による生産能力の飛躍的向上を実現し、あわせて独自技術による自社製品ブランド力を高める。全国規模の顧客の期待に応え抜く強固な供給体制を構築することで、年率約12%の売上拡大を確実なものとし、売上高100億円を維持継続できる会社創りを目標とする。

課題

- 《営業面》
 - ・既存技術と先進技術の融合で製品高付加価値化とブランド力確立。
 - ・全国規模での事業展開と顧客基盤の拡充。
- 《生産面》
 - ・成長市場拡大に対応する生産体制の強化。
- 《人事・組織面》
 - ・経営・専門人材および次世代リーダーの確保と育成。
 - ・グループ全体の自立運営を支える経営管理体制の高度化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 【海外製品との差別化を狙い、ブランド力向上と顧客獲得】
 - ・溶接・塗装レス等で環境負荷を低減した工法、CSRを意識した製作活動
 - ・見学受け入れや紹介、情報発信を軸とした提案営業を強化
 - ・お客様に製品価値や新製品を直接体感してもらう体制を整備
- 【地域を問わず安定的に製品を届けられる体制の構築】
 - ・工場統合や建設、新規取得を軸にした東日本地域への拠点展開
 - ・将来的には各主要納入先へ最短で納品可能な輸送距離をカバー
- 【社員一人ひとりの能力を最大限引き出せる環境づくり】
 - ・配線、塗装工程のDX化による属人化の解消と生産効率向上・品質安定化
 - ・経営人材、次世代リーダーの積極採用と育成を強化

実施体制

- ・展示会出展・見学会の開催での積極発信を通じて顧客との接点を拡大し、製品価値の理解促進および採用での付加価値創出を図る。
- ・新製品等開発で従来製品との差別化等、現場に即したソリューション提案型営業を推進し、顧客の課題解決と納入実績を強化する。
- ・グループ5拠点の統合および他県の協力企業との協業を戦略的に進め、関東や中国・九州地方を中心とした全国供給体制の基盤を整備する。
- ・社員育成およびリスキリング含む教育体制を体系化し、次世代リーダーの確保と人材能力の最大化を実現する。

※本宣言は企業自身が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長期戦略

グループ全体で「生産体制の強化」「製品力・ブランド力の向上」「営業活動の更なる展開」「次世代人材育成」の4分野での長期戦略を展開し、持続可能な成長を実現していく。

1. 拠点展開を軸とした生産体制の拡充 ～飛躍的な生産能力向上を成長のエンジンに～

データセンター向け等の電機設備需要を確実に取り込むため、工場の取得・建設を伴う拠点の統合と生産現場の効率化を抜本的に推進する。ロボット投資や配線作業の機械化と自動化を同時に進め、KEアルファ(株)では**板金塗装工程のDX・GX化により属人化を脱却しつつ効率化と品質向上を実現し、現状50～60%のグループ内案件の対応率を100%まで引き上げる**。この強固な生産基盤を軸に、他社からの受注増や関東・九州生産中核を担うKEアルファの新規顧客開拓にも対応し、将来的にはM&A等による東日本進出も視野に入れ、**全国をカバーする圧倒的な拠点供給網の確立**を目指す。

2. 製品高付加価値化とブランド確立 ～強固な基盤に独自の価値を～

『強固な生産基盤×独自ブランド』により、事業拡大の加速化を図る。導入が増えている**海外製品の取扱い**も含め、材料や生産工程を見直した『溶接・塗料レス盤』の**独自開発**など、製品高付加価値化と脱炭素化を図る。さらには、**地域イベントの主催や障害者雇用等のCSR活動**にも取り組み、**ブランドイメージを確立**していく。単なる『箱としての配電盤を提供する会社』ではなく、『**地球環境や地域にも価値を提供し続ける会社**』として他社との差別化を図り、ひいては業界の牽引役として、日本製配電盤の価値基準を引き上げていく。

3. 顧客に寄り添う営業展開 ～価値体感型で全国へ届ける～

磨き上げた『圧倒的な供給体制』と『高付加価値製品とブランド力』を武器に、営業戦略を展開する。**当社製品の価値を直接体感してもらうため、現実商品紹介やデジタルツイン技術での施工PRを強化**する。これらの取り組みを通じて**顧客課題に寄り添うソリューション提案**を推進し、強固な信頼関係を構築することで、全国規模での顧客基盤拡大を実現する。

4. 次世代人材育成による組織強化 ～戦略を実現する『人』を育てる～

これら一連の成長戦略を牽引し、実現へと導くのは「人」である。当社はさらなる飛躍に向け、**次世代リーダーおよび経営・専門人材の育成**を推進する。社員の能力を最大限に引き出す教育体制を確立し、**グループの自立運営を支える経営管理体制の高度化**を図る。地域と共に歩み、「この会社で働きたい」と誇られる**企業風土**を築き、100億円達成の基盤を構築する。

