



主力商品
合成ゴムを中心とした
化成品高機能素材

- 本社所在地：東京都千代田区
- 事業概要：合成ゴム(ゴムスポンジ)・ポリウレタンフォーム等化成品の加工、卸売業
- 常時使用する従業員：35名
(2026年6月時点)
- 現在の売上高：12.5億円
(2026年3月期)
- 法人番号：9010001022835
- Web：https://www.chiyoda-gomu.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
高遠 典昭

品質と信頼を基盤に、ものづくりのベストパートナーを目指す

当社は創業73年にわたり、品質と信頼を基盤にゴム製品の製造に取り組んでまいりました。100億企業への成長は単なる規模拡大ではなく、産業基盤を支える企業としての責任を果たすための挑戦です。今後は業界内でデジタルイノベーションを利用してサプライチェーンの中核を担う、すべてのものづくりの最も頼りにできるパートナーへ成長していきます。ものづくり高付加価値化と生産性向上、新規分野への展開を通じて、顧客の価値創出と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は2035年の売上高100億円達成に向け、年平均約22%の成長を目指す。フェーズ1（基盤強化）では、デジタルイノベーションの確立などITを活用した既存事業の効率化・拡充化を目指す、フェーズ2（成長加速）では、加工会社を中心としたM&Aにより、事業規模の拡大と機能補完を進める。フェーズ3（事業拡張）では、新製品開発を通じてBtoBおよびBtoC領域へ展開し、市場拡大と売上成長を加速させる。

課題

まず、付加価値の高い加工分野へのシフトには、技術力の高度化および品質保証体制の強化が必要であり、現状の設備・人材では対応力に限界がある。次に、M&Aの推進においては、対象企業の選定および買収後の統合（PMI）に関するノウハウが不足している。さらに、新ビジネスモデルでの事業展開およびBtoB・BtoC展開においては、市場ニーズの把握や商品企画力、販売チャネルの整備が不十分である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

まず、設備投資および自動化を推進し、生産能力の増強と省人化を図るとともに、生産性および品質の向上を実現する。次に、高付加価値製品への転換を進め、精密加工や機能性ゴム製品の開発を強化し、医療・半導体・EV分野への展開を図ることで、製品単価および収益性の向上を目指す。さらに、新製品開発を通じてBtoBおよびBtoC領域へ事業を拡大し、既存技術の応用による新たな収益基盤を確立する。加えて、海外市場の開拓およびM&Aにより、生産能力と顧客基盤の強化を図り、事業規模の拡大を推進する。

実施体制

当社は本計画の実行にあたり、経営トップ主導のもと全社的な推進体制を構築する。具体的には、経営直轄の成長プロジェクトを設置し、各部門（営業、製造、技術、管理）が連携して施策を推進する。また、売上・粗利・生産性等のKPIを設定し、月次で進捗管理を行うことで、計画の確実な実行を図る。さらに、必要に応じて外部専門家（金融機関、技術支援機関等）を活用し、戦略立案および実行力の強化を図る。

※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