



- 本社所在地：愛知県長久手市神明1
- 事業概要：金属加工製造業
- 常時使用する従業員：110名
(2026年4月時点)
- 現在の売上高：47億円
(2026年3月期)
- 法人番号：7180001067832
- Web：
<http://www.kondoseiko.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
青山 亮一

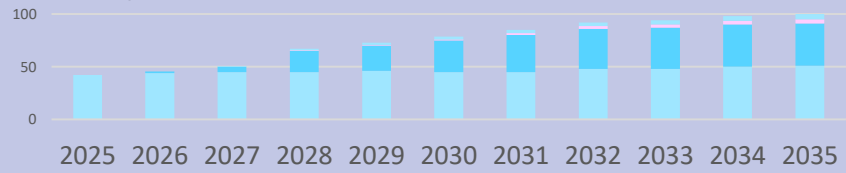
Technology for Tomorrow より良い明日の為に技術に挑戦

コンドーセイコーはボルトメーカーとして創業し、自動車の足回り部品、家電部品、自動車用エンジンプロケットと時代の要望に応え様々な製品を提供して参りました。なかでも歯車を鍛造して成形する技術は大きなプレックスルーをもたらしました。今年で54期目を迎えますが冷間鍛造の技術を中心により技術難易度の高い製品に挑戦し、お客様により良い価値を提供していきたいと思っております。同音同響の理念の基、従業員とともに成長し、良い企業人として未来に必要とされる会社を築き次世代へつないでいく、その為に100億円企業に挑戦し社会に貢献していきたい。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売り上げ達成に向け、既存製品と親和性の高い次世代製品を積極的に獲得し飛躍的な成長を目指す。



課題

- ①人材採用・人材教育:他業種の認証取得など専門的なノウハウを持った人材を採用。DXやAIを用いて熟練工依存からの脱却。単品部品からサブアッシーへの展開。
- ②自動車以外の製造業界への進出:パートナー企業と技術や生産方法などの共有を図り連携を強化
- ③業界や時代の流れに沿ったJust in Timeの柔軟なモノ造り

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外部機関と連携し社内人事制度の明確化、透明度向上
人材採用会社と密に連携し必要な人材を積極的に獲得
DXやAIを用いてムダ・ムラ・ムリを見直し最適化
- ②既存顧客の持つ別事業担当者との関係強化
- ③営業～製造まで専門部隊を整えて専属対応
- ④HPの刷新・SNSマーケティング
- ⑤公的機関などの利用でスキルやマインドの醸成

実施体制

- ①頑張りが見える評価制度のたたき台を構築
- ②海外の多拠点化に向けて現地法人や金融機関と関係性強化
- ③増員×多能工化により生産性を向上
- ④2028年を目途に始動
- ⑤年間2～3名を送り出し、継続的な強い組織づくり

※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成長戦略ロードマップ (2026年3月期 売上高46億円 → 2035年 100億円)

■ 成長戦略の6つの柱

<p>01 次世代製品の獲得</p> <p>既存製品と親和性の高い次世代製品を積極的に獲得し、飛躍的成長を実現。</p>	<p>02 人材・組織能力の強化</p> <p>他業種の認証取得など専門ノウハウを持つ人材を採用。人事制度・評価制度の整備、多能工化、採用強化で組織を再構築。</p>	<p>03 市場展開 (非自動車・海外)</p> <p>既存顧客の別事業の深耕、自動車以外の製造業界への進出、パートナー企業との技術・生産方法の共有による連携強化。</p>
<p>04 Just in Time の柔軟なものづくり</p> <p>業界や時代の流れに沿った少量多品種・短納期対応を強化。量産品質を維持したまま、需要変動に応じた柔軟な生産体制を構築。</p>	<p>05 DX / AI による省人化・最適化</p> <p>DX・AIを用いて熟練工依存から脱却し、ムリ・ムダ・ムラを最適化。公的機関の活用でスキルやビジネスマインドの醸成を加速させ、属人化を解消する。</p>	<p>06 サブアッシー化による付加価値拡大</p> <p>単品部品供給からサブアッシー (組立済ユニット) 供給へ。営業～製造を横断する技術営業部隊で、上流からの専属対応を実現。</p>

■ 売上高100億円までの成長ロードマップ

<p>PHASE 1 / 基盤強化期 ～2028年 社内基盤の再構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 人事・評価制度のたたき台を構築し運用開始 ● 人材採用会社と連携し専門人材を積極獲得 ● DX/AIによるムリ・ムダ・ムラの見直しを実装 ● 営業～製造の技術営業チームを編成 ● HP刷新・SNSマーケティングの本格運用 	<p>PHASE 2 / 展開期 ～2031年 次世代製品・海外展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 既存製品と親和性の高い次世代製品を獲得 ● 単品 → サブアッシーへの供給形態を拡大 ● インド進出に向け現地法人・金融機関と関係性強化 ● 既存顧客の別事業担当者との関係を深耕 ● 増員 × 多能工化で生産性を継続的に向上 	<p>PHASE 3 / 飛躍期 ～2035年 100億円達成</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自動車以外の製造業界での受注ポートフォリオ確立 ● パートナー企業との技術・生産方法の共有による連携 ● JIT × DX/AIで需要変動に追従する柔軟な生産体制 ● 年間2～3名輩出を継続し、強い組織を維持 ● 売上高 100億円達成
--	--	---

■ 実現可能性を支える基盤 (既存の強み)

<p>量産対応の設備・技術基盤</p> <p>パーツフォーマー12台、鍛造プレス9台体制/冷間圧造・冷間鍛造のネットシェーブ化技術/約1,500アイテムの作業標準</p>	<p>品質マネジメントと公的認定</p> <p>ISO 9001/ISO 14001 認証取得/愛知ブランド企業認定 (認定番号 0428) / FINE FORGING 冷間鍛造工法特許 ほか</p>	<p>安定した取引基盤・顧客資産</p> <p>大手日系自動車メーカー等と長期取引関係を有する主要顧客基盤</p>	<p>国内・海外の拠点ネットワーク</p> <p>本社・瀬戸工場・/三重コンドー/コンドー技研/US KONDO/三重近藤精密零部件 (中国) / インド進出計画</p>
--	--	--	--