

主力商品 自動車向け部品製造

- 本社所在地：愛知県高浜市田戸町
- 事業概要：自動車メーカーTier 1向けプラスチック部品の製造・販売
- 常時使用する従業員：108名
(2026年3月時点)
- 現在の売上高：19億円
(2025年10月期)
- 法人番号：7180301015912
- Web：
<http://www.mitsubakagaku.co.jp>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

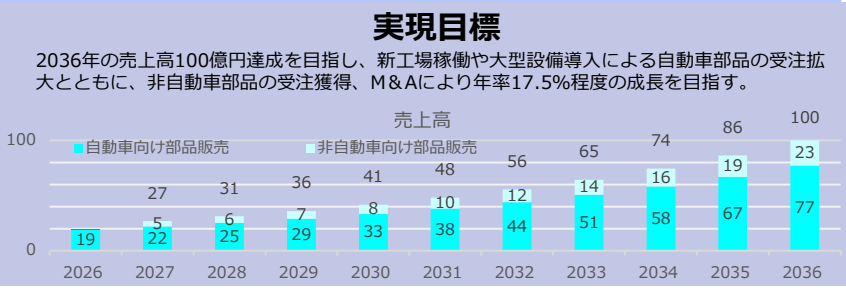


代表取締役
浅岡 淳一

知行合一「真に知ることは必ず実行を伴う」

ミツバ化学は、今まで培ってきたプラスチック製品の製造技術を駆使して、高効率な生産やリサイクル及びリサイクル材の積極的な活用により、循環型社会の実現に向け貢献できる企業を目指します。より大きな貢献・成果を上げるために、工場規模の拡大、最先端の設備・技術の導入、それに伴う技術力の向上、必要に応じたM&Aを通じて、2036年に売上高100億円の実現を宣言します。合わせて、従業員の待遇向上や従業員教育、環境整備に投資を行うことで高い能力を持った人材育成を推進していきます。

売上高100億円実現の目標と課題



- 課題**
- ・新規製品・新規顧客による受注拡大
 - ・新たな生産拠点の確保
 - ・高付加価値化に向けた生産設備への投資
 - ・人材確保・育成、人事評価制度の整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

- 目指す成長手段**
- ・塗装レス製品、非自動車部品等の新規製品開発により受注を拡大する
 - ・新工場の確保と大型設備導入により、生産能力向上とBCP対応を両立する
 - ・既存客先で行っている生産工程の一部を社内に取り込み、製品あたりの付加価値を高める
 - ・新規顧客開拓に加え、周辺製造業を中心にM&Aも活用して事業領域を拡大する

- 実施体制**
- ・新たに生産技術部署の立ち上げ（2026年内目標）
 - ・社長を中心に新規生産拠点を確保（2027年内目標）
 - ・生産技術部の責任者を配置し、高付加価値化と設備導入を推進
 - ・営業人員を増員し、既存顧客深耕と新規分野開拓を担う
 - ・社長を中心にM&A実施部署を新設
 - ・人事評価制度導入と教育投資により、中核人材を計画的に育成

※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課題

【課題1 新規製品・新規顧客の受注拡大】

- ・成長手段：塗装レス製品、非自動車向け部品等の新規製品開発による新規受注獲得
- ・実施体制：営業人員の増員、既存顧客深耕と新規開拓の両立

【課題2 新たな生産拠点の確保】

- ・成長手段：新工場用地の確保、既存2工場の集約・再配置
- ・実施体制：社長中心に新規生産拠点を確保

【課題3 高付加価値化に向けた生産設備への投資】

- ・成長手段：大型設備導入、客先工程の内製化、生産技術強化
- ・実施体制：生産技術の責任者を配置、M&A実施部署を新設

【課題4 人材確保・育成、人事評価制度の整備】

- ・成長手段：評価制度導入、教育投資、管理者層の育成
- ・実施体制：社長・管理部・各部門長が役割分担し運用

売上高

