100億宣言

関西パテ化工株式会社（製造業）

石切工場

〇本社所在地：大阪府東大阪市日下町3-7-36
〇事業概要：建築向けパテ・塗料製造
〇常時使用する従業員：６４名
（2026年7月時点）
〇現在の売上高：１８億円
（ 2025年10月期）
〇法人番号：2122001008611
〇Web：https://www.kansaipate.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
川上　陽

「あらゆるニーズをうめつくす」「パテにできること」

当社は創業以来、補修・防水・防火分野を中心としたシーリング材・パテの開発・製造を通じて、建築物や社会インフラの維持・保全に貢献してまいりました。長年培ってきた配合技術や製造ノウハウを強みに、お客様の多様なニーズに応え、高品質な製品を安定的に提供してきたことが当社の礎です。
今後は、既存事業のさらなる競争力強化に加え、新たな市場への挑戦を進めることで事業領域を拡大し、建築・インフラ分野を支える技術提案型メーカーとして持続的な成長を実現してまいります。
100億企業への挑戦は、当社の可能性を広げるだけでなく、お客様、社員、地域社会とともに成長し続けるための挑戦です。これからも現状に満足することなく挑戦を続け、次の時代に必要とされる企業を目指してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は、2035年の売上高目標の達成に向け、年平均成長率約17%の成長を目指す。
この目標の実現に向け、既存事業の競争力強化、新たな市場への展開、生産体制の強化を柱とした成長戦略を推進し、持続的な事業拡大を図る。

課題

【ヒト】横断的幹部人材の不足、人事評価制度の未策定、スキルアップに向けた教育不足
【モノ】品目数が多く非効率⇒強みが活かせる領域への製品の絞り込み更なる成長ドライバーになり得る製品開発力不足⇒強みを活かした新領域への進出
【お金】省力化、DXに向けた積極的な投資不足

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．既存製品⇒強みが活かせる領域での製品絞り込みによる生産性向上および市場シェア拡大

２．複層ガラス向けシーリング材⇒国産メーカーとして強みを活かし、輸入品からのシェア奪取

３．省力化・DXへの積極投資に加え、関東方面での製造拠点の新設

実施体制

・本社機能の拡充による事業基盤の強化

・生産能力の向上に向けた設備投資の推進

・関東製造拠点の整備による供給エリアの拡大

・関東製造拠点の拡張による全国供給体制の強化

※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

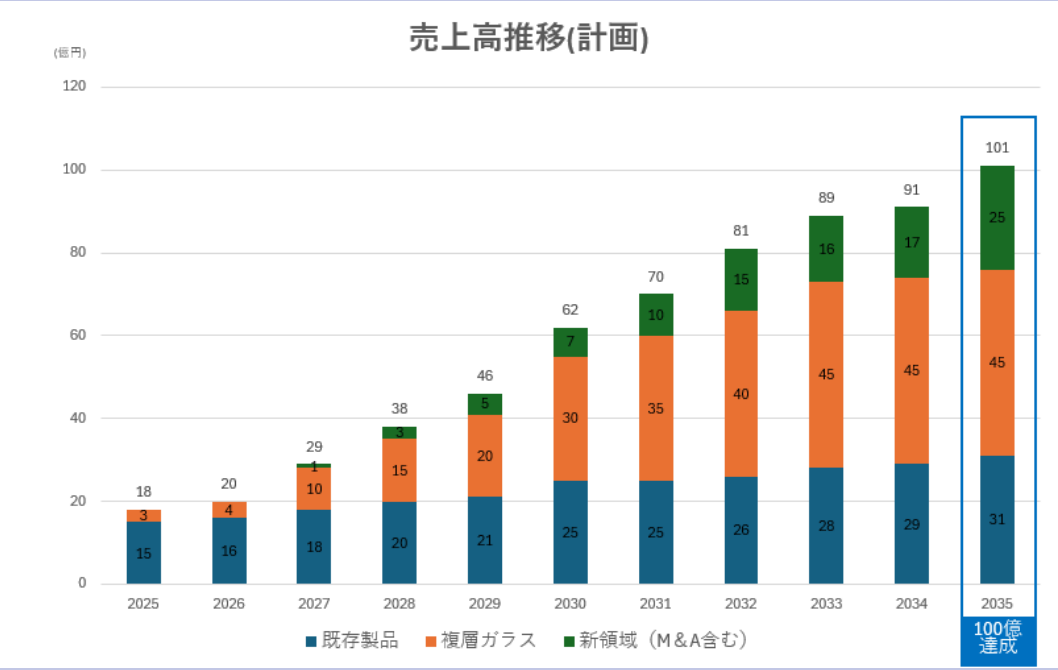
関西パテ化工株式会社（製造業）

売上高100億円実現の具体的な成長手段

1．既存事業の収益基盤強化
当社の持続的な成長を支える基盤として、既存製品については、競争優位性の高い主力製品および高付加価値製品への「選択と集中」を進め、収益力の向上を図る。配合の一元化や品質改善、資材・包材の標準化・集約を推進することで、生産性の向上、品質の安定化および原価低減を実現し、より強固な製造基盤を構築する。
また、新たな販売チャネルの開拓や既存取引先へのクロスセル、軽量エアコンパテや高機能パテなどの新製品提案を積極的に展開することで、既存市場における市場シェアの拡大と収益基盤の強化を実現する。

2．複層ガラス向けシーリング材市場への展開による新たな成長の実現
今後の成長分野として期待される複層ガラス向けシーリング材市場においては、国内メーカーとして培ってきた配合技術や品質管理技術を活かし、輸入品から国産品への転換需要を取り込むことで、新たな事業の柱を確立する。
複層ガラス向けシーリング材市場における国産メーカーとして市場における優位性を確立するとともに、量産体制の整備を進める。さらに、大手建材メーカーやガラスメーカーとの取引拡大、二次シール材との組み合わせによる提案、BCP対応やコスト競争力を高めた製品提案を通じて顧客からの信頼を獲得し、持続的な市場シェアの拡大を図る。

3．省力化・DX推進と製造拠点拡充による全国供給体制の構築
事業規模の拡大を支える経営基盤として、省力化設備やDXへの積極的な投資を進め、生産性向上と業務効率化を実現する。あわせて、需要拡大や物流効率の向上を見据え、関東地域への新たな製造拠点の整備を推進し、東日本エリアにおける供給体制を強化する。
生産・物流インフラの拡充により、全国のお客様へ高品質な製品を安定的かつ迅速に供給できる体制を構築するとともに、大都市圏を中心とした販路拡大を進め、100億企業にふさわしい全国規模の事業基盤を確立する。



既存製品については、主力・高付加価値製品への選択と集中、生産性の向上、販売チャネルの拡大等により、年平均6%の成長を見込む。
複層ガラス向けシーリング材については、輸入品から国産品への転換需要の取り込み、国内メーカーとしての競争優位性の確立および量産体制の構築により、年平均20%の成長を目指す。
また、新領域については、自社による新製品・新市場の開拓に加え、M&Aを活用した事業領域の拡大や新たな経営資源の獲得を通じて、年平均5%の成長を見込む。これら3つの成長領域を着実に拡大することで、2035年の売上高100億円の達成を目指す。