

（株）サカ工鉄工所


（株）サカ工鉄工所 本社外観

- 本社所在地：福島県いわき市
- 事業概要：産業用機械の保守・修理、機械設計・製作、製缶・配管工事、各種プラント設備施工
- 常時使用する従業員：89名
（2026年8月時点）
- 現在の売上高：13億円
（2026年2月期）
- 法人番号：3380001012904
- Web：https://sakae-ironworks.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ


代表取締役社長
関 庸平

確かな技術で産業を支え、人と地域の未来をつくる

当社は昭和44年の創業以来、産業用機械のメンテナンスから設計・製作・加工、製缶・配管、プラント施工まで、ものづくりの現場を支えてまいりました。培った技術でお客様の設備を安全・安定的に稼働させることが当社の使命です。産業構造が変化する中、技術を次世代へ継承・発展させるべく、技術力向上、人材育成、設備充実、新分野への挑戦を進め、「保守から設計・製作・施工まで一貫対応できる総合力」を磨いてまいります。100億企業への成長は規模拡大が目的ではなく、事業基盤強化により高い技術力と安定サービスを提供し、地域の雇用と産業発展に貢献するためのものです。社員が専門性を高め誇りを持って働ける環境を整え、会社の成長を社員の成長・待遇向上につなげます。「技術を磨き、人を育て、地域とともに成長する」――それが、次の時代にも必要とされ続けるサカ工鉄工所の目指す姿です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は、産業設備のメンテナンス、機械加工、製缶加工を一貫して担う技術力を強みに、設備の高経年化や保全人材不足、設備延命・更新需要の拡大を成長機会として取り込み、年平均成長率約23%の成長を実現し、2037年に売上高100億円の達成を目指します。

課題

- ・各部門における人員不足
- ・従業員の高齢化や熟練技術の属人化
- ・受注拡大に対応するための人材確保・育成・技術承継
- ・成長戦略を継続的に実行できる経営・マネジメント体制の整備
- ・生産設備・工場スペース等の供給能力
- ・特定顧客及び地域への売上依存
- ・県外市場における認知度の低さ

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

当社の強みである、産業設備のメンテナンスから機械加工・製缶加工までを一貫して担う技術力と短納期対応力を基盤に、既存顧客との取引深耕に加え、設備の高経年化に伴う保守・更新需要の取り込み、県外への営業地域拡大、一括保全・設備改修案件の受注拡大を進めます。また、新工場及び生産設備への投資、設計・加工工程のデジタル化・省力化を進めて生産能力と生産性を高めるとともに、必要に応じてM&A・業務提携を活用し、人材・技術・顧客基盤・地域拠点を獲得することで事業領域を拡大します。

実施体制

経営企画室を設置し、各部門を横断して成長戦略、設備投資、人材採用・育成、営業展開等の進捗を一元的に管理します。加えて、熟練技術の属人化と高齢化への対応として、「匠」を冠する代表取締役直轄の技術承継組織を設け、熟練者の技能・ノウハウを体系化するとともに、若手社員への教育・技能訓練制度を充実させます。さらに、部門ごとの責任と権限を明確化し、品質・安全管理を組織的に行うことで、特定の人材に依存せず、事業拡大に対応できる経営・組織基盤を構築します。

SWOT分析からみた宣言する売上高100億円の実現

【強み】

当社は、産業設備のメンテナンスを中心に、機械加工、製缶加工、機械設計・製作、各種プラント設備施工までを一貫して提供してきました。特に、**設備メーカーによる部品供給が終了した設備についても、図面がない状態から現物を探し、必要な部品を製作して設備を復旧できる高度な加工技術**と、現場メンテナンス部門と加工部門が連携することによる**短納期対応力を強み**としています。設備停止が顧客の生産活動に直結する産業分野において、「**壊れた設備を現場で確認し、測り、作り、直す**」までを一貫して対応できることは、**当社の重要な競争優位**となっています。

【機会】

今後、国内製造業において設備の高経年化が進行する一方、設備保全を担う熟練人材の不足が一層深刻化することが見込まれます。当社が有する既存設備の延命、補修、改造、部品再製作に関する技術は、こうした社会・産業構造の変化に対して高い親和性を有しています。加えて、既存設備を長期間使用することで設備更新コストや資源消費を抑制できることから、循環型社会や環境負荷低減に対する社会的要請とも合致します。

【脅威】

当社が事業を展開する分野では、高度な技術力や現場対応力に加え、長年の取引を通じて培われる顧客からの信頼が重要であり、新規参入が容易ではありません。一方で、こうした技術力や対応力を必要とする需要は県外にも存在しており、当社の強みを活かして新たな顧客や市場を開拓できる余地は大きいと考えています。こうした市場環境を踏まえ、当社は現在の地域密着型の産業設備メンテナンス・鉄工事業から、産業設備の診断、保守、修繕、設計、部品製作、製缶、改造、施工まで設備のライフサイクル全体を支える総合エンジニアリング企業へ成長することを目指します。既存顧客との取引拡大に加え、福島県外への営業地域の拡大、新たな顧客・産業分野への展開を進めることで事業基盤を拡大し、年平均成長率約23%の成長を目標として、2037年に売上高100億円を達成します。

【弱み】

一方、100億円企業への成長を実現するためには、現在の事業運営体制を大幅に強化する必要があります。

- ・ **第一の課題**は、事業拡大を支える人材の確保と育成です。現場メンテナンス、機械加工及び製缶加工の各部門は、現在の人員体制ではさらなる受注拡大への対応余力が限定されており、従業員の平均年齢も高齢化が進行しています。特に、当社の競争力の源泉である機械加工部門を中心として、若手人材の採用・育成を継続し、事業規模の拡大に先行して人員体制を整備する必要があります。
- ・ **第二の課題**は、熟練者が保有する技術・ノウハウの承継と標準化です。当社の現場メンテナンスでは、設備の分解・復元、部品の状態判断、加工方法の選定など、長年の経験によって蓄積された個人の技能が重要な役割を担っています。この高度な技能は当社の強みである反面、特定の熟練者に依存したままでは、人員増加や拠点拡大に伴って同一品質のサービスを提供することが困難になります。100億への成長に当たっては、熟練者が有する技術を次世代へ体系的に承継するとともに、作業方法、判断基準、安全管理及び品質管理を標準化し、組織として技術を蓄積できる体制を構築することが重要となります。現在の事業においても、分解・復元技術が長年の経験により各個人のノウハウとなっており、属人性が強いことが確認されています。
- ・ **第三の課題**は、経営・マネジメント体制の高度化です。現在は代表取締役を中心とした強いリーダーシップが高い従業員ロイヤリティや迅速な意思決定につながっている一方、経営判断、現場管理及び顧客対応の一部が特定の人材に依存しています。売上高100億円規模では、個人による情報把握や意思決定のみで会社全体を管理することは困難となるため、各部門の責任と権限を明確にし、経営戦略、人員、設備投資、営業、安全、品質、財務等を横断的に管理する仕組みへの転換が必要です。
- ・ **第四の課題**は、生産能力及び施設能力の拡大です。今後、受注量及び対応地域を拡大していくためには、人員増加だけではなく、機械加工能力、製缶能力、設備の分解・整備スペース、資材・製品保管能力等を拡充する必要があります。現在保有する設備には長期間使用しているものも多く、当社自身の高度なメンテナンス技術により継続使用していることは強みである一方、100億円規模の事業量に対応するためには、生産性・加工能力・精度等を踏まえた設備更新及び増強が必要となります。
- ・ **第五の課題**は、顧客及び地域への依存度の低減です。現在の売上高は長年の取引関係を有する一部の主要顧客への依存度が高く、主要取引先の設備投資方針や調達方針の変更が業績に大きく影響する可能性があります。100億円企業への成長過程では、既存顧客との関係を維持・深化させながら、県外企業を含む新規顧客の獲得、新たな産業分野への進出を進め、特定の顧客・地域に左右されにくい事業ポートフォリオを構築する必要があります。
- ・ **第六の課題**は、当社が有する技術力と実績の市場への発信不足です。当社は、図面のない部品への対応、設備の延命、高度な現場対応、短納期対応など、他社との差別化につながる技術を有しているものの、その強みが県外を含む潜在顧客に十分認知されているとはいえません。今後は、これまで人的関係を中心として構築してきた営業基盤に加え、企業として継続的に新規顧客を獲得できる営業・マーケティング基盤を構築することが求められます。

これらの課題を克服することにより、当社の強みである高度な現場対応力、機械加工力及び短納期対応力を「個人の技能」から「組織として再現可能な競争力」へ発展させ、既存事業の拡大と新たな市場への展開を可能とする事業基盤を構築します。その上で、いわきを中核拠点として事業領域及び営業地域を段階的に拡大し、地域の鉄工所から、東日本の産業設備を支える総合エンジニアリング企業へ転換することを、売上高100億円達成に向けた基本目標とします。