

sevensix



本社オフィス

○本社所在地：東京都港区六本木

○事業概要：

商社事業、メーカー事業、保守整備事業

○常時使用する従業員：41名

（2026年9月時点）

○現在の売上高：26億円

（2025年11月期）

○法人番号：4010401151585

○Web：https://www.sevensix.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
羽根 洋介

think next.

企業理念：既存の枠にとらわれず、既存事業の周辺にある新しい挑戦を次々と続けること。
世界の先端光技術を日本のものづくりへつなぐ商社機能、自社製品を開発するメーカー機能、導入後を支える保守・整備機能を融合し、光技術に関する総合的な技術サービスで顧客に新たな価値を提供する企業へと成長。
100億企業への成長を通じて、日本の最先端科学技術を世界へ発信する架け橋となり、社員一人ひとりが挑戦し成長できる場を広げるとともに、AI・半導体・5G/6G通信、宇宙、防衛、エネルギー（核融合）、量子、バイオ・ヘルスケア等の国家戦略分野の発展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

2027年11月期 東京証券取引所グロース市場への上場を計画。
2032年11月期 売上高100億円の達成を目指す。

既存卸売事業の拡大、メーカー事業の量産化、保守・整備事業の拡大、成長市場（宇宙・防衛・核融合・量子等）への展開、M&A、海外展開の6つを組み合わせ、年平均成長率20%超を実現。単一市場に依存せず、光技術という共通基盤を複数市場へ横展開することで事業機会を拡大し、100億円到達後も更なる成長を目指す。

課題

- ①メーカー事業の量産製造体制構築、品質保証、アプリケーション開発の加速
- ②量産化に必要な製造・検査・研究開発・保守設備及び拠点への投資
- ③M&A推進体制（案件発掘・審査・PMI）の整備
- ④海外展開及び国家戦略分野に対応する専門人材の採用・育成

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卸売事業：光学部材・レーザー光源・光通信部品等の輸出入販売を深耕し、国家戦略分野の顧客基盤を拡大
- ②メーカー事業：自社製品と技術承継したレーザー加工機を核に、設備投資による量産化とシステム化・カスタマイズを推進
- ③保守整備事業：レーザー・光学の専門知見と高額設備を基盤に、国内外メーカー製を含む保守・修理を一貫提供する第三の収益の柱へ育成
- ④M&A：売上規模8億円・投資回収5年以内を基準に、技術・顧客・販路・人材を獲得し非連続成長を実現
- ⑤海外展開：海外メーカー・研究機関との関係性を活かし、自社製品の海外販路拡大を推進

実施体制

- ・M&A推進チームを設置し、案件発掘からPMIまでを実行
- ・技術承継人材を核に、関西の保守拠点を整備・拡大
- ・大学・研究機関との共同研究により、新製品開発と人材育成を推進
- ・大学、研究機関、スタートアップ、装置メーカーとの連携を広げ、研究開発から量産・商用化までのサプライチェーンへ参入

売上高100億円実現の目的と課題（詳細）

■【実現の目的】

当社が目指す100億円は、単一市場の成長に依存するものではなく、①既存卸売事業の深耕、②メーカー事業の量産化、③保守・整備事業の拡大、④成長市場（宇宙・防衛・エネルギー〈核融合〉・量子等）への展開、⑤M&Aによる技術・顧客・販路の獲得、⑥海外展開という6つの成長エンジンを組み合わせることで実現する。

当社が扱うレーザー・光ファイバー・光学部品・光計測技術は、国家戦略技術分野に共通して必要とされる基盤技術である。そのため一つの市場に依存せず、同じ技術基盤を複数市場へ横展開することで事業機会を拡大し、国内の生産・技術基盤を強化しながら、成長が見込める市場に進出し、利益と人材の成長を日本に還元する。

100億円到達を通過点として、その後も市場拡大を追い風に更なる成長を目指す。

■【課題】

- ①メーカー事業の量産体制構築：研究・試作中心の製品提供から産業用途・量産用途へ領域を拡大するため、生産能力・品質保証・設計製造・アプリケーション開発・保守体制を強化する。
- ②設備投資：量産化に必要な製造設備、検査・計測設備、研究開発設備、保守設備、拠点・管理体制へ投資し、受注拡大に対応できる生産・技術基盤を構築する。
- ③M&A推進体制の整備：M&Aを売上規模拡大の手段ではなく、技術・顧客・販路・人材を獲得する成長手段と位置付け、案件発掘からデューデリジェンス、投資判断、買収後のPMIまでを一貫して実行できる体制を構築する。
- ④専門人材の育成・採用：光・レーザー技術に加え、各成長分野（宇宙・防衛・核融合・量子等）の市場特性・技術・商流・規制を理解し、国内外の顧客・メーカー・研究機関をつなぐ専門人材を確保・育成する。

■【成長の好循環】（100億円達成に向けた事業モデル）

既存卸売事業の顧客基盤 → 顧客ニーズの把握・新製品発掘 → メーカー事業による高付加価値化・量産化 → 保守・整備による継続収益化 → 成長市場への技術横展開 → M&Aによる技術・顧客・販路・人材の獲得 → 海外展開による市場拡大、という循環を形成し、独自の成長モデルを構築する。年平均20%超の成長率は、外部市場の成長のみに依存せず、既存事業のオーガニック成長、メーカー化、保守収益化、M&A、海外展開を組み合わせることで実現する。

