



本社

主力商品

- 本社所在地：大阪府堺市堺区
- 事業概要：切断・切削工具をはじめとする各種産業用製品の開発・製造・販売（チップソー・セーバーソーブレード・バンドソーブレード・切断砥石・チップソー切断機・ドリル等）
- 常時使用する従業員：62名
（2026年9月時点）
- 現在の売上高：22億円
（2026年2月期）
- 法人番号：8120101007271
- Web：<https://motoyuki.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
松永 光弘

新しい価値を創造し、存在感のある企業になる。

「100億円企業への成長を通じて、現場に新しい価値を届け、社員と地域社会とともに成長します。」

確かな品質と現場に寄り添うフォローを核に、商品開発力と提案力を高め、国内外のお客様の生産性向上・作業環境改善に貢献します。また、事業規模の拡大を雇用の創出、人材育成、働く環境の改善、待遇・報酬の向上につなげ、社員が成長を実感できる会社をつくります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2038年の売上高100億円達成に向け、年率約14%程度の成長を目指す。

まずは2031年に中期計画 売上高32億円を達成し、その後も商品開発・国内市場の深耕・海外展開を成長エンジンとして、持続的な事業拡大を図る。

課題

- ・商品開発力の強化：現場課題から新商品を開発
- ・国内営業力の強化：提案型営業へ転換・強化
- ・海外市場の開拓：自社ブランドで海外市場を開拓
- ・人材・組織の強化：成長を支える人材・組織を構築
- ・収益力の向上：付加価値向上で利益率を改善

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

商品開発・国内市場深耕・海外展開の3つを成長エンジンとし、事業領域と販売市場を段階的に拡大する。

- 1) 新商品を年間2～4件開発
- 2) 自社ブランド商品の拡充
- 3) 提案型営業への転換
- 4) 海外代理店・販売パートナーの開拓
- 5) 企画・開発・海外営業人材の採用・育成
- 6) M&Aによる事業領域・販売市場の拡大
- 7) 成長投資と収益力強化

実施体制

- ・経営層が全体戦略を統括：成長戦略・投資方針を一元管理
- ・部門横断で施策を推進：商品企画・開発・営業・管理部門が連携
- ・「商品企画×開発×営業」の一体化：市場ニーズを商品開発・販売に反映
- ・営業中心型から成長型組織へ転換：営業中心から部門連携型の組織へ転換
- ・人材・組織基盤を強化：企画・開発・海外営業等の専門人材を採用・育成

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標：

2038年の売上高100億円達成に向け、年率約14%程度の成長を目指す。

まずは2031年に中期計画 売上高32億円を達成し、その後も商品開発・国内市場の深耕・海外展開を成長エンジンとして、持続的な事業拡大を図る。

課題：

- ① 商品開発力の強化
- ② 国内営業力の強化
- ③ 海外市場の開拓
- ④ 人材・組織の強化
- ⑤ 収益力の向上

現場課題を起点とした商品企画・開発体制を構築し、自社ブランド商品の拡充を図る。
 既存商品の販売中心から、顧客の現場課題を捉えた提案型営業へ転換する。
 OEMで培った実績と品質・フォローを強みに、自社ブランド商品の海外展開を進める。
 商品企画・開発・海外営業等の専門人材を確保・育成し、成長を支える組織へ転換する。
 原材料・為替変動に対応しながら、付加価値商品の拡大と適正価格化により
 利益を伴う成長を実現する。

売上高推移（百万円）

