



本社工場

○本社所在地：岡山県津山市戸島634-28

○事業概要：産業用ロボット周辺装置、
各種FAシステムの企画・設計、製造、
据付、メンテナンス

○常時使用する従業員：133名

（グループ全体・2026年3月時点）

○現在の売上高：23.8億円

（グループ全体・2025年5月期）

○法人番号：7260001033850

○Web：http://www.ikoma-rb.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩書 代表取締役
氏名 生駒 徹志

技術とアイデアで世界の幸せをカタチにする

当グループは、「創造と挑戦で世界文化の発展に貢献する」という理念の下、創業以来、産業用ロボット周辺装置及びFAシステムの設計・製造・据付・メンテナンスを一貫して手がけてきました。労働力不足と生産性向上が社会課題として顕在化するなか、製造現場の自動化・ロボット化に対するニーズはかつてなく高まっています。国内造船業の復興、半導体関連投資の加速、海外製造拠点の拡大といった構造的な追い風を背景に、私たちの技術と経験はいよいよ本領を発揮できる局面を迎えています。「夢を諦めるな。チャンスは平等に訪れる」という合言葉を体現すべく、当社は売上高100億円の実現を宣言します。既存事業の深化、カタログ製品の確立、海外事業の伸長、新規事業の育成という4つのドライバーを軸に、2035年の目標達成に向けて全力で前進してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

現在のグループ売上高23.8億円を2035年に売上高100億円達成を目指す。

- ・既存事業（50億円）
- ・カタログ製品（18億円）
- ・海外事業（17億円）
- ・新規事業/農業、造船業、半導体、フィジカルAI等への新市場進出（20億円）

上記4軸で積み上げを図り売上100億円を目指します。

課題

目標実現に向けての課題は以下の6つである。

- ①生産キャパシティの不足：既存工場の受注限界を迎えている
- ②メンテナンス体制の強化：各拠点での保守体制の確立が必要
- ③カタログ製品の経済性確立：量産化による売上向上が必要
- ④海外営業力の強化：自力営業体制を確立し販路の拡大が必要
- ⑤人材確保及び育成：多様な働き方に対する基盤整備が必要
- ⑥社内DXの推進：生産性向上の為、さらなる業務効率化が必要

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**既存事業の深化・拡大**
設備増強と組立能力強化で受注キャパを拡大し、国内事業拡大
- ②**カタログ製品の確立**
オーダーメイド技術を型番化して、量産体制の確立
- ③**海外事業の本格拡大**
現地法人を起点に自力営業を仕組み化し事業を拡大
- ④**新規事業、第三工場・人材基盤の整備**
新事業（農業、造船、半導体事業）等実施及び第三工場の開設、人材採用の多様化の実施

実施体制

IKOMAロボテック代表取締役を総責任者、IKOMAロボテック副社長を実施責任者として全体を統括します。その下に各社・カタログ製品・造船・海外の各事業責任者と、津山・新潟に拠点長を配置し、目標管理を月次で実施する。第三工場新設およびカタログ登録対応は、プロジェクト全体の進行管理チームを作り、各作業の遅れが全体スケジュールに響く重要な工程を一括で管理・把握できるようにします。



100億宣言

IKOMAホールディングス株式会社（製造業）

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

現在のグループ売上高は23.8億円である。IKOMAホールディングスを申請主体とするコンソーシアム体制のもと、2035年にグループ売上高100億円の達成を目指します。目標実現に向け、以下の4つの成長軸を同時並行で推進し、売上を積み上げます。

①既存事業（目標：50億円）

設備増強・組立能力強化による受注キャパシティの拡大、造船業復興に伴う溶接・塗装・研削ロボット特需（国内推定設備投資約1兆円）の取り込み、国内顧客における海外進出のフォロー体制強化を三本柱として、既存事業の深化・拡大を図ります。

②カタログ製品（型番化）（目標：18億円）

蓄積したオーダーメイド技術を型番化・標準化することで、製造工程の効率化と部材の共通化によるコスト低減を実現します。量産体制の確立により安定した利益を確保しながら、幅広い顧客ニーズに迅速に対応できる販売体制を構築し、受注単価・受注量の双方を拡大します。

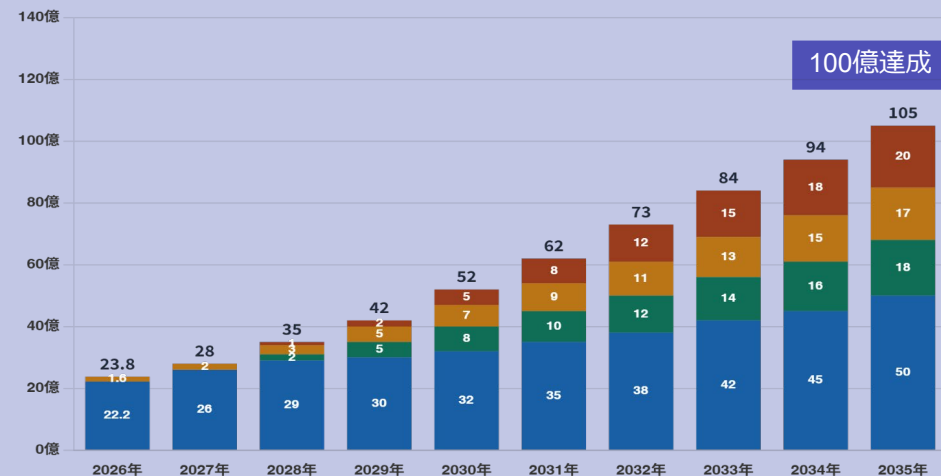
③海外事業（目標：17億円）

インドネシア現地法人（IKERI）を起点に自力営業を仕組み化し、パートナー・代理店チャネルの再整備と外国籍人材の活用でグローバル営業基盤を強化します。

④新規事業（農業・造船業、半導体事業、フィジカルAI等）（目標：20億円）

工場自動化コンサルティング・ロボット安全教育・造船向けロボットAI化ソリューションを短中期の収益柱として育成するとともに、フィジカルAI等の次世代ロボット技術への対応を進めます。スマート農業（除草ロボット等）は中長期的な技術資産として開発を継続し、市場成熟を見極めながら売上計上時期を判断します。

■ 既存事業 ■ カタログ製品 ■ 海外事業 ■ 新規事業(農業・造船業等)



課題

①生産キャパシティの不足

既存工場は受注量がほぼ限界に達しており、事業拡大およびカタログ製品の量産対応には新たな生産拠点の確保が不可欠です。そこで、第三工場を津山工場近接地に新設し、AI・DX等を組み込んだ生産ラインの構築により受注キャパシティの抜本的な改革を図ります。

②メンテナンス体制の強化

納入台数の増加に伴い保守・メンテナンス対応の負荷が増大することが見込まれ、迅速かつ高品質なアフターサービス体制の整備が競争優位の源泉となります。津山・新潟の各拠点においてスキルトランスファーを体系化し、拠点ごとの自立的なメンテナンス対応力を高めます。

③カタログ製品の経済性確立

型番化製品の本格販売に向けては、価格設定の最適化・原価低減・製造ライン標準化が未解決の重要課題です。部材の共通化・調達先の最適化・工程の標準化を早期に確定させ、競争力ある価格帯での安定供給体制を実現します。

④海外営業力の強化

インドネシア市場では現地ローカル企業の価格攻勢が激しく、自力営業体制の仕組み化とパートナー・代理店チャネルの再整備が急務です。国内取引先の海外展開フォロー営業を軸としながら、現地競合企業に対抗できる提案力と価格競争力を高めます。

⑤人材確保及び育成

2035年に向けて現在の約130名から約180名規模への拡大が必要であり、地方拠点における採用競争の厳しさを踏まえた複線的な人材戦略が求められます。テレワーク活用による全国採用・教育機関との連携・外国籍人材の受入れを組み合わせ、拡大する事業規模を支える組織力を着実に高めます。

グループ体制図



○法人番号：7260001033850（IKOMAホールディングス株式会社）、7260001021021（IKOMAロボテック株式会社）、8110001005566（MORIITECH株式会社）、該当なし（PT. IKOMA ECHO ROBOTECH Indonesia）、3260001036700（松永システム開発株式会社）