



工場外観

- 本社所在地：香川県仲多度郡多度津町
- 事業概要：鉄製階段・手摺・螺旋階段の設計・製造、鉄骨工事
- 常時使用する従業員：29名
(2026年9月時点)
- 現在の売上高：12億円
(2025年9月期)
- 法人番号：1470001013267
- Web：https://tokusin.jp/group/

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
小林 有二

全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に社会の進歩発展に貢献する

「社会インフラを支え、地域に豊かさを生み、社員と家族が誇れる企業を実現する」。これが私たちが100億円を目指す理由です。階段・手摺の設計・製作・施工で培った技術を、新工場の自動化とCAD・設計力の強化で高め、鉄骨本体製作へと事業を広げて、造船・防災・港湾物流といった日本の成長分野を支えます。成長の成果は社員に還元し、地域の若者から「トクシンテクノで働きたい」、社員の家族から「働いていて良かった」と思われる会社を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円に向け、年率24%程度の成長を目指す。
2028年の新工場稼働と、国交大臣認定のHグレード取得による鉄骨本体への参入を軸に、関東・成長分野・M&Aで段階的に積み上げる。



課題

- ・既存工場の生産能力が限界に近く、需要を受け切れていない
- ・鉄骨本体に必要なHグレードの設備（5t以上のクレーン等）の整備
- ・100名体制に向けた人材の確保と育成（若手・管理職・経営人材）
- ・関東と成長分野（造船・防災・港湾物流）での営業基盤の確立
- ・事業規模の拡大に耐える組織・管理体制の整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・2028年夏に新工場を稼働、生産能力を3倍に（月産150t→450t）
- ・Hグレードを取得し、階段・手摺の技術を生かして鉄骨本体に参入
- ・造船・防災・港湾物流など国の成長分野へ展開
- ・東京営業所（2028年）を拠点に協力会社網を広げ、関東で受注拡大
- ・CAD棟（グループ全体の教育センター併設）で設計力と人材を強化
- ・工程管理・生産管理ソフトのサブスク販売（2027年～）
- ・関連業種のM&Aで生産能力と商圏を拡大

実施体制

- ・代表取締役を統括責任者とし、テーマごとに責任者を配置
- 新工場：常務取締役
- 東京営業所：営業責任者
- 新分野：プロジェクトマネージャー
- M&A：代表取締役
- ・外部から責任者・幹部人材を採用し、経営体制を強化
- ・トクシンテクノで100名体制を目指し、採用と育成を計画的に推進
- ・複数の金融機関と連携し、成長資金を確保
- ・既存取引先のM&A仲介会社・コンサルティング会社との連携を強化

売上高100億円実現に向けたロードマップ

2035年に売上高100億円達成（2025年9月期の12億円から年率24%程度）。2028年の新工場稼働で生産能力を3倍に高め、国土交通大臣認定のHグレード取得で鉄骨本体の製作へ参入。あわせて関東圏へも進出し、国の成長分野（造船・防災・港湾物流）へ展開していく。次の3段階で積み上げる。

	第1段階：生産基盤の拡大 （2026～2028年）	第2段階：鉄骨本体と関東への展開 （2029～2031年）	第3段階：成長分野での拡大 （2032～2035年）
売上目標	約15億円（2028年）	約47億円（2031年）	100億円（2035年・通過点）
成長手段	・新工場を2028年夏に稼働。自動化で生産能力を3倍に（月産150t→450t） ・CAD棟でCAD業務・人材育成・新商品開発を強化 ・成長分野への参入準備とソフトウェア販売を開始（2027年～）	・Hグレードを取得し（2030年）、鉄骨本体に本格参入 ・東京営業所（2028年開設）を拠点に協力会社網を広げ、関東で受注を拡大	・造船・防災・港湾物流などの成長分野と、鉄骨本体を拡大 ・関連業種のM&A（2032年ごろ）を行い、M&A先と一体となって生産能力と商圏を拡大
課題	既存工場の生産能力が限界に近く、需要を受け切れていない	Hグレードの設備の整備と、関東での営業基盤づくり	成長分野での実績づくり／M&A後の統合
実施体制	新工場：常務取締役	東京営業所：営業責任者 新分野：プロジェクトマネージャー	M&A：代表取締役
全段階を通じて	外部から責任者・幹部人材を採用／トクシンテクノで100名体制へ、採用と育成を計画的に推進（教育センターはグループ全体の人材育成拠点） 複数の金融機関と連携して成長資金を確保／既存取引先のM&A仲介会社・コンサルティング会社との連携を強化		

