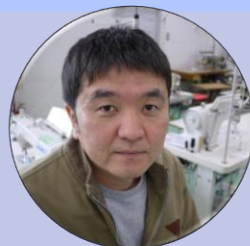




企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役 二畠 大

「福山・備後のものづくりを、世界へ」

当社は、素材提案からパターン、サンプル、裁断、縫製、加工、検品、出荷までを一貫して管理し、自社機能と備後地域の生産ネットワークを活用して、高難度・高付加価値のものづくりに取り組んできました。今後は、この強みを生かした国内既存顧客への拡販・新規顧客開拓と、海外ブランドとの直接取引の拡大を推進します。

成長の第一段階として、本社の約80%増床と資材倉庫の新設、人員・設備の増強により、受注対応力と製造能力を拡大します。併せて、特殊ミシンの導入により高付加価値製品の製造技術をさらに強化するとともに、別ラインでAXによる省力化・省人化を実証し、従来はコスト面で受注できなかった一般製品や中～大口案件の獲得を図ります。

さらに、AXの実証成果を将来の大規模工場へ展開し、既存の地域生産ネットワークやM&A・事業承継も活用して生産基盤を拡充することで、2037年に売上高100億円の実現を目指します。

この成長を通じて、従業員の技術力向上と所得向上を実現するとともに、備後地域の協力工場との共存共栄を図り、地域繊維産業の持続的な発展に貢献します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

国内外の既存顧客への拡販と新規顧客開拓、特に海外ブランドとの直接取引の拡大を推進する。併せて、高難度・高付加価値製品の製造技術の高度化と、一般製品の生産コスト低減によって受注領域を広げ、2037年に売上高100億円を目指す。

本社増築による受注処理能力の拡大を第一段階とし、将来の大規模工場建設やM&A・事業承継によって生産基盤を段階的に拡充する。

課題

- ・本社の各部門・製造スペースが不足し、増員・設備増強が困難
- ・小ロット・多品種化による資材増加が、本社の製造スペースを圧迫
- ・海外直接取引を担う営業人材と国内縫製能力が不足し、受注機会を十分に取れずにいる
- ・高い製造コストにより、既存顧客の一般製品や中～大口案件を取り切れていない
- ・高付加価値製品の技術強化と、次期工場へ展開可能なAX生産モデルの確立が必要

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 販路拡大と受注体制の強化

国内外の既存・新規顧客への拡販、海外営業人材の確保・育成、海外展示会等による直接取引の開拓を推進。本社約80%増床で各部署の増員・製造スペースを確保し、資材倉庫新設による保管機能の分離で受注対応力を強化する。

② 生産競争力と事業規模の拡大

特殊ミシンで高難度製品への対応力を強化し、別ラインのAXで一般製品の原価低減と未獲得受注の獲得を図る。実証成果を次期大規模工場へ展開し、既存協力工場との連携やM&Aにより生産能力を拡大する。

実施体制

- ・代表取締役を責任者とする成長投資・AX推進体制
- ・営業：国内外の販路拡大、海外直接取引の開拓
- ・生産管理：受注対応力強化、資材倉庫運用・生産調整
- ・企画／技術：パターン・サンプル開発、特殊ミシン活用
- ・製造：AXライン実証、生産性検証・技能育成
- ・管理：人材採用・育成、賃上げ・投資管理
- ・地域協力工場・外部専門家と連携し、次期大規模工場へ展開

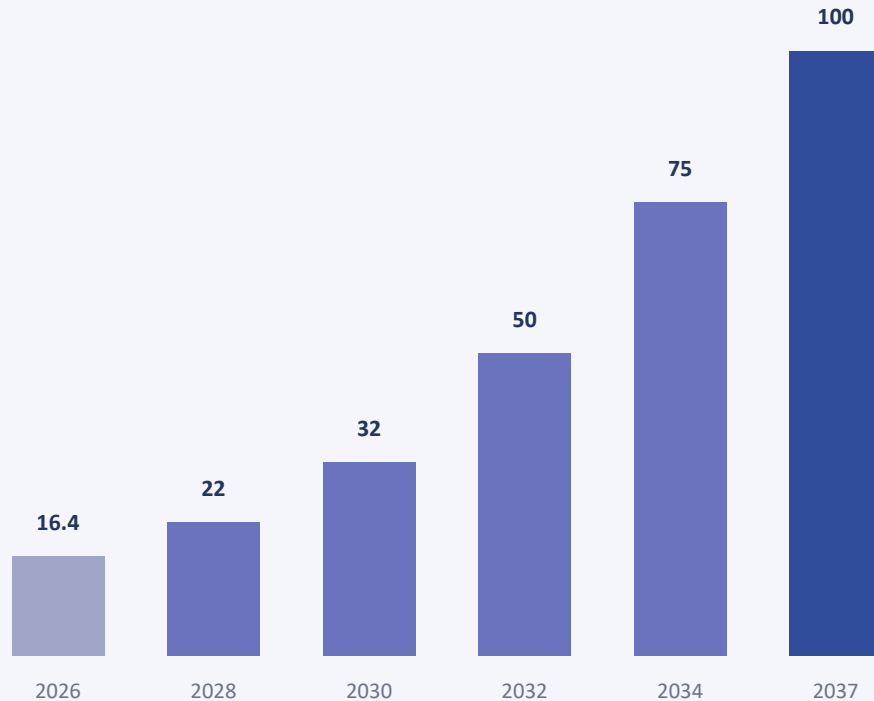
社内縫製場での作業風景

- 本社所在地：広島県福山市御幸町上岩成614-1
- 事業概要：ジーンズ・カジュアルウェアの製造・販売業
- 常時使用する従業員：65名（2026年10月時点）
- 現在の売上高：16.3億円（2026年6月期）
- 法人番号：5240001032897
- Web：https://www.jdscorp.co.jp/

2037年 売上高100億円への成長ロードマップ

国内外の販路拡大と、高付加価値製品・一般製品の双方に対応する生産体制の強化により、持続的な事業成長を実現する。

売上高成長イメージ（計画値案）



※中間年度は計画値案。投資・人員計画と整合させて最終確定。

PHASE 1 | 2026-2029

本社増築・資材倉庫新設による成長基盤の整備

本社約80%増床により各部署の増員と製造スペースを確保。小ロット・多品種化で増加する資材の保管機能を新設倉庫へ移し、本社の開発・製造能力を拡充する。

PHASE 2 | 2028-2031

二つの生産ラインによる競争力強化

特殊マシンで高難度・高付加価値製品への対応力を強化。別ラインでAXによる一般製品の省人化生産を実証し、原価改善によって従来取り切れなかった中～大ロット案件の獲得を図る。

PHASE 3 | 2027-2037

国内外の販路拡大・受注規模の拡大（並行推進）

増員した組織と生産能力を基盤に、国内既存顧客への拡販・新規開拓を推進。海外営業人材の採用・育成と展示会等を通じ、海外ブランドとの直接取引を拡大する。

PHASE 4 | 2032-2037

次期大規模工場・生産ネットワーク拡充

本社で実証したAX生産モデルを次期大規模工場へ展開。既存の備後地域の協力工場との連携強化やM&A・事業承継を通じて生産能力を拡大し、2037年に売上高100億円を目指す。

今回の補助事業の位置づけ

本社増築・資材倉庫新設で、人員・製造スペースを確保し、特殊マシンによる高付加価値化とAXによる原価改善を推進、国内外の受注拡大と将来の大規模工場展開を支える基盤を構築する。