100億宣言

株式会社タテイシ広美社（製造業）

TATEISHI
株式会社 タテイシ広美社



本社工場（広島県府中市）

〇本社所在地：広島県府中市
〇事業概要：サイン・LEDビジョン・
デジタルサイネージ・EV充電設備の
企画から製造・施工・保守まで一貫提供
〇常時使用する従業員：120名
（2026年6月時点）
〇現在の売上高：25億円
（2026年6月期）
〇法人番号：4240001034309
〇Web：https://t-kobisha.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
立石　良典

OOH×DOOH※を融合し、街と空間に新たな価値を創る

※ OOH（Out of Home）：看板・サイン等の屋外・店舗広告メディア　DOOH（Digital OOH）：デジタルサイネージ等のデジタル広告媒体

1977年の創業以来、「情報を形にする」を使命に、サイン・ディスプレイ事業を発展させてきました。東京五輪や大阪・関西万博などで培った実装力を礎に、今ではOOHとDOOHを融合し、企画・設計・製造・施工から映像制作・配信・保守まで、ハードとソフトを一体提供する総合インテグレーターへと進化しています。大手企業の選択と集中により生まれる事業領域の受け皿となり、中堅企業を目指す当社がものづくり力と国内外の先端技術を組み合わせ、次世代エネルギー領域にも挑戦します。また、私自身の海外駐在経験と既存顧客との信頼関係を生かし、日系企業の海外展開に伴走してアジア市場を開拓します。市場性・収益性を見極めた投資で2036年に売上高100億円を実現し、街と空間に新たな価値を生み出すとともに、社員一人ひとりの挑戦と成長につなげます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年（2036年6月期決算）に売上高100億円を達成する（2026年6月期の25億円から年平均約15%の成長）。
・国内75億円：デジタルサイネージ、次世代サイネージ、蓄電池、EV充電、サイン、保守・コンテンツ
・海外25億円：大手食品スーパーの台湾出店（累計50店）、大手外食チェーンの海外店舗網拡大を起点に、アジアの日系企業・現地企業へ展開

課題

・大手企業の事業ポートフォリオ再編により、サイン・ディスプレイを中心とした空間情報・映像演出分野に新たな受注機会が生まれている
・OOH×DOOH、ハード×ソフトの一貫対応力を生かし、多品種・個別対応型の高付加価値市場を開拓する
・加工・塗装の生産制約を改善し、品質・納期・利益率を高める
・機器販売中心の収益構造から、継続課金型のサービス収益への転換
・海外の製作・施工ネットワークとグローバル人材の確保
・急成長を支える国内の技術者・管理職の採用と育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・新テクニカルセンター（鉄加工・板金）への第2・第3テックの統合と、本社工場・塗装センターの省力化で、一貫内製の生産体制を強化
・既存建屋をリノベーションしたEV充電器テクニカルセンターで、充電器の設定・検査・全国配送を担い、国の目標「2030年に30万口」を支える
・次世代エネルギー技術、蓄電・制御技術、低消費電力表示技術を組み合わせ、顧客用途に最適な製品・システムを企画・統合
・次世代サイネージ（自立電源型サイネージ等）は、市場性と採算を検証した上で、製造・アッセンブリー体制を段階的に整備
・自社工場の製造力と外部の先端技術・製品を組み合わせ、顧客課題に合わせた最適なソリューションを提供

実施体制

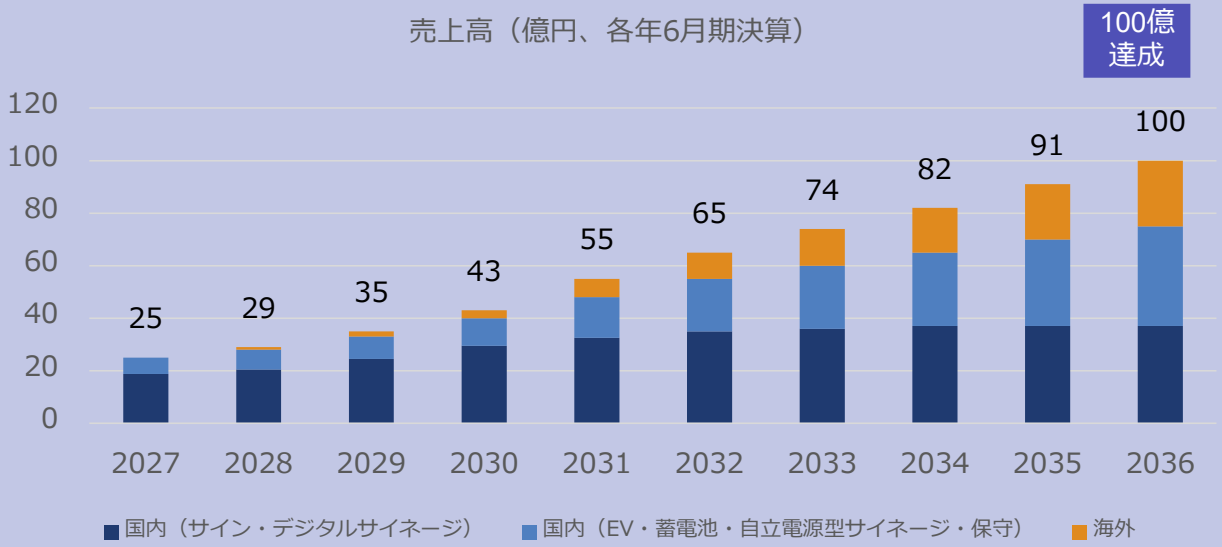
・経験豊富な経営陣、専門性の高い管理職、活気あふれる若手人材が融合（平均年齢30代前半、正社員の4分の1がIターン人材）
・OOH×DOOH、ハード×ソフトの企画・設計・製造・アッセンブリー・システム開発・施工・配信・保守を統合する総合インテグレーター
・経営データの可視化、基幹システムの刷新、5つの委員会によるDX推進
・経営者の海外駐在経験と国内大手顧客との取引基盤を生かし、顧客の海外展開に伴走する営業体制と現地協力会社との製作・施工ネットワークを先行整備（現地法人は2030年設立予定、受注見通しで判断）
・先端技術を持つパートナー企業との協業と、デジタル・エネルギー分野の技術者の計画的な採用（2036年に約240名体制）

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

株式会社タテイシ広美社（製造業）

売上高100億円実現の目標と投資計画

・2036年（2036年6月期決算）に売上高100億円（国内75億円・海外25億円）を目指す。2026年6月期の25億円から年平均約15%の成長。
・国内：大手企業の事業再編に伴う新たな需要や既存顧客の展開需要を捉え、OOH×DOOHの統合提案を拡大する。その実現基盤として、新テクニカルセンター（鉄加工・板金）を建設して第2・第3テックの機能を統合し、EV充電器テクニカルセンターの整備と既存ファシリティの高度化・省力化を進める。自社工場の製造・アッセンブリーカとソフトウェア開発力、外部の先端技術を組み合わせ、サイネージ、次世代エネルギー関連設備等を展開する。
・EV：EV普通充電器で国内トップクラスのシェア（出荷実績1万台）を生かし、EV充電器テクニカルセンターを拠点に急速充電器×蓄電池へ展開する。
・継続収入：配信・遠隔監視・コンテンツ・保守を一体で提供し、2036年の保守・コンテンツ売上8億円を目指す。
・海外：日系企業の海外事業の再編や新規出店を成長機会として捉え、経営者の海外駐在経験と国内で培った顧客基盤を生かして、台湾の食品スーパーや外食チェーン等の海外展開に伴走する。現地パートナーとの連携を先行し、受注拡大に応じて営業・施工・法人機能を整備し、現地企業へ横展開する。



主な投資計画（2027～2029年）
①新テクニカルセンターの開設（鉄加工・板金、約200坪）
：2028年4月竣工
②EV充電器テクニカルセンターの整備（既存建屋改修、約500坪）
：2027年4月取得
③自立電源型サイネージ量産ラインの導入　：2029年
④クラウド配信・遠隔監視システムの構築　：2028年
⑤既存ファシリティの高度化・省力化（本社工場、塗装センター、新テクニカルセンター）　：2028～2029年
⑥LED検査設備・施工車両の導入　：2028～2029年
⑦基幹システム（生産管理・会計）の刷新　：2029年

その後の成長投資（2030～2033年）
⑧海外現地法人の設立　：2030年
⑨蓄電池の重量物保管倉庫の新設　：2031年
⑩国内生産・物流拠点の新設（蓄電池・自立電源型サイネージ）　：2032年
⑪自立電源型サイネージ 2本目の量産ライン：2033年

※新テクニカルセンターの第2期工事、量産ラインの追加投資、海外拠点の拡張等は、顧客需要・受注見通し・収益性・投資回収期間など検証の上、実施時期・規模を判断