

1. 長期成長ビジョン

- ・ 大手依存から脱却すべく、成長市場への販売強化および海外展開を推進し、独自の価値創造を目指す。
- ・ 価格ではなく品質・対応力で選ばれるポジションを確立し、安定的な収益構造を構築する。
- ・ 現場・営業・経営の連携を強化し、環境変化に適応しながら持続的な成長を実現する。

長期成長ビジョン（目指す姿・ビジネスモデル）

メガトレンド

- ・ 造船業界の活況により、切断機のニーズが急増。
- ・ 受注拡大によるプラズマ切断機の需要が加速。
- ・ 自動化、省力化、無人化の流れを受けて、新製品開発が活性化。
- ・ 環境負荷や労働環境への配慮が重視されている。

目指す姿とビジネスモデル

- ・ 切断機関連部品の需要増に対応するため、生産能力と生産性を高めた新工場を建設する。
- ➡ 省力化、デジタル化した新工場で生産能力を拡大。
- ➡ 客先（小池酸素工業）に隣接した立地により、新製品開発に即応できる体制を整え、マーケットイン型の製品開発へシフト。
- ➡ 小池酸素工業と連携し、造船業界など成長分野での販路拡大とグループ全体の競争力強化を図る。

会社全体の売上成長目標（直近決算～2030年度）

2024年度 2226百万円→2030年度 5196百万円

- ・ 売上高増加額2970百万円
- ・ 売上高成長率15.2%

外発的動機

- ・ 客先製品の競争力向上に貢献するため、品質管理と原価低減の徹底が強く求められている。
- ・ プラズマ切断機の受注急増に対応し、生産対応力の強化が急務となっている。
- ・ 顧客と連携した開発体制のもと、マーケットインの新製品開発を主体的に推進したい。
- ➡ 新工場により生産性と供給力を高め、競争力ある部品供給体制を確立する。
- ➡ 伸長する造船業界向け部品の安定供給と、原価の最適化を同時に実現する。
- ➡ 小池酸素工業との共同開発を深化させ、海外拡販を加速する。

内発的動機

- ・ 客先である小池酸素工業の部品製造部門として、さらなる品質向上と原価低減を行う。
- ・ 切断機部品の独立メーカーとしての自負を持つ一方、価格競争での淘汰リスクを認識。
- ・ 活況を呈するプラズマ切断機部品の需要の高まりに対応し、部品供給の体制を整備。
- ・ マーケットインの視点で新製品開発を強化し、切断機の交換部品の分野における「KOIKE」ブランド（グループのブランド）の強みを活用。
- ・ イミテーション品との価格競争に埋もれないために、付加価値創出に注力する。

2.補助事業の概要

・溶断機・切断機の要となるノズル火口の生産拡大へ対応。工程集約技術を活用し、クリーンで効率的な溶断機・切断機部品の生産設備への大規模な投資を行う。

補助事業の
背景・目的

- ・ 溶断機、切断機部品事業に特化した新工場の設置
- ・ 販売連携及び生産効率化のため、従来設備と比較して大型の生産設備の導入

事業費
(補助額)

1612百万円
(403百万円)

設備投資の
内容

経費項目	名称	投資額	労働生産性
建物費	新規プラント建設 (千葉県土気工場)	10.8 億円	・新規工場設立・小池酸素工業（完成品）の隣接に建設により、サイクル短縮と開発効率化。
			・従業員の再配置、レイアウト最適化、作業環境改善により労働生産性を向上を実現する。
機械装置費	自動旋盤	5.3 億円 リース 共同	・省力化設備導入に伴う工程集約実施 ・生産工程の自動化により労働生産性を向上 ・製品の高付加価値化 ・時間あたり出来高増加し労働生産性を向上
	自動盤バーマシ		
	洗浄機 (環境対応)		
	自動検査機		



土気新工場

機械設備

ノズル・火口拡大



目標値

項目	基準年度	事業化報告3年目
労働生産性 (単位：千円/人)	5,511	13,782 (年平均上昇率+ 35.7%)
従業員1人あたり給与支給総額 (単位：千円/人)	4,848	5,938 (年平均上昇率+ 7.0%)
役員1人あたり給与支給総額 (単位：千円/人)	—	— (年平均上昇率+ —%)
補助事業に係る従業員数 (単位：人)	67	103