

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

- ・補助事業で導入する建物・設備等建物及び建物附属設備

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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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
	自動盤バーマシン		
	洗浄機 (環境対応)		
	自動検査機		



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