

1.長期成長ビジョン

軽量×高強度ホイールで「クルマを楽しむ歓び」と交通安全を両立、OEM市場・アフターマーケット（AM市場）を伸長させ、2029年度に単体売上成長率67%、2034年度にグループ売上成長率+222%を達成し、世界トップクラスのホイールメーカーへ飛躍する。DX・自動化・ESGを統合した大規模投資により付加価値を拡大し、年平均7%の賃上げと地域経済活性化を同時実現するロードマップを示す。

長期成長ビジョン（目指す姿・ビジネスモデル）

<社会に提供する価値>

- ・クルマ好きがクルマを楽しむ歓びを享受出来る文化を世界中で創造する。
- ・軽量、高強度の高再生率アルミホイールでCO2削減と交通安全を両立。成長投資による付加価値拡大を原資に高い賃上げと雇用創出、地域取引量増大を実現。環境・社会・経済の三領域で持続可能なモビリティ社会に貢献する。

<長期事業戦略・ビジネスモデル>

成長ドライバー

- ・高強度×軽量ホイールにより、世界中のEV、軽量化需要への即応
- ・ニッチマーケティング、多品種小ロット体制で多様なニーズの獲得
- ・北米・アジア・インド・中東のAM市場、OEM市場深耕
- ・DX/FA化で生産性向上、設備増設で生産キャパシティ強化

事業ポートフォリオ最適化

ブランド力を核に、鍛造・鋳造・ファブレスの最適な事業ポートフォリオを構成。

補助事業への大規模投資

- ・DX/FA、不良率低減、アルミ再生技術で生産性向上、製造原価低減。
- ・生産キャパシティを増強、需要へ応え、機会損失を解消。

継続的成長と雇用創出、継続的賃上げ、地域への波及効果増大

- ・売上、収益の成長を賃上げ、雇用創出、地域経済の取引増大に活かす。
- ・潤沢な資金を活用し、地域への投資や支援を以て周辺企業を巻き込みながら地域経済を活性化し、自社と地域が相乗的に成長するサイクルを構築する。

売上成長目標（～2029年度）

売上高増加率：+67%

売上高増加額：103億円増

グループ連結長期成長目標（～2034年度）

グループ連結売上高成長率+222%、

グループ連結売上高500億円を目指す

会社全体の賃上げ目標

4.5%（2024年度～2026年度）

7.0%（2026年度～2029年度）

外発的動機

- ・EV化や車両軽量化ニーズの拡大により、OEM市場の軽量アルミホイール需要拡大。

電池、装備の重量増に対し、エネルギー効率を高めるために部品の軽量化が求められている。重量シェアの高いアルミホイールは、重要保安部品であるため強度の担保が必要。当社のモータースポーツを軸とした軽量化と強度を両立出来る設計開発技術は、鍛造・鋳造、両方でOEM市場のニーズを満たす。

- ・OEM市場ではZEV規制等、CO2削減に向け再生アルミ比率向上が求められている。

電気の塊であるアルミ合金で出来たホイールには、再生アルミ比率向上が求められている。

材料の機械的性質、製品の強度を担保して再生アルミ比率を上げる為の技術と、アルミ再生設備が必要。

- ・サプライチェーンESG遵守の要求

OEM市場ではESGを満たす事が事実上必須となっており、対応が求められる。当社は鍛造ホイール事業で既に対応中であるため、鋳造ホイール事業でも既に主な自動車メーカーとは取引可能な状態にある。

E＝再生アルミ比率向上、S＝取引各社とCoC締結 G＝取引各社のガバナンス調査と自己診断の提出

- ・アルミ価格高騰で、低価格ホイールの価格が高騰し、相対的に当社製品の値ごろ感向上。

中国・アジア製のローエンド品はアルミ地金高騰で実売価格が上昇し、当社プレミアムホイールのコストパフォーマンス優位が顕在化し、購買層が高付加価値型セグメントへシフトし、国内、海外両方で当社需要が拡大。

- ・アジア地域での高付加価値型ホイールの需要拡大。偽造品対策の必要性。

中間層や富裕層が増加し、マイカーの差別化のためカスタマイズ率が向上、高付加価値型ホイールへの需要拡大中。反面、当社製品の偽造品が大量に流通、知的財産保護とブランド価値維持のため、製品の差別化と法的措置を強化。

- ・北米でのモータースポーツ人気向上と新市場への参入

ラスベガスでのF1開催、動画配信サービス等の影響で、北米ではモータースポーツ人気が増大中。モータースポーツ分野に強みとブランドの認知を持つ当社への需要が高まっている。北米ではピックアップトラック市場がスポーツカー市場の数倍の規模で、当社のモータースポーツでのブランド認知はここでも有効であるため、この市場への参入を開始。

内発的動機

- ・世界の鍛造ホイール市場トップクラスのブランドと競争力を保有

高強度×軽量の高高度技術資産を鋳造・ファブレスにも展開できる技術的優位性を確立している。当社はAM市場、OEM市場でもプレミアムブランドとして認知されており、ブランド価値を起点にグローバル市場シェア拡大を加速できる。

- ・製造原価低減によりAM市場の付加価値向上とOEM市場での価格競争力獲得を同時に実現

DX/FA化で生産性向上、製造技術投入による不良率改善、アルミ再生率アップ、これらが製造原価を低減。

AM市場では高付加価値化で収益性向上、OEM市場では価格競争力を確保する。

- ・生産能力増強で機会損失解消と新規需要獲得。

10年以上にわたりフルキャパ状態が続き、機会損失が顕在化。AM市場の機会損失解消、需要拡大と新規OEM市場を新規獲得し、持続的成長を実現する。

- ・潤沢な現金資産を成長投資に活用

当社は高い自己資本比率と現金資産を有する一方、過剰キャッシュ保有により資本効率が低下している。今回の成長投資により資本効率を改善し、中長期的な企業価値向上を実現する。

- ・DX・FA化による属人性解消で、技能伝承リスクと高負荷工程の人員定着課題を同時解決

熟練技能者の技能伝承リスクに加え、特に作業者に高負荷がかかる工程での人員定着が難しい状態である。DXやFA化で作業者負荷を抜本的に低減し、高負荷工程の人員定着率を改善する。

- ・社外取締役招聘＋外部監査（会計・財務コンサル／製造技術監査）でガバナンス体制を強化

取締役会の意思決定に透明性・独立性を高めるため、社外取締役を招聘する。財務・会計コンサルタントや製造技術監査を通じたPDCAを毎年実施することで、経営ガバナンスと実効性ある成長投資を確保する。

・社長である私は、「従業員とその家族の幸せ」を人生の使命と決意し、その実現に必要な継続的な賃上げや労働環境改善には、持続的な企業成長が不可欠だと強く認識した。そして企業の成長と次世代への継承を永続させるには、持続可能な社会への貢献が必須であるとの信念に至った。

2.補助事業の概要

高性能・軽量ホイールの需要増加を背景に、生産能力増強を目的として工程集約・FA・DX化を推進し、供給力・労働生産性・品質競争力を向上させる。さらにアルミ再生リサイクル設備・太陽光発電を導入し、CO₂排出削減を実現して持続的な成長と質上げを目指す。

補助事業の 背景・目的

- ・当社工場は10年以上フル稼働状態が続いており、生産能力が限界を迎え、新規需要を逃す機会損失が発生している。
- ・工程が分散し工程間移動時の不良が増加、生産効率・BCP対応にも課題があり、工程の集約・効率化が急務となっている。
- ・生産プロセスのFA化・DX化、工程改善により、不良率を30%→5%以下へと劇的に改善し、製品競争力を高める。
- ・生産能力を増強し、グローバル市場での収益拡大を目指す。
- ・ESG対応としてアルミ再生リサイクル設備、太陽光発電設備の導入により環境負荷を低減し、持続可能な生産体制を構築する。

事業費 (補助額)

37億円
(12億円)

設備投資の 内容

- 不良率低減（目標：全体不良率を30%→5%以下に）で収益性と生産量アップ**
- ・リサイクル炉新設・溶湯品質管理高度化によるアルミ溶湯改善で、鑄造不良削減（▲4%）
 - ・自動スピニング加工設備導入で加工工程の不良率低減（▲10%～）
 - ・塗装棟新設、自動塗装設備、前処理新技術投入により塗装不良率削減（▲5%）
 - ・3工場集約による工程間移動時に発生していた不良の低減（▲4%）
 - ・検査工程のDX/FA化で検査人員の完成品修正ライン強化、不良率低減（▲2%）
- 設備増強・自動化・生産性向上（生産能力250%、労働生産性向上）**
- 鑄造・熱処理・加工・塗装工程の設備増強・自動化（1万本→2.5万本/月へ生産能力拡張）
 - AI生産管理システム導入（多品種小ロット効率化、リードタイム短縮）
 - ERP導入（製造・受発注・会計・財務の一元管理、意思決定迅速化・生産性向上）
 - 検査工程DX・自動化（人員の再配置による労働生産性・修正能力強化）
- BCP（事業継続計画）の強化**
- ・工程集約による工程間移動・リードタイム短縮による対応力向上
 - ・既存工場を一部工程で維持し工程複線化によるリスク分散・BCP対応を強化
- ESG（環境対応・CO₂削減）**
- ・アルミ再生リサイクル設備導入 と溶湯品質改善でCO₂排出削減・資源循環
 - ・自家消費型太陽光発電導入 によるエネルギーコスト低減とCO₂排出量削減推進



上記の投資額43.2億円は実施後3年で投資額の回収を見込む。

※成長投資計画書別紙の補助事業収益計画を根拠とする。

目標値

項目	2026年度 (基準年度)	2029年度 (基準年度+3年後)
労働生産性 (単位：万円/人)	1,408	2,803 (年平均上昇率+25.8%)
従業員1人あたり給与支給総額 (単位：万円/人)	465	570 (年平均上昇率+7.0%)
役員1人あたり給与支給総額 (単位：万円/人)	-	- (年平均上昇率+5.0%)
補助事業に係る従業員数 (単位：人)	110	150