

名称:株式会社持続化板金

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>および<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要

当社は、2020年に個人創業し、2022年に法人成りをした。法人成りをする際に、地元の金融機関の勧めで、地方地自治体の「特定創業支援事業」による支援を受け、今回の補助金申請となったものである。板金加工の業界も他業界同様、コロナの影響を受けていたが、当社が創業以来順調に業績を伸ばせたのは、社長の個人的なネットワークと、普及に先駆けたCAD/CAM技術の積極的な導入および、最新設備の拡充であり、取引先からは品質の高さを評価していただいている。

【営業品目/売上実績(2024年)】

(単位:百万円)

| 品目 | 売上高 | 売上総利益 | 売上シェア | 用途 |
|----------|-----|-------|-------|-------------------------------|
| 精密板金加工 | 15 | 10 | 34% | 新幹線の自動ドア部品 コンビニ ATM の内部部品等 |
| レーザー加工 | 11 | 7 | 24% | 自動車部品等 |
| レーザー複合加工 | 7 | 5 | 17% | |
| タレパン加工 | 3 | 1 | 7% | コンビニ ATM の内部部品等 |
| 曲げ加工 | 4 | 2 | 6% | 自動車部品等 |
| 単発プレス加工 | 3 | 1 | 7% | |
| 後加工、品質検査 | 2 | 1 | 5% | |
| 計 | 45 | 27 | 100% | |

上記の通り、主力商品は精密板金加工となっており、単独で売上の約3割強を占める。当社が得意とする分野である。最終的には、新幹線の自動ドア部品やコンビニ ATM の内部部品等に使用される商品となっている。レーザー加工、レーザー複合加工については、海外製の最新設備を導入したことで提供できる商品となっており、設備投資の負担が大きい代わりに、粗利率が高い商品であり、既に売上、利益で当社主力商品の精密板金加工を上回っている。タレパン加工、曲げ加工、単発プレス加工、後加工、品質検査については、売上規模が小さいながら、新規顧客を取り込むときの基本的な商品であり、今後も取引先のニーズに合わせて提供していきたい。

営業品目の図・写真等

【主な営業品目の売上推移】

(単位:百万円)

| 品目 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 |
|----------|--------|--------|--------|
| 精密板金加工分野 | 6 | 13 | 15 |
| レーザー加工分野 | 2 | 10 | 18 |
| その他 | 1 | 8 | 12 |

個人事業主であったコロナ禍ではかなり苦しんだものの、2022年の法人成り、アフターコロナの機運もあり、売り上げは順調に推移。補助金にて獲得した最新のレーザー加工設備の稼働で、レーザー加工分野については、顧客ニーズに対して柔軟に対応ができるようになり、年々受注が増えてきている。

【業務状況】

現在 5 人の従業員を常時雇用している。町工場の技術を着実に次世代に継承していくため、熟練工を積極採用し、中堅・若手社員と共に業務にあたっている。また、将来的には技術を持つ人材が業界全体で不足することが予想されるため、様々な作業分野の技術を習得してもらうために、従業員の多能工化を目標としている。現在、受注増対応のため4名の従業員の採用を計画しており、板金加工やレーザー加工の経験があり、〇〇の資格を有する人を雇用し、今後の受注増を見据え、事業所の生産量をあげていく。

また、レーザー加工分野での競争力向上のため、最新鋭の設備導入を行った際に、銀行から〇〇円の長期借入れをしており、毎月●●円の返済をしているが、完済までの資金的な目途は立っている。

※会社の経営状況、売上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また 売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなどをそれぞれ具体的にお書きください。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【板金加工業界全体について】

〇〇が発表している「〇〇統計調査」を参照すると、コロナ感染拡大直後の世界的な製造業市場の縮小から徐々に回復し、〇〇年にはコロナ前の水準まで戻っていると読み取れる。市場の縮小を余儀なくされて来た金属業界は、緩やかな改善傾向にあり、さらなるユーザーニーズへの対応と、IT 化や機械技術革新の中で一層の技術力や設備の向上が求められている。

市場動向の図等

【当社事業に関わる動向について】

<精密板金加工分野>

既存の取引先(〇社)からも、当社の高品質商品を評価いただいております。今後も底堅く発注いただくと予想。しかし、取引先はまだまだ少なく新規の取引先を増やしていく必要があります。今後は新規顧客へのアプローチが欠かせない。また、取引先からの要望や商品仕様は、年々多様化してきている中で、当社の技術もより高めていく必要がある。

<レーザー加工分野>

高度な技術を要するレーザー加工分野のニーズが増えており、今後も当社への発注は〇〇程度増加する見込み。取引先企業に何度かヒアリングを行った際には、レーザー加工分野は今後も〇〇部品等に不可欠とのことで、確実に需要はあると思料。〇〇研究所が発表している〇〇調査の中でも、レーザー加工は精度が高く、材料にダメージを与えにくいという利点があるため、市場の拡大(2025年には現在より〇割増の拡大)が見込まれる。

<その他>

タレパン加工、曲げ加工、単発プレス加工、後加工、品質検査については、売上規模が小さいながら、当社主力商品であり、今後も取引先や新規顧客からの一定程度のニーズはあると想定される。

※お客様(消費者、取引先双方)が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み

①NC マシンと CAD/CAM、レーザー加工機、レーザーパンチプレス複合機など多様な高性能設備を備えており、高付加価値の商品の提供及び顧客からの様々なニーズへの対応が可能となる。特にレーザー加工分野については、他社に負けない設備を備えている。

②高性能な設備と併せて、単機能工作機械からでも多彩な加工品を生み出すことができる熟練工の技術力があってこそ、高品質・高付加価値の商品が提供できる。

③丁寧で顧客第一の営業ができるよう、日々寄せられるお客様からの意見やニーズを商品に反映できるように日々改良を重ねている。

※自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点をお書きください。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【目標】

利益率の高いレーザー加工分野における当社の認知度向上及び新規顧客開拓による売上増を目指す。

<精密板金加工分野>

前述の通り、既存の取引先はまだ少ないため、今後は新規顧客へのアプローチが欠かせない。また、取引先からの要望や商品仕様が、年々多様化してきている中で、当社の技術もより高めていく必要がある。昨今は、ウクライナ情勢等々による原材料高騰の影響が当社にも波及してきており、取引先への価格転嫁が難しいため粗利率にも影響が出ているため、今後対応策を検討していく。

<レーザー加工分野>

前述の通り、レーザー加工分野は徐々に受注が増加してきており、〇〇業界を中心に今後もさらに増加してくると予想。当社の商品の中で最も売上総利益率が良いため、上記の原材料高騰に対する利益率減少をこの分野で吸収できるように補助事業を通して販路開拓を図っていき、〇〇年までには精密板金加工分野の売上を超え、〇〇程度まで売上増を目標としたい。

<その他>

長期的には、当社の技術力を活かした BtoC 事業にも取り組んでみたいと思う。現状は取引先との関係で適正な価格転嫁を行えない状況が続いているが、BtoC 事業では、当社の高い付加価値の商品を適正な価格設定の上で購入いただけるチャンスがあると見込む。

※1. ～3. でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン(時期と具体的行動)をお持ちかお書きください。