



目標売上額：30億円



本社工場

○本社所在地：新潟県長岡市東高見1-2-16

○事業概要：精密鑄造業

○常時使用する従業員：93名
(2026年4月時点)

○現在の売上高：15.3億円
(2026年3月期)

○法人番号：8110001022925

○Web：https://www.tlw.co.jp/

企業理念・30億円に向けた経営者メッセージ



代表取締役
木村 政幸

ビジョン：『期待を超えるものづくり』

長岡から世界へ： エネルギー・航空機分野における、超耐熱合金等の難易度の高い精密鑄造技術を長岡の地で極める。

社員への貢献： 「個人の職人技」から「強い組織戦」への脱皮を図り、高付加価値化で得た利益は社員の待遇向上と次世代人材の育成（教育）へ還元する。

顧客への貢献： デジタル、AI等の最新技術を駆使し、他社にできない部品供給で顧客価値を最大化する。
地域への貢献： 次世代のモノづくり産業を牽引し、地域の雇用創出と経済活性化の要となる。

売上30億円実現の目標と課題

実施目標

1. 2030年における売上高30億円の達成。
2. 年平均14%程度の成長を目指す。
3. エネルギー・航空機分野を重点成長領域とし、次世代分野の開拓を力強く推進する。

課題

- ・ 属人化の解消：特定のベテラン技術者に依存した製造体制からの脱却と技術の標準化。
- ・ 品質安定化：手直し・再作業の削減により、コスト低減と納期安定化を図る。
- ・ 生産性向上：自動化・省力化による生産能力の拡大
- ・ 次世代人材育成：先端デジタル技術や高度な品質保証を担うエンジニアの育成と、現場の多能工化。

売上30億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. 省力化・自動化への投資：自動機設備の導入により、生産性と生産能力を向上させる。
2. 品質インフラの強化：非接触測定器や先進の検査装置の導入・増設により、高度な品質保証体制を強化する。
3. 先端デジタル技術活用による開発・生産プロセスの革新：最先端のデジタル技術の実装により、複雑形状部品への対応力を強化し、高付加価値化と開発期間の短縮を実現する。

実施体制

- ・ 全部署連携の推進体制：営業・技術・製造・品証が連携する「組織戦」を展開し、先端設備導入から高度な品質保証、新規市場開拓までを統合的に推進する。
- ・ 人材育成と評価の連動：多能工化や先端技術の資格取得を人事評価・待遇改善に直結させ、社員の自律的なスキルアップと挑戦を支援する。

売上高30億円企業への飛躍に向けたシナリオ

■ 成長を支える3つの戦略的背景

- 1.高付加価値市場での差別化：**参入障壁が高いエネルギー・航空機分野の難加工領域へ資源を集中し、優位性を築く。
- 2.先端デジタル技術活用による生産プロセスの高度化：**検査インフラの強化とデジタル造型設備の導入により、高度な品質要求と短納期に対応できる体制を構築する。
- 3.「組織戦」による成長の好循環：**属人化を排した体制で生産効率を向上し、利益を社員へ還元して次なる成長の原動力とする。

■ 30億円達成への3段階ロードマップ

第1期：基盤構築（2025～2026年）

自動化設備導入と技術の標準化を進める飛躍への基盤構築期間。

第2期：軌道確立（2027～2028年）

エネルギー・航空機分野を拡大し、成長軌道を確立。

第3期：目標達成（2029～2030年）

全部署連携の組織戦を確立し、生産と品質の安定化及び高付加価値化により売上高30億円を達成。

