

ステンレス・高合金流通のイノウエ

売上高140億円突破

グループ拡大、29年度250億円目指す

ステンレス・高合金で急拡大している。エ

流通のイノウエ（本社・東京都千代田区、社長・井上浩樹氏）は2025年度、グループ売上高が初めて140億円を突破した。電力や半導体、航空宇宙向けが伸びた。今後自社倉庫を新設し在庫、生産管理受託サービスを始めるほか、M&Aを視野に入れたホールディングス化などを通じて、29年度までに売上高250億円まで拡大するよう目指す。

イノウエでは17年度に36億5千万円だった売上高が、25年度には113億4千万円（前年度比18・2%増）ま

至った。

23年には管機材商社の竹本を子会社化した。両社のシナジー創出により竹本は買収1年目で黒字化を達成。買収前に14億9500万円だった売上高は25年度に28億9千万円まで増え、3期連続増収増益となった。25年度

拡大した。「顧客側で人手が不足する中、あらゆるものを調達できる当社のような商社の存在価値が高まった。さらにコロナ禍での移動制限を機に、地方拠点での売り上げが一段と伸びた」と井上社長は説明。足元まで8期連続増益を達成するに

グループ売上高（イノウエ、竹本の単純合算）は前年度比2割増の142億3千万円となった。

今後の成長エンジンとして期待されるのが、航空宇宙分野における輸出戦略だ。既に同分野において国内向けで実績を有する同社だが、昨年に航空宇宙産業用製品の品質管理に関する国際認証「AS9120B」を取得し、輸出体制を整えた。国内サプライチェーンを構築し、円安を追い風に、日本製金属材料や二次加工製品を米国

に輸出する方針だ。加えてスタートアップ企業との連携やM&Aなどを通じて新規事業の開拓も推進。グループの規模が拡大する中でも組織の肥大化を防ぐために来年10月をめどにホールディングス体制を敷き、スピード感のある経営を目指す。既存顧客の課題解決に向けて、自社倉庫の新設も図る。在庫機能を求めるユーザーに対し、在庫管理システムを構築した倉庫にて生産管理も含めた在庫受託サービスを約2年後に開始する。

