

太子町公有地売却に関する提案書

令和7年7月7日

まどか株式会社

1. 事業目的と基本方針

当社は、市役所、病院、駅、商業施設等の案内図等の作成を行う総合サイン企業である。施設内のサインは多岐にわたり、野外に設置した案内図、建物内の施設案内図、手すりに設置された点字など、大型アクリル製作物・点字案内板/点字運賃表・マボレット点字製品・MRB コートなどがある。

当社は今期で 58 期をむかえる業界でも老舗企業であり、長年の業歴から経験も多く、設計から最終加工まで全て自社一括で製作・施工するノウハウを持っている。設備投資も積極的に行っており、大型(アクリル)レーザー加工、UV 点字印刷(マボレット)、MRB コート(高耐久加工)、二次・三次加工、インクジェット印刷・シルクスクリーン印刷など、サインに関する高い技術とノウハウを元に事業展開している。

現在は富田林中小企業団地(大阪府富田林市中野町東二丁目 1 番 50 号)に本社・工場があり、受注量の増加にともない製作現場の増築を繰り返してきた。しかし、これ以上増築をする場所がなく、現在の仕事量に応じた作業スペース確保が出来ていない。(※全体約 470 坪の敷地内で、生産加工部門 9 部門で作業を行っている。)そのため、繁忙期の入荷荷物、材料、製作スペース、完成品置き場が手狭となっており、作業動線が非効率になり生産性を今以上に上げられない状態となっている。顧客からの引き合いは順調に増加しており、さらなる生産性向上を目的に、大型インクジェットプリンター、大型 NC ルーター、大型の塗装ブースの設備投資を行いたい、現在の工場ではスペースもなく、土地の取得と新たな工場の建設が必要となっていた。

そのような中、運搬・配送が機動力高く対応できる太子インター至近の、当該物件売却に関する募集を知り、新工場の建設用地として、当該物件購入をすべく応募するに至った。

購入した公有地には、当社新工場を建設し移転を予定しており、公有地売却の趣旨である、新たな産業を誘致することにより雇用の創出・地域経済の活性化を図るため、工場の立地目的とする太子町基準(提案基準 26-2)に沿ったものと考えている。

2. 計画の実現性・継続性

取引先からの受注は順調に推移しており、図のとおり売上高は増加傾向であり、直近期の営業利益率は5.2%と収益力も高い。財務の健全性を示す、自己資本比率は直近期で80.9%であり健全性は高く財務上の問題はない。

受注が伸びている現在、現状の工場の生産能力には限界を感じていたため、以前より工場建設用地は探しておりこの度の応募となった。

設備投資のための事業計画書も作成しており、メインバンク含めた金融機関へもすでに相談済みで、融資については前向きな回答を得ている。

工場建設後には、現在ボトルネックとなっている工程の設備投資を考慮しており、具体的に、大型インクジェットプリンター、大型NCルーター、大型の塗装ブースの設備投資を計画している。設備業者には相談済みで、工場建設の予定に合わせ発注を行う予定である。

設備投資後の受注予測、公有地購入資金、工場建設資金、設備購入資金の調達と、返済についての資金計画の詳細は、別添の事業計画書P14～P19を参照。

(単位：千円)	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上高	450,031	550,678	637,333
営業利益	▲ 3,691	23,537	32,884
経常利益	▲ 720	23,911	35,064
当期利益	▲ 185	20,019	25,460
減価償却	26,679	19,738	18,358
現預金	60,619	106,558	73,863
総資産	366,691	415,673	363,828
借入金（役員借入金）	78,994	68,698	706
純資産	249,170	415,673	294,649

3. 地域活性化

当社の本社が移転することにより、地域へ下記の活性化効果が見込める。

① 雇用の創出

当社の従業員は現在36名であるが、工場移転により10名の増員（46名体制）を予定している。

添付の事業計画書でも売上が増加すると連動し増員を計画している。

② 税収の増加

設備投資を行う事業計画1年目である2026年9月期は、設備投資に伴う減価償却費の増加、その他経費が増加することにより、一時的に大幅な収益源となるが、翌年の2027年9月より収益が回復する予定である。収益回復に伴い、納税額も増加していくため太子町の税収の増加に寄与する。

③ 人口流入の促進

工場移転に伴い、将来的には弊社従業員の転居も一定数見込める。また雇用機会の増加により一定数の人口流入も見込める。

4. 波及効果

① 雇用の創出による波及効果

企業の従業員が地域で生活することで、地元の商店やサービス業への消費の増加が予想される。これにより、地域の経済循環が促進される。

② 地元企業への発注増加

将来的には当社の仕入先、外注先となりうる地場企業への発注が予想される。

5. 事業実績

当社は 58 期をむかえる企業であり、多くの案件に対応し業界でも一定の知名度がある。現在の本社工場は、受注の増加に応じ生産能力を増加させるため、増改築を繰り返してきた。また近隣に第二工場があり、生産のために工場間の移動も発生しこれ以上の生産性能力の向上は望めない。顧客からは引合いが年々増加しており、生産能力を超える受注は断ってきた。このような状況下で 2024 年 9 月期の売上実績は 637,333 千円であり、2025 年 9 月期は約 700,000 千円の売上を見込んでいる。現状の体制ではこの売上が限界に近いと考えている。

新工場建設に当たっては、これまでの事業実績の経験を活かし、材料搬入～生産～検品～出荷まで効率的なレイアウトの配置、これまでスペースの関係上導入できなかった、大型設備を導入し生産能力を現状の約 1.3 倍まで増加させ顧客の要望に応えたい。

6. 地域連携と周辺への配慮

工場建設に際しては、周辺の生活環境を考慮し、渋滞をまねかない搬入経路を確保し、建設廃材は法令に基づく適正処分を行う。

今まで公有地を定期的に駐車場として借りておられている事をお聞きしていたので協議の上、弊社休業日の土曜日・日曜日に関して、駐車場をお貸しするなど、臨機応変に対応し、周辺住民とコミュニケーションをとり協調したい。