



当社製品であるプラスチック容器製品

- 本社所在地：福岡県三潞郡
- 事業概要：プラスチック容器設計・製造
- 常時使用する従業員：100名(2024年12月期)
- 現在の売上高：25億円（24年12月期）
- 法人番号：9290001052945
- Web： <https://sugipla.co.jp/>

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役  
本村 和也

### 【企業理念】品質は財産、製品は真心

当社は、飲料・調味料用プラスチック容器を中心に、多品種少量生産による幅広い顧客ニーズへの対応を、ISO国際認証の取得による徹底した品質管理で提供しております。社会に広く貢献できる企業を目指し、環境に配慮した製品開発を積極的に進めるなど、「サステナビリティ×品質」の両立により、プラスチック容器の価値創造を通じて循環経済へ貢献します。変化を恐れず、挑戦を楽しみ、地域やパートナー企業とともに成長していくため、環境対応型容器の開発・海外展開の推進・新規事業の創出・地域資源の活用などに取り組み、当社に関わる全ての人の幸福を実現します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2034年12月期の売上高100億円の達成に向け、持続可能な社会に貢献する環境配慮型製品の開発強化、自動化設備の導入による安定供給体制の構築、垂直統合によるバリューチェーンの拡張、コア資産を活用した新規事業の立ち上げを実現する。

### 課題

- ・工場のハード制約に伴う生産キャパシティ限界による機会損失
- ・環境配慮型の高付加価値プラスチック容器の安定供給への対応
- ・生産工程の自動化による生産性向上および賃上げの実現
- ・成長戦略を実現する設備資金および運転資金の確保

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 売上高100億達成のための具体的措置
  - ・工場新設によるハード制約の解消と生産能力の最大化
  - ・自動化設備の導入による生産性向上と賃上げの実現
  - ・環境配慮型製品の開発強化・拡販による循環経済への貢献
  - ・農業事業の立ち上げによる地域経済への貢献
  - ・M&Aによる垂直統合とバリューチェーンの拡張

### 実施体制

- 社内体制
  - ・売上100億達成に向けたプロジェクトチームの発足
  - ・スマートファクトリー化に対応した人材育成体制
- 社外体制
  - ・大学パートナーや技術パートナーとの共同研究体制
  - ・金融機関および各種支援機関との連携強化

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

## 自由記載（売上高100億円実現に向けた具体的措置）

### ○具体的措置①：工場新設によるハード制約の解消と生産能力の最大化

老朽化・機能分散による非効率性が課題となっていた第一・第三工場の機能を統合し、新工場を建設。これにより、これまで稼働制約の原因となっていた保管スペースの逼迫問題を解消し、生産工程の流動性と安定稼働率を改善。主力製品であるプリフォーム・プラスチック容器の生産能力が増加し、確実なシェア拡大に寄与する。

### ○具体的措置②：自動化設備の導入による生産性向上と賃上げの実現

新工場への集約による運搬作業ロスの抑制に加え、自動化設備の導入によるスマートファクトリー化を図り、生産性向上と人的リソースの再配置を行う。定型作業を徹底して自動化し、労働生産性の年平均上昇率12.4%の向上を目指す。また、当工場稼働年度を基準に2028年より3年間の給与支給総額の上昇を年平均5.2%上昇を実現。

### ○具体的措置③：環境配慮型製品の開発強化・拡販による循環経済への貢献

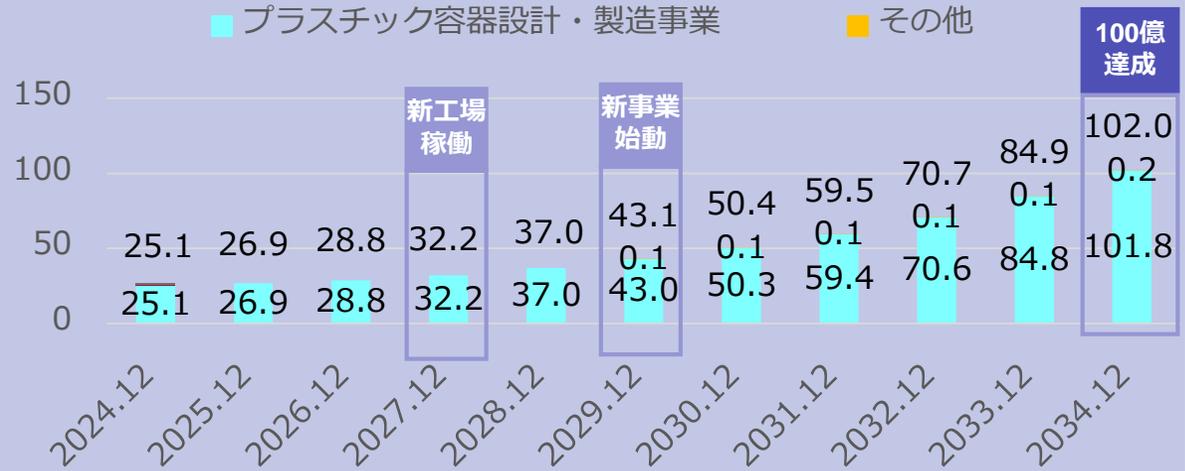
プラスチック容器メーカーとしての責務を果たしつつ、脱炭素・資源循環社会の構築に貢献する製品ポートフォリオの拡充に注力。異業種との共同開発や再生材・バイオマス素材の活用を通じ、環境配慮型の高付加価値製品の開発・拡販を加速する。環境配慮型プラスチック製品の可能性を広げ、持続可能な未来を創造する。

### ○具体的措置④：地域資源を活用した農業事業の立ち上げによる地域経済への貢献

地域経済の活性化に貢献するために、所有する田畑と地域の耕作放棄地を活用した野菜直売プロジェクトを新規事業として新たに発足。道の駅や地元マルシェ、ふるさと納税制度を活用した販路開拓に加え、農業体験・収穫イベントなど、地域住民・教育機関との連携による地域一体型の事業モデルを構築する。企業の社会的責任(CSR)およびESG投資観点からの価値向上も目指す。

### ○具体的措置⑤：M&Aによる垂直統合とバリューチェーンの拡張

ミネラルウォーター製造工場や通販会社のM&Aを推進し、新たにBtoC市場へ進出する。これにより、バリューチェーンの垂直統合がなされ、消費者との直接的なブランド関係構築による当社の循環経済への取り組みアピールや顧客データの活用による製品開発の強化に繋げることで、企業価値の最大化を実現する。



### 【社内体制】

- 部門横断型の専任チームを編成し、戦略の立案と実行を一体で推進。定例会議・KPI管理を通じ、目標の進捗と課題を共有・改善していく
- 自動化設備に対応するため、操作やデータ活用を含む教育研修を体系化。若手人材のスキルアップによる競争力強化を図る

### 【社外体制】

- 新素材や高付加価値製品の開発に向け、大学・研究機関等と共同で技術検証を実施。技術の高度化と人材育成においても連携を図る
- 金融機関と連携し、設備投資や資金調達を計画的に実行。経営相談や事業モニタリング支援も受け、外部知見を経営に取り入れる