



工場外観

- 本社所在地：岐阜県関市
- 事業概要：建設工事業、製造事業、就労支援事業、外国人派遣事業、保育園運営事業
- 常時使用する従業員：23名
(2025年9月時点)
- 現在の売上高：12億円
(2025年9月期)
- 法人番号：7200001033559
- Web：https://sansoperry.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
加藤 雅之

「遮熱」と「リサイクル」を核に持続可能な未来を創造

山創株式会社は、「遮熱」によって、安全職場・空調効率改善・エネルギーコスト削減で気候変動への具体的な解決策を提示していますが、さらに、「リサイクル」によって、自動車等の廃材を高付加価値資材へと再製し、自動車産業等へ還元することにより、サーキュラーエコノミーを推進していきます。また、工場の環境や従業員の処遇改善にも投資を行い、社員を大切にし、一丸となってビジョンを達成したいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円、2031年の売上高120億円の達成に向け、新たにリサイクル事業により高付加価値な新素材の開発・製造・販売、その他太陽光パネル事業への進出により、事業拡大を行う。リサイクル事業は、大手自動車メーカーとの強固なパートナーシップを基盤に、今後、他の自動車メーカーや建材業界へとその領域を拡大することで、爆発的な成長を見込んでおり、当社の中核事業としてさらなる発展が期待されている。

課題

現在の生産能力は、我々が掲げるビジョンと急速に拡大する市場需要に全く追いついていないのが実情だ。特にリサイクル事業では、大手自動車メーカーからの期待は極めて大きく、相談は受けるものの受け皿となる基盤がない。このままでは、現在の大きなビジネスチャンスとパートナーからの信頼を失いかねない。本格的な量産体制を構築するための大規模な製造拠点の確保と抜本的な設備投資は、一刻の猶予も許されない喫緊の経営課題である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

成長の最大のボトルネックとなっている生産能力の制約を解消するため、交通の要衝である美濃加茂市に、新たな中核工場を新設する。本工場では、選別済みのリサイクル素材を受け入れ、粉碎・樹脂配合・攪拌・乾燥までの既存工程に加え、これまで他社が行っていたプレス加工および樹脂含浸によるシート再生までを一気通貫で実施できる体制を構築する。これにより、サウンドブルー材の原料から最終シート成形までを自社内で完結でき、生産能力の大幅な向上とリードタイム短縮を実現し、大手企業からの大規模受注にも安定して対応できる生産基盤を確立する。

実施体制

製造事業部の既存の洞戸工場に加え、美濃加茂工場を新設し、廃材のリサイクルおよび高付加価値資材の製造体制を強化する。新工場では、原料受入から加工・成形までの一貫生産を可能とし、生産効率と供給安定性を高める。また、販売機能を担う営業部門に関東支店・関西支店を設置することで、主要市場へのアクセスを強化し、全国規模での販路拡大を図る。人員については、障がい者就労事業や外国人派遣事業との連携により安定的に確保し、多様な人材が活躍できる体制を整えることで、持続的な事業成長と地域雇用の創出に貢献する。

売上高100億円実現の目標と実施体制

【実現の目標】

当社は、2030年に売上高100億円、2031年の売上高120億円を達成することを中期的な経営目標として掲げている。2026年以降は新工場の稼働と新素材の量産化により売上が大きく伸び、2031年に向けて急成長フェーズへ移行する計画である。その成長を牽引するのが、リサイクル事業を基盤とした高付加価値素材の開発・製造・販売である。現在すでに大手自動車メーカーとの強固なパートナーシップを構築しており、安定した原料供給と販売先が確保されている。今後は、この実績をもとに他の自動車メーカーや建材メーカーへ販路を拡大し、グラフに示されるような売上の急拡大を実現する。さらに、太陽光パネル関連事業にも進出し、太陽光パネル販売や設置工事業を展開することで、再生可能エネルギー市場の成長を取り込む。これにより、売上構造を多角化し、120億円達成に向けた複数の収益源を確立する。

【実施体制】

当社は「製造体制の強化」「営業体制の拡充」「人材確保の安定化」という3つの柱で事業拡大を支える組織体制を構築する。

①製造体制（洞戸工場＋美濃加茂工場）

既存の洞戸工場に加えて美濃加茂工場を新設し、原料（廃材）受入から粉砕・樹脂配合・攪拌・乾燥までの既存工程に加え、プレス加工および樹脂含浸によるシート再製までの一貫生産体制を構築する。これにより、生産能力の大幅向上、大量発注への対応、供給安定性の強化、コスト競争力の向上が実現し、2026年以降の売上急成長を支える生産基盤が整う。

②営業体制（岐阜県本社・名古屋・関東・関西の4拠点）

岐阜県本社及び名古屋支店に加え、新たに関東支店・関西支店を開設することで、主要顧客へのアクセスを強化。全国規模での販路拡大と新規顧客獲得を促進し、売上拡大の根拠となる営業体制を確立する。

③人材確保体制（多様な人材の活用）

障がい者就労支援事業や外国人派遣事業と連携し、安定した人材確保を実現。地域人材も積極採用し、多様な人材が活躍できる環境を整えることで、持続的な生産体制と雇用の創出を可能にし地域社会へ貢献する。

