



外観

- 本社所在地：岡山県岡山市北区
- 事業概要：自動車触媒から白金属の回収、自動車エアバッグの回収及び運搬請負、非鉄金属リサイクル
- 常時使用する従業員：24名
(2025年11月時点)
- 現在の売上高：57億円
(2025年11月期)
- 法人番号：2260002013014
- Web：https://kane-hira.com/

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
平田 佳彬

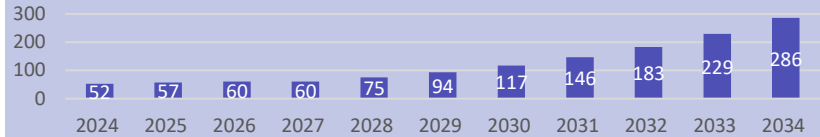
限りある貴重な資源の有効活用を通じて、循環型社会の形成に貢献する

- ・弊社は自動車廃マフラー（触媒コンバーター）に含まれる希少金属を高度な分解、選別技術により回収し、再資源化することで、国内資源循環の中核を担う企業を目指しております。
- ・近年の急速な事業拡大により、処理能力・組織体制ともに限界に近づいているため、この度、弊社敷地内に新社屋を建設し、管理機能・DX基盤、人材受入能力を抜本的に強化します。
- ・今後一層、顧客企業様には「安定・適正・迅速」な取引環境を提供し、地域社会には「地元根差した雇用創出・若手人材の採用育成」を通じて持続可能な産業基盤を残してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、成長基盤の要となる新社屋を2027年に建築し、以降は年率25%程度の成長を目指す。2034年には最終目標である売上高250億円達成を目指す。



課題

1. 従業員増加に対し事務管理機能が不足しており、業務効率低下と処理量拡大の制約要因となっている。
2. レアメタル価格高騰により廃触媒の確保競争が激しく、安定調達体制の強化が不可欠。
3. 急成長に対し管理体制・DX基盤が未整備であり、生産性向上の阻害要因となっている。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. 新社屋建設による成長基盤強化を軸として、人員受入能力の大幅拡大、生産管理機能の高度化、およびDX導入基盤の整備を推進し、処理能力の飛躍的向上と働きやすい環境を実現。
2. 解体業者との直接契約拡大、全国集荷体制の確立、長期供給契約の締結により現状の調達ネットワークを拡大。
3. DXによる在庫・物流の一元管理、生産管理システム導入、業務効率の抜本改善。

実施体制

1. 代表取締役を責任者とする成長戦略推進体制を構築し、中期経営計画の進捗管理を実施。
2. 新社屋整備により営業戦略機能、生産管理機能、DX推進機能を強化。
3. 仕入量、処理量、回収率、労働生産性等の指標を定期的にモニタリングし、KPI管理体制を構築。
4. 解体業者ネットワーク、貴金属取扱企業、金融機関、支援機関との外部連携体制を強化。

※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

売上高100億円実現の目標と成長手段

<現状と目標>

現在売上高:57億円 100億円目標達成時期:2030年 250億円目標達成時期:2034年

新社屋 (成長基盤) 2027年完工後の年平均成長率:約25%
廃触媒処理量の拡大、仕入ネットワーク数の増加、回収率の向上、従業員数の増加、生産性向上
新社屋建設による成長基盤強化
人員受入能力の大幅拡大、生産管理機能の高度化、DX導入基盤の整備処理能力の飛躍的向上

本宣言は、新社屋建設を核とした成長基盤整備を起点に処理能力拡大、調達力強化、DX推進を一体的に実行する弊社事業計画と完全に整合するものです。弊社は都市鉱山リサイクル分野の中核企業として持続的成長を実現し、2030年までに売上高100億円の達成を確実に履行します。

