



## 本社パッケージング事業部

- 本社所在地：東京都西多摩郡瑞穂町
- 事業概要：包装材料製造業
- 常時使用する従業員：58名  
(2026年1月時点)
- 現在の売上高：11億円  
(2025年12月期)
- 法人番号：7013101004481
- Web： <https://www.oizuru.co.jp>

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長  
生出治

## 「緩衝包装で社会課題を解決」

生出は利潤追求を第一義とせず、企業を社会の公器として捉えCSRを経営の中心に据えることを重要視しています。利潤は、正しい目的を活かした社会課題解決の結果として得られるものと考えています。そのため、利潤を追い求めるのではなく、社会に貢献することを第一義に、倫理観を持った経営を推進しています。また、変化を恐れず市場・製品を見直し、緩衝包装技術を核に価値ある製品・サービスを提供。サプライチェーン視点で物流改革とサプライヤー育成にも取り組み、ESGにも耐えうる強靱な企業を目指し、事業を行っています。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2050年の売上100億円達成を目標に事業拡大を図る。新工場設立による増産体制の構築や本社・長野営業所に加え、新たな国内拠点（東北・関西・九州）の設立、また同業加工会社2社からの事業譲渡（M&A）による事業買収を行うことで販路開拓を行う。経済発展著しい東南アジア諸国数国への進出も目指す。

### 課題

- ・自社開発新素材の国内認知度の獲得
- ・新規拠点設立による社員数増加及び教育
- ・東南アジアでの営業活動
- ・東南アジアでの現地社員採用
- ・M&A買収時の資金調達

## 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100億円実現のために、日々の営業活動強化に加えて、以下の新施策を実施する。
- ①自社開発の環境対応素材「エルココフォーム」の営業拡大
  - ②低温物流用の新たな包装資材開発による成長市場への事業進出
  - ③低温物流ニーズが高まる東南アジアへ自社開発製品の販売展開
  - ④既存のBPO事業に顧客先常駐サービスも展開
  - ⑤国内同業加工会社のM&A
  - ⑥新工場設立による製造量強化体制の構築

### 実施体制

- ・営業人員の新規採用
- ・製造現場社員の新規採用
- ・大手サプライヤーと共同での新製品開発体制
- ・東南アジアの法整備・商慣習に強い専門家への委託・雇用
- ・M&A仲介会社/会計法人への委託
- ・新工場移設に伴う建設会社への委託
- ・その他新規事業に伴うマニュアルの作成、研修開発、社内情報収集を行う部署立ち上げ

売上高100億円実現までの方針

株式会社生出は、緩衝包装材・梱包材の企画設計から製造、量産、納品までを一貫して担う強みを有し、包装事業・エコマテリアル事業・BPO事業の3領域で事業を展開しています。設計から加工までワンストップで行える会社は国内では少なく、長年大手企業と直接取引を行う等、安定した顧客基盤を有しています。近年は、包装物流業界での環境問題・物流問題・人手不足という社会課題に対し、環境対応素材の開発や物流・保管効率向上を目指した包装設計、物流付帯業務のアウトソーシングサービス（BPO）を推進することで課題解決に取り組み、物流の上流から下流までをトータルでサービス提供できる体制を整えています。今後は、売上高100億円の達成に向けて、自社開発新製品である環境対応素材「エルココフォーム」の営業拡大、低温物流マーケットへの進出、国内拠点の新設、国内同業他社からの事業譲渡（M&A）・業務提携による販路開拓も図り、国内外での供給体制とサービス提供力を強化してまいります。

