



本社/クリエイトセンター

- 本社所在地：広島県廿日市市
- 事業概要：ステンレス鋼の溶接焼取り・さび取り資材の研究開発～製造～販売まで一貫ものづくりの総合企業
- 常時使用する従業員：57名
(2025年5月時点)
- 現在の売上高：10.2億円
(2025年5月期)
- 法人番号：4240001003148
- Web：https://chemical-y.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
山本 弘幸

技術で社会に貢献/お客様と共に進化/社員と家族を幸せに

我々は、中性塩電解技術のパイオニアとして「Made in Japan(Hiroshima)」の誇りを胸に高品質な商品を世の中に提供し続けています。お客様と社会の発展に貢献し、社員の幸せに寄与することが我々の使命です。世の中は激しく変化しており、柔軟かつ的確な技術開発と市場の開拓が不可欠となっています。我々の化学と電気を融合した技術の可能性は∞です。既存市場への更なる深耕と新市場への進出で事業拡大を図ります。そのために、必要な人材の獲得及び育成を強化し、職場の活力を更に高めます。また、自社技術を活かしたボランティア活動で地域の美化にも貢献します。我々は、100億企業、そして100年企業を目指し、社員と共にチャレンジし続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- Step1：2030年 売上高30億円を突破
- ・既存事業のシェア拡大と他用途への応用等による新市場開拓
 - ・確かな技術を持つ企業との連携で課題解決力強化（拡大AMC^注）
- Step2：2050年 売上高100億円達成
- ・新分野/新市場での事業拡大/溶接関連以外への市場シェアを拡大
 - ・現場へのソリューション提供の拡大（モノ売りからコト売りへ）
 - ・新たな事業軸の創出・定着・拡大（電解技術のパラダイムシフト）

課題

- ・拠点分散(開発と製造)による部門間の連携希薄
- ・製造スペース不足と非効率な作業動線
- ・製造計画、在庫管理、物流管理の一元化（IT化、DX化の不足）
- ・電解技術の限られた適用領域（溶接関連市場への高い依存度）
- ・蓄積したナレッジの高度解析および次世代への承継不足
- ・閉塞的な商流構造（新市場・海外展開・外部企業連携の不足）

(注) AMC…Advanced Maintenance Center/受託事業部

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：部門間の連携強化、原料～商品までの動線合理化による製品生産キャパの拡大と在庫保管機能の拡充
- ②新設備導入：製品品質の安定化、多様な顧客ニーズに対応する製品ラインナップの拡充とリードタイムの短縮
- ③開発・製造・物流プロセスの見える化：現場で培ったノウハウを基軸としたケミヤマ流DXの確立と次世代への技術承継
- ④受託事業(AMC)拡大：協力企業との連携で新しい現場に挑戦
- ⑤新たな商流の構築：技術を軸に異業種マッチングや代理店/販売店との連携強化、一般消費者向けECサイト開設等で商流を拡大

実施体制

代表者主導で100億達成の道筋を描き、アクションプランを設定。各テーマにPJ統括(部長級)を置き、マイルストーンを設定してチームで推進。また、定期的なミーティングで進捗と課題を共有して、ベクトルを合わせながらアプローチしていく。

【PJチームの例】

- ・新設備導入：開発から製造つまりラボから量産スケールの両面で成立させる必要があり、組織横断のPJチームで連携し推進
- ・新市場の技術拡大：当該分野に精通する他社と連携し、社内/社外問わず技術的価値観が合致するメンバーとの協働で推進