



本社工場（大阪府泉南市）

- 本社所在地：大阪府泉南市男里6丁目4番25号
- 事業概要：工業用クレープ紙（再生紙）の製造・販売、オーダーメイド再生紙、資源循環サービス等
- 常時使用する従業員：49名（2026年9月時点）
- 現在の売上高：12億円（2025年9月期）
- 法人番号：8120101044117
- Web：https://www.sanyo-paper.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
原田 六次郎

私たちは紙創りを通してお客様と喜びを共有し、環境に配慮した循環型社会に貢献します

1928年の創業以来、古紙を再生したクレープ紙づくりを通じて、地球からいただいた資源を生かし、循環させることに取り組んできました。2028年に創業100周年を迎える当社は、10年ビジョン「めぐる価値を社会に届ける企業へ」を掲げ、2036年に売上高100億円を目指します。お客様・地域・パートナーと共に循環の輪を広げ、全国の中小製紙会社の技術をつなぐことで、循環型社会に欠かせない存在へと進化します。成長の成果は社員の待遇改善と挑戦の機会、地域の雇用として還元し、全国から「ここで働きたい」と人が集まる会社をつくりまします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年に売上高100億円の達成を目指す。2026年9月期見込み（約13億円）から年率約23%の成長を目指し、2029年に約20億円、2032年に約40億円を中間目標とする。

- ・既存事業（製袋用・包装用クレープ紙、仕入・加工）：約29億円
- ・既存新事業（オーダーメイド再生紙、PELP!等）：約25億円
- ・新事業（環境配慮型の新製品・新用途、海外展開、環境経営支援等）：約50億円

課題

- ①主力のクレープ紙市場は成熟しており、既存事業の成長率は年4～5%にとどまる。売上の約半分を新事業で創出する必要がある
- ②新製品・新用途を生み出す開発体制とマーケティング機能の不足
- ③約45名から約249名への組織拡大に向けた採用力、次世代経営幹部・デジタル人材の育成、熟練技能の継承
- ④設備の老朽化と、小ロット・多品種生産に対応する生産能力の不足

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

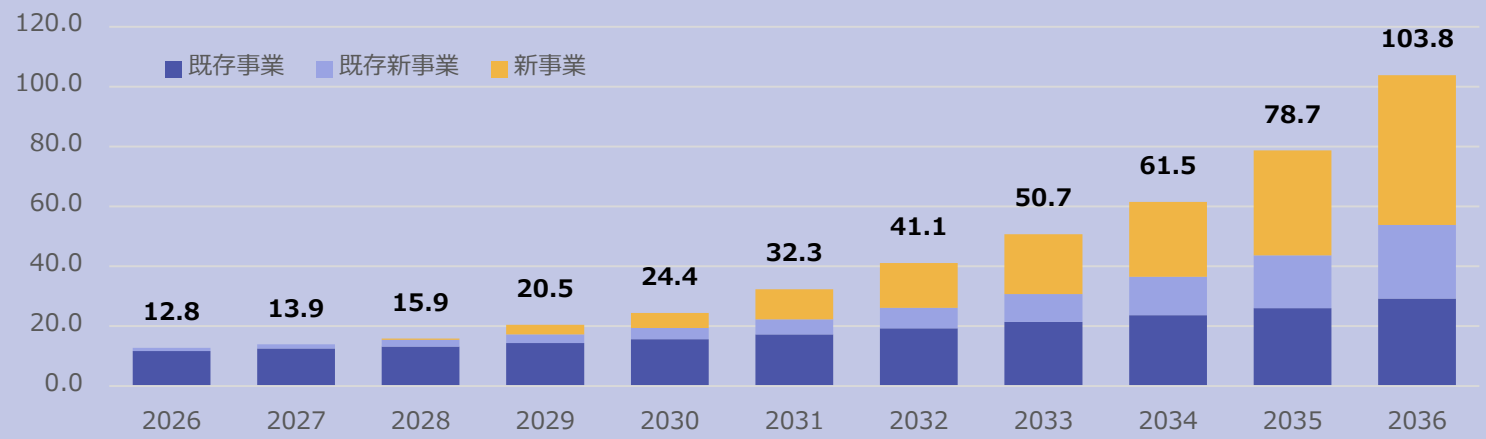
- ①既存事業：クレープ紙の新用途開発と機能性包装材への展開、包装資材の商社機能の強化
- ②既存新事業：顧客の古紙・廃棄物を再生紙にするオーダーメイド事業を主力化（年間250バッチ体制）、PELP!による資源循環サービスの拡大、SUMIDECOの工業用途展開
- ③新事業：脱プラ代替紙・CNF配合紙等の環境配慮型新製品、ベトナムを皮切りとした海外展開、環境経営支援サービス・地域循環ネットワークの事業化
- ④設備投資・M&A：創業100周年に向けた工場改修とIoT・AI活用によるスマート工場化、特殊紙メーカー等のM&Aと中小製紙会社の連携（CPF構想）による生産能力・技術の拡充

実施体制

- ・社長・専務と次世代経営幹部（営業部長・総務部長・生産部長）による「100億プロジェクト」を推進母体とし、部門別3か年計画を月次で予実管理
- ・人事部を新設し、新卒・専門人材の計画採用、評価制度・教育体系を整備（人件費年5%向上を目標）
- ・経営企画機能を設け、新規事業・M&Aを推進
- ・地域企業・自治体・研究機関・パートナー企業との共創体制を構築し、外部専門家の伴走支援も活用

売上高100億円実現の目標と計画

売上高計画（億円）



（億円）	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
既存事業	11.7	12.5	13.2	14.4	15.7	17.3	19.3	21.4	23.7	26.0	29.2
既存新事業	1.1	1.4	2.2	2.9	3.7	5.0	6.8	9.3	12.8	17.7	24.6
新事業	-	-	0.5	3.2	5.0	10.0	15.0	20.0	25.0	35.0	50.0
合計	12.8	13.9	15.9	20.5	24.4	32.3	41.1	50.7	61.5	78.7	103.8

※9月決算。2026年は2026年9月期の見込み。既存事業＝製袋用・包装用・仕入・加工、既存新事業＝オーダーメイド（SUMIDECO含む）・PELP!・crep、新事業＝新製品・新用途開発、海外市場開拓、環境経営支援サービス、地域循環ネットワーク

100億円に向けた3つのステップ

- STEP1 基盤構築（2027～2029年）**
売上高 約20億円
- ・オーダーメイド・PELP!の営業モデル確立、年間250バッチ体制
 - ・新製品の事業化、ベトナム進出準備
 - ・人事部新設、IoTによる設備監視・技能の標準化

- STEP2 成長加速（2030～2032年）**
売上高 約40億円
- ・新製品・新用途を主力事業に育成
 - ・海外（ベトナム）で事業開始、地域循環モデルの展開
 - ・M&A・製紙会社連携による生産能力の拡充

- STEP3 拡大（2033～2036年）**
売上高 100億円
- ・新事業が売上の約半分（約50億円）を担う
 - ・インドネシア等への海外展開の拡大
 - ・スマート工場化・少人数操業の確立、約245名体制

- 2036年の姿**
- ・売上高 約104億円（既存29／既存新25／新事業50）
 - ・従業員 約245名、1人当たり売上高 約4,200万円
 - ・「めぐる価値を社会に届ける企業」として循環型社会を牽引