



主力製品「AdBlue®」千葉工場

- 本社所在地：千葉県八街市
- 事業概要：高品位尿素水「AdBlue®」の製造・販売および環境関連資材の供給
- 常時使用する従業員：34名
(2026年3月時点)
- 現在の売上高：17億円
(2026年3月期)
- 法人番号：9040001104374
- Web：https://maruyama-kasei.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
松浦 陽平

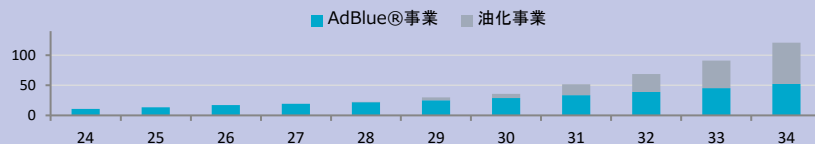
「排気を科学する」技術から「技術で環境社会に貢献する」ことを目指す

「排気を科学する」という理念を達成するために、創業以来、高品位尿素水「AdBlue®」の製造・供給を通じて、ディーゼル車の排気ガス浄化と大気環境保全に真摯に向き合ってきました。その中で見えてきた既存顧客が抱える廃タイヤ処理の課題を解決すべく、「廃タイヤ油化処理事業」へ大型投資を実施することで、更なる循環型ビジネスを推進します。新たな「技術で環境社会に貢献する」という理念のもと、廃タイヤの処理方法を、従来の焼却処理（サーマルリサイクル）から乾留熱分解による油化処理（ケミカルリサイクル）へ転換することで、地域から脱炭素社会を実現し、地球環境の保護に寄与するとともに、事業成長によって創出した価値は積極的な賃上げや労働環境改善を通じて従業員へ還元しつつ、売上高100億円企業へと飛躍します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年に売上高100億円を達成する。主力であるAdBlue®事業の堅調な拡大（年率15～20%成長）を基盤としつつ、新設する「廃タイヤ油化処理事業」を第2の収益柱へと育成し、全社売上高100億円への飛躍的な事業成長を実現する。



課題

【内部的要因】現状は主力である「AdBlue®」事業に売上が集中しており、持続的成長とリスク分散に向けた「第2の収益の柱」の確立が不可欠。
【外部的要因】年間約100万t発生する廃タイヤ処理の約83%を燃焼（サーマルリサイクル）に依存しており、CO₂排出削減と資源循環（油化）の推進が構造的課題。
【新規事業の安定化】廃タイヤ油化処理（ケミカルリサイクル）の推進では、原料の廃タイヤが他リサイクル用途でも需要があり、安定的な調達が必要となる。継続的かつ安定的な事業運営に向けて、必要量を確保できる原料調達体制の構築が不可欠。
【操業体制】大型プラント稼働に伴う、安全かつ高効率な操業技術の早期確立と専任オペレーション体制の構築。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

【油化プラント建設によるサーキュラーエコノミーの実現】
廃タイヤ油化装置の導入および新工場を建設。密閉・無酸素環境下における間接加熱熱分解により、廃タイヤから重油（1種1号）相当の「良質な再生燃料油」や「再生カーボン」等を高効率に抽出・再資源化する。
【既存顧客基盤を活かした強固な原料調達ルートの確立】
「AdBlue®」事業で強固な取引関係にある全国の物流・運送会社、自動車ディーラー、ガソリンスタンド等のネットワークを最大活用して原料となる廃タイヤを安定調達。廃タイヤの有償処理料と再生二次製品の外販による高収益ビジネスモデルを確立する。
【地球資源保護と脱炭素（カーボンニュートラル）への貢献】
従来焼却されていた廃タイヤをケミカルリサイクルすることで天然資源を保護。さらに回収した再生燃料油は、温対法上調整排出量における「CO₂ゼロカウント燃料」として自社活用および提携先へ供給し、地域・サプライチェーン全体の脱炭素化を強力に牽引する。

実施体制

【専門部署の新設とオペレーション技術者の計画的採用・育成】
トップ主導により新規事業を統括する専門部署を新設、プラント長および専任技術オペレーターを採用・育成する。事業進捗および生産能力の拡大に合わせて段階的な増員・組織体制の強化を推進する。
【強力なパートナー企業との連携体制】
プラント開発元との技術連携に加え、設備導入および調達面においても商社との強固な協力関係を構築。設計・据付工事から試運転調整、中間処理業等の許認可取得まで確実な稼働・事業化体制を整備する。
【営業・販売強化に関する取り組み】
既存事業の中心顧客である物流・運送会社、自動車ディーラー、ガソリンスタンド等への営業強化で、安定した廃タイヤの供給と、「AdBlue®」販売拡大を推進する。