100億宣言

# 株式会社ファイマテック（化学品製造業）

株式会社 ファイマテック



相馬工場新建屋

〇本社所在地：東京都千代田区
〇事業概要：鉱産物を中心とした素材の製造・輸入販売
〇常時使用する従業員：76名
（2026年9月時点）
〇現在の売上高：76億円
（2025年9月期）
〇法人番号：6010401025614
〇Web：https://www.fmt.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
片山　正人

### 素材の力を磨きあげ、幸せな社会づくりに貢献する

当社は、製紙用炭酸カルシウムの製造から事業をスタートし、製紙分野における輸入製品の販売へと事業領域を広げてきました。さらに、そこで培った技術と鉱産物に関する知見を他分野にも展開し、鉱産物を中心とする素材メーカーとして成長することを目指しています。当社が扱う素材の多くは、最終製品の中では目に見えない存在です。しかし、社会や産業を支えるうえで欠かすことのできない素材でもあります。目に見えない素材の分野で成長し、売上高100億円を達成することで、当社が顧客、ひいては社会に必要とされる企業であることを示していきます。その実現に向けて、技術力と提案力を磨き、付加価値の高い製品づくりを進めます。また、その生産基盤を構築するため、相馬工場への設備投資を積極的に行います。人口減少が進む地域において、高収益工場として発展・存続させ、雇用と事業活動を通じて地域社会にも貢献していきます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2031年に売上高100億円を達成する。
製紙向けを中心とする既存事業の維持・成長を基盤としながら、新規事業への設備投資と量産化を進め、その売上を上乗せすることで目標を実現します。
達成後も、新規事業をさらに拡大することにより、売上高100億円以上を持続的に確保できる事業基盤を構築します。

### 課題

既存事業では、縮小傾向にある印刷用紙市場に対応しながら、収益基盤を維持・拡大することが課題です。そのため、適正な価格転嫁を進めるとともに、印刷用紙向けからパッケージ向けへの事業展開、新たな塗工用顔料・製紙用薬品の開発、顧客ニーズに対応した輸入製品の市場開拓を進めます。新規事業では、2026年に稼働した相馬工場の小型生産機兼パイロット設備を活用し、顧客ニーズを的確に把握したうえで、大型生産設備の導入につなげることが課題です。併せて、付加価値の高い製品を継続的に開発・量産できる技術・生産体制を構築します。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

既存事業では、DX・AXの活用により事務部門の生産性を向上させます。一方、新製品や輸入製品の販売には、顧客への技術提案や市場開拓が必要となるため、営業部門の人員を増強します。また、既存事業の主要生産拠点である岡山工場および富士工場への設備投資を行い、製紙分野における収益力の維持・向上を図ります。
新規事業では、研究開発、生産技術、営業、工場が一体となって事業化を推進します。新規事業の量産拠点となる相馬工場では、既存のパイロット設備に加えて生産機を1基または2基増設し、量産体制を構築します。各部門の業務拡大に対応するとともに、将来を担う若手人材の育成につなげるため、効率化と採用強化を並行して進めます。

### 実施体制

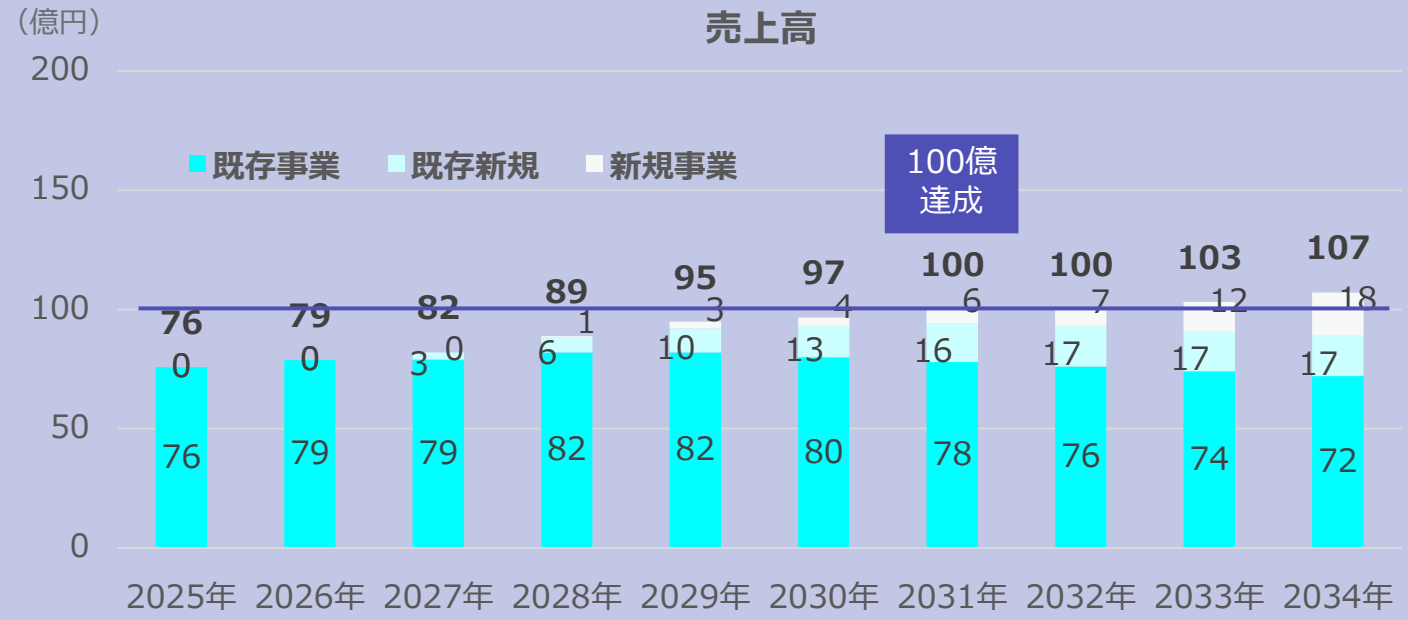
既存分野においては、DX/AXを活用し、事務部門を効率化します。一方で、新規製品の販売や輸入品の扱いは手間がかかるため、営業の人員増を進めます。既存分野でも岡山工場と富士工場には設備投資をして製紙分野での収益も維持・拡大していきます。
新規事業では研究開発～生産技術～営業～工場と各部門が連携して進めていく必要性があります。相馬工場では、現在のパイロット機に併設して生産機を1基もしくは2基増設し、量産化を進めます。各部門とも事業が進んでいく中で人手不足になる可能性があるため、効率化だけでなく、若手を育成し将来につなげていくためにも採用によって人員増を進めます。

※本宣言は企業自身が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

# 株式会社ファイマテック（化学品製造業）

## 売上高100億円実現の課題と対策の詳細

当社が売上高100億円を実現するためには、既存事業の売上規模と収益基盤を維持しながら、既存分野への新製品投入による成長と、新規事業による成長を着実に積み上げる必要があります。
当社の既存事業における主要な販売先は製紙分野ですが、特に印刷用紙市場では、需要の縮小が継続しています。この環境下で当社の事業規模を維持・拡大するため、新たな製紙用顔料の開発、顔料と併用されるバインダーの輸入販売、印刷用紙からパッケージへの需要転換に対応した新製品の生産、抄紙工程で使用される新たな薬品の販売に取り組んでいます。これらの事業を加えることで、既存分野の売上基盤を着実に強化します。一方、印刷用紙向けを中心とする既存製品の一部については、2030年頃から需要減少の影響が顕在化すると想定しており、これを新製品と新規事業の成長によって補います。
新規事業として、樹脂コンパウンドの製造を開始しています。コンパウンド事業そのものは既存の市場ですが、当社は原料となるフィラーを自社で開発・製造しており、フィラーの特性を最大限に引き出したコンパウンド製品を提供できることが差別化要因です。当社が創業以来培ってきた鉱産物の粉砕・表面処理技術を活用した高機能パウダーは、適切に樹脂へ配合することで高い機能を発揮します。一方、高機能化するほど取り扱いや配合が難しくなり、コンパウンド工程によって最終的な性能に差が生じます。そこで当社は、パウダー単体ではなく、最適な条件で樹脂と複合化したコンパウンド製品として販売するため、相馬工場にパイロットラインを設置しました。これにより、製品性能の安定化に加え、袋詰め作業、包装資材および物流負荷の削減を図ります。現在は潜在顧客の開拓と試作評価を進めており、今後、需要の具体化に合わせて量産設備を導入します。




これらの課題を解決するため、開発、評価、生産、販売の各部門において、必要な人材の採用・育成を進めます。
事務部門ではDX・AXチームを中心に業務効率化を推進し、創出した経営資源を成長分野へ重点的に配分します。特に、新規事業の事業化に直接関わる部門については、計画的に人員を増強します。また、継続的な人材確保のため、競争力のある給与体系の整備を進めており、2年連続でベースアップを実施しています。
今後は、教育・研修体制の構築、人事制度の改定、若手人材の育成を進め、100億円企業にふさわしい組織基盤を構築します。
原材料費、エネルギー費、物流費などが上昇する中、既存分野では、顧客への丁寧な説明を通じて適正な価格転嫁を進めます。同時に、開発部門と製造部門が一体となり、顧客の生産性向上や環境負荷低減につながる付加価値の高い製品を開発・供給することで、持続的な収益力を確保します。