



本社倉庫と主力製品群

- 本社所在地：京都府京丹後市
- 事業概要：工業用燃料、管工機材、住宅設備機器分野の卸売、飲食店経営、中小企業向けの研修サポート
- 常時使用する従業員：43名  
(2025年5月時点)
- 現在の売上高：25億円  
(2024年5月期)
- 法人番号：8130001043184
- Web： <https://with-nakayama.com>

## 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  
中山 良

### 【3つの約束】

- 1.中山商事は、事業を通じ人々の豊かな暮らしに貢献します。
- 2.中山商事は、社会性を認識し地域社会の発展に寄与します。
- 3.中山商事は、人を幸せにする企業であり続けます。

中山商事株式会社は上記の経営理念に則り、雇用を安定させ社員のウェルビーイングを達成することで、企業の持続可能性を高めます。100億企業への成長の過程の中で、地域に魅力ある事業を生み出して従業員の所得向上を目指しながら元気なまちづくりに貢献します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

5年後には年商50億円を突破する。計画的に約5%以上の従業員の所得向上を達成するために年間15%の成長を実現する。変化の激しい時代ではあるが、安定した成長による2035年には年商100億円を達成する。

### 課題

日本全体の人口減少に伴う、新築着工数の減少や空き家問題というニーズの縮小とプロフェッショナル人材が減っている現状。また、拠点を設置している地域間格差も大きくそれがそのまま社内体制のバランスに影響している。また、ハード面がBCPにおける改善要素になっている。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

労働集約型の当社において現在の営業マン1人当たり約1億円の売上となっており、あらゆるニーズに対応できるようにして生産性を上げていく。また、海外製品の取り扱いを拡充することで付加価値額を引き上げる。また増員を進め、営業エリアの拡大と必要に応じてM&Aを実施する。また、住宅設備の施工能力の強化を行い施工案件でさらに利益率の底上げを狙う。

### 実施体制

営業、総務人事、新規事業にて担当者を設置して役割を分業する。営業部門では、中堅社員を中心にプロジェクトを実施しながら商材開発と人材育成の実施を行う。総務人事においては、教育プログラム作成とDX化による生産性向上を図る。新規事業では投資先や事業内容を精査し事業拡大の基本計画を策定する。

売上高100億円実現に向けた目論見

■ 計画を実現させるための具体的手法

【計画前半5年】

流通網の整備による営業への注力、海外製品等の流通ルート確保、DXによる生産性向上とツール導入による効率化、既存仕入先とのアライアンス強化と協業による新たな事業形態の創出

【計画後半5年】

既存拠点のハード面の整備の完了、エリア戦略の見直しと必要に応じてM&Aの実施、事業部制や子会社設立等の社内体制の整備、新たな拠点の取得と営業エリアの拡大

■ 目指したい非財務要素と環境整備

- 女性管理職登用  
短期的には総務・人事等のバックオフィス部門から進め、将来的には収益事業部門での女性管理職の登用を実施する。
- リスキリング出来る環境整備  
働きながら学ぶ環境の整備を行う。通信での通学せずとも学べる時代に即した社内支援を構築する。

参考）現在の非財務指標



■ 計画に付随する参考資料

		2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	平均成長率
中山商事 (株)	売上(単位:千円)	2,638,193	3,026,926	3,482,728	4,005,137	4,605,908	5,296,794	6,091,313	7,005,010	8,055,761	9,264,126	10,653,745	15%
	成長率	—	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	

100億円企業までの推移

