



【当社主力商品】

内装建材、住宅設備機器、太陽光発電システム、サッシ、基礎建材他

○本社所在地：愛知県岡崎市八帖北町6番地16

○事業概要：建築資材及び住宅設備機器等の総合卸売、3PL事業による物流ソリューションの提供

○常時使用する従業員：78名(2024年10月期)

○現在の売上高：65億円(2024年10月期)

○法人番号：1180301001505

○Web：https://www.nakane-s.com/

ナカネ新建材株式会社（卸売業）

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
吉澤 慶

「建材配送に革命を」

当社は、明治初期の創業以来、時代の変化に対応しながら、常に「お客様の夢をかなえ、お取引先様のお役に立つ」ことを追求してまいりました。この度、2030年度に売上高100億円を達成し、建材卸業界におけるリーディングカンパニーとしての地位を確立することを宣言いたします。長年培ってきた信頼と実績を基盤に、革新的な3PL事業の展開と既存事業の深化を通じて、お客様への提供価値を飛躍的に向上させ、地域社会の持続的な発展に貢献します。この挑戦を通じて、社員一人ひとりが誇りと働きがいを感じられる企業文化を育み、未来を切り拓いてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年度の売上高達成に向け、3PL事業の成長とともに、2025年以降はCAGR約7%を目指す。



課題

- 深刻化する2024年問題への対応と、3PL事業の早期確立
- 新築住宅着工数の減少傾向下での、持続的な売上・利益確保と高付加価値化
- 多様化ニーズのため、既存事業の専門性向上とサービス拡充
- 高度な専門知識人材の確保・育成と、変化に強い組織体制
- 大規模投資の財務リスク管理と、計画的な投資回収の実現

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 新倉庫建設、先進技術導入による物流拠点の抜本的改革と新収益源の確立
- IT活用による検品・仕分け・倉庫管理の自動化・省人化、自動配車システム導入による配送効率の最大化
- 3PLサービスをフックとした新規取引先の獲得と、既存顧客へのクロスセル・アップセル推進
- 地域水準を上回る賃上げ計画実行と継続的な教育・研修による社員の成長支援

実施体制

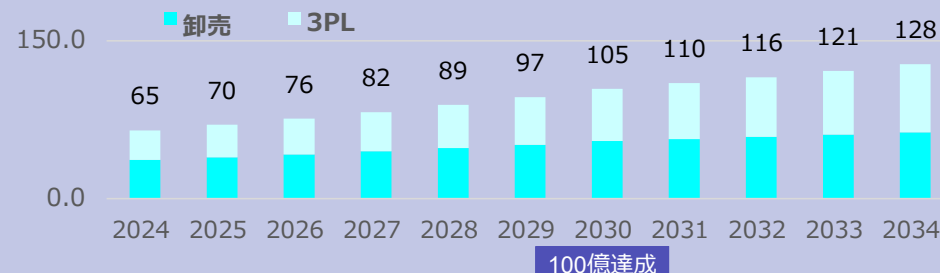
- 3PL事業、DX推進、新倉庫建設など、主要プロジェクトごとに専門チームを組成し、迅速な意思決定と実行を担保
- 外部支援事業者、金融機関との強固な連携により、専門知識の導入と円滑な資金調達を実現
- 熟練ドライバーや専門知識を持つ社員のヘッドハンティングと若手採用・育成に注力
- ホールディングスへの移行（59期～）、経営スピード向上
- ステークホルダーとの積極的コミュニケーション

※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

売上高100億円実現に向けた具体的措置

10カ年売上高目標と主要KPI

- 2030年度売上105億円達成に向け、2025年以降の年平均成長率（CAGR）約7%を目指す（下図参照）
- 3PL事業の貢献：2030年度売上約50億円目標
- 投資回収：3PL新倉庫投資（25億円）は約2.9年での回収を見込む



顧客提供価値の最大化と市場競争力の強化

戦略（顧客中心：顧客満足度No.1を目指します）

- 「お客様の夢をかなえ、お取引先様のお役に立つ」を追求し、500社超の仕入先との連携と専門知識を活かし、最適なソリューション提案を強化

戦略（事業深化・拡大）

- 成長著しいリフォーム事業及び環境機器事業は、専門人材育成と体制強化で高度なニーズに対応し事業規模を拡大。3PL事業で獲得した新規顧客に対し、既存事業の商材をクロスセルしシナジーを創出

ターゲット

- 既存主要取引先との関係深化に加え、3PL事業を通じて新たな建設・住宅関連企業を開拓。リフォーム検討層や環境配慮型設備を求める法人顧客へも訴求

将来展望

- 建材卸の枠を超え、物流、専門工事、コンサルティングまで提供する「総合住環境価値創造企業」へ進化。東海地域での成功基盤から、他地域への展開も視野に

戦略的3PL事業の推進と物流DXによる事業基盤強化

戦略（3PL事業）

- 建材卸業界の2024年問題に対応し、持続可能な物流体制を構築するため、戦略的3PL事業を新たな成長ドライバーとして推進
- QR/バーコードシステムから段階的に導入し、物流DXを深化

投資概要

- 総額約25.1億円を投じ、新倉庫2棟、WMS、自動配車システム、QR/バーコードリーダー、移動ラック等を導入し、保管・荷役・配送の効率を最大化

戦略（既存事業DX）

- 販売管理・基幹システムを刷新し、業務プロセス全体をデジタル化
- 独自配送システム「N・D・S」と新WMSを連携させ、リアルタイムな情報共有とデータ駆動型の意思決定で、業務効率と顧客サービス品質を飛躍的に向上

期待する効果

- 3PL事業による新規収益確立、物流コスト最適化、全社的な業務効率と労働生産性の向上、迅速な経営判断

人への投資と持続可能な経営体制の確立

体制

- 「家族経営の良さを新時代の経営に生かす」理念のもと、社員が能力を発揮できる組織文化を醸成。10月からのホールディングス化を機に、各事業の専門性と機動性を高め、社長直轄プロジェクトチームが重要テーマを推進

従業員還元・エンゲージメント

- 地域水準を大幅に上回る賃上げを実現し、社員の生活と意欲を向上。「愛知県働き方改革マイスター」として、多様な働き方を支援し、研修機会提供とキャリアパス整備で成長を後押し。事業拡大に伴う新規雇用に地域に貢献

効率化・サステナビリティ

- DX推進と3PL事業による効率化の成果を社員還元、事業再投資、地域貢献へ繋げ、持続的成長サイクルを確立。環境負荷低減やBCP策定を通じ、社会から信頼される企業を目指す