



主力製品：乾式止水材
「プレスアドラー」

○本社所在地：大阪府大阪市東成区
 ○事業概要：橋梁補修・維持管理工事
 (補修、耐震補強、塗装、スタッド溶接)
 を主力事業とし、地域インフラの長寿命
 化・安全確保に貢献。
 ○常時使用する従業員：132名
 (2025年9月期)
 ○現在の売上高：42億円
 (2025年9月期)
 ○法人番号：2120001013193
 ○Web：https://www.nakaishoko.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
宮崎 正治

技術も、人も、未来へつなぐ

中井商工株式会社は「安全と挑戦」を企業理念に、橋梁補修を通じて社会インフラの安全を守り続けてきました。私たちは2035年までに年商100億円を必ず実現します。この挑戦は、単なる売上目標ではありません。社員の賃上げ・教育投資を進め、女性・若手・外国人が活躍できる環境を整え、地域経済と災害対応力の強化に貢献するための“未来への約束”です。経営者として、この目標の達成に全責任を持ち、全社員とともに挑戦を続けることをここに宣言します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 達成目標：年商100億円
- 達成年：2035年(令和17年)
- 中間目標
 - 2028年：70億円(営業利益率5%)
 - 2031年：85億円(営業利益率6%)
 - 2035年：100億円(営業利益率6~8%)

課題

- 若経験者が多く、専門人材の育成と確保が大きな課題。
- 官公庁発注の案件比率が高く、公共予算の縮小や政策転換に影響を受けやすい。
- 業界内での信頼は厚い一方、一般的な知名度は限定的で採用広報力に課題。
- 公共工事案件の受注に欠かせない有資格者が不足している。
- 組み合わせ開発は得意だが、機械設計や素材開発ができない。

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.地域ドミナント&入札力強化
- 2.ワンストップ化(M&A戦略)
- 3.施工生産性・DX投資
- 4.人材・安全・多様性強化

実施体制

- 成長PMO室を社長管轄で設置。
- M&A・入札・施工DX・人材育成・財務の5分科会を編成し、四半期ごとに進捗レビュー。
- KPI連動型インセンティブを導入、安全・品質・利益を重視した評価制度を整備。

※本宣言は企業自身は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100億円実現の目標と課題

■ロードマップ

Phase 1（2025～2027年：基盤整備期）

- 「100億宣言」提出・公表、成長PMO設置。
- 経審スコア改善、入札戦略ポートフォリオの最適化。
- DX投資開始(BIM/CIM、点検ドローン、原価見える化)。
- 女性・若手・外国人採用の仕組み整備。
- 売上目標：60億円

Phase 2（2028～2031年：スケール拡大期）

- M&A(塗装・足場・点検企業2～3社)実行。
- JV強化で大規模補修案件を獲得。
- SOP標準化・内製率向上(60%を目標)。
- 売上目標：85億円

Phase 3（2032～2035年：全国ブランド化期）

- 耐震補強・床版取替など大規模補修で全国主要プレーヤー化。
- ワンストップ型サービスを全国展開。
- アジア市場での技術供給・共同案件参画を開始。
- 売上目標：100億円

■目指す成長手段(詳細)

1.地域ドミナント&入札力強化

経営事項審査スコアを高め、等級引上げを図ることで大型案件への参画枠を拡大。JV体制を強化し、国交省・高速道路会社・自治体案件を安定受注する。

2.ワンストップ化(M&A戦略)

塗装・足場・点検事業者を順次M&Aし、施工内製率を高めることで粗利改善を実現。グループ会社(東洋スタット)との連携を深め、「補修+溶接+塗装+点検」の一体型ソリューションを確立。

3.施工生産性・DX投資

BIM/CIM・ドローン点検・原価管理システム(EVM)を導入。プレファブ化・標準工区生産により工期短縮と原価率改善を進める。

4.人材・安全・多様性強化

女性・若手・外国人を積極採用し、社内アカデミー制度で資格取得・技能教育を推進。安全大会や広報活動を通じてブランド力を向上させる。