



本社社屋

○本社所在地：愛知県名古屋市中白区

○事業概要：

1. エネルギー＆ネットワーク事業
2. 交通インフラ事業
3. ソーシャルイノベーション事業
4. テクニカルソリューション事業

○常時使用する従業員：

507名（2025年9月時点）

○現在の売上高：

40.2億円（2025年8月期）

○法人番号：9180001024039

○Web：https://www.nakasha.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
山口 寛

経営理念：創造力・改善力・人間力で常に成長し、ライフラインの維持と文化の育成に貢献します。

ナカシャクリエイティブは創業時の写真技術から様々な独自製品を生み出した「創造力」、NPS（トヨタ生産方式を手本にした人間尊重・生産性向上活動）を基盤とした「改善力」、「社員の成長の和が会社の成長」の思想のもとに常に成長を続ける「人間力」、この3つの力で、ライフライン・交通インフラ・文化財を扱うお客様とその先の社会に対して利益と感動を提供しています。創業時より、画像処理・情報処理技術を駆使しお客様の業務効率化と付加価値向上に貢献してきた自負があります。この度の「100億宣言」に込めた思いに強く共感し、お客様と共に社会課題の解決に挑み続け、全従業員で2035年・売上100億円を目指す覚悟を決めました。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2025年8月決算で売上40億円を初めて達成し、中期経営計画では4つの重点事業と首都圏の市場拡大により、3年後売上50億円の達成を目標に掲げています。重点事業の拡大と商圏拡大を足掛かりに、10年後の2035年にはM&A及び海外市場展開を実施し、売上100億円の達成を目指します。

課題

1. 「労働集約型」「受託生産型」業務から脱却
2. AI・生成AI活用による業務プロセスの大変革
3. 東海⇒全国⇒世界へ、ダイナミックな事業展開

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

2035年・売上100億円を目指し、以下の4事業を重点事業と位置付けています。

1. エネルギー＆ネットワーク事業：高速通信網の拡大支援、都市ガス・上下水道設備の老朽化対策
2. 交通インフラ事業：インフラ点検のDX化「てんかく忍者」
3. ソーシャルイノベーション事業：国の政策動向を踏まえ、文化・教育・地域資源を軸とした新たな価値創造
4. テクニカルソリューション事業：ドキュメントソリューションのDX化事業

実施体制

1. エネルギー＆ネットワーク事業部（電力通信部・ガス部）
2. 交通インフラ事業部（交通部・R&Dセンター）
3. ソーシャルイノベーション事業部（文化情報部）
4. テクニカルソリューション事業部（情報ソリューション部・生産技術部）

※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

2035年・売上100億円を目指す“4つの事業領域”

1. エネルギー＆ネットワーク事業：

（事業概要）

- ◇東海地区の電力・通信・ガス供給事業者様の測量・調査、設計、申請書類作成等のBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）

（目指す成長手段）

- ◇関西地区、関東地区への事業エリア拡大
- ◇都市ガス・上下水道設備の老朽化対策
- ◇調査～設計～申請書～設備データ管理のワンストップサービス

（実施体制）

- ◇電力通信部、ガス部

（主な投資）

- ◇事業エリア拡大に伴う拠点の拡大
- ◇M&A、パートナー企業構築、人財増員による生産体制拡大
- ◇最新測量関連機器、上下水設計ソフトなどの設備投資

2. 交通インフラ事業：

（事業概要）

- ◇鉄道・道路・航空宇宙事業者の設備維持管理支援、インフラ点検支援業務
- ◇建設コンサルタント業務

（目指す成長手段）

- ◇インフラ点検のDX化の推進により、顧客の課題解決の支援を行い、点検サイクルの新たなソリューションサービスを提供『てんかく忍者』

（実施体制）

- ◇交通部・R&Dセンター

（主な投資）

- ◇主要な鉄道・道路事業者の社内にインフラDX点検専門チームの設立を支援
- ◇R&Dセンターによる新技術の創出
- ◇海外進出を視野にM&A・業務連携の推進

3. ソーシャルイノベーション事業：

（事業概要）

- ◇文化財や地域資源をデジタル化し、観光や教育に活用する。自治体にはAI搭載アーカイブシステムを、企業には既存サービスに加え、情報管理ツールを提供し、新たな価値を創出する。

（目指す成長手段）

- ◇SaaSモデルの拡大：自治体・博物館へのAI搭載型アーカイブSaaSを全国展開
- ◇企業向けDXサービス：文書管理・AI管理ツールの開発
- ◇海外展開：M&Aやパートナー連携で海外も含め販路拡大

（実施体制）

- ◇文化情報部

（主な投資）

- ◇クラウド基盤強化、海外のスタートアップや現地パートナー企業との提携・買収
- ◇AI・データサイエンス人材の採用、社内リスキリング

4. テクニカルソリューション事業：

（事業概要）

- ◇情報資産の電子化・ナレッジ化のワンストップサービス/システム開発/業務自動化

（目指す成長手段）

- ◇生成AIによる情報資産活用のための未来ビジネス環境構築支援（文書情報管理/ナレッジ/生成AI対応）
- ◇セキュア環境のための全オンプレサービス
- ◇海外パートナー及び人材雇用によるAIリテラシー向上

（実施体制）

- ◇情報ソリューション部・生産技術部

（主な投資）

- ◇ナレッジマネジメント/スマート入力
- ◇各種パッケージ商品の開発
- ◇代理店パートナー協業による販路拡大

