



株式会社 **名古屋プラミング**



名古屋プラミング本社（社屋外観）

- 本社所在地：愛知県名古屋市緑区
- 事業概要：建設業・小売業・倉庫業・一般貨物自動車運送業
配管工事、給油装置販売、自動車用部品販売・タイヤ保管業務、運送業務
- 常時使用する従業員：48名
(2025年8月時点)
- 現在の売上高：19億円
(2025年8月期)
- 法人番号：6180001055466
- Web：https://n-pulaming.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
南 貴

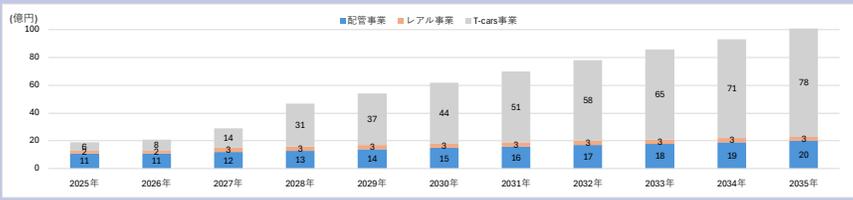
価値ある技術で、地域と未来をつなぐ

1996年の創業以来、配管工事を起点に建設・物流・倉庫といった現場産業を通じて、地域のニーズに応じてきました。100億企業への成長を通じて、顧客へ、より安定的かつ高品質なサービスを継続提供できる体制を確立し、長期的に信頼されるパートナーであり続けます。地域社会に対しては、現場産業を支える雇用の受け皿として人材育成と雇用拡大を進め、地域経済の持続的発展に貢献します。社員に対しては、成長機会と待遇改善を通じて誇りと安心を持てる環境を実現します。100億企業への成長を通じて、顧客・地域・社員のすべてに価値を還元し、地域と未来をつなぎ続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け、年率21%程度の成長を目指す。



課題

- ・倉庫・運輸機能を集約する旗艦拠点整備による対応可能量拡大
- ・高付加価値配管技術の承継に向けた若手技術者の計画的育成
- ・M&A、FC展開に対応出来る統括管理人材の育成
- ・運送事業拡大に伴う積載車確保の長期化への構造的対応
- ・保管依存型から販売併設型への事業モデル転換基盤の構築
- ・複数拠点、グループ経営を見据えたガバナンス体制の強化
- ・成長投資を迅速に実行するための財務基盤の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・旗艦倉庫拠点を新設し、設備投資により保管キャパシティと供給能力を増強
- ・拠点拡充により大手顧客との取引深化と新規顧客獲得を推進
- ・降雪地帯に倉庫展開し、地域特性に応じた需要対応力を強化
- ・倉庫業拡大と連動した運送体制の再編により、物流全体の生産性を向上
- ・1台積載モデルを活用し、免許制約の少ない高効率運送体制を構築
- ・タイヤ販売企業のM&Aにより履き替え業務を内製化し、新分野展開
- ・自社タイヤ保管システムを基盤に保管・販売一体型モデルを確立

実施体制

- ・旗艦拠点を中核とした統轄体制を構築し、大手顧客向けタイヤ保管・運搬の一括対応を実施
- ・実証実績を踏まえた段階的な拠点展開により、降雪地帯への倉庫体制を整備
- ・タイヤ販売企業のM&A、FC連携を通じ、販売体制を拡充
- ・大型免許を要しない業務設計を活かし、安定的な運送人材確保体制を確立
- ・日本政策金融公庫および金融機関と連携し、成長投資を支える資金調達体制基盤を強化

※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100億円実現に向けた具体的措置 (目指す成長手段・実施体制)

当社は、主力である配管事業の堅実な成長を基盤としつつ、T-cars事業を中心にタイヤ保管・運送体制の高度化を進め、事業規模の拡大を図ります。既存の倉庫・運送事業で培った現場力と顧客基盤を活かし、保管・運送の効率化とサービス品質向上により安定的な収益基盤を強化します。

さらに、具体化しているタイヤ販売事業へ新分野展開し、保管・運送との一体化により付加価値を高めます。タイヤ販売企業とのM&AおよびFC展開を通じて履き替え業務を含むワンストップ体制を構築し、拠点拡大とともに成長を加速させます。

自社構築済みのタイヤ保管システムと運送体制を基盤に、保管・運送・販売を統合した事業モデルを確立し、既存事業との双方向シナジーを発揮することで競争力と生産性を向上させ、再現性のある成長を実現します。

また、配管事業では特定技能制度を活用した外国人材の受入れと育成を進め、技能継承と現場力の維持・強化を図っています。倉庫・運送分野においては、1台積載車を主体とし身体的負担を抑えた業務設計を行うことで、高齢者や女性を含む多様な人材が活躍できる体制を構築しています。これにより安定的な人材確保と組織力の強化を実現し、持続可能な成長基盤を確立します。

これらの取り組みにより売上高100億円を達成し、賃上げ原資の確保と処遇改善を通じて地域社会の持続的発展に貢献します。

