



株式会社中村組 本社外観

- 本社所在地：三重県四日市市あかつき台2丁目1-192
- 事業概要：土木・建築工事の設計施工、住宅事業、情報セキュリティPF事業
- 常時使用する従業員：62名（2025年6月時点）
- 現在の売上高：70億円（2025年6月期）
- 法人番号：5190001015783
- Web：https://www.nakamuragumi.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  
中村 利一郎

## 技術を守り、届ける。地域と産業の情報基盤を支える。

当社は1943年の創業以来、推進工法や土木用積算システムといった独自技術で建設業界に貢献してきました。しかし、二度にわたる知的財産の流出を経験し、「技術をつくる力だけでなく、守る力が不可欠」という教訓を得ました。この痛みを起点に、完全暗号技術を基盤とする産業横断型の秘匿通信プラットフォーム事業を立ち上げ、建設事業の堅実な成長と新規事業による継続課金型収益の両輪で、2031年に売上高100億円を達成します。地域の協力会社や中小企業が安心してデジタル化に踏み出せる情報基盤を整備し、従業員の処遇改善と地域経済の発展に寄与していきます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2031年に売上高100億円の達成に向け、建設事業は年率5%の安定成長を維持しつつ、セキュリティプラットフォーム事業で年率100%超の成長を目指す。

建設事業：2025年70億円 → 2031年80億円（年率5%成長）  
 PF事業：2027年0.8億円 → 2031年20億円（契約480社）  
 単独目標：2031年 売上高100億円、営業利益率8%

### 課題

- ・完全暗号OTP技術を商用プラットフォームとして統合するシステム基盤の構築
- ・セキュリティエンジニア、カスタマーサクセス等のIT専門人材の確保・育成
- ・建設業以外の業種（土業、製造業、自治体等）への販路開拓と認知度向上
- ・海外製HSM等の調達コスト上昇リスクへの対応と国産代替品への移行

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

完全暗号OTP技術を基盤とする産業横断型プラットフォーム「Ignition Platform」への4億円の設備投資（秘匿通信・秘匿ファイル共有・秘匿電子契約・セキュリティ診断の統合基盤）

KSB経営サポート（顧問先250社超）、三重県建設業協会（会員520社）との連携による販路構築と、建設サプライチェーンを起点とした全国展開

セキュリティエンジニア・カスタマーサクセス等の新規採用による5年後82名体制への拡大と、プラットフォーム事業の営業利益率35%を原資とした年率3%以上の継続的賃上げ

### 実施体制

- ・技術統括：中村宇利（MIT客員研究員、工学系4学位、完全暗号理論の設計責任者）
- ・事業開発：中村宇利（新規顧客開拓、教育基盤構築）
- ・外部連携：サイファ・コア（OTPエンジン開発）、アヴァンダ（ポータル・API開発）、KSB経営サポート（認定支援機関・販路連携）、百五銀行（資金調達）

※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（補足）

当社は中期経営計画「SHIELD 2030」に基づき、建設事業の堅実な成長とセキュリティプラットフォーム事業の立ち上げを両輪で推進する。

【第1フェーズ：基盤構築期（2025～2027年）】

既に導入済みの秘匿通信メッセンジャー、秘匿ファイル共有、秘匿電子契約の3システム（先行投資額1.2億円）を統合し、完全暗号OTP技術を基盤とする産業横断型プラットフォーム「Ignition Platform」を構築する。先行導入20社からの実績構築を行い、うち12社は既に試験利用を開始している。

【第2フェーズ：市場浸透期（2028～2029年）】

中部圏の建設サプライチェーンを起点に、KSB経営サポート（顧問先250社超）の紹介導線と、当社の官公庁・インフラ顧客を通じた協力会社へのトップダウン導線を活用し、累計200社の契約を目指す。土業事務所、地方自治体外郭団体、中小製造業への展開を並行する。

【第3フェーズ：収穫・横展開期（2030～2031年）】

関西・関東圏への地理的拡大と、金融・医療・教育機関など業種横断的な展開を進め、累計480社の契約により年間売上20億円を達成する。建設事業80億円と合わせ、2031年に売上高100億円、営業利益率8%、従業員一人当たり付加価値額1,200万円を実現する。

【差別化の核心】

当社は「建設ゼネコンが自社の知財流出の痛みから生み出したセキュリティ基盤」という出自そのものが差別化要素である。大手ベンダーでは導入単位が大きく現場普及が遅い領域、汎用サービスではIT専任不在の中小企業に定着しない領域を、完全暗号OTP方式の自動化基盤で埋める唯一のポジションを確保する。

