



第6回ビックサイト展示会

- 本社所在地：東京都中央区日本橋
- 事業概要：再生エネルギー事業
- 常時使用する従業員：20名  
(2026年5月時点)
- 現在の売上高：12.4億円  
(2025年4月期)
- 法人番号：8370001039638
- Web：https://nichimo-jp.com/

## 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  
日浦 一郎

## 再エネの未来を創り、社会を持続させる力をデザインする

当社は、再生可能エネルギーインフラ企業として「デザインする・造る・使う・続ける」を使命に、持続可能な社会の実現に貢献してきました。国のエネルギー政策では、2040年に向けて再エネ比率が大幅に拡大し、太陽光は現在の約3倍の供給能力が求められています。この成長機会を確実に捉えるため、私たちはバックカスティング思考で事業構造を変革し、リパワリング・新規開発・蓄電池の3領域を軸に事業を加速させます。組織・業務・個の力を進化させ、2035年までに売上100億円を実現します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2035年の売上目標達成に向け、各事業の競争力を強化し、マルチライニングシートの販売拡大、リパワリング事業の推進、蓄電池事業の拡充を通じて、企業の持続的な成長を実現する。

### 課題

- ・営業・技術・管理の責任分担が明確でなく、連携効率が十分でない。
- ・事業バランス（リパワリング・蓄電池・MLS）の最適化が必要である。
- ・案件管理・申請・設計・工事のプロセスが属人化しており、生産性向上に向けた見直し求められる。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- マルチライニングシート販売の強化  
重点地域・重点顧客の選定と営業体制の再構築  
施工会社・販売代理店との連携強化  
製品ラインナップの最適化と供給体制の整備
- リパワリング事業の促進  
事前調査・設計・申請のプロセスを効率化  
大手発電事業者との協業による案件獲得の拡大
- 業務標準化・DX推進  
営業・技術・管理の役割明確化と責任範囲の再定義  
リパワリング専門人材育成

### 実施体制

- 経営管理**：戦略・投資判断・KPI管理を統括  
**営業体制**：リパワリング／蓄電池／MLSの3領域で専門チームを編成  
**技術・設計**：調査・設計・申請の標準化と品質管理の強化  
**プロジェクト管理**：工程・書類・進捗をツールで一元管理  
**管理部門**：契約・法令・申請・資金管理を統括  
**外部連携**：施工会社・メーカー・金融機関との協力体制を強化

※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