100億宣言

株式会社トリヤマ商会（卸売業）



製品

〇本社所在地：静岡県静岡市葵区
〇事業概要：産業機械部品の専門商社。
伝導・搬送、軸受、モーター、空圧・油圧、制御機器、加工品・設計製作
〇常時使用する従業員：１７名
（2026年10月時点）
〇現在の売上高：10億円
（ 2025年9月期）
〇法人番号： 5080001003816
〇Web ：
https://www.aiweb.or.jp/toriyama

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
鳥山 博正

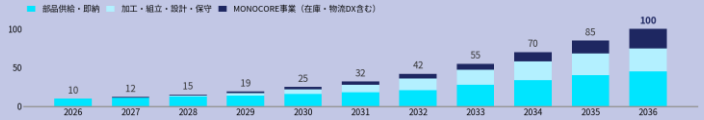
ものづくりを、止めない。～現場に寄り添う、地域の技術商社～

当社は創業以来、静岡の製造現場に伝動ベルト・プーリー・搬送ベルト・ベアリング・モーター・継手などを届け、600社の取引先から「困った時に、真っ先に相談される会社」として、上位顧客とは平均40年にわたり取引を重ねてきました。この70年超で培った部品選定・代替提案・納期調整の暗黙知を、基幹システム「MONOCORE」に実装し、現場を止めない“武器”として磨き上げます。「自ら考え、自ら動く」「誠実に、向き合う」「学び続け、成長する」を行動指針に、汎用的な工具・機械商社とは一線を画す動力伝達・搬送領域の専門性を核に、東海圏の製造現場に部品供給・加工・設計・保全をワンストップで担う産業ソリューション・グループへ進化します。設計提案力を高め、取引先の製造業が下請けの枠を超え自社製品を持てるよう開発支援にも取り組み、2036年に売上高100億円を実現し、その成長を顧客・社員・地域への再投資につなげます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年の売上高100億円達成に向け、年平均約26%の成長を目指す。部品商社から、加工・保全・MONOCOREを核とする産業ソリューション・グループへの構造転換を果たす。



課題

・静岡・東海圏で後継者不在の同業・周辺事業者が増え、地域の供給力そのもの が失われつつある。卸売事業単体の収支改善と1人当たり粗利の向上を目指す。調達・卸売の単一機能から、加工・設計・据付・保守を含む一貫提供への拡張。MONOCOREの基幹システム刷新と外販に向けたセミオーダー化・顧客情報の分離。
・M&A後の統合（PMI）人材と、加工機能・成長投資を支える財務基盤・採用力

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・主要仕入先約100社（直取引率約50%）・取引先600社を基盤に、顧客ポータルとAI発注提案で定期補充・保全部品・更新需要を仕組み化し取引シェアを拡大。ベルト・プーリー/ローラー加工、コンベヤ製作・据付・保全、周辺部品、地域商社、設備メーカー・SIerをM&A・事業承継で統合「調達→即納→加工→設計→据付・保守→更新」を提供
・新社屋（2026年建替中）に加工・組立の一部工程を垂直統合し、工場向けソリューションの実証フィールドとして活用。効果を検証したものは顧客へ展開する「人とAIの協働」を原則とする基幹システムを構築。現場の見える化・在庫アラート・生産最適化を実現。

実施体制

・代表取締役を責任者とし、営業・技術・業務物流・管理・DXの横断「成長プロジェクト」を設置。新社屋を中核拠点とする社長直轄の経営企画室を新設、M&A・PMI・管理会計を専任化（2027年に採用）

・メーカー・SIer・施工会社との協業で設計提案・据付保守の技術体制を構築。

※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

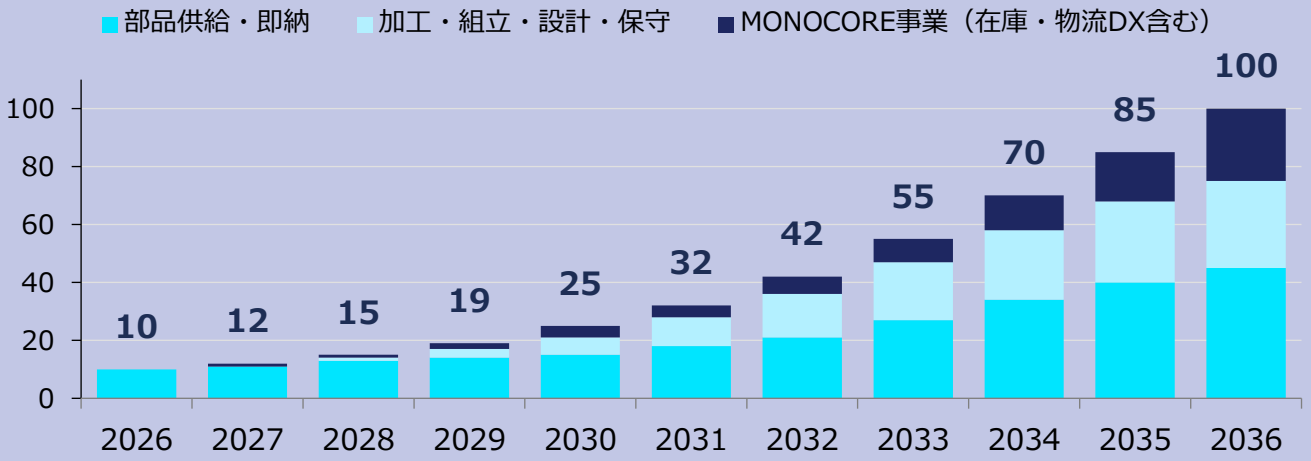
株式会社トリヤマ商会（卸売業）

100億企業への成長ロードマップ

PHASE 1｜2026–2028　基盤をつくる
営業DX・見積標準化・商品知識のデータ化。新社屋をデモ／共創拠点として活用し、技術提案人材を育成。

PHASE 2｜2029–2032　商圏と提供価値を広げる
保全・省人化・省エネ・装置設計のソリューション比率を高め、県外拠点展開とM&Aを本格化。

PHASE 3｜2033-2036　地域産業プラットフォームへ
複数拠点・複数機能を統合し、調達・技術・保全・DXを一体提供。2036年に売上高100億円を達成。



成長イメージ：10.3億円 → 100億円
2025–2036 CAGR 約25.7%

