CHIYODA GUMI

Connect, weave, and create.

Together with our colleagues, we work towards a better society of tomorrow.

ANNUAL REPORT

千代田組

一つ一つの仕事へ「誠実」に向き合い、全てのなかまから「信頼」を積み上げ、変化を恐れずに「挑戦」し続けます。

2025年度（第163期）は、第12次中期経営計画（2023年度～2025年度）の最終年であり、長期で目指すべき姿として定めた「顧客への新たな価値創造」「社会への貢献」「社員の幸福」「千代田組グループ全体の相互価値向上」の具体化へ向けて必要な定量・定性の両面からアプローチするために設定した12の重点項目の目標を達成するとともに、継続課題の洗い出しを行う1年と位置付けました。

日本経済全体を見ると、前年度から引き続き企業収益は増加し、設備投資は堅調に推移したものの、中東情勢の急激な悪化による原油高の影響により一転して先行きが見通せない状況となりました。原油高の影響は、物価高騰、原材料不足、インバウンド需要の抑制など広範囲にわたり、景気の回復は当面足踏みする見通しといわれております。こうした状況下においても当社は、社員の努力により企業価値の向上、取引先との関係性の強化を図ることで売上高、売上利益ともに伸長させることができました。業績を伸長できた要因としては、本中計の大方針であった基盤事業の再強化が実を結び、全国の各拠点間での取り扱い商材の共有、営業活動の幅を広げる流れが定着したことがあげられます。

そして、2026年度は、第13次中期経営計画のスタートとなる年であり、新たな経営戦略の下、前期からの継続課題に対処するとともに、会社の成長を促進させるための重要な1年であると認識しております。

新しい中期経営計画では「Chiyoda Strong Style 2026-2028 なかまと築く120年、確かな歩み」というスローガンを掲げました。基盤事業の強化を進めるという基本的な考え方は前中計と変わりませんが、経営理念である「誠実と信頼」、そして「つなぎ、つむいで、組（なかま）とつくる」というタグラインの追求により、千代田組としての「時代が変わっても変わらない本質的な価値」「お客様から揺るぎない信頼と共感を勝ち取ること」、そして「継続的に価値を提供し続けること」、そういうものを「Chiyoda Strong Style」という言葉で表現しました。

当社は、長い歴史を共に歩んできた多くのお客様、仕入先様との取引で事業が成り立っております。これまで築いたビジネスを更に拡大するためには、お取引先との相互理解を、より一層促進させることで新たなビジネスチャンスを創出し、新たな価値の提供を行うことが必須です。これからの3年は、基盤となる事業を「都市開発領域」「産業コンポーネント領域」「産業・エネルギー領域」「水インフラ領域」の4つの領域として設定し、各領域のビジネスを拡大させる「成長ビジネス」要素を加えた5つのカテゴリーで全国の事業を推進してまいります。

併せて、経営面では財務基盤、人材獲得および育成、内部統制の強化を図りながら、将来を見据えた構造改革を着実に進めてまいります。

当社は新中計の最終年度2029年1月に創業120周年を迎えます。120周年を素晴らしい形で迎えられるよう経営層・社員一丸となって事業活動に邁進していきます。



代表取締役社長

柴山哲也

第13次
中期経営計画

Chiyoda Strong Style 2026-2028

なかまと築く120年、確かな歩み

重点取組方針

1 基盤事業を軸とした顧客からの支持拡大による
企業価値の向上

2 持続可能な健全経営体制に向けた
経営基盤の強化

3 「働きやすさ」と「働き甲斐」の追求による
社員エンゲージメントの向上

つなぎ、つむぎ、つくりだす
Grow together

基盤事業
- 都市開発領域
- 産業コンポーネント領域
- 産業・エネルギー領域
- 水インフラ領域

成長要素
- IT
- 再生可能エネルギー
- 自動化・省力化
- 施工請負

利益創出に貢献する
コーポレート部門
- 財務戦略
- 人材戦略
- 内部統制戦略






ABOUT US

関わるすべての「組（なかま）」に誠実と信頼を

様々な場所で、様々な事業分野で、課題解決のソリューションをご提案。
私たちは、適応力、順応力、応用力を持った人材力を大切にし、
人と人、企業と企業との密接なつながりを通して、
なかまとして、チームとして、組織として、ゆたかな社会づくりをともに目指します。

つなぎ つむいで 組（なかま） と つくる



創業
117年

顧客
約2,400社
※2025年度実績

仕入先
約1,300社
※2025年度実績

国内拠点
21拠点

海外グループ会社
5社

国内グループ会社
6社

社員数
451名
※2026年4月1日現在

男女比
男性 女性
3:1

平均年齢
45.17歳

平均勤続年数
18.9年

#1 Urban Development Sector 都市開発領域

今から、ここから。未来を語ろう。



責任者
大貫　洋（取締役）



都市開発領域についての概要

ビルオーナー、不動産開発業、設計事務所、総合建設業といった建てる側から、ビル管理業や設備工事業といったその後の維持管理に係る事業者まで幅広くお取引をいただいており、主力の商材は電源設備や昇降機、立体駐車場といった不動産に必要不可欠なソリューションです。関東、関西、中部地域における鉄道事業者も本領域の重要なお客様であり、オンレールの仕事はもとより、鉄道事業者が注力している駅周辺の開発などのオフレール分野も取引のフィールドとして拡大しつつあります。

また、近年AIの普及とともに拡大し続けるデータセンターにも当社が電源設備の納入から維持管理までを担当する物件が全国各地に点在しています。

領域の成長戦略について

国内都心エリアでは、東京五輪前から再開発ラッシュといっていいほど業界が活況です。コロナ禍で瞬間的に鈍化した時期もありましたが、当社もこの流れに乗り、着実に取引を拡大してきました。都市開発領域へのビジネススタンスは、「既存のお客様を大事に、長くお付き合いしていただく」ということを第一に考えていますが、新たな物件や商材の情報収集も怠らず、積極的な営業活動に努めます。現状は東京本店を中心とした関東、関西および中部地域での取引がメインですが、全国のニーズを拾い上げるべく、他の支店とも連携し商材の横展開を進めてまいります。鉄道業界向けには、輸送に係る設備面の他に駅構内の高機能化につながる商材やインバウンド向けソリューションなど、幅広い選択肢をもって事業者様を支える存在になりたいと考えています。

当社の強みは幅広い分野の商材を取り扱っていることです。特に、都市開発領域のお客様には成長要素であるITソリューションをご提案することで解決できる課題が多く潜在していると推察します。他領域の商材やノウハウを習得し、ハードのみならずソフト面でも千代田組が課題を解決できるという認知度を高めていくことを当面の目標としています。

◆ お客様の業種

- 総合建設業
- 設備工事業
- ビル管理業
- 金融生損保、証券会社
- 設計事務所
- 学校法人及び附属病院
- 百貨店・大型商業施設・ホテル
- 不動産・デベロッパー
- 鉄道会社
- 通信キャリア

etc

◇ 取扱い商材について

- 受変電設備
- 無停電電源装置
- 非常用自家発電設備
- 照明設備
- 空調設備
- 立体式駐車場（エレベータ式／ゴンドラ式／多段式／自走式）
- 昇降機（エレベータ／エスカレータ）
- 駅務機器（各種IC対応型自動改札機／定期券発行機）
- 鉄道運行管理システム・車両用電機品（主電動機／主制御器）
- 鉄道用保安装置（ATS／TASC）
- ひかり屋根（光拡散型天窓）

etc



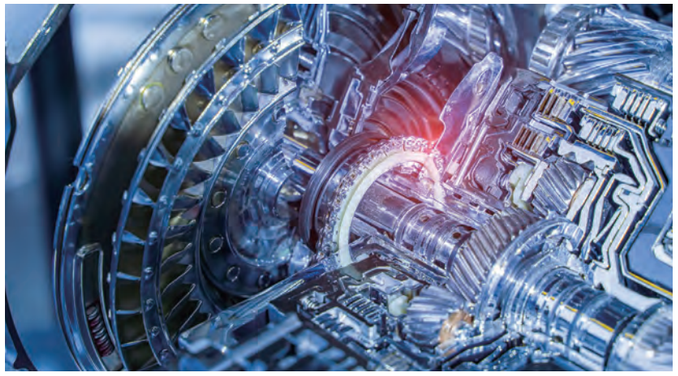


#2 Industrial Components Sector 産業コンポーネント領域

変化し続ける社会にどう適応していくか。



責任者
梅澤 誠司（取締役）



産業コンポーネント領域についての概要

産業コンポーネント領域のビジネスは千代田組の歴史でもあります。創業当初から続く本領域での取引は全国へと広がり、長年事業基盤を支えてきました。商材はモータやインバータ、チェーンといった汎用商品であり、各種産業を「動かす」ことに欠かせない部品を幅広く扱っております。これらの商材を製造業やセットメーカーに対して、提案から納入までビジネスパートナーを介し行ったり、直接取引も行っております。業界においては、汎用商品という取扱い商材の特性上、当社以外にも多くの競合他社が同様の商材を取り扱っており、それぞれの企業が既存の商流を長く守っているという状況により極端な浮き沈みが起こりづらいことが特長です。

領域の成長戦略について

近年、メーカーの事業譲渡や撤退などの再編が相次いでいます。それぞれの商流において少なからず影響が出ることが予想されますが、変化が起こる時は新たな商流を獲得するチャンスでもあると捉えています。概要部分でお話しした通り、取扱い商材の特性上、大きな需要の変化が起こりにくいものの、一定の顧客ニーズに確実に応える体制を維持、強化していくことが必須であると考えております。そのためには、商材知識はもとより業界の流れを読む力、顧客、メーカー、ビジネスパートナーといった関わる人が多いビジネスにおいて、複数のニーズを同時に把握、解決する能力が求められます。一朝一夕で身につくものではありませんが、ベテランから中堅へ、中堅から若手へノウハウを確実に継承する体制を構築します。メーカーに対してはリソース不足を補う営業力の提供、ビジネスパートナーへは客先数を増加できるよう日頃からの密な情報交換を通した関係性強化に努めます。こうした活動を地道に続けることで、ビジネスの維持、拡大を目指します。

◆ お客様の業種

- 設備商社・機械器具卸売業等再販業
- 産業・建設・農業・環境・運搬・各種工作・自動化機械製造業
- セメント製造業
- 自動車部品製造業

◇ 取扱い商材について

- 汎用モータ（高効率モータ／ギアモータ、ブレーキモータ／防爆型モータ）
- 汎用インバータ
- エアコンプレッサ
- 配電機器
- リチウムイオン電池／UPS
- ドライブチェーン
- コンベアチェーン
- トップチェーン
- 減速機
- 軸継手
- クラッチ
- 直動機器
- 高速リフタ
- 電気式制御機器
- 機械式過負荷保護機器
- 粉粒体搬送コンベア（バケットエレベータ／フローコンベア／フライトベア／エプロベータ）
- マテハンソリューション
- V2X対応充放電装置
- ボールネジ
- 汎用ポンプ

etc





#3 Industrial and Energy Sector 産業・エネルギー領域

さらなる進化へ、今やるべきこと。



責任者
田中 堅詞（執行役員）



産業・エネルギー領域についての概要

産業・エネルギー領域は当社にとって最も比重の大きい事業領域です。産業分野では、あらゆる製造業の現場を動かすために必要な産業用設備、機械を数多く取り扱い、日々の工場稼働を支えています。エネルギー分野においては、発電施設を稼働するための設備の納入、メンテナンス、電気を受ける工場側の受変電設備や遮断器等、電力流通に根差したビジネスから自家用発電設備や小型・中型風力発電設備といった電力をつくる側のソリューションまで広範囲なサービスを提供しております。

領域の成長戦略について

近年、国内企業における設備投資は緩やかな増加基調で推移してきました。これに伴い、当社の産業・エネルギー領域の事業も順調に成長曲線を描いております。但し、物価上昇に伴う価格転嫁が進んだ状況も多分に影響しておりますので、純粋に取扱い物件の増加のみで成長したわけではないものと分析しております。当社は長い歴史で信頼関係を築いた多くのお客様が存在します。しかしながら、領域毎の商圏では強みを発揮するものの、「産業・エネルギー領域の千代田組」との認識しか持っていただけていないケースも多々あり、まだまだ商社である強みを活かしきれていません。これからの３年間では、他領域の商材も積極的に取扱い、お客様の課題を複合的に解決へと導くための営業活動を展開することで、一つ一つの取引の幅を広げてまいります。そのためにはまず、各メーカーと連携を図りながら、当社が介在可能な商機を一つ一つ確実に拾い上げていく基盤作りに改めて取り組みます。

お客様の業種

- 電力会社及び付帯建設業
- 重・機械工業及び付帯エンジニアリング業
- 半導体製造業
- 石油・化学・産業ガス製造業
- 紙・パルプ製造業
- 専門（水処理／環境／空気調和／セメント）プラントエンジニアリング
- 鉄鋼・非鉄金属精錬業
- 住宅設備製造
- 建築木材製造加工業
- 自動車製造業
- 紡績・新素材製造業
- 酒類・飲料製造業
- 再生可能エネルギー事業・流通業

etc

取扱い商材について

- 火力発電所用設備（発電機／調速機）
- 火力発電所用設備（タービン発電機）
- 受変電用設備（遮断器／断路器／変圧器）
- 配電設備（配電盤／コントロールセンタ）
- 監視制御保護総設備（保護継電器盤／中央監視制御装置）
- 各種産業用モータ・ドライブ装置
- 太陽光発電システム
- 大容量蓄電システム
- 無停電電源装置
- 瞬停補償装置
- 非常用発電設備
- 小型・中型風力発電設備
- ターボコンプレッサ
- レシプロコンプレッサ
- スクリューコンプレッサ
- ターボ冷凍機
- チラーユニット
- クーリングタワー
- カスタムエアコン
- エアーハンドリングユニット
- ドラム缶加温装置
- 貫流ボイラー
- 各種産業用ポンプ
- 送風機
- 河川用除塵設備
- 工作機械
- 立体自動倉庫
- アンローダー
- 各種クレーン（ジブクレーン／天井クレーン）
- チェーンブロック
- 抄紙機械（コーティングマシン／原質機械）
- 各種原動機（ディーゼル式／ガスタービン式／ガスエンジン式）
- 各種コンベア
- 各種水処理装置（純水／ろ過）

etc



#4 Water Infrastructure Sector 水インフラ領域

今までの全てをつないで、未来をつむいでいく。



責任者
岩下 丈彦（本部長）



水インフラ領域についての概要

水インフラ領域は、主に中部、関東地域において各地方自治体の上下水道施設、揚排水機場における大型ポンプ設備、水処理電気設備の製作・据付工事が事業の中心となります。長年にわたり特定機械設備及び電気設備メーカーの代理店として、メーカーと協力し事業を展開しております。

特に中部地域においては、愛知県を中心に各市町村との長い連携の歴史の中で多くの案件を経験し実績を積み重ねることにより、各自治体の水環境インフラを下支えしております。

領域の成長戦略について

本領域の水環境インフラ施設は高度成長期以降に建設、稼働した施設が多く、設備の更新需要は旺盛です。その一方で、技術者（有資格者）の人員不足という課題を業界全体で抱えており、当社も例外ではありません。

まずは人員補強が成長戦略の第一歩であると考えております。また、メーカー各社との密なコミュニケーション、ベテランから若手への営業スキル・技術の継承も成長のための重要な要素となります。

この３年間では、技術者を確保するためのキャリア採用と並行して、社内現有人員の教育、施工経験の蓄積を推し進めることで本領域の持続可能な成長につなげます。



お客様の業種

- 各地方自治体及び関連団体

取扱い商材について

- ポンプ設備
- 水処理機械設備
- 受変電設備
- 非常用自家発電設備
- 運転操作設備
- 計装設備
- 中央監視設備
- 遠方監視設備





#5 Growth Sector 成長領域

さらなる発展のための、成長の鍵。

成長領域についての概要

当社がこれからも継続的な成長を続けるために、基盤となる領域の事業とともに時代に即したニーズに対しても積極的に取り組んでいく必要があります。こうしたニーズの中でも「IT」「再生可能エネルギー」「自動化・省力化」「施工請負」を当社にとっての成長要素と定め、4つの領域の取引先に対してプラスアルファの価値を提供することで収益基盤の底上げを図ることを目指しています。



IT部門責任者　金森　裕（取締役）



IT
Information Technology

PCを中心に企業の業務改革・改善をサポートする「ITインフラ」「ITセキュリティ」「業務ソリューション」を数多く取り扱っています。近年では、サイバーセキュリティへの関心が高く、多発するサイバー攻撃やフィッシングメール等を極力事前に防ぐための機能を搭載したソリューションが求められます。当社は、IT市場の黎明期より専門の組織が存在しており、数多くの仕入先とつながっていることが大きな強みであり、お客様の規模や環境に最適な提案が可能となります。これまでは、情報システム部門のお客様をメインに営業活動を展開しておりましたが、IT商材を全社的な成長要素とするためには他領域における顧客ニーズの吸い上げが最重要課題と認識し、部門を超えた社内交流を活性化させることで各種産業領域の新たな武器と成り得ると考えます。近年では、AIを活用した業務改善のソリューションも増えており、オフィスや製造現場など、シーンによって求められる商材も変化します。「IT」と一括りに言っても、取り扱える商材は多岐にわたっており、開拓の余地がある市場であると捉えております。

◆ 取扱い商材について

- ランサムウェア対策
- IT資産管理システム
- クラウドストレージ
- AIソリューション
- RFIDソリューション
- 映像解析ソリューション
- スマートグラスソリューション
- 設備操業管理プラットフォーム

etc

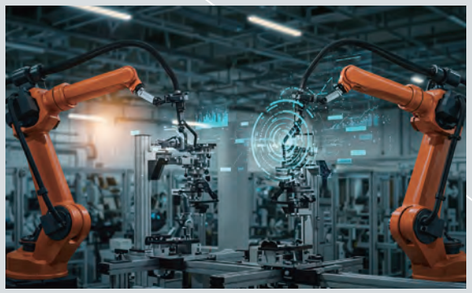
再生可能エネルギー
Enewable Energy

不安定な社会情勢の煽りを受け、エネルギー価格の高騰が続いていることにより、太陽光発電自家消費システムのニーズが増加基調にあります。当社では、売電を主目的とする大型の太陽光発電設備とは別に中小規模の発電量を必要とするお客様向けの太陽光パネル及び設置工事までのご提案が可能です。また、中・小型風力発電設備も取扱っております。事業化まで時間と費用を要する大型な設備とは異なり、環境アセスメント調査やウィンドファーム認証などの手続きが不要なため、計画から1〜2年で事業化が可能な点が特徴となります。2019年の取り扱い開始から今日に至るまで全国で350基以上、導入から稼働までのお手伝いをさせていただいております。



自動化・省力化
Automation and Labor-saving

国内における働き手の不足は大きな社会課題となっております。当社では主に製造現場の人手に代わる自動化・省力化ソリューションをお客様のニーズに合わせて実現します。



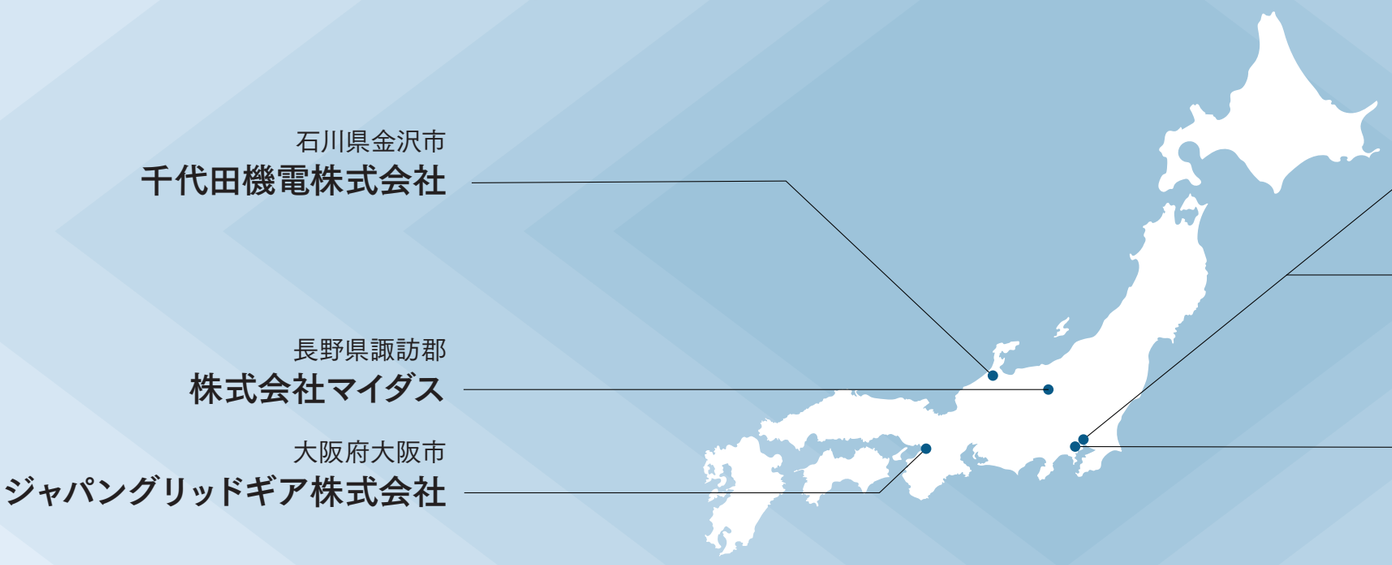
施工請負
Construction Contracting

商材の販売のみならず、設置工事まで請け負えることが千代田組の強みです。当社には各種工事に必要な有資格者が多数在籍しております。





関わるすべての「組（なかま）」と生み出す、より良い社会と未来への化学反応



千代田機電株式会社

建設現場の最前線を支え 地域発展の一翼を担う

建設、土木産業をレンタル・販売・整備・工事で支える会社です。建機のレンタル会社は、業界全体でも数が少なく、北陸ではトップクラスのシェアを誇ります。

千代田機電株式会社

〒921-8062 石川県金沢市新保本 4-65-12
(支店・営業所：石川・富山を中心に24拠点)
代表者　代表取締役社長　守富 文昭
設立　昭和42年(1967年) 6月



http://www.chiyoda-kiden.co.jp

MIDAS

3 事業を柱に お客様とともにものづくりを より良い方向へ

ロボットソリューション、FA装置、開発及び提案の3事業を柱に、様々な現場のニーズにお応えします。お客様の付加価値向上を支える製品の開発、開拓に取り組む会社です。

株式会社マイダス

〒393-0046 長野県諏訪郡下諏訪町東赤砂 4704-3-1
(工場：長和工場・箕輪工場の2拠点)
代表者　代表取締役社長　小池 秀和
設立　平成13年(2001年) 8月



https://www.midas-world.co.jp

ジャパングリッドギア

日本で唯一、 変電開閉装置だけを 製造・販売する企業

ガス遮断器・ガス複合開閉装置の設計、製造、販売および納入済み製品のメンテナンスを行います。ガスの力で電気回路の異常電流を速やかに遮断し、生活を支える電力系統の安定性を確保します。

ジャパングリッドギア株式会社

〒551-0023 大阪市大正区鶴町3-1-17
三興倉庫(株)大正スチールセンター内
(事業所：兵庫県に1拠点)
代表者　代表取締役社長　内藤 太行
設立　令和2年(2020年) 6月



https://jgg.co.jp

株式会社 ヤマナカ

技術力を備えた創造商社

メーカー機能を備えた販売代理店及び商社として、多岐にわたる高品質な産業機械と工業用機器類を提供します。
産業と社会インフラに貢献する会社です。

株式会社ヤマナカ

〒130-0014 東京都墨田区亀沢 3-13-4
(工場・支店：千葉工場・大阪支店の2拠点)
代表者　代表取締役社長　大山 雅司
設立　平成29年(2017年) 12月



https://yamanaka-ltd.co.jp

株式会社 千代田冷熱システム

熱と空気を極める スペシャリスト

ドラム缶加温庫やエアハンドリングユニット(AHU)、産業用のデシカント空調機等の設計・製造を専門としたメーカーです。フルオーダーメイドで、様々な分野のお客様のニーズにお応えします。

株式会社千代田冷熱システム

〒252-0001 神奈川県座間市相模が丘6-38-1
代表者　代表取締役社長　林 裕也
設立　令和元年(2019年) 7月



https://www.chiyoda-ch.co.jp

萬寿企業株式会社

持続可能な暮らしと 仕事をデザインし 社会に貢献する

持続可能な社会を構築するために、農作物の栽培および加工販売を通じた地域資源の活用、高付加価値化に取り組んでいます。

萬寿企業株式会社

〒105-0003 東京都港区西新橋1-2-9
日比谷セントラルビル
代表者　代表取締役社長　栗田 栄次
設立　昭和13年(1938年) 7月



https://www.chiyodagumi.co.jp/manjyukigyo

Plans for the future

未来に向けての計画書

For Sustainability



PROJECT #1

Sponsorship

協賛活動

事業活動を通してつながったチームとのご縁を大事にしたい、拠点を有するエリアの活性化に寄与したいとの思いから様々な競技における団体や個人を陰ながら応援しています。



PROJECT #2

Helmet Reuse Project

ヘルメットリユースプロジェクト



2021年より、事業活動で使用したヘルメットのリサイクル処理費用の一部がチャリティーに活用されるプロジェクトに参画しており、延べ100個以上のリサイクルを実施しました。微力ではありますが、事業を通じた社会貢献を体現する施策を今後も積極的に行っていきます。

PROJECT #3

Promoting paper clear folder

紙製クリアファイルの推進

2023年から海洋プラスチックごみの削減に取組みクリーンオーシャンプロジェクトの会員企業として活動します。クリーン活動への参加とともに、事務用備品における脱プラ化の一環として、オリジナル紙製クリアファイルの使用を促進しています。



CLEAN OCEAN PROJECT



PROJECT #4

Diversity & Inclusion

ダイバーシティ & インクルージョン

当社では、企業理念と経営方針を体現すべく、多様な人材が働きやすい職場環境を整備するとともに、社員全員が成長し活躍できる会社を目指し、取組みを強化、推進しています。

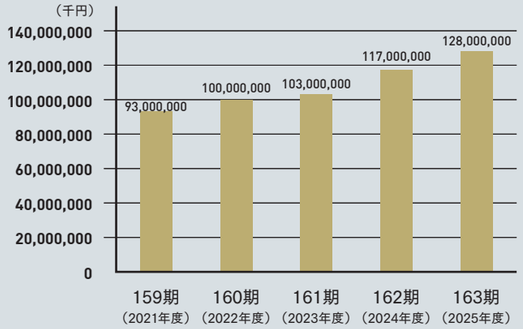
- 育児・介護休暇制度の充実
- 障がい者雇用促進
- 各種研修の実施（ハラスメント／コンプライアンス）



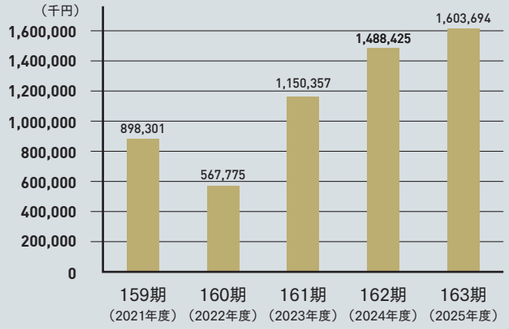
［事例］
就業移行支援事業所にてノベルティを制作。当社の歴史と同じく樹齢100年を超える樹から収穫した希少性の高いコーヒーを採用。

FINACIAL 業績ハイライト Highlights

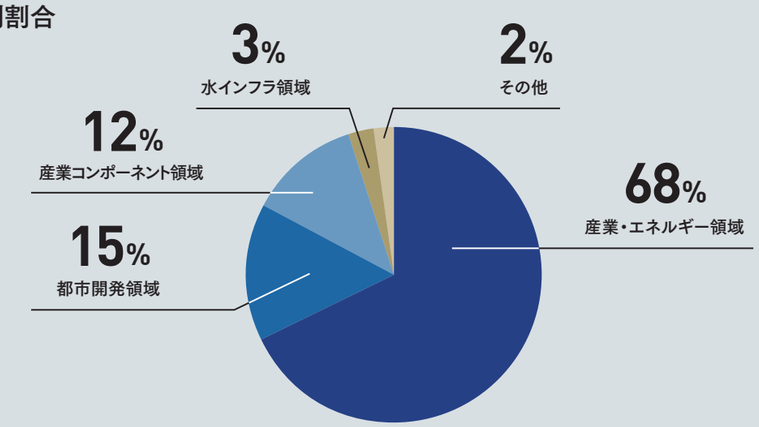
■ 売上高の推移



■ 営業利益の推移



■ 売上高 領域別割合



■ 第163期決算公告　2026年6月27日

賃借対照表の要旨（単位：百万円）
（2026年3月31日現在）

流動資産	55,439	流動負債	44,609
現金及び預金	4,185	支払手形・買掛金	35,255
受取手形・売掛金	43,461	短期借入金	400
商品	681	前受金	6,680
前渡金	6,815	その他	2,274
その他	769	固定負債	3,324
貸倒引当金	△472	繰延税金負債	2,859
固定資産	19,421	その他	465
有形固定資産	1,891	負債合計	47,933
無形固定資産	325	株主資本	19,070
投資その他の資産	17,205	資本金	200
		利益剰余金	18,870
		利益準備金	50
		その他利益剰余金	18,820
		評価・換算差額等	7,857
		その他有価証券評価差額金	7,857
		純資産合計	26,927
資産合計	74,860	負債・純資産合計	74,860

損益計算書の要旨（単位：百万円）
（自 2025年4月1日 ／ 至 2026年3月31日）

売上高	128,144
売上原価	119,339
売上総利益	8,805
販売費及び一般管理費	7,202
営業利益	1,603
営業外収益	539
営業外費用	113
経常利益	2,029
特別損失	55
税引前当期純利益	1,974
法人税、住民税及び事業税	780
法人税等調整額	1
当期純利益	1,193



CHIYODAGUMI
CORPORATION