

SPACE is VALUE

価値ある空間へ


日成ビルドグループ



日成ビルドグループ

 日成ビルド工業株式会社

 株式会社NB建設


 株式会社小澤建設

 株式会社NBインバーストメント

 株式会社NBファミリーーズ

 東和工建株式会社

 NISSEI BUILD ASIA PTE.LTD.

 SPACE VALUE (THAILAND) CO., LTD.

 ASIA PARKING INVESTMENT PTE.LTD.

上海天地日成停車場管理有限公司

取材・編集



一般財団法人

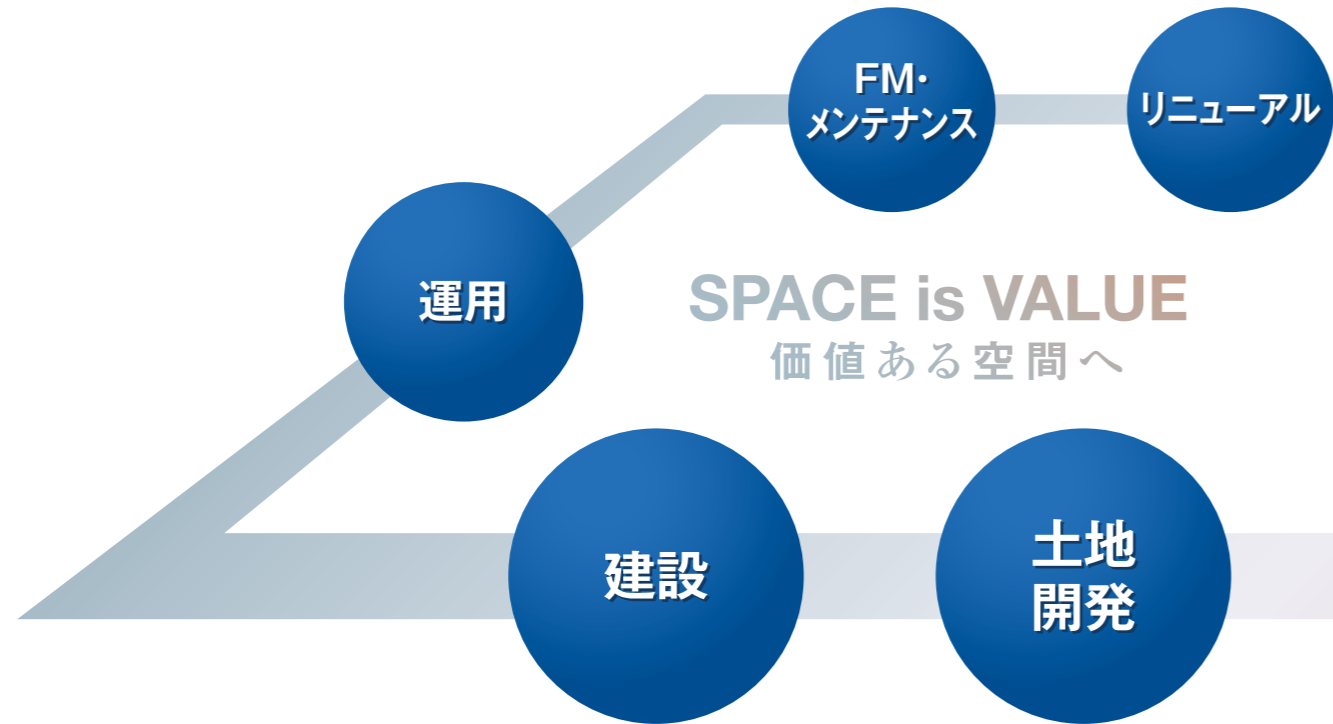
生きた経済情報をお届けする
北国総合研究所

HOKKOKU GENERAL RESEARCH INSTITUTE
〒920-0919石川県金沢市南町2-1北国新聞会館6F

情報力とグループ力で、 空間の可能性を最大限に追求します。

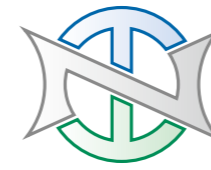
全国の施主さま、お取引先からの建築情報、提携ディベロッパーからの土地情報、また弊社が運営管理する施設や駐車場オーナーからもたらされる「次なる土地の活用ニーズ」など、私たちのもとには膨大な“生きた情報”が寄せられます。これらの有益な情報を、グループ企業や提携企業と共有し、様々な可能性を模索します。例えば土地の有効活用をお考えの地主さまには新たな事業提案を、事業者には土地情報に加え、建築商品や各種サービスを提供するなど、お客さま相互のビジネス・マッチングのコーディネーターとしても機能します。

日成ビルドグループは、その情報力と技術力で、空間の価値とお客さまの利益の最大化を実現します。



日成ビルド工業株式会社

本社は金沢市金石北3丁目。森岡篤弘社長。1961(昭和36)年7月設立。78(同53)年上場。システム建築と立体駐車場の総合メーカー。資本金70億200万円。売上高240億6400万円(12年4月~13年3月期)。従業員数約700人(グループ全体・13年3月)。2000(平成12)年にISO9001(品質マネジメントシステム)取得。国内グループ会社はNB建設、東和工建など6社。国内に38営業店。海外グループは中国、シンガポール、タイに計4社。



Theory 理論
NISSEI 日成
Technology 技術

創業以来、変わることはないシンボルマーク

Theory(理論)とTechnology(技術)を意味する「2つのT」時代を見つめた新たな事業を構想する。技術を磨き優れた商品をつくる。創業以来、変わることはない、日成ビルド工業の信念です。

「お客さまの声と期待に応えたい」

土地の開発提案から、建物の設計・生産・施工・運営管理、そしてファシリティアマネジメント、メンテナンス、リニューアルまで空間活用の全てのシーンでお客さまのお役に立てる事業を展開しています。「価値(=利益)」の最大化を目指し、最適な「土地」「建物」「設備」「管理」を組み合わせて提案すること、潜在する「空間の価値」を呼び覚ますこと、それが日成ビルドグループの使命です。

日成ビルドグループが展開するワンストップソリューション



特別企画 日成ビルド工業

急速な勢いで進化遂げる 価値ある空間創造を広く

日成ビルド工業（金沢市）はいま急速な勢いで進化を遂げている。東日本大震災が起きた2011（平成23）年、創業半世紀を刻んでからは、加速ぶりが半端ではない。先代が資本金100万円、従業員18人で始めたガレージ製造・販売の会社が、国内外に名を馳せるシステム建築、立体駐車場の総合メーカーに大きく成長した。2代目の森岡篤弘社長は、就任15年を経て脂が乗り切り、次々打ち出す施策は、ほ

んど仕掛けて仕損じがない。とりわけ、ここ1、2年のM&A（企業の合併・買収）は質・量ともに、同業界で一頭地を抜く。2012（平成24）年秋の中国上海を皮切りに、シンガポール、タイに進出し、いよいよ海外戦略にも本腰を入れ始めた。今後、「百年企業」になるためには、これから何をすべきなのか。役員、社員が一丸となって考へ行動し、価値ある空間創造に情熱を燃やしている。

営業本部を金沢から東京に

決意を胸にタイへ着任

2013（平成25）年11月18日、谷田信取締役技術本部長は決意を胸にタイ・バンコクの地を踏みしめた。森岡社長の命を受けて、12年7月に創立した合弁会社を、文字通りアジア戦略の拠点にするための、キーマンとしての着任であった。実は前会長のころの15年ほど前、既にアジア進出はしていた。ところが主力商品の駐車場だけでは投資対効果が思うに任せず、撤退を余儀なくされたのである。12年に再びアジアへ注力し始めたのは、わけがあった。中国・上海にはまだまだ



東京の営業本部の入り口に立つ森岡社長（中央）と役員幹部。右から小谷幸次メンテナンス本部 本部長、縄巻正夫取締役営業本部長、上田秀樹営業本部 本部長、山本弘NBファシリテーズ 本部長、東京営業本部

立体駐車場が少ない。「立駐を建てて運営すればベイするはず」と読み12年9月に合弁会社をつくった。シンガポールは近くに統括拠点を設けて営業すれば、伸びしろは大きい。翌13年1月に日系独立資本の会社をつくった。息をつく間もなく7月にはアジア戦略本部ともいうべき拠点をタイに設立したのである。

「つくった仏には魂を入れなければならぬ」。トップから拜命した時、谷田取締役は身の引き締まる思いと同時に、「一級建築士の経営者」の実力を存分に発揮して、社業伸張に一役買おうと使命感に熱くなった。

東京タワーにほど近いビジネス街に建つビル8階の日成ビルド工業東京支社。森岡篤弘社長（中央）は社員とのコミュニケーションを忘れない

東京都港区芝3丁目

ワンストップソリューション もともとIT（情報技術）用語で、企画、開発、設計から構築・導入、運用・保守までをワンストップ（とどまることなく）行うこと。日成ビルド工業の場合は、情報入手から不動産取得、設計、施工、完成後の保守・管理、リニューアルなどを一貫して行うことを指す。

森岡直樹専務を囲み打ち合わせする営業本部、技術本部の面々
 〓 金沢市金石北3丁目の日成ビルド工業本社



工場視察に訪れた業務提携先の川田工業の川田忠裕社長（右から3人目）らに対応する日成ビルド工業社員〓 本社



解説によると、森岡社長と共に描いた大転換のシナリオはこうだ。
 要は前ページの図説にあるが「土地を中心に、ワンストップソリューション」を回転させ、集めた『情報』を新しい『価値』に変える」ということなのだ。
 詳しく言うと、日成ビルド工業グループが、集めた「情報」と「土地」を合わせて「建設」を後押しする。そして建物を「運用」・「維持」して「ストック」し、ここから収益が生じる。この図式が、循環するのが理想形だと強調する。

業務提携先も拡大
 だから、土地開発、不動産運用、総合建設業、ファシリテイマネジメントの企業が不可欠だ。もともと建設業の本社にゼネコンのNB建設、小澤建設を抱き合わせ、土地開発のため13年12月に設立したNBインベストメントを機能させ、維持管理、運用はM&Aした東和工建や新設立のNBファシリティーズが担う。こうすることで、フロー（流れる）の仕事より、ストック（安定型）の仕事が増えていく目論見だ。
 さらに業務提携先も、グループ会社とのシナジー（相乗効果）を産み出し、情報源となりうるところを選ぶ。京都のマンション建設は日本エスコと、大小の仕事のシェアでは川田工業（東京本社〓 北区滝野川、富山本社〓 南砺市）と提携した狙いもそこにある。長年、日成ビルド工業のキャッチフレーズの「SPACE is VALUE 価値ある空間へ」はこうして実現すると説く。
 日本エスコと連携して、京都市のド真ん中・河原町で建設しているマンションは、地上11階建て135邸の、ハイグレードな居住空間である。竣工は2015（平成27）年末なのに、14年の年初にして、既に4分の1は売約済となっている

着任地のタイに発つ数日前、社員に進出構想を説明する谷田信取取締役技術本部長〓 本社



本社の「頭脳」として機能する管理本部〓 本社



本吉義昭常務

タイの合弁会社テコ入れに先立つ9月にも、エポックとなる懸案が断行された。それは、営業本部を東京に置いたことだ。金沢に本社があるのだから、その本社に営業本部を置くのが普通であろう。日成ビルド工業の場合、11年3月の東日本大震災が発生して以来、この普通が普通でなくなった。
 とにかく、応急プレハブ住宅の特需が大量に舞い込んだ。東北の被災者たちに救いの手を差し伸べる大事な仕事である。これは確実にすみやかに遂行していかなければならない。そのためには、東京に営業部隊がいて、情報を集め、交渉に当たらねば後塵を拝してしまう。そこで、全社一丸で震災特需はキチンとこなした。結果、金融資産が大きく増えた。

M&Aを断行

「これを生かさなければ」と新規開拓の先頭に立ったのが森岡社長であった。長年あたたためてきた考えを実行に移したのである。それは、中央のゼネコンなどのM&A（企業の合併・買収）であった。NB建設、小澤建設を傘下に入れた。リース業界の川上

企業であるオリックスやGEキャピタルとの提携を機に、REIT（不動産投資信託）に組み込まれた不動産の管理分野にも入り込むことができた。
 東京で情報を得て東京で事業展開すれば無駄がない。いちいち出張しなくて済む。しかも仕事が早い。矢継早の「実証」の後、東京への営業本部移転を断行した。ここで、森岡社長のいとこの森岡直樹専務に登場願おう。森岡専務は、森岡社長の父の弟の長男で、一時、日成ビルド工業の子会社、日拓産業で代表取締役を務めたが、同社を整理したあと、日成ビルド工業に入った。社長の右腕に、ここ数年急速に進めている日成ビルド工業の大変身ぶりを説明してもらった。
 「東日本大震災の2011年は文字通り大転換の年となり、その4カ月後、7月の創業50周年も発火点となった」。専務の

システム建築 システム建築は、建築を構成する部材を標準化することによって、設計生産トータルをシステム化し、商品化した建築物をいう。部材の標準化とは、前もって準備された部材そのものの寸法、形状や、組み合わせる部材のそれらをあらかじめ決定しておき、統一することで、体系化、省力化による顧客満足を目指す。



日成ビルド工業独自の外壁パネル「ウレタンサンドイッチパネル」を加工する工場＝本社

に活用、立体化することで駐車台数を増やし、これによって生まれた敷地の空きスペースには、大学や病院の新しい施設を建設することも可能となる。「うちはね、オンリー1の実力があるのに、それを正當に評価してもらったための

コンビニのスクラップ&ビルド 国内4万数千店といわれるコンビニエンスストア業界では、飽和状態と言われながら拡大基調が続いている。今、その出店戦略の先端はスクラップ&ビルドとされ、経費がいかにかつつき、またスクラップした店舗をいかに生かせるかがポイントとされ、日成ビルド工業ではこのメリットを究めた商品開発に力点を置く。

⑥日成ビルド工業が施工した2層3段タイプの金沢大学附属病院外来患者用駐車場
⑦大規模マンション住人用ビルインタイプのタワー式立体駐車場のパース (20基・840台収容)



る。アベノミクスの追い風をはらんで日成ビルド工業としては、まさに新規に取り組んだ事業も、こうして順風満帆の体である。
「勢いに乗り、熱いうちに打つ」
ナンバー2の森岡専務に対し、ナンバ13の本吉義昭常務は、日成ビルド工業のメインバンク北陸銀行の出身だ。同行金沢中央支店長や監査部長など務め、2

近畿大学生物理工学部棟には日成ビルド工業のシステム建築が採用された＝和歌山県



PRがへたなんだな。本吉常務が指摘するが、これを今変えようとしている。もつとも、その実力を見ている企業、経営者はちゃんといる。例えば、川田工業がその代表だろう。川田工業とは13年秋から本格的な協業関係に入った。発端は森岡社長と川田忠裕社長との1カ月に1回の食事であった。両社ともシステム建築を手掛けており、川田工業は大型物件、逆に日成ビルド工業は中小物件で棲み分けできるのでないか。こんな発想から、システム建築では北陸の雄闘士のビジネスマッチングが決まったのである。

随所作主の精神で人づくり

日成ビルド工業の経営理念は4条から成る。そのうちの2条目、「随所作主の精神で、社員一人ひとりが経営に参加する全員経営の意識を持つ」と。この条項が核になっている。随所作主の精神と全員経営の意識は、強調するようにコーポレー

009 (平成21)年に執行役員として日成ビルド工業に入った。取締役管理本部長を経て、12年から現職に就いている。何せ忙しい。改革の先頭に立たせられているからである。しかし、「企画や管理の仕事が大好き」(本吉常務)で、毎日精力的に間口の広い業務をこなしている。むろん、異業種の会社に足を踏み入れてびっくりしたことは少なくない。管理面だけでも▽給与体系が営業・工務・技術がそれぞれバラバラで労働意欲を向上させるものでない▽定期人事異動がなく人が育たない▽会社概要のパンフレットも施工事例ばかりで魅力に欠けるーなど。これらを率先垂範、変えてきた。
「やりたいけれどできなかった海外戦略やM&Aがここ数年、やっとできるようになりました。この勢いに乗って、熱いうちに打つんです。目を輝かせて話す本吉常務が最近、注目しているのはコンビニエンスストア市場の開拓である。「今どきのコンビニの主流は店舗のスクラップ&ビルド」ですよ。まさにうちのお家芸プレハブハウスの出番なんです」
オンリー1の素材、技術で勝負
そのプレハブハウス、もつといえはシステム建築が今の売上高の7割を占める。ガレージの製作販売から始まったの



作図・見積システムが組み込まれたタブレット端末でプレゼンテーションを行う社員＝本社

トカラーの青で記されている。経営理念に基づいてつくられた冊子「日成ビルド工業のひとづくり・ものづくり」『随所作主のマインド』には、ひとづくりの要諦は考える力の育成と、IT(情報技術)の駆使、とある。

考える力の育成は、会社の各部署の現場でなされる。仕事を通じて上司、先輩が行う。よく言われる「オン・ザ・ジョブ・トレーニング」だ。

ITの駆使では、13年秋に新しい取り組みを始めた。作図、見積システムを組み込んだタブレット端末を営業マン全員に持たせるといふ試みである。タブレット端末は、もとより手段にほかならない。これを生かすも殺すも営業マンの気構え次第、腕次第。どんな時代もどんな局面でも、随所作主のマインドを堅持して百年企業を目指す日成ビルド工業である。

が、半世紀を経て「空間を創造する」総合建築業へと飛翔しつつある。この付加価値の高い空間創造を裏打ちするのが、大臣認定を取得している鉄骨構造体や自社で製造している外壁パネル(日成フレッシュボード)、屋根パネル(日成ルーフ・日成フレッシュルーフ)である。いずれも、システム建築に求められる、軽くて丈夫で加工しやすいメリットを持つ。広大な本社工場を含め全国8カ所の拠点で生産されている。

立駐はビルインタイプ

システム建築事業と共に、日成ビルド工業が主軸として取り組んできた商品が、立体駐車場事業である。モータリゼーション到来に合わせて創業初期の主力商品だったガレージは、車社会の発展とともに、立体駐車場に成長し、質・量ともに空間創造の前面に立ってきた。駐車システムにIT(情報技術)を組み込むことはもとより、マンションの中に組み込むタワー式立駐など、縦横無尽の進化を遂げてきたのである。

また、近年注目されているのが、全国の国立大学や病院向けの自走式駐車場である。慢性的な駐車場不足に悩む教育・医療機関は少なくない。国土交通相の認定商品を駆使し、限られた敷地を最大限

4本柱の第一線で活躍する4人の気鋭たち

鉄道工事

いま横浜市西谷から分岐して延伸する相模鉄道の橋脚、橋台建設工事の施工管理を務める。4年制大学の工学部を卒業し、入社11年。仕事を任せられ、成就すると達成感に満たされ、仕事がおもしろくなる時期である。

交通インフラの中でも鉄道は本線を中心に駅舎や歩道橋など付帯工事も間口が広く、また深い。建築工事だけでなく土木工事も手掛ける。やりがいのある仕事だ。「この会社に入って本当に良かった」と思う。社員ひとり一人が、ものづくりで真剣に取り組んでいるのが伝わってくるからだという。担当で結果が出ればいいが、なかなか構想通りに運ばず、脂が乗ってきた今日このごろ「人を動かすのは難しい」と実感する。

今は主任だが、所長になるのが当面の目標だ。そうなるように日々努力したいと謙虚に語る笑顔に人柄がにじむ。

任され竣工する喜び実感



松本 俊之さん
鉄道部相模鉄道線
相互直通総合工事
事務所主任 33歳



測量機械を手繰って鉄道橋の橋台づくりに取り組む松本さん＝横浜市西谷

土木工事

いま手掛けているのは横浜市神奈川区羽沢に建設中の相模鉄道羽沢駅（仮称）の周辺施設の土木工事だ。自分が担当する建築物が日に日に、目に見えて形を成していくのが「働きがい」と言い切る。

交通インフラを整備して社会のために役立つ仕事に青春を燃やしたいという。とはいえ、現実には厳しい。設計通りにはなかなかいかない。例えば、歩道橋の基礎を築くため地面を掘り込んでいたら下水道の管にぶつかったこともある。しかし、そんな想定外の時の処し方こそ、実力がモノをいうことも分かってきた。現場で一番に出動する頑張り屋さんだ。

多様な土木工事をこなす



松下 祐樹さん
鉄道部相模鉄道線
相互直通総合工事
事務所 27歳



バックホーを駆使する現場で関係者と進捗状況を確認する松下さん＝横浜市羽沢

建築工事

入社以来6年間、分譲マンションや老人ホームの建築工事に携わってきた。いま取り組んでいるのは、都内・東中野で2015年春竣工を目指す、「静謐の丘邸 グレーシア東中野」という分譲マンションだ。

マンション建設の場合、居住予定者の反応が出るのが励みになる。内覧会場で「おほめの言葉をもらうのが最高」と屈託がない。しかし、逆に、おしかりがあると、落ち込むことも。プロゆえに丁寧にならなければならない。引き渡しまでに修正し顧客満足に一步でも近づこうとする。

マンション事業に携わり、「仕事がおもしろい毎日」だが、日成ビルドグループに加わったことで、全国ブランドの仕事が期待できると目を輝かす。

4年生大学の工学部で土木工学を学んだが、いま目標とするのは一級建築士。ハードルは高いがクリアに全力投球する。

お客様のほめ言葉が最高



齊藤 純さん
建築部建築工事・
設備課 28歳



何人もの職人に指示してマンション工事を進める齊藤さん＝東京・東中野

リニューアル工事

4年制大学工学部の建築学科を卒業して12年になる。この間に、マンションやスーパールの施工管理から、企画、設計、リニューアル工事までこなしてきた。

今はマンションの大規模修繕や屋上防水の工事で指揮している。特に大規模修繕は昨今の安全安心社会を目指す社会環境から結構、需要が多い。屋上の防水工事でも気が抜けず、相手が水であるだけに、「思っ通りに工事が進まない」とも、ままある。

それでもリニューアル工事に情熱を燃やすのは、マンションに住んでいる人とコミュニケーションを深めながら仕事を進めていけるからだ。やはり、顧客満足度を追求する仕事というのは、厳しくもやりがいがあると思う。

入社当時は地域密着型の建設会社であったが、全国展開する日成ビルドグループの一角に身を置き可能性に挑戦する。

顧客満足追求にやりがい



小玉 伸介さん
リニューアル部
リニューアル工事・
設備課 35歳



自社オフィスでパソコンに向かい、担当物件の工法を点検する小玉さん＝横浜市・栄町のNB建設



株式会社NB建設

- 商号 株式会社NB建設
- 所在地 〒221-0052 横浜市神奈川区栄町5番地1
横浜クリエイションスクエア (YCS) 10階
- 資本金 4億9000万円
- 創業 1967 (昭和42) 年8月10日
- 業種 総合建設業
- 事業内容 ・鉄道工事 ・土木工事
・建築工事 ・リニューアル工事

横浜市内で施工する相模鉄道の地下駅舎新設工事の現場に立ち、進捗状況の説明を受ける藤原社長＝横浜市神奈川区羽沢町



藤原敬二NB建設社長

NB建設は2013 (平成25) 年2月に、日成ビルド工業のグループ会社として、生まれ変わった。前身は、神奈川県、東京の首都圏を中心に、鉄道建設などを手掛けてきた相鉄建設である。

鉄道、土木、建築、リニューアル。この4分野がすなわちNB建設の事業の核だ。4年後に創業半世紀を迎える技術集団が築き上げ、磨きをかけてきた。それぞれの柱とともに顧客や工事内容で独立しているが、一方で、4本ともが共鳴し合って相乗効果を発揮している。

「4本柱こそが当社の特徴。どれも伸ばしていく。藤原敬二社長の語り口は熱っぽい。日成ビルド工業は、システム建築と立体駐車場の「総合メーカー」だが、NB建設は総合建設業だ。日成ビルド工業ではこなし切れない需要にも対応できる。鉄道工事では、終電から始発までの数時間に工事を完了する専門技術をもって。また土木や大規模改修など、どの

4本柱に磨き掛け社業拡大期す

分野を見ても驚きの連続だった。4本柱をもっとよく理解するために、個室にあった社長席も社員と同じフロアの中に置いて、一体感を創出した。

当面の目標は、売上・成長率で地域ナンバー1になることを掲げているが、これからはまさに正念場である。目標達成のためには、一級建築士はじめ一級建築施工管理技士など有資格者も多く、春秋に富むこの人財のパワーをいかに発揮させるかが肝要だと藤原社長は断言する。

社内の基幹システムは、日成ビルド工業が独自に開発したものを使い、営業、施工、経理の各部署と経営陣を有機的に結びつけた。さらに、この基幹システムを機能させるために各部門の責任と権限を明確にした。

「これによって商談から施工に至る過程が、見える化された。業務プロセスの無駄を省き、更なる原価低減を図ることで、厳しい環境でも勝ち残れる会社にしていきたい」。

NB建設になって1年が過ぎた。最近日成ビルドグループの「グループ力」とも言うべき相乗効果による受注が相次いでいる。グループ力と社内改革が相まってさらなるビジネスチャンスが拡大することを期し、社挙げて、一つひとつの仕事を着実に、丁寧に仕上げていく。

全国土地情報のハブ目指す

株式会社NBインベストメント



倉橋繁友NBインベストメント取締役

ドグループのシステム建築、立体駐車場や駐輪場、マンション建設などに生かすことで土地の価値を高める、いわゆる「土地開発」を担う最新鋭のグループ会社である。この土地開発は、日成ビルドグループがワンストップソリューションを目指す首都圏戦略の最前線に位置づける最も重要な機能のひとつ。グループの総帥森岡篤弘日成ビルド工業社長は、倉橋取締役役「土地情報のハブ（拠点）になれ」と訓示した。土地情報のプロを自認してきた倉橋取締役役は、いま社員4人とともに、「情報ハンター」に徹している。



NBインベストメントの社内

2013（平成25）年12月に創業したNBインベストメントの社名は、「投資」を意味するインベストメントが由来。全国の土地や出店の情報を集め、日成ビルドグループのシステム建築、立体駐車場や駐輪場、マンション建設などに生かすことで土地の価値を高める、いわゆる「土地開発」を担う最新鋭のグループ会社である。

総合FM業の先端を走る

株式会社NBファシリティアーズ



床清掃業務



窓ガラス清掃業務

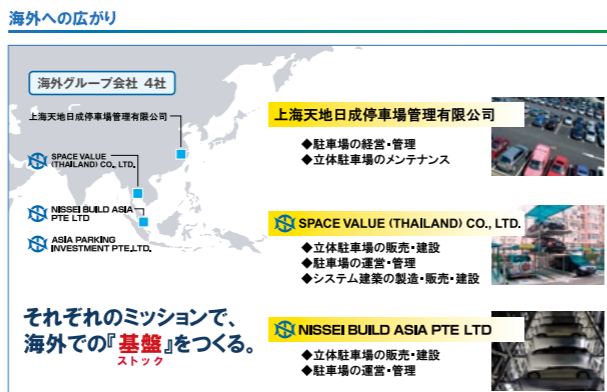
NBファシリティアーズは、顧客のファシリティー（土地や施設、設備およびそれらの利用環境）を最適な状態で運用するため、設備管理や清掃、修繕などの維持管理を総合的かつ統一的に企画・管理・活用している。顧客へのコンサルティングでは、現状の悩みや課題に耳を傾け、施設の最適な状態（コスト最小、品質と効果を最大）を提案。これを最も効率の良い方法で管理し、質の高い運用を目指している。現代は、このファシリティマネジメント（FM）にも安全安心が求められる時代。日成ビルドグループの顧客のうち例えばコンビニエンスストアにおける完璧な安全対策を提案するなど、総合FMの先端を走っている。



山本弘NBファシリティアーズ上席執行役員事業統括本部長

アジアでのシェア拡大図る

NISSEI BUILD ASIA PTE.LTD.
SPACE VALUE (THAILAND) CO., LTD.
ASIA PARKING INVESTMENT PTE.LTD.
上海天地日成停車場管理有限公司



海外でいま展開しているのは、アジアに4社。シンガポールとタイ・バンコク、中国・上海にある。シンガポールでは立体駐車場の販売・施工および駐車場の運営・管理、上海では駐車場の経営・管理、メンテナンス、そしてバンコクでは、立体駐車場の販売・施工および駐車場の運営・管理システム建築の製造・販売・施工を事業内容としている。2014年にタイの会社に谷田日成ビルド工業取締役が着任してから、いいニュースが飛び込んできた。日本に留学経験のある人が、ぜひ働きたいとの意思を示してきたのである。早速採用となった。これらが楽しみな4社である。

改革のスピードを上げる

株式会社小澤建設



ケーヨーデイツー南越谷店新築工事

小澤建設は、日成ビルド工業が、首都圏で最初にM&A（企業の買収・合併）した完全子会社である。埼玉県加須市に本社があり、資本金5千万円、従業員18人、売上高は10億円（2014年3月）の総合建設業である。もともと終戦直後、注文を受けて住宅を木造軸組工法で建てる工務店のような業態から出発した。創業者の衣鉢を継いだ子息が業容を拡大し、鉄骨造の商業施設や鉄筋コンクリート造のマンション建設など新分野を開拓して実績を積み上げ、公共工事受注業者の地位を築いた。

2012（平成24）年9月、大きな転機が訪れた。東証第1部上場の日成ビルド工業のグループ傘下に入ったのである。それから2年を迎えようとしているが、少しづつではあるが、進化の兆しが目に見えてきた。13年10月に菊池盛社長が常駐となって以来、「とにかく改革のピッチを上げる」との空気が社内になぎぎついているという。

大型店の店舗、集合住宅、商業ビル、そして医療、福祉施設など、日成ビルドグループの力を結集して、「確かな安心と満足」を提供する仕事を積み重ねていく小澤建設である。



菊池盛小澤建設社長



スピカレディースクリニック新築工事



あたりや上里店新築工事



丸山運輸倉庫株第五倉庫新築工事

コイン駐は土地活用の出発点

TOHWA 東和工建株式会社



コインズ浦和駅前：駐輪機（181台収容）を用いた、時間貸しのサイクルステーション

東和工建は2013（平成25）年、日成ビルドグループの一員になった。合併前は東京ドームグループに属してコインパーキングや立体駐車場の施工、販売を手掛けてきた。主な業務が親会社とほぼ軌を一にするだけに、グループ会社としての出足はスムーズに推移している。小谷幸次社長の初仕事は、従来から主事業に据えてきたコインパーキングのコストカットからだった。わずか半年にコストを2割削減した実力に対する評価は高い。新会社としてスタートするのに立ち、いわば基盤整備をなしたの



小谷幸次東和工建社長

「機械駐で空いたところをコイン駐にする、これぞ究極の空間利用だ」とするのは、小谷社長。これまで培った商いのテクニクと心を、後に続く裾野に広げていくのが生きがいと強調した。コインパーキングの施工、運営では、全国250カ所以上の実績を持つ。だからこそ、「コインパーキングは土地活用の出発点」と言い切る。土地所有者とつながり、次のステップを提案する。



会社概要をビジュアルに説くパンフレット



⑥本社工場の広大な敷地に大量に並んだ建築資材
⑦⑧金沢の海の玄関口近くにそびえる日成ビルド工業本社の社屋
⑨⑩自社商品であるシステム建築でつくられた本社工場内の倉庫
=日成ビルド工業本社



スピード経営の本丸

インタビュー「社長に聞く」

天の時、地の利、人の和そろう 「今こそやらねば」の決意堅く

森岡 篤弘氏

会社の齢が半世紀を過ぎて、天の時、地の利、人の和が相乗効果を発揮し、好調の波がやってきた。創業者の父から経営の座を継いで、ここ1、2年思い切った事業を次々展開し、収益という数字となって表れて、「今こそやらねば」の決意は堅い。大胆な経営の革新は、社長業15年で時に赤字の辛酸を舐め、時に孤立の崖っぷちに立たされた経験があったからこそ。得意の時にも謙虚な言動でスピード経営に徹する胸の内を聞いた。



森岡 篤弘 (もりおか・あつひろ) 氏
1962 (昭和37) 年、金沢市生まれ。法政大学工学部卒。86年、日成ビルド工業株入社。91年取締役就任、常務、専務、副社長を経て98年から社長。51歳。

M&Aの効果じわり

——今、そして近未来をにらんだ中期経営計画について聞かせてください。

森岡社長 2013 (平成25) 年4月から、ここ3年間の中期経営計画をスタートさせました。年商を今年度300億円、来年度400億円、再来年度500億円を目標に、最終的に45億円の経常利益を挙げる計画です。

2012年から積極的に取り組んだ首都圏でのM&A (企業の買収と合併) が業績向上にじわりと効いてきて、それが数字に表れて来たんです。中間で上方修正した今期は年商420億円としました。それで、来年3月の経常利益は25億円と、とてもいい財務内容で推移しつつあります。ただ数字、ボリュームもさることながら

ら、業務提携先、資本政策など、基盤固めこそ大事です。ここ3年間でしっかりと仕事を積み重ねて、確実に目標を達成していきます。

将来見据え関東圏に照準

——社業拡大にはどんな考えを持っていますか。

森岡社長 もともと、うちは建設業です。私には就任以来、建設業に対する将来の不安がありました。長いスパンで見ると、労働者人口の減少が進み、これに伴う法人の減少が起きることは間違いないだろうと。今のうちに対応していこうと考えていたんです。

そこへ、東日本大震災が起こり、仮設住宅の大幅な需要がきて、金融資産が増えました。当社は工場を持っているので、生産を拡大していけば金融資産が着実に

拡大する。その資産を事業拡大に振り向けていく今こそ、チャンス到来と考えました。まさにターニングポイントでした。

特に関東圏に照準を合わせて、まずゼネコン2社を取り込みました。ここを橋頭堡に情報をつかみ、仕事につないでいけば、売り上げは飛躍的に伸びます。続いて営業本部を東京に移転したのも良かったと思います。今の日本のコアな、ナマな情報が東京に集中しているからです。

東京五輪までの6年間で勝負

——次の一手をどう打ちますか。

森岡社長 2020年の東京オリンピックまでの6年間に、どういうふうの日成ビルド工業が進むかの方向を決めて、基盤をつくっていくのが勝負だと考えています。つまり、東京五輪が終わった7年後の、会社の姿はどうあるべきかに、今、思いを巡らせているんです。

五輪が決まってから開催までの間、土地の価格が下がった国はこれまで一つもないらしいですね。東京のデベロッパからの話ですが、ここ最近、外国人が続々投資しているそうです。弊社は、土地の開発から入って、建てた後の建物管理やメンテナンスまでの「ストックビジネス」を近年、強化しています。この方向はおそらく変わりませんね。というよ

人づくりの基本は対話にあり

——人材育成、登用をどう考えていますか。

森岡社長 人材育成の基本は教育にあります。その教育は、日常業務を通じていかに学んでいくかの環境づくりにあると思うんです。各職場で上司と部下とのコミュニケーションがしっかりと出来ているのか、上司は部下に色々と指導も含めて話しかけているのか、逆に部下は上司に報告、連絡、相談をやっているのか。この双方のコミュニケーションが人づくりでは一番大事なんです。

その延長線上に人材登用があると考えます。私が社長になって6年間はずっと赤字会社でした。ところが、取締役は15人もいました。それを5人ほどにスリム化しました。人材登用の逆です。資産は300億円ほど落としましたが、その時の決断が今日の堅実経営の礎になっています。企業は常に継続していける状態にしていけることが肝要です。取締役も社員も、人材登用のベースは、人事考課を給与と昇進に反映させることに間違いありません。