

かわさき経済NEWS

2026
5
月号

土木技術×自由設計の住宅力、口コミ受注

中鉢建設、新卒集まり女性比率も3割超の会社に

中鉢建設(横浜市旭区上白根町)の戸建て住宅事業が、口コミで施工件数を伸ばしている。海の眺望を生かした家や、狭小地や傾斜地に建てる家など、顧客の希望を予算に合わせて実現する設計力と、主力の土木・公共工事で蓄積した基礎工事の技術が評価されているという。社内では土木事業と住宅事業の活発な人事交流が活力を生み、人手不足の業界にあって大卒社員を毎年5人採用、女性社員の比率が3割を超える元気な社風を作っている。

社内にも一級建築士が8人

同社の戸建て住宅事業は、外部の建築家との連携のほか社内にも1級建築士が8人おり、顧客の要望内容と予



算に応じてじっくり設計を進める。

木造建築だけでなく、条件に応じて鉄骨コンクリートなどさまざまな工法に対応できる。例えば、「建物の1階は道路に平行だが2階は海の方向に向けて部屋と窓をねじり、生じた三角形のスペースをウッドデッキにする」といった自由な発想でデザイン性の高い住宅を建築。テレビ番組などでも紹介されている。



受注するのは、本社から自動車まで1時間以内の物件に限定、年間20棟余りを手がける。施工の大半は社員と外部の職人を専属として抱え、地元密着の建設会社として完成後のメンテナンスにも丁寧に対応する。

また、一般に自由設計の住宅は設計費を別途支払うなど高額になりがちだが、「ご予算に応じてできることを提案します。広告宣伝費も住宅展示場の運営費も不要な分、お客様に還元しています」(中鉢社長)という。

活発な人事異動、定年も廃止

同社は1972年創業。売上高の8割を占める土木・公共工事を中心に、住宅事業やリフォーム事業、アパート運営など経営の多角化を図っている。

2018年に2代目の現社長が就任してから「横浜で一番楽しく仕事をする会社」を掲げて改革を進め、約100人の社員は部



門間で活発に人事異動し定年も廃止。仕事の内容にかかわらず、週休2日で残業をしない労働環境を徹底している。

経営計画は土木、住宅、リフォームなど部署ごとに社員が立案し、それぞれ独立して売上高と利益を管理。業績が良い部門が賞与の年4回支給を提案してくれば承しているという。大学

新卒入社の初任給も30万円に設定している。

25年12月には相模原市の住宅建設会社を買収し、住宅事業の相模原支店とした。「建設、土木、不動産の業界で後継者がいない企業は多く、今後もM&Aで事業領域や営業エリアを拡大していきます」(同)と話している。

大型部品の旋盤加工、受注分野拡大へ

アズマ製作所、造船や防衛産業向けを開拓

アズマ製作所(川崎市幸区古川町)は、大型部品の旋盤加工への引き合い増加に対応して受注分野の拡大を図る。主力のプラント向け大型バルブ部品に加え、造船や防衛分野での需要拡大に対応するもの。自社サイトを新たに開設し、直径1000ミリの大型部品でも一般的な10分の1ミリ単位を超えて100分の1ミリ単位で精度を確保する技術力をアピールする。川崎信用金庫など、地域の金融機関や産業支援団体が開く商談会にも積極的に参加していく。

Hastelloyなどにも対応

同社は1971年創業の旋盤加工業で、資本金は300万円、社員4人。大

手2社向けにプラント設備で使う大型バルブ部品を加工している。

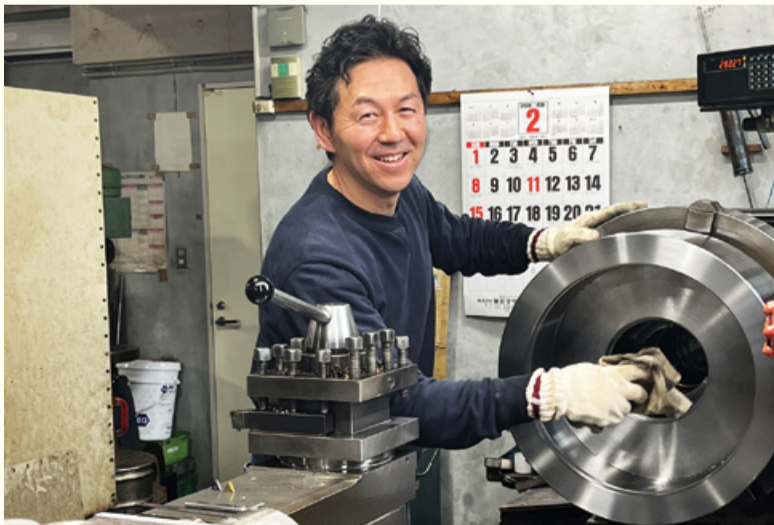
独自に工夫した数十種類の治具を活用して、大きな部品でも高精度な加

工ができる。また、薬品や超高温への耐久性がある Hastelloy やステライトといった切削が難しい特殊な金属の加工も得意としている。

5年前に事業再構築補助金を活用して大型旋盤をリプレースしており、最大で直径1250ミリ・長さ1800ミリの部品加工に対応。直径400～800ミリの大型部品を最も得意とする。

経済安全保障が重視される国際情勢のなかで、国は造船や防衛産業の育成・投資予算を増額しており、中小製造業の受注にも波及している。

この分野の部品加工ではマシニングセンタ加工など複数工程の加工が必要な案件も多いことから、同社は協力工場を開拓して技術的な対応力と生産能力を拡大する。



自社サイトを開設し情報発信

既存の顧客の受注対応を維持する一方で、新たな分野の顧客にもアピールするため、ネットでの情報発信を強化する。

新設する自社サイトでは、大型部品でも高精度に仕上げる技術力を前面

に打ち出す予定。大野社長は「直径の大きな部品はひずみ・ゆがみが出やすいですが、きちんと固定するチャッキングのノウハウや、経験を生かして工夫した治具で精度を確保しています。世界のプラントを支えてきたバルブの加工技術を広く生かしたいです」と話している。



サンエスコーポレーション

中小の拠点拡大、居抜きオフィス活用で

サンエスコーポレーション(東京都中央区日本橋)は、首都圏で拠点拡大を図る中小企業向けに、分散型オフィスの確保サポート事業を強化する。東京のオフィス物件空室率は3%を切るなど、かつてない逼迫(ひっばく)状況にあり、都内でまとまったスペースを確保するのが難しいとされる。そのため同社では、東京、神奈川、埼玉の新規物件情報を多数紹介。不要になったオフィス家具の無償譲渡や、居抜きですぐに支社や支店を開設できるサービスを提供している。新事業展開により、3年以内に売上高5割増を目指す。

首都圏3000物件を紹介

同社は1972年設立のオフィス物件仲介業で社員数は26人。早くからネットでの情報提供に力を入れ、エリア別に

「貸事務所ドットコム東京」「貸事務所ドットコム横浜」「貸事務所ドットコムさいたま」の3サイトを運営し、計3000以上の物件を掲載している。

各物件の写真とオフィスごとの区画

図を丁寧に添付し、同じビルでも3年ごとに写真を更新するなど、鮮度の高い情報提供を徹底。レスポンスの早さで顧客の信頼を得て、成約物件のうち件数で5割、金額で7割がリピート客となっている。

中古オフィス家具の展示倉庫

また、オフィス移転時の顧客の煩雑な作業を解消するため、オフィス家具付きの物件に移転する「居抜きオフィス移転支援サービス」を2023年から開始。

さらに昨年7月には不要となったオフィス家具を無償で引き取り、必要とする顧客に無償で譲る「もったいないオフィス家具 無料キャンペーン」も始めた。

資源回収業のアイアール

イー(川崎市川崎区扇町)を企業買収し、オフィス家具の保管倉庫を設け、常時400点ほどの机や椅子、ロッカーを展示。毎月300点ほどを出荷している。オフィス仲介の顧客が自分で家具を運べば配送費もかからない。オフィス仲介とは別に家具を入手したい場合は、資源循環協力金として1品2200円を支払う。

アイアールイーは「オフィス退去の匠」と題したサイトを運営し、オフィス家具の回収・廃棄処分やパーティションの解体撤去工事、パソコンのデータ消去や機密文書の溶解処理なども引き

受けている。

両社のトップを兼務する郡司稔社長は、「中小企業のオフィス移転は検討事項が多岐にわたり、総務担当者に大きな負担がかかります。物件情報を提供するだけでなく、さまざまなサポートを用意して地球環境の保全にもお役に立てれば」と話している。



太陽光発電プラントを遠隔監視

ノベスト、雷・地震の影響を自動判断し負担軽減

Nobest(ノベスト、川崎市中原区新丸子東)は、太陽光発電プラントの稼働状況を遠隔監視する「Nobest IoT」システムを展開している。発電状況や温度、振動といったデータの収集だけでなく、独自開発のアルゴリズムを使って雷や地震などによる影響を勘案し、データの変動が異常かどうかを判断する一次調査を自動化。小規模な発電プラントにおける管理担当者の負担を軽減するという。

同システムは、太陽光パネルから伸びる電線をクランプ形状のセンサーで挟み、電気が通ると発生する磁場を測定して発電状況を把握する。発電した電力

自体を取り出さなため、プラントの稼働に影響を与えずに監視できる。

このほか、温度センサーや振動センサーをプラント各部に取り付け、集めた各種のデータは携帯電話のLTE通信でクラウドに上げて集中管理する。

担当者にメールで自動通知

気象庁などから雷や地震の発生データを取り寄せ、発電状況や温度の急激

な変化や振動の発生が、発電プラントの異常なのか自然災害などの影響なのかを自動的に判断する。収集データの変動は管理担当者にメールで自動連絡する仕組みで、一次調査をシステムに任せる設定にすれば担当者の負担を軽減できる。すべてのデータ変動を通知する設定も可能だ。

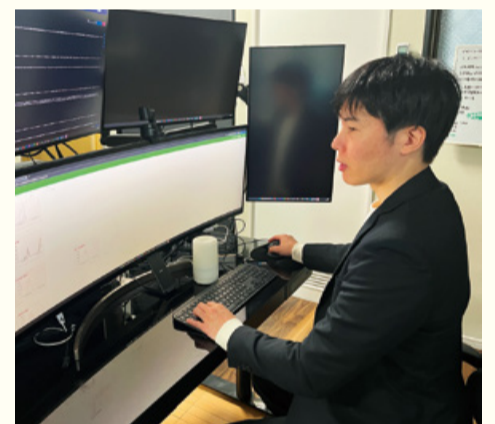
料金は、初期費用が本体「NIステーション」とクラウドシステムの設置・設定で50万円、センサー類は買い取り契約となり監視する発電プラントの大きさにより数千~数万円程度。導入後の支払いは本体使用料が1台あたり月8000円、クラウドシステム使用料が月4980円。

すでに監視システムを保有する顧客には、一次調査を担うクラウドシステムだけ

の利用も相談に乗る。太陽光発電プラント以外にも、工場の稼働状況や行政の防災システムなどに応用できる。

温暖化対策技術を実用化

同社は2022年4月設立のベンチャーで、資本金は500万円、社員は4人。半導体や電子部品メーカーに勤めた石井宏一良社長が、地球温暖化の対策技術の実用化を目指して創業した。「Nobest」の社名は「経済原則だけの最適解は、本当にベストの答えではありません」(石井社長)との思いを表現している。



経営に関するお悩みはかわしんへ

例えばこんなお悩みを解決いたします。

創業・新分野進出

販路拡大

SDGs

知的財産活用

事業承継・M&A

経営改善

資金調達

ご相談はwebフォームをご利用ください

経営課題



資金調達



<https://www.kawashin.co.jp/>

かわしん

検索

ホームページTOP>お問い合わせ>その他>メールでのお問い合わせ



お電話でのお問い合わせ
(フリーダイヤル)

0120-502-456

受付時間/午前9:00~午後5:00
(土・日・祝日及び12月31日~1月3日を除く)

2024年9月現在