

埼玉興産株式会社



病院に特化したリノベーションで 新境地を切り開く川口地盤の総合建設会社



埼玉興産株式会社 代表取締役社長
北浜 雄嗣 氏

川口市で「地元密着」をモットーに総合建設業を営んでいる埼玉興産は、2020年に創業45周年を迎えた。創業社長で現会長の田中一治氏は、不動産業を振り出しに、注文住宅、賃貸マンション、そして工場や倉庫、商業施設、公共施設などの建設へ事業領域を広げ、盤石な経営基盤を築き上げてきた。13年に社長の椅子を譲られた北浜雄嗣氏は、05年の埼玉興産入社までは損害保険業という、建設業とは全く関係のない世界で働いていた。しかし、異業種での経験があるからこそ見出すことのできた医療機関に特化したリノベーション事業を17年からスタートさせ、多方面からの注目を集め、同事業は着実に実績を重ねている。新規事業立ち上げの狙いや、これから埼玉興産が進んでいく方向などについて、北浜社長に話を伺う。

LEADER'S PROFILE

1976（昭和51）年6月、東京生まれ。99年、明治学院大学経済学部卒業後、日本火災海上保険（現・損保ジャパン）に入社。損害保険の仕事に携わる。05年8月に埼玉興産に転職、最初の7カ月間はマンションの建築現場での仕事に従事。その後、総務・経理の仕事や関連会社であるサイワハウジングでの経営に携わり、13年7月より現職に。趣味の一つが高校時代から始めた射撃で、大学時代には日本代表に選ばれて海外遠征もした腕前だという。稲盛和夫氏の著書や渋沢栄一に関する書籍をよく手にする。座右の銘は「事実の一つ、解釈は無数」で、何事も前向きに捉えている。

不動産業から賃貸マンション販売へ展開

—— 御社は2020年に創業45周年を迎えられています。ご創業の経緯から教えていただけないでしょうか。

創業者の田中一治はディベロッパーに勤めていたことがあり、その経験を活かして自宅のあった埼玉県川口市で、1975年10月に不動産会社としての埼玉興産を設立しました。そして、81年に一般建築業の許可を取り、注文住宅をメインに建設業に参入します。それから当社にとって大きな転機になったのが、02年10月にヤマウラとフランチャイズ契約を締結して、賃貸マンションである「ブレイン

マンション」の販売を開始したことでした。

そこで身に付けたRC（鉄筋コンクリート）建設の技術を活用して、工場や倉庫、オフィスビル、スーパーマーケットをはじめとする商業施設、そして学校や競技場といった公共施設の建設に携わるようになりました。最近の当社の代表的な施工例としては、18年4月にオープンした「イイナパーク川口（赤山歴史自然公園）」にある、「川口市めぐりの森」歴史自然資料館「地域物産館」の施設があります。川口市めぐりの森は世界的に有名な建築家でいらっしゃる伊藤豊雄氏が設計をされ、波打つ屋根など難しい施工箇所もありましたが、全社一丸となって取り組み、完成させることができました。

—— そのようにして、総合建設業としての基盤を



LEADER'S INTERVIEW
COLUMN

語り継がれる信頼

埼玉興産は1975年創業以来、常に地域密着を忘れず、地域に根付いた営業・施工手法のご提案をいたします。

総合建設業だからこそその対応力で、共同住宅、医療・福祉施設、公共工事、工場・倉庫、オフィス・店舗、リニューアル工事まで、幅広く対応いたします。



ブレインマンション

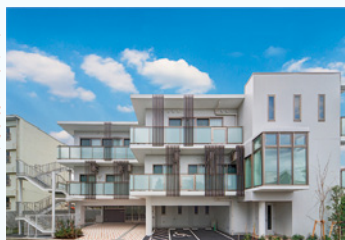
堅固で資産価値が高いブレインマンションを通じ、長期安定経営のできる、収益性の高いマンションをご提案しています。

公共施設



よりよい環境づくり、住みよい街づくりのお手伝いをいたします。

高齢者福祉施設



サービス付高齢者住宅、有料老人ホーム、グループホームや多機能複合施設などの建設をとおして地域社会に貢献します。

店舗・事務所



個性ある店舗のデザイン・プラン造りから、アイデア溢れる室内空間をご提案します。

工場・倉庫



規模の大小にかかわらず、お客様のニーズにあった空間をご提供します。

保育施設



安心安全な子育て支援のお手伝いをしています。

センチュリー21サイワハウジング



気軽に入れる明るい店舗作りを心掛け、川口市に根ざした地域密着のサービスを行っています。

築かれたわけですね。また創業以来、川口市を中心に「地域密着」をモットーにされています。建設業の立場から見た川口市の魅力はどのようなことになりそうですでしょうか。

荒川を挟んで東京都と隣接する川口市は、都内へのアクセスがいいことからベッドタウンとして人口が増え、18年には人口が初めて60万人の舞台に乗りました。そして同年の4月1日には、埼玉県内で川崎市、越谷市に次いで3番目の中核都市へ移行したのです。今後さらに行政サービスが手厚くなり、住環境の整備が促進されていくことが大いに期待されます。

その一方で、川口市は大消費地である東京を背景にした地の利を活かして、鋳物、機械部品、金属、

精密加工をはじめとする「モノづくりの町」として発展してきたことでもよく知られています。64年に開催された東京オリンピックの開会式会場となった国立競技場に設置された聖火台は、戦後の復興を果たした日本のシンボルとして私たちの記憶に深く刻み込まれていますが、川口鋳物を代表する作品でもあったのです。

川口駅を中心に徒歩10～15分の範囲は住宅地でマンションが建ち並んでいて、そこを過ぎると様々な企業の工場や倉庫が増えてきます。当社の本社ビルのある末広3丁目のすぐ向こう側は工業地域に指定されており、数多くの工場や倉庫があります。しかし、同じようにモノづくりの町として知られる東京・大田区ほどは密集しておらず、企業誘致に余



REiLは、休診せずに行う病院専門のリノベーションサービスです。病院特有のスペースや機器も、専門家による安全施工で、医療スタッフや患者様がいきいきと過ごせる空間を提供します。



建物の価値を高める

建物の良いところは残しつつ改修し、性能を向上させます。スタッフの方にも、患者様にも居心地の良い環境を実現します。



機会損失を防ぐ

休診や一時移転の必要がなく、病院の費用負担や機会損失を最小限に抑えることができます。

3つの心得



1 精度の高い施工技術

スタッフの方の業務や、患者様の負担を抑えられるよう、低騒音・低振動の施工機械を使用し、室内外への音や揺れなどの影響を最小限にとどめます。



2 医療に特化したプランニングと施工

現地調査から、病院・医療に関して幅広い専門知識を持つプランナーが同行します。病院の特徴をとらえた最適なプランニングと、安全な施工を行います。



3 ドアノブひとつでもリノベーションです

働きやすい環境づくりのために必要なのは、必ずしも大きな改修ではありません。スタッフの方や患者様がより便利に、より快適に利用できる環境づくりのために、ドアノブや注意喚起のサインなど、小さな改修からでも施工できるプランをご用意しています。

裕があり、これからも工場や倉庫の新設が十分に見込める状況になっています。

そのようなポテンシャルのあるエリアで創業をしたことは、まさに田中会長に先見の明があったからこそと思っています。これらからも川口市という地域の特性を見据えながら、創業以来の地域密着というスタンスを堅持しつつ、さまざまな領域の建設に対するニーズを掘り起こしていきたいと考えています。

患者様が居るままのリノベーション

——次に、メインの事業内容の変化と、現在の業況について教えてください。

私が埼和興産に入社した05年当時の川口市の人口はまだ49万人強でした。そこから60万人台へ急速に人口が増えていったことから、賃貸マンション建設の仕事が一気に増え、当社の民需の仕事の大半を占めるようになったのです。特にブレインマンションは、二重床・二重天井で遮音性に優れている

うえに、高機密・高断熱を保ちながら結露が防げるなど快適性も高くして入居者を集めやすく、オーナーの方が安定した賃貸経営ができるように配慮しており、着実に受注を伸ばしてきました。

しかし、賃貸マンション業界をめぐる様々な問題が明らかになったことから、賃貸マンションの新規受注の獲得については、足踏み状態に転じています。その一方で堅調なのが、工場、倉庫、オフィスの建設で、いまでは当社が受注する民需の8割を占めるようになり、賃貸マンションとの割合が逆転しました。また、20年5月期の約50億円の売り上げ全体を見た場合、官公需と民需の割合はほぼ半々になっています。官公需については、入札での競争がますます厳しくなっているのが現状です。

——そうしたなか、北浜社長が17年11月から独自にスタートされたのが「REiL(リイル)」という名前の事業ですね。どのような内容の事業なのか。

一言でいいますと、医療機関に特化した「居るま



まりノベーション」です。入院している患者様、通院されている患者様ともに、そのまま治療を続けていただきながら、病室や治療室、ナースステーションなどのリノベーションを進めます。そして、病院の建物のよいところは残しつつ、リノベーションを施すことで医療施設としての機能の向上を図り、患者様にもスタッフの皆様にも居心地のよい環境を実現していきます。また、休診や一時移転の必要がないため、費用負担の軽減や機会損失を最小限に抑えるなど、病院サイドの経営に優しいことも、REiLの大きな特徴です。

そのために事前の現地調査の段階から、病院の仕組みや医療現場に関する幅広い専門知識を持ったプランナーが同行し、各々の病院の事情に合わせた最適かつ綿密なプランニングを進めていきます。そして施工段階では、低騒音・低振動の施工機械を使用して、室内外への音や揺れなどの影響を最小限にとどめたり、花の香のする塗料を使用するなど、患者やスタッフの皆様へストレスを与えないように努めています。

——そもそもREiLの事業を始められるきっかけとは、何でいらしたのでしょうか。

先ほど触れましたように、ポテンシャルのある川口というエリアを地盤にしているものの、時代とともに事業を取り巻く外部環境は刻々と変化し、厳しい側面も徐々に始まっています。また、21年夏に延期になりましたが、予定通り20年夏の東京オリンピック・パラリンピックが行われた場合であっても、従前の特需発生の反動から、国内景気が減速することが予測されていました。

それだけに、経営者として手を拱いているわけにはいかず、「何か手を打たなくては」と考え、特徴のある事業を行っている全国各地の建設会社を訪ねる研修会に参加し、ヒントを探していたのです。そのなかで、完全オーダーメイドの食品工場の建設に特化し、その事業をブランディング化することで「食品工場建設のファーストコールカンパニー」を目指す大阪の建設会社を視察する機会を得ました。そして「このくらい尖った取り組みをする必要がある」と痛感したことが大きなきっかけになったのです。

涙を流しながら喜んでくれた看護師長

——では、医療機関に特化されたのは、どのような理由からだったのか教えてください。

17年5月に東京の足立区にあるM病院の改修工事が完成し、その引き渡し当日、看護師長さんが「長年の夢だった環境の改善が実現したのですね」と涙ぐみながら喜んでくださいました。その姿を見て「これこそが仕事の原点であり、私たちにしかできない領域の仕事ではないか」と気が付いたのです。M病院は建物の老朽化が進んでいて、空調や医療ガスの配管設備の交換も必要な工事でした。酸素の配管と別なものを取り違えたら、患者様の生命にかかわります。最終点検まで気を抜くことができず、すべての工事が無事終わったとき、安堵感とともに充実した気持ちが満ち溢れたことを、いまでもよく覚えています。

当初、M病院の改修工事には、当社を含めて複数の建設会社が手をあげていました。後でわかったのですが、価格の面でいうと当社は下から2番目で、一番安かったわけではありませんでした。しかし、「入院している患者様の病室の移動計画を含めて、しっかりした施工計画を立ててもらっているから」ということで、仕事を任せてもらえたそうなのです。

病院の新設という大規模な建設工事であれば、ノウハウや実績が豊富な大手のゼネコンの独壇場になるでしょう。しかし、リニューアルという細かい工事になると、スケールメリットが活かせなくなることから、大手のゼネコンは二の足を踏んでしまいがちです。しかし、当社であれば小回りが利き、病院の事情に合わせたリニューアルを進めていくことができます。そこに強みを見出し、ブランディング化することで医療機関に積極的にアピールしていきたいと考えたわけです。

——社内の賛同は、スムーズに得られたのでしょうか。

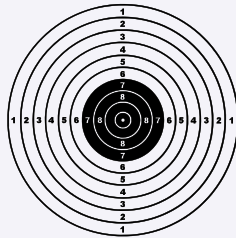
ちょうどそのとき、社内で新規事業の策定に関するプロジェクトを検討していました。建設や営業関係の部署だけでなく、総務などを含めた社内横断的

企業経営にも活きる射撃競技



射撃競技日本代表の頃の北浜社長（写真中央）

学生時代はライフル射撃競技で日本代表に選出されたほどの腕前をもつ北浜社長。射撃競技で鍛えられた強靱な精神力や集中力は企業経営にも大いに活かされています。現在では、生涯スポーツとして、年に数度は射撃を楽しんでいます。



なプロジェクトを組み、REiLの事業立ち上げに推進しました。それというのも、全社員に「REiLは自分たち埼和興産の仕事」という共通認識を持ってもらいたかったからです。その結果、たとえば新ブランドのネーミングやロゴの作成に関して、社内から積極的な意見が数多く出るようになり、他人事ではなくて自分事として捉えるようになってくれました。

——REiLというネーミングにはどのような思いが込められているのでしょうか。

釣り糸を巻き取る「リール」に由来していて、当社とクライアントである病院、そしてエンドユーザーである患者様が、好循環で回っていくという思いを込めています。また、「RE」は「リノベーション」を、「iL」は「居るまま」を表しています。そして、ロゴの「RE × iL」のなかで両者をつないでいる「×」は、居るままのリノベーションを実現することで、付加価値を何倍にも高めていくことを示しているのです。また、ロゴマークは建物をイメージしていて、改修前がブルー、改修後がグリーンで表され、そこに「居るまま」の「居」の文字を入れました。

10年後には売上高 100 億円到達へ

——病院のリノベーションにしても、そのブランディング化にしても、損害保険という異業種から入っていらした北浜社長だからこそなされたことだと思います。

ブランド化して商品価値を高めていくことは、損保業界のみならず様々な業界で常識となっています。しかし、建築工事の世界では長年の取引の慣行のなかでブランディングという発想は生まれてこず、価格の面での競争に走りがちでした。だからこそ、あえてブランディングという「非常識」を持ち込むことによって、他社との差異化を図ることができ、お客様には新鮮味を感じていただけるようになります。また、建設市場全体のパイが伸び悩んでいるだけに、特定領域における強みを持つていくことも、当社にとって急務となっていました。

——ブランドを前面に出すとすると、自ずと営業の方法も従来とは変わってきますね。

クライアントである病院にリニューアルを通してどのような付加価値を提供できるかを、具体的に示していくことが重要なポイントになります。まず医療機関へのアプローチの手段として選んだのが、国内最大の医療業界の展示会である「メディカルジャパン」への参加でした。建設会社の出展自体とても珍しく、数多くの方がブースの前で足を止めてくださいました。そして、リニューアル後の病院の姿がどのようになるのか、バーチャルリアリティの3次元映像で体験してもらう工夫を行いました。その一方で、REiL専用のホームページを立ち上げ、問い合わせの件数が着実に伸びるようになっていきます。

これまでの実績として、リニューアルを行った病院の数は26件になりました。1件当たりの売上高はまちまちですが、20年5月で終了した3カ年の中期経営計画において、REiL全体の売上高は目標であった3億円をクリアしております。ホームページを通してのお問い合わせには、ドアノブ1本といったようなリニューアルも含まれます。でも、お話を聞きしているうちに改善点が判明し、こち



らから新たな提案を行うことで、大きな金額の受注につながっていくことが少なくありません。20年6月から始まった新たな中期経営計画では10億円の達成を目標に据えています。

——会社全体の中期経営計画の内容はどのようになっていますでしょうか。

官公需と民需の比率の見直しを進めているところです。今後は、民需の比率を少しずつ高めていきたいと思っております。その民需の拡大のキーを握っているのが、まさにREiLなのです。また、工場や倉庫、オフィスビルについても、価格だけの競争に走らず、使い勝手の向上などの提案力を高めながら、付加価値の高い受注の獲得を目指していきます。そうやって終了を迎える23年5月で、売上高65億円の達成を計画しています。また、少し長い目で見て10年後には、売上高を100億円に到達させたいと思っております。その過程では、REiLが工場や学校などへ横展開していくことも考えられます。

——最後に、社長に就任された際に掲げられた「100年ビジョン」について教えてください。

100年後も存続し、すべての社員が安心して働ける会社にしていくといった、経営者としての私の信念を示したものです。もちろん、100年後以降も永続していく企業にしなくてはなりません。そのために必要なことが何かというと、一人ひとりの社員が日々喜びを感じながら働き、その結果として顧客の幸福度のアップに貢献し、ひいては社会全体の発展に寄与していくことだと考えています。

取材後記

武蔵野銀行川口支店
岡部 学 支店長



埼玉興産株式会社様は、「語り継がれる信頼」を経営理念として川口市内で総合建設業を営み、業歴45年を誇る当地屈指の優良企業です。創業当時の不動産業に始まり、賃貸マンション、公共施設、高齢者福祉施設、店舗・事務所、工場・倉庫等の多岐に亘る建設を手掛け、磐石な経営基盤を築き上げて来られました。

また新規事業にも積極的に取り組み、医療機関に特化したリノベーション事業には多方面からの注目を集め、着実に実績を重ねておられます。

売上高100億円の達成に向けて更なる発展を目指す埼玉興産株式会社様のお役に立てるよう、ともに地域に密着し今後も尽力して参る所存です。

当社だけの利を追求しているようだと、やがて顧客や社会から見限られ、企業としての存在価値を失ってしまいます。近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」の「三方よし」の精神を貫いていくことが何よりも重要です。埼玉県が生んだ偉人で「日本近代経済の父」とも呼ばれる渋沢栄一も『「他人をも利する」ことを考えよう」と説いています。その点において、田中会長から受け継いだ「語り継がれる信頼」という当社の経営理念を心に刻み込みながら、日々の経営に臨んでいく所存です。



■埼玉興産株式会社 概要

設立	1975年10月
資本金	5,000万円
従業員	74人
本社	〒332-0006 川口市末広3-14-10
東京支店	東京都港区新橋6-7-5 つゆきビル2階
多摩営業所	東京都昭島市朝日町2-1-17 103
資材センター	川口市新井町6-3
取引店	川口支店