



シン建工業 株式会社

「企業も地域社会の一員」を経営理念に、 地域に価値創造できる会社を目指す



シン建工業株式会社

代表取締役社長 **北 清太郎 氏**

シン建工業株式会社は1973年7月、北清治前社長（現会長）が、浦和で立ち上げた地域のゼネラル・コンストラクターとして知られる。建築、土木工事の請負を祖業にして、不動産の売買、賃貸借、管理、仲介、現在は、建設業としては珍しい有料老人ホームの開発、運営、デイサービス事業を展開する。2024年にはさいたま市緑区大崎にて、Park-PFI（公募設置管理制度）を活用し、新たに造られる「さいたま市農業交流公園」（仮称）の整備、運営管理を行う民間事業者に選定されるなど、事業のウイングを広げている。

「企業も地域社会の一員」の考えの基、“建設サービス業”をキーワードに、建物を造るだけでなく、地域に価値を創造できる会社を目指す。創業から50年を超え、新たなステージに挑戦する同社の取り組みについて、北清太郎社長に話を伺った。

LEADER'S PROFILE

1969年、埼玉県生まれ。学生時代は陸上競技に取組む。種目は110メートルハードルで、中学時代には日本記録を作り出す。浦和市立高校では県代表としてインターハイ、国体に出場する。大学卒業後は大手ゼネコン、熊谷組に就職。8年間の現場経験などを積んだ後、2000年4月、父、北清治（現会長）氏が立ち上げたシン建工業に入社する。主に事務畑を歩みながら実績を積み、2006年10月、代表取締役社長に就任。趣味はドライブと旅行。週末、時間を見つけては夫婦で少し遠出のドライブに出かけたり、家族旅行で国内外を訪問する。「座右の銘」は「縁・運・恩」。

32歳で独立、新天地、浦和で起業する

——創業の経緯を教えてください。

創業者である父は、高校卒業後、地元で新潟県内のゼネコン、本間組に入社しましたが、サラリーマン生活から脱して事業を興し、経営者を目指したいという気持ちから23歳で上京しました。一旗揚げてやろうという気持ちがあったと思います。都内の建設会社で働きながら、独学で建設業界の勉強をしたそうです。約8年働いた後、32歳で独立しました。

当時、東京は“スクラップ&ビルド”という言葉が使われ出していました。関東近郊への移転を考えた時に、父の活動範囲で故郷に近い埼玉県に決めましたが、人のつながりで、浦和の地を紹介

されて移り住みました。この地で建設業を立ち上げたわけですが、全くの新天地に飛び込んだのです。最初は、会社設立に関する登記書類の作成からすべて一人でやったそうです。当時はいわゆるよそ者扱いで、信用も十分でないため、会社として銀行の当座預金の開設してもらえず、また、資材の購入は現金でないと相手にされませんでした。たまたま高校の同級生が地元、新潟の銀行の大宮支店に勤めていて、同級生を頼って当座預金口座を開設できたと聞いています。当社の社名が真心です。真心の真も心もシンですよね。それを総称してシン建工業としました。当時カタカナの会社なんて、ほとんどなかったのではと思います。

——会社設立当初は土木工事をされていたと伺っています。

最初は土木の下請け工事から始めたと言われてい



別所沼北側に移転した時の本社（1階フロア）

ます。地域社会で知人や血縁がないので、実績を上げていくために公共事業の受注を目指したのです。とは言え、公共工事はいきなりできないため、土木工事や擁壁工事の一部分を下請けとしてやらせていただきました。少しずつ経験と実績を積み重ねて、役所の仕事もようやく取れるようになり、次第に役所の仕事にシフトしていきました。当時は、入札資格条件が整うまで3年かかりました。その後、扱い高など資格条件の充実に努力しました。

また、父は青年会議所に加入したことで、仲間が増え、信頼が生まれて色々な経済活動のネットワークの基盤ができました。

——土木で公共工事を手掛ける傍ら、途中から建築市場に進出されました。

私が入社する2000年以前から建築もやっていました。住宅供給公社の修繕工事は、地元のゼネコンではおそらく当社が最初に手掛けたと聞いています。リフォームやリニューアルに近い建築業務は、ずっとやっておりましたが、2003年頃、新たに土地を買ってマンションなどの収益物件を自分で建てて、それを売却する新たなビジネスを始めました。

父親の背中を追いかけて建設業に就職

——北社長のご入社の経緯を教えてください。

私は地元の浦和市立高校を卒業して中央大学に進みました。1992年に卒業後、熊谷組に入社しました。学生時代は建設業に勤めるとは正直、思っていませんでした。私は体育会系で、中学から大学4年までずっと陸上競技の110メートルハ



北 清治 会長 令和7年11月、旭日双光章 受章 記念撮影

ードルをやっていました。

父も体育会系でずっと運動をやっていたので、多分、心のどこかで親の姿を見ていたんでしょう。熊谷組に入社後、最初の3年半は大宮にあった北関東支店に勤務し、現場の事務をやったり、再開発の現場の事務長をやったり、貴重な経験を積ませていただきました。その後、本社の経営企画に配属されて、そこで4年半、計8年間、色々と勉強させてもらいました。当時、直属の上司に、退職して実家に戻りますと言った時、“今まで何を勉強したか確固たるものはないかもしれないけれど、ここにただけで、組織やモノの考えとか、そういったことがきっと身に付いているから、自分の会社に戻っても役に立つと思うよ”と言ってくれたのが、本当にそうだったなと思います。8年間の勤務の後、2000年4月にシン建工業に入社し、現在に至ります。ちょうど20年前、2006年に父から代表権の移譲を受けて社長に就任しました。同時に父はダブル代表で会長になりました。

——新たなマンション事業は北社長が考案されたのでしょうか。

親戚が不動産業をしていて、都内の案件も取り扱っていたので、土地の情報を入手することができました。この話とは別に、当時、公共工事が落ち込み、民間市場で建築も伸ばしていかないといけないという話を父としていました。しかし、当



JR 武蔵野線 吉川美南駅ロータリー施工完成時

社はこの地域では後発企業で、先行する競合と同じ土俵では戦えないし、実績がないからお客さんに“建築始めましたので仕事ください”と言っても難しい。そうした事情から都内で投資物件の開発に乗り出しました。

土地を開発して、アパートやマンションを建てて収益物件として販売するというビジネスモデルです。最初は様子を見ながらでした。部屋数 20 戸ぐらいのコンパクトな 3～4 階建ての物件が中心でしたが、六本木の芋洗坂で、商業ビルの開発も手掛けました。マンションの名前を“シンクレア”シリーズと名付けて、2004 年～2008 年のリーマンショックまで当社の売上の主軸として取り組んできました。当時は意外ですが競争相手もいませんでした。

地域に価値を創造する 建設サービス業を標ぼうする

——土木中心の会社が建築に入っていくのは大変だったのではないかと思います。

まず建築の技術者、建築専門でやれる職員がまだ少数でした。土木もそうですが建設は組織として動かないといけないので、中途採用で 20 代～30 代前半の人を募集し、今となっては、その時に入社した社員が第一線で活躍できるようになってきています。技術力やノウハウを会社に蓄積するのは大変で、今も苦勞しています。お陰様で現在は、建築 6、土木 4 の割合で売上を構成するようになりました。



当社の介護施設「スタイルケア南越谷」外観

——北社長は“建設業から建設サービス業”に時代の流れに合わせて変えていくと言われてます。メッセージに込められた思いや、経営理念について教えてください。

父と同じように私も青年会議所（JC）に入り、若かりし頃は地域社会で様々な経験をさせていただきました。単に建物を作るだけの建設業ではなく、地域に価値を創造できるようなことをやってこそ、地域全体として価値が出てくると考えられるようになったのは、青年会議所のおかげだと思います。建設サービス業ということで、かゆいところまで手が届くようなサービスも、建物と一緒に売っていけると考えています。

——御社は介護施設の運営にも力を入れておられますが、今のお話と通じてくるところがあると思いますが如何でしょうか。

介護施設の運営ビジネスは、私が 2006 年に社長交代をしてから取り組み始めました。建設業はずっとフローの連続なので、完成したら終わりです。どうしてもストックビジネスが欲しいと思っていました。ただ、手元にお金がある訳ではないので、どうしようか考えていたところ、お客様の土地活用で介護施設の話が出始めていました。当時は、介護施設はまだ注目を浴びておらず、建設業以外の収益を作りたいという目的もあったので、最終的には飛び込んだのです。

これも人の縁で、ある時、介護業界で 20 年近いキャリアを持った人物から「私は、経営はできないけれど、運営ならできるので、一緒に介護事



業を立ち上げませんか？」と突然連絡をいただきました。その人物がとにかく実直に介護事業の夢を語るので、入社していただき、一緒に介護施設を立ち上げようということになりました。そして2009年11月、南越谷に最初の介護施設をオープンさせました。

——経験がない中、大変な苦勞をされたと思います。

やったことがないので、まず信用がありません。建築実績は当社にも蓄積されてきていたのですが、介護施設を自社で建てて、自分たちで運営するので、ぜひ投資してくださいと言っても当初は誰も手を挙げてくださる人はいませんでした。そうした中、ご縁があって、地主さんに支援をしていただいて実現できました。

オーナーの土地に当社で設計・施工し、完成後は介護施設を当社にて運営させていただく、メンテナンスまで含めて一貫してお任せいただきます。1号案件がうまくいき満床になりました。今思うと、私も反省なのですが、もう少し積極的にやればよかったなど。そういうところが慎重だったので、施設が満床になって、次に取り組むというペースで2年に1施設ほど増やしてきて、17年が経過して、現在は10施設になりました。建設物価が高騰していますが、地元さいたま市を中心に、もう少し増やしたいと思っています。

現在、そのサービスを少しでも増やそうと思い、昨年、訪問看護ビジネスを立ち上げ自社で運営しています。旧本社があった場所に訪問看護ステーションがあり、まだスタッフは数名ですが、当社の運営施設を中心に地域の方々を対象に訪問看護を展開しています。認知症研修をやったり、地域の子どもを集めて交流しています。場所によっては1階が保育園で、上の階が介護施設の建物もあるので、園児に発表会を行ってもらったり、地域交流の場を設けています。社内の体制を建設事業部と介護事業部の2つに分けて、介護事業部の中に看護を入れてやっています。訪問看護を始めたことで周辺ビジネスも少し増やしています。医療連携や、介護施設に入居している方にワンス

トップでサービスを提供できるようになります。

——地場のゼネコンが介護ビジネスをやられるのは珍しいのではないのでしょうか。

珍しいと思います。おそらく今も介護施設は、地域に足りない施設なのではと考えています。そういう意味では、建物が完成した後もオーナー様に関わられて、我々も事業として収益を上げさせてもらい、かつ、地域に貢献できる。こんなwin-winの仕事のあり方はないので、多分、その延長線上でP-PFIもできたと思います。

建設で殻に閉じ籠っていると、なかなか次の世界が見えてこないのですが、その先が見えることによって、建てるものも、どう使うかということにもつながってくると思います。単純に建物を作るよりは、そういったソフトがあることで地域に価値あるものが創造できると思います。そういう形のビジネスモデルが当社の強みであり、私にも一番合っているのかなと思います。

P-PFI 事業を初めて落札し取り組む

——P-PFIとは現在、取り組まれている公募設置管理制度のことですね。

さいたま市緑区大崎に農業トレーニングセンターがあるのですが、それを公園PFIの制度を利用して、食事や遊び、農業体験などができる食と農業が融合した施設を作ります。完成は2027年の4月です。農業交流施設では、ヨーロッパ野菜を中心とした市産農産物の直売所や飲食施設を設け



若手研修会 風景



ベトナム社員旅行

ますが、実は私の弟（北 康信氏）がグループ会社でイタリアンレストランを経営していて、新しい施設でもヨーロッパ野菜を食材にした料理を提供します。彼はさいたま市の名物として、ヨーロッパ野菜を世の中に売り出していこうとする仕掛人で、ヨーロッパ野菜研究会の会長をしています。

弟は大学を卒業して、どこかの修行もなく、いきなり経営者になり、飲食店の経営を始めました。父は、長男は会社に入れるが、同じ会社に他の親族は入れないと決めていました。父が社長をしている間は、私以外に親族は誰も入れませんでした。弟は会社には入らず、大学4年の時、「経営者として、衣食住の中で飲食を目指してはどうか」と父のアドバイスを受けて、大学4年で、現在のノースコーポレーションを設立しました。自分で店舗を探したり、大変だったと思います。現在、

「トラットリア アズーリ」や「ヨロ研カフェ」の店舗名で、県内に8店舗のレストランを経営しており、グループの中で一緒にやっています。

——物価高騰で建築資材の値段が上がっています。一方、建設業界は人手不足が慢性的です。業界の生産性向上が問われています。

働き方改革の一環として、週休2日制を導入しています。お陰様で新入社員が、ここ5年連続して毎年入社しているので、近年は若手を育てることに一生懸命取り組んでいます。建設業で働く人材は年々減っています。当社では、技術者に加えて技能労働者の確保・育成にも力を入れています。経験や資格取得といった自分自身のステップアップが給与につながる制度により、本人のやる気を引き上げていきたいと思っています。

また、作業所長を務める職員の方々には、若手を育てるために伝える力の研修を行ったり、経営方針などを伝えています。ひとりひとりが成長して、現場で自分で判断できるような職員に育てていかないと、人が増えても組織として機能しなければ生産性は上がらないので、今後さらに人材育成にお金と時間をかけるようにしたいと思っています。若手職員には会社で勤務時間内に学校も通わせて、資格を取るための補助も出しています。色々なところで資格と経験の両方を積んでいけるような仕組みを考えています。



創立50周年記念パーティーでの記念撮影



埼玉県から優秀建設工事事業者として表彰

——御社は福利厚生にも力を入れておられます。

従業員の昼食代を半額負担するという取り組みは以前からずっと続けていますが、その他にも奨学金の一部返済の補助や、積立NISAをする人には1,000円だけですが会社として補助金を出しています。将来の不安に備えて、野村證券から講師を迎えて、希望者を対象に資産運用の勉強会を開催しています。また、2年に1回、海外旅行を実施しており、これまでシンガポールやベトナム、グアムなど、色々な国に行きました。今年は7月にタイのバンコクに行く予定です。

会社として収益を上げていけば社員に還元できるので、将来の情勢が見えにくい時代ですが、安心できる働き方や、会社に所属している意義みたいなものが感じられるように、会社としてできる支援は継続していきたいと思います。

——最後にシン建工業の今後の展開についてお聞かせください。

当社は3年前にシンクレアホールディングス体制に移行しました。これまで通り人材育成に力を

取材後記

武蔵野銀行浦和支店

金井 貴之 支店長



1973年の設立以来、さいたま市を拠点に歩むシン建工業株式会社様の最大の強みは、従来の建設業の枠を超え、「建設サービス業」への変革を力強く押し進めている点にあります。誠実な社員の実践力と高い企画開発力を結集し、今では不動産や介護事業へと多角的に事業を拡大してきております。

2024年には、Park-PFIを活用したさいたま市の農業交流施設の整備運営事業者を選定されるなど、地域に新たな付加価値を創出し続けており、これは「企業市民意識を常に持つ」という経営理念の確かな実践であり、企業の発展と社員の充足感を両立させる姿勢が、成長を支える原動力となっていると思います。

地域社会の快適で豊かな暮らしを牽引し続ける同社の今後の展開には、大いに期待が寄せられますし、当行としても、地域と共に歩む同社の新たな挑戦にしっかりと伴走し、その飛躍を全力で支援していきたいと考えております。

入れ、引き続き既存事業の強化を行いながらも、そこから派生する新たな分野への挑戦も視野に入れ、お客様や協力会社様との信頼関係を大切に、地域に必要とされるサービスを提供していきたいと考えています。



■シン建工業株式会社 概要

本社所在地：さいたま市南区関 1-13-13

設立：1973年10月

資本金：9,800万円

事業内容：建設業、介護事業

TEL：048-837-3000

<https://shinken-net.jp/>

取引店：武蔵野銀行浦和支店