

「施工、IT支援も販売店の役割」

外装、断熱工事…年1000棟超



中澤秀紀社長

「物流、施工、IT、この3つが今後強化するテーマです」。こう語るのは関西を地盤に建材販売事業を手掛けるナカザワ建販（大阪府和泉市）の中澤秀紀社長。同社はあらゆる工事の施工や、ビルダーの業務効率化を支援するためのITシステムを開発・販売するなど、従来の建材販売店とは異なるビジネスモデルで成長を続けている。年商は230億円で、この10年の間で倍以上の伸びを見せている。

建材・設備流通 トップインタビュー

ナカザワ建販

ただの建材屋はNG

— 中澤社長は2018年4月に社長に就任し、現在は

37歳と、建材流通業界の中で、は極めて若い経営者です。この業界でさらに事業を拡大していくために、何が重要だと思

「物流力、施工力、ITだ」と思っています。この先さらにグループ全体では1000人ほどの大工部隊がいて、あらゆる工事の

サポートをし、ナカザワ建販にはグループ会社が多岐にわたりますが、施工を手掛ける会社が多い。

「例えば、私の工場では外壁材やサイディングのプレカットをしているのですが、グループのナカザワワークスという会社では外装施工を行っている、年間1000棟ほどの実績があります。大阪で台風があったとき、屋根工事屋さんがいなくて、自社の大工で工事をやり始めたんです。ですから今では屋根も自社施工でできます。」

「材料の売り上げはどれくらいになりますか。また、この工事については今後どういうビジョンを描いていますか。」

「これは工務店さん向けのソフトで、顧客管理や見積もり、工程表の作成、出入金管理などができるもので、導入企業数は2700社を超えました。2010年にスタートして最初投資に3億円くらいかかっていますが、バージョンアップを繰り返してきました。今はエニワンという会社があつて3期目

「今、材工は売り上げの4割くらいです。4月に電システム、これも材工で年600棟で、3年後には1200棟にしたいと思っています。」

「どれも圧倒的な数ですね。リフォーム市場では水回り関係の需要が多いですが、この領域は。」

「業務支援ソフト開発 — ITへも注力していくとこのですが、工務店の業務効率化システム「ANYONE（エニワン）」の開発販売も手掛けています。」

「もちろん物流は重要で、私どもは自社物流で対応するなど注力していますが、モノを卸しているだけでは価値はないと思っています。どれだけお役立ちできるのかが大事。例えば私どもでは材料の拾い出しなんかやっていまして、やはり取引先の方々は働き方改革が進む中でできなくなってくると思うんですよ。それ以外にもメーカーさんの最新の商品や試作品を詰め込んだモデル住宅を年間10棟くらい建てていて、1カ月で200社くらいが見に来られるのですが、こういうサポートをしています。販売店の位置付け、役割は変わってきていると感じています。」

ナカザワ建販の戦略

①物流	近畿に10のセンターあり。自社物流、納期遅れない高品質配送
②施工	外装、断熱、太陽光、水回り、建築一式の工事サポート
③IT	工務店向けの業務管理システムの開発・販売



10年かけ売り上げ倍増 年商230億円に

日本セルロースという会社はセルロース断熱の施工を行っている、年1000棟です。

「それ以外の工事は、ここら建築工務は建築施工を手掛ける会社で、年間150棟ほど施工のお手伝いをしています。ちなみに、構造材などのプレカットもやっていますが、これは年3300棟です。」

材工は売上高の4割

「それ以外の工事は、ここら建築工務は建築施工を手掛ける会社で、年間150棟ほど施工のお手伝いをしています。ちなみに、構造材などのプレカットもやっていますが、これは年3300棟です。」



▲本社も自社施工し、中・大規模建築にもチャレンジ

「設立・1983年／従業員・471人（2019年7月現在）／売上高・230億円／拠点・大阪府和泉市、美原支店、奈良支店、高槻支店、西宮支店、加古川支店、和歌山支店、紀南支店、中紀支店、新宮支店、和歌山物流センター、プレカットCADセンター、プレカット和歌山第二工場、プレカット和歌山第一工場、プレカット吉備プレカット工場、貝塚プレカット工場、ナカザワ建販サポートセンター」

「今、材工は売り上げの4割くらいです。4月に電システム、これも材工で年600棟で、3年後には1200棟にしたいと思っています。」

「もちろん物流は重要で、私どもは自社物流で対応するなど注力していますが、モノを卸しているだけでは価値はないと思っています。どれだけお役立ちできるのかが大事。例えば私どもでは材料の拾い出しなんかやっていまして、やはり取引先の方々は働き方改革が進む中でできなくなってくると思うんですよ。それ以外にもメーカーさんの最新の商品や試作品を詰め込んだモデル住宅を年間10棟くらい建てていて、1カ月で200社くらいが見に来られるのですが、こういうサポートをしています。販売店の位置付け、役割は変わってきていると感じています。」

事業強化・元請化・事業立ち上げ 全てお任せ下さい!

センリョクならリフォーム事業に

必要なものが全て揃ってます。

仕入れ

集客

販促物

ノウハウ

施工

詳細のご案内はこちら



センリョク 検索
https://1000ryoku.jp/

センリョク 運営本部
株式会社ラン・リグ

0120-916-354
MAIL: info@1000ryoku.jp