

住宅業界の課題解決で事業領域拡大

ナカザワ建販

府和泉市、中澤秀紹社長は1983年に設立し、住宅着工戸数が減少傾向にある中でも成長を続けてきた。住宅設備工事、工務店向けITシステム開発などグループで手がける事業領域は拡大。新事業の創出に伴い、直近もグループ会社を相次いで発足させている。

中澤社長は「建築住宅業界の困りごと、社会課題を解決する企業」と自社を定義する。主力とする建材販売

では近畿一円に自社の物流センターを設け、自社物流を実現している。注文商品を各現場に短納期で届ける体制を広域に構築し、商品管理システムの導入によって配送状況や納期

を可視化。現場へのジャスト・イン・タイム配達につなげている。ヘルメットの着用や搬入前の現場養生、あいさつを徹底するなどといった独自の「マナーディスプレイ」という物流品質へのこだわりも特徴だ。中澤社長は「当たり前にやることが重要」と意義を強調。物流の内製化で、競合他社との差別化を図っている。

会社設立以来、常に住宅業界に寄り添い、喜ばれるサービスに手をあげてきた。木材のプレカット加工も現場の生産性を上げるために、工務店から求められて始めたのだ。

躍動 59 ニューノーマルを生きる成長企業群

と電動キックボードなどの次世代モビリティを活用したMaaS(乗り物のサービス化)の実証実験を播磨科学公園都市(兵庫県たつの市・上郡町・佐用町)で始める。期間は2022年2月10日ま

公道を走る電動キックボードと超小型EV(試乗会、24日)



の実証実験となる。ウェブアプリケーション「エブニアプリケーション」(応用ソフト)「西播磨MaaS」を使ってサービスの利用ができる。今回は路線バスの経路検索や次世代モビ

リティーシェアリング」の予約・決済。企業にも平日に提供し利用するなども行う。

備振興課の藤原信一課長は「同様の課題を抱えている地域の課題解決になればと考えています」と意気込みを語った。

取引先開拓



交流会で顔見知りは増えている」とする。近畿支店長を務める近畿百貨店の高松啓一会長は「多くの会社はコロナを機に新たな取り組みが必要。交流会で何かきっかけを掴んでもらえれば」とした。

高品質物流サービス 武器に



ナカザワ建販の建材倉庫

中小工務店の事業承継もサポート

【大阪中小企業投資育成事業ソリューション部・森田篤参考】1980年創業と後発ながら、高品質な物流サービスを武器に近畿圏トップクラスに成長。プレカット加工や工事の施工も手がけるほか、グループ会社で工務店向け基幹システムの開発に取り組むなど、事業領域を広げながら住生活環境の幸せ創造を追求している。

投資会社の目線

【大阪中小企業投資育成事業ソリューション部・森田篤参考】1980年創業と後発ながら、高品質な物流サービスを武器に近畿圏トップクラスに成長。プレカット加工や工事の施工も手がけるほか、グループ会社で工務店向け基幹システムの開発に取り組むなど、事業領域を広げながら住生活環境の幸せ創造を追求している。

【福岡】福岡県と同様久留米市などは、産学官などを集めたイベント「福岡バイオコミニュニティの挑戦」を26日に東京都内で開く。国に認定された「地域バイオコミュニティ」

ノウハウを持つコンサルタントによる相談チームを結成。ファンドムを立ち上げ、早期売却を応じた選択肢を提示できることも多いため、機能強化、サービス拡充を進めている。業界をサポートする新たな取り組みでは4月に、中小工務店が直面している事業承継問題を扱う新会社を設立した。マーケティングや財務、組織など専門

事だ」と考え、経営理念や行動指針を制定。林広幸(南大阪文局長・小木曜日)に掲載