

年内に滋賀工場完成を見込む

ナカザワ建販

ナカザワ建販(大阪府和泉市、中澤秀紀社長)は、建材販売からプレカット、工事、物流などに加えて太陽光発電など幅広い事業に取り組んでいる。大阪、和歌山、兵庫、奈良、滋賀、愛知などに営業拠点を構える。2025年4月期はナカザワ建販単体で売上高339億円、グループでは421億円と関西屈指の大型販売店だ。

滋賀県甲賀市にプレカット工場を建設中で、年内に建屋が完成。年明け以降に機械を設置し、まずは月間1ラインで5,000坪の加工能力にする。和歌山工場のライン更新などのタイミングと合わせて、段階的な移行を進めていく考えだ。新設する滋賀工場は、関西と中京の中間に位置するため、中京エリアも視野に入れた事業展開を進めていく方針。5月1日には、名古屋市中心部に東海支社名古屋支店を開設した。既に愛知県内には、外装材、太陽光発電事業の事務所があったが、ナカザワ建販としての営業拠点は初めて。

これまでもアスベスト調査や解体工事業へも参入し、解体工事を伴う建て替え需要への対応やそのためのアスベスト調査などができる体制を取っている。

近年注力しているのが、サッシ付きパネルの供給だ。関西のプレカット2社とも連携して供給を始めている。そのためにサッシ組み立てのナカザワサッシ加工(同、田中哲也社長)を設立し、プレカット工場に対する窓の供給も始めている。

プレカット事業では、和歌山工場にフンデガー特殊加工機を導入し、大断面材、特殊加工などを内製化した。

インフレ傾向が続くなか、佐々木博ナカザワホールディングス副社長は「これからはインフレで売り上げは上がっていくだろうが、営業利益を重視して商流、物流、人材、情報などを考え、AI活用、他社との戦略的な関係づくりが重要になってくるだろう」と話している。◆

住宅・非住宅から不動産、造園工事まで

ミヨシ産業

ミヨシ産業(鳥取県米子市、谷野利宏社長)は、鳥取、島根を中心に広島や岡山でも木材・建材、住設を販売し、一部工事や不動産事業、太陽光発電事業も手掛ける。

前期(2025年6月期)の売上高は79億5,000万円(前期比8.1%減)と2期連続の減収。主要な市場の山陰地区の新設住宅着工戸数が24年度は前年度より6.9%減り、プレカットは、前々期に大阪・関西万博関連工事があった反動減も響いたという。

今期59期の目標は86億円。上期は41億円と前期比5%増で折り返したが、年明け後に落ち込み、ここまでは前期を6%下回るペース。「通期で何とか前期比プラスに持っていく」(谷野社長)と正念場だが、石油精製品の不足で着工の遅れを懸念している。

売り上げ確保へ事業領域の拡大を図っている。サッシ等を手掛けるアルミ建材事業部が24年に始めた外構や造園工事のガーデンズ・ガーデン(GG)米子はゼロからのスタートだが、着実に実績を積み上げている。内窓事業で売上高に占める事業部のシェアは微増を続け、今期は売り上げ倍増ペースのGG効果で前期シェア8.8%が今期10.7%と2桁台に。

不動産部門は分譲地の扱いの有無で上下するが、中古住宅再販事業や地元南部町との連携による耐震診断など、住宅ストック活用に向け地道な活動を続けている。

完成後にライブオフィスとなる予定の木造の新本社事務所を建設中で、木質パネルの二重床「モクユカ」やCLT-SSBOXなど開発商品も使う。今年はそれらの施工事例も増える見通し。谷野氏が会長を務めるととり都市木造推進協議会の活動も新たなステージを迎える。

多様な職種の職人で設立したミライテクト(米子市、安達立家社長)が3月に事業開始した。プレカットの建て方では異職種の連携で多能工化を目指している。◆