

セントラル建設 株式会社

時代とともに歩む

岐阜県恵那市に本社を置く「セントラル建設株式会社」は、昭和36年に岐阜県初の舗装専門会社として設立し、現在は、舗装・土木工事を手掛けるほか、建設と介護を融合させた「複業化」ビジネスを推進し、業績を向上させている企業である。

建設の裾の広がりを受け、それをカバーするために同社にグループ企業である「kanekoコーポレーション（カネ九商事株式会社）」が平成18年3月に「介護用品のレンタル事業」に進出、これを契機に「介護用住宅リフォームしたい」という相談が数多く寄せられるようになり、「セントラル建設」に住宅事業部門を新設した。これが、建設と介護の「複業化」ビジネスのきっかけである。

その後は、順調にリフォーム事業が成長し、平成24年5月末までの約6年間で、介護用品をレンタルした延べ1,394人の顧客から受注した住宅リフォームは586件を数えるまでとなった。

地域に密着し、かつ介護、建設に用いるところが「セントラルグループ」の強みであり、平成24年6月には、介護介護支援事業所も開設し、更なる事業融合を進めている。

こうした介護事業参入のノウハウは「国土交通省フロンティア事業」として、全国の中小建設業者向けに広がっている。両社の社長を兼ねる阿部氏は、建設と介護の「複業化」ビジネスにより一社でも多くの建設業者が立ち回り、安定経営の力になりたいと意気込む。

今後の動向にますます期待が膨らむところであるが、今回はグループを発見し、地元からの信頼も厚い「セントラル建設株式会社」のこれまでの歩みや経営の秘訣について、阿部社長をお話を伺った。

◆聞き手/営業企画部長 山口 貴生

◆阿部氏の成り立ちとこれまでの歴史について教えてください。

阿部社長（以下、社長と表記）…当社は、明治元年に雑貨を扱う「福屋阿部商店」として着声を受け、明治20年「カネ九阿部商店」と名を改めました。私が5代目となりますが、明治、大正、昭和と時代が移り変わる中で、雑貨、飼料、石油、プロパンガスを扱う取扱いなど、業態を変え、商売を続けてきました。しかしながら、思うようになり利益を上げることができず、昭和30年に「カネ九商事株式会社」を設立し、建材業へと転換しました。そしてしばらくすると、当社現会長がその建材販売の営業先であった恵那土木事務所所長から「これから関連性なく舗装の時代が来る」との助言を受けました。その当時、当社には建設の技術も全くありませんでしたが、地元の業者と協力して、岐阜県初の舗装専門会社となる「中央舗装株式会社」を設立しました。昭和36年、現会長が32歳の時でした。戸惑いと不安が満ちる船出となりましたが、予想どおり当初は赤字続きでした。船出から4年間も続き、「この先、どうなっていくのたろう」という状況まで追い込まれました。この頃、転機が訪れました。それは、昭和40年に開業された「岐阜国体」でした。この「岐阜国体」を契機に売上が倍増し、ようやく舗装事業が軌道に乗るようになったのです。

それから、20年程は、日本は高度経済成長の時代に突入り、建設産業も活況を呈しました。舗装もターレ舗装からアスファルト舗装に切り替わる時期で、将来はアスファルト需要の増大が見込まれたことから、昭和49年には、恵那に大型のアスファルトプラント「恵那アスコセンター」を建設しました。この設備増強によって、当社のアスファルト生産能力は飛躍的に向上しました。その一方で、増加する建設工事に伴って発生するアスファルト埃、コンクリート塊などの建設副産物の処理問題が社会の大きな関心を集めるようになってきました。こうした時代の変化を捉え、当社では建設副産物を再利用することは資源の有効利用の観点、生活環境の保全の観点から重要な課題だと考えるようになりました。その

な折、行政機関から「リサイクル施設を造ってもらえないか」といった話があり、平成5年に「恵那アスコセンター」内に最新鋭リサイクルクラッシュプラントを建設しました。このプラント建設によって、建設副産物の処理問題に取り組む体制を整備することができました。

こうして、当社の事業が拡大する中で、道路舗装などと比べると、河川工事、造成工事、下水工事、舗装など、土木全般を請け負うようになってきました。つまり、舗装専門会社として設立された「中央舗装」は当初、日本企業と大正と寿司専門店であったのですが、時を経て、寿司専門店から天ぷらもうなももある日本の総合レストランになったわけですが、当社に就職した従業員の名前にも「私は道路舗装をするためにこの会社に就職したのだから、土木事業をするために入社した訳ではない」と不平をこぼす従業員も出てきました。それで、平成3年に設立30周年を記念して、「C」(企業文化を構築し特性や強みを統一されたイメージやデザイン、またわかりやすいメッセージや発信し社会と共有することで存在価値を高めていく企業戦略)導入を図り、社名を現在の「セントラル建設株式会社」としたのです。

しかしながら、バブル経済崩壊後、建設業界は冬の時代を迎え、低迷期に入ります。ご存じの通り、公共事業の減少や住宅需要の減少により多くの建設業者が苦境を強いられることになります。このことは、私達も例外ではありませんでした。「カネ九商事」は建設・土木資材の販売を「セントラル建設」は舗装・土木工事を中心とする建設事業を手掛けていましたが、ともに需要が減少し、業績が年々悪化していききました。打開策はないものかとあれこれやりと取り組んではみたものの採算ベースに至る事業には、なかなか巡り合うことができませんでした。



■本社ビル



■取締役の山口貴生部長(左)と阿部伸一郎社長(右)

しかし、試行錯誤の末、「介護分野」の中に建設の人材をそのまま活かすことができる「複業化」の事業を見つけたことができたのです。現在においても、この事業が軌道に乗り、私「セントラルグループ」の核となる成長事業となっています。

全国の建設業者に夢と元気を与える

◆今お話したのあった「介護分野」の中に建設の人材をそのまま活かすことができる「複業化」の事業について詳しくお話をください。

社長…「セントラルグループ」は「複業化」をもたらせたきっかけは「介護用品のレンタル事業」でした。つまり、ベッドや車イスなどを在宅介護者にレンタルする事業です。先ほども申しましたが、「カネ九商事」は「セントラル建設」と共に建設不良のありを受け、業績が伸び悩む中、それをカバーするために「カネ九商事」が平成18年3月に「介護用品のレンタル事業」に進出したのが「複業化」ビジネスのきっかけです。

介護保険と介護用品の関係についてここで少しお話ししましょう。介護保険を使って介護用品を利用するには「レンタル」することが条件となります。言い換えれば、「購入」した場合には、介護保険は適用されず全額自己負担となります。その理由は、例えば「車イス」の場合、「自分で操作するタイプの車イス」を使用している方の手が自由になり、「介護者の力を借りるタイプの車イス」に変えるケースは珍しくありません。こうしたケースにおいて「自分で操作するタイプの車イス」を雇うことなく、新たに自分で使う方に転用してもらったために、介護保険の適用については、介護用品は「レンタル」と決められているのです。

こうして始まった「カネ九商事」の「介護用品のレンタル事業」でしたが、時間が経つにつれ、驚くべき現象が起きてきました。なんと介護用住宅リフォームの相談が次々と舞い込んできたのです。これは、家庭において介護用品の需要があれば、それに伴い、介護用品を利用する方が自宅へ快適な生活を送るためのリフォームが必要となってくるからです。

セントラル建設 株式会社

代表取締役社長 阿部伸一郎 氏

建設と介護の複業化モデルで建設業の新たな道を切り開く

～介護を切り口に住宅リフォーム事業を伸ばす地域密着型建設会社の挑戦～

介護の世界では、地域のケアマネジャーと呼ばれる介護支援専門員が介護用品のレンタル業者に住宅リフォームを発注するケースがほとんどです。しかしながら、こうした業者は、家具や医療器具販売などからの進出例が多く、住宅リフォームには全くの素人です。そこで建設会社を下請けに使用します。しかし、下請けの建設会社の中には、在宅介護にも介護用品の知識には全く、結果として、在宅介護者とうまくコミュニケーションが取れず、トイレの手すり一つでさえもお客さまが使えないように取り付けることがあります。こういったお粗末なリフォームとなってしまいうです。

「カネ丸商事」で「介護用品のレンタル事業」を開始した当初は、介護用住宅リフォームの話が来てても、「セントラルグループ」において、住宅建築のノウハウがなかったために、外注せざるを得ませんでした。しかしながら「地域に密着した建設業者である私達が在宅介護や介護用品

の知識を身に付け、介護用住宅リフォーム事業に取り組み始め、介護者に最高のサービスが提供できるのではないかとこの思いが強くなってきました。そこで、「カネ丸商事」は、平成21年7月に「kanekuコーポレーション」と呼称変更し、同年11月には、「セントラル建設」に「住宅事業部門」を新設しました。新生「セントラルグループ」として、介護用住宅リフォームも事業として行えるようにしたのです。

こうした介護用品レンタルを切り口に住宅リフォーム事業も伸ばしていくという「シナジー効果」こそが「複業化」の事業者のものであり、まさに建設不足に苦しむ地域密着型建設業者がよみがえり事業がモデルなのです。

建設と介護の「複業化」が生む驚きのシナジー効果

- ❶建設と介護の「複業化」ビジネスの実績について教えてください。

社長「平成18年に「kanekuコーポレーション（カネ丸商事）」が「介護用品のレンタル事業」に進出してから、平成24年5月末までの約6年間で、延べ1,394人ものお客様に介護用品をレンタルすることができました。また、そのお客さまから「セントラル建設」が受注した住宅リフォームは586件を数えるまでとなり、レンタルしていただいたお客さまの4割強から住宅リフォームの依頼があった計算となります。しかも、この結果はリフォーム営業や関係性を全く行うことなく、挙げた実績です。今も営業や関係性を売上に「セントラル建設」の総売上の約15%を占めるまでとなり、費用面に関しては、平成18年3月についた1名で開始した事業でありましたが、今では新分野の介護と建築で17名体制へと成長しました。このことはまさに建設と介護の「複業化」の成果であると言えます。今後もさらなる成長を目指していきたいと考えています。

❷建設と介護の「複業化」ビジネスで全国展開などを検討されているのですが、そのあたりも含め、今後の経営ビジョン、事業展開について教えてください。

社長「一貫期のように、多くの方から「このビジネスで全国展開を考えているのですが」と聞かれるのですが、このビジネスモデルは、地域密着型の建設会社だからこそ「介護用品のレンタル事業」とのシナジー効果が発揮でき、成功するものです。こうしたことから「セントラルグループ」はこれまで通り地元である奈良県の東瀬・中瀬を基盤とし、建設と介護の「複業化」ビジネスを行っている方針であり、約地域において直接的な事業展開は全く考えていません。

しかしながら、「蓄積したこのノウハウを違う形で生かす方法はないか」と考え、「kanekuコーポレーション」で全国の中規模志向向けに私達の成功モデルを伝授する「開業サポート事業」を開始しました。この事業は、当社で契約企業の従業員研修の実施や事業運営に必要な専用ソフトやカタログ作成データを提供するなど、約3ヵ月で事業開始までの支援を行うものです。また、事業開始後についても当社スタッフがあらゆる資金フォロワー体制を敷き、消通な事業運営をサポートします。この事業は「国土交通省プロフェッショナル事業」として平成23年に採択され、現在まで愛知、新潟、静岡、神奈川県、福井、岐阜、大阪の7件9社が私達のサポートで開業しています。

将来的には、介護保険制度の中に占める「介護用品のレンタル事業」の割合は現在5%程度と僅かであるため、今までは違う角度から建設と介護の「複業化」を進展させ、シルバーマーケットへの進出を図っていたと考えています。その一環として、平成24年6月に居宅介護支援事業所「kanekuケアプランセンター一瀬西」を開業し、居宅介護支援事業にも参入しました。今後この地域に根を張り、「何か高齢者のお役に立てることはないか」を常に考え、建設と介護との結びつきを強めていきたいです。

地域の建設業者をよみがえらせる

❸最後に阿部社長の「夢」をお聞かせください。

社長「私は古典を読むように心がけています。平成16年に私が塾長となり、「開塾塾案」を発足しました。会員は、現在20名ほど、一月一冊のペースで日本と海外の古典を交互に100冊読み、会員相互で作品について話し合う活動を続けています。生き方、哲学的といった普段話では口にしないことを話せるのは実に楽しいものです。

古典を読むことはいわば、「昔の賢人が友となる」ことであり、古典を通じてその人生や社会背景に触れ、時代に左右されない「普遍的な価値」を学ぶことができます。

ところで、私達のような地域密着型の建設業者が仕事をやっていく上で、大切にしなければいけない「普遍的な価値」とは何でしょうか。それは地域の皆様から「信頼」です。地域の皆様から信頼にされ、信頼されている地元建設業者こそが、今後、介護リフォーム市場をはじめとするシルバーマーケットを牽引していくのだと思います。

東日本大震災にみるように地域復興に必要不可欠なのは信頼のある地元建設業者の活躍です。つまり、こうした建設業者が復興しているのは、復興の道も開かれています。公共事業の減少や住宅需要の減少により、数多くの建設業者が苦戦を強いられる中、建設と介護の「複業化」ビジネスを広めることで、一社でも多くのお客様をよみがえらせ、安定経営の力となることのが「夢」です。

❹「日本は社長様のお話を通じて「夢」と「元気」をいただきました。また、企業経営のあり方など大変参考になることが多く、有意義な時間を過ごすことができました。長時間に渡り、誠にありがとうございました。

建設と介護の「複業化」ビジネスの魅力 従来のような建設会社であった場合は、建費等の増加によって、下図のような収益は得られませんでした。

事業開始後 6年3ヶ月間の住宅改修受注件数

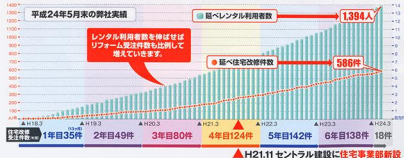
0件 ➡ 586件

事業開始以前の住宅改修物件受注数

事業開始後6年3ヶ月間の住宅改修物件受注数

介護を切り口にリフォーム受注を伸ばす

建設と介護の複業化が生む驚きのシナジー効果



❶ 社名 セントラル建設株式会社
 ❷ 本社所在地 奈良県東御市大井町1202-4
 ❸ 創業 昭和33年4月
 ❹ 資本金 4,000万円
 ❺ 従業員 806名

❶ 事業内容
 鉄筋、土木一式、及び土・石、鋼構造、塗装、塗装、水道施設工事、建設資材の受け入れ中規模建築、各種アスファルト会社、再生アスファルト会社、再生舗装材の製造販売、住宅建築、住宅リフォーム