

50年の長きにわたり、外食、物流、食品、医療・福祉等、幅広い分野の建物を手がけてきた総合建設会社

昨年、創業50周年を迎えた不動開発。主力である建設事業は、土地提案を含めた企画から設計・施工、リフォームまで守備範囲は広く、豊富な建設ノウハウと万全のアフターフォローで顧客から全幅の信頼を得ている。今後もこれまで培ってきた技術と実績を武器に挑戦を続け、着実な足取りで成長を続けていく。



代表取締役社長 松永 満氏

- 代表者 代表取締役社長 松永 満
- 設立 昭和44年2月
- 資本金 2,400万円
- 従業員数 54名
- 事業内容 建築工事の請負に関する事業、倉庫業・不動産取引に関する事業
- 所在地 〒336-0017 さいたま市南区南浦和3-31-20
TEL 048-887-0605 FAX 048-885-3087
- URL <http://www.fudo-kh.com>

令和元(2019)年、創業50周年を迎えた不動開発株式会社は、建設工事の請負、倉庫業、不動産取引の三つの事業を展開する。主力となる建設事業は埼玉、東京を中心とした関東一円を商圈に外食、食品、医療・福祉、オフィス・商業ビル、官公庁施設等の建設工事に携わってきた。昨年新病院を竣工したさいたま市浦和区の「望星病院」や、東京都目黒区で19年ぶりに開設して話題を集めた特別養護老人ホーム「目黒中央の家」の建設も同社が行っている。

「目黒の特養は、廃校となった中学校の跡地に100床ほどの規模のものを施工しました。テレビでも取り上げられましたね」(松永満社長)

時代時代で社会が求めるニーズに応えながら建物をつくり、幅広く各種業界の建設工事を請け負うことで技術と知見を身につけてきた同社。五輪の建築需要がピークを越えたと言われるなか、自らの持つ武器で着実に活躍の場を押し広げている。

→ 土地探し&建設で外食産業の発展を牽引

同社は昭和44(1969)年、昭和26年創業の株式会

社不動組の関係会社として誕生し、土地開発を主要事業に据えスタート。昭和49年に不動組が会社を清算したことで顧客や業務内容を引き継ぐこととなった。

「昭和40年代には、戸田地区に倉庫を数多く建設しました。4万坪前後くらいつくったと思います」

この倉庫建設には、土地オーナーが同社に建設と荷主の斡旋を依頼、運営管理を委託し一括して借り上げるサブリース形式もあり、同社は物流倉庫を数多く施工して高度成長期の日本を陰で支えてきた。

昭和51年には郊外のロードサイド型飲食店の建設需要を受け、外食産業にも活躍の場を広げる。土地開発の腕を生かして好立地物件を探し、1件1件土地オーナーと交渉。提案型の店舗建設を行ってきた。

「例えばカーブの内側や坂道の途中や下の土地は、車に勢いがついて入店しようと思っても通り過ぎてしまいます。さらにトンネルを抜けてすぐの土地は、見つけても急に駐車場に入れないなどの理由から、ロードサイド型店舗の土地には向きません。また、設計においても駐車場の配置は店の裏ではなく手前に置くなど、ロードサイド型店舗建設に関する知識を獲得していきました」

同社は建設のみならず、店舗に適した土地選びも任せられると評判になり、外食産業の多くの企業から声がかかるようになる。もともとスーパーなどの商業施設の実績があったためロードサイド店舗へとニーズが広がり、実績を伸ばしていった。

→ 社員寮から福祉施設へと業容拡大

外食産業の店舗建設をスタートさせた翌年の昭和52年に官公庁の仕事も請け負うようになり、さらに平成元(1989)年には食品メーカーの工場や民間教育施設の受注を開始する。

その後、バブルの時期には大手電機メーカーから「土地を開発する力がある」と見込まれ、当時まだ需要が多かった独身社員寮を数多く手がける。

しかしやがて時代が変わり、徐々に社員寮が望まれなくなっていく。その頃、急に市場に需要が増えて供給が追いつかなくなってきたのが老人ホームである。すると今度は、契約満期で更新されなくなった社員寮の再活用法として独身寮をリニューアルし、老人ホーム仕様にするという建設依頼を受け、そこから次の事業が展開する。

「外食産業のロードサイド型店舗建設の受注も少しずつ減っていった時期でもあったので、渡りに船でした。そこで、今度は老人ホームの新築建設を行うことにしたのです」

平成12年には医療や福祉施設の受注も開始。こうして同社は、時代のニーズと顧客のニーズに応えることでさまざまな業界の建物を施工し、業界特有の建設ノウハウを積み上げていったのだ。

→ 不動開発が持つ強み

同社の強みの一つは、土地活用を考えているオーナーの物件情報を集めることができること。

二つ目が、前述のとおりさまざまな業界の建物を施工してきたことによるノウハウの蓄積だ。

例えば食品産業の場合、新たに工場を立ち上げたあとは定期的にメンテナンス工事や改修工事が必要となる。生産アイテムの変更や生産量増加等に伴う新規生産ラインの導入、増築工事が発生するためだ。その際、生産ラインを止めずに衛生管理、温度管理の環境を保ったまま工場内の一部分を工事し続けることは、ノウハウを持ち実績を積み上げてきた建設会社でないとできないという。つまり参入障壁が高いため、容易に新規業者が入るのは難しい。



望星病院



美園小学校屋内運動場・給食室・プール棟

「スーパーマーケットが営業しながら店舗の改修をやるのと同じ方法です。例えば工場内のA区画をやる時は仮の場所をつくり、そこに機器を移設して工事が終わったら元に戻すという具合にパズルのように動かしながら工事を進めます。当然、時間もかかります」

三つ目の強みが、365日対応の顧客フォローである。

「当社で工事をした建物は、いつまでもアフターケアを続けていこうという精神でやっていますので、過去に

施工したもののままですべて対応しています。何かあったらすぐ飛んでいきますよ」

無休で稼働する生産工場にとっては、ラインや工場内での不具合は死活問題。そうしたトラブルにも対応する同社のサポート体制は、顧客の絶大な信頼を勝ち取り、新たな建設工事やメンテナンス工事の依頼を受けるリピート率が高いという。

そしてさらなる強みが、長年にわたって堅実な無借金経営を続けているということ。自社にとっても金利負



特別養護老人ホーム「目黒中央の家」



左/清宮ビル、中/ GEMS神田、右/寿ビルディング

担によって経営が圧迫されることがないため、ここぞという時に価格を下げて勝負できるというのだ。加えて高い技術レベルを持つ工事協力会社が確保できること。

これらの強みを総合的に活用して、入札案件の落札や継続したりリピート受注、上場企業から個人オーナーまで仕事の依頼が絶えることはないという。さらに長年の人脈や情報網を駆使した営業力も加わって、安定した収益で成長を続けている。

→ 保守経営から挑戦志向に

平成19年、松永社長が3代目の社長に就任。それまでの保守的な経営路線から大きく舵を切り、自ら実績のない分野に積極的に挑戦していく攻めの方針を打ち出した。

「チャレンジして半分は競争で取っていかうと。大変な面も出てくるけれど、それも勉強になりますから」

そこで平成22年に東京支店を秋葉原から内神田に移転し、平成24年には三郷営業所も開設。これまで手がけたことのない都内のオフィスビルや商業ビルの工事の受注を開始した。今では大手ベアリング工場の設計を行う事務所から推薦を受けて、検査機器を製造する工場の建設を請け負い、大手総合デベロッパーの管理下で賃貸・事務所ビルの施工を行うなど、積極的に新しい分野への挑戦を続けている。

「今までと同じような工事ばかりをしていたら、技術者は育ちません。新しい技術に挑戦し、新しいお客さまのもとで鍛えられて、成長してほしいのです」

→ 会社は全社員を乗せた船

同社は「営業部」「購買部」、設計・見積・予算の作成を行う「工務部」、現場管理を行う「工事部」、アフターケアを担当する「営繕部」、総務・経理・財務を行う「管理部」の6部門で組織されている。54名いる社員の約半数が技術者として工事部に所属。定期的に勉強会を設けて教育を行い、成長を後押ししている。

「私は、会社は船だと思っています。社長は船長、役員が航海士、社員が乗組員です。みんなで前を向いて目標に向かって力を合わせて船を進め、これからもお客さまの満足していただく建物を提供し、いろいろな形で社会貢献したいと思っています」

同社は今後もチャレンジ精神で新たなフィールドを切り開き、自らの強みに磨きをかけていこう。そして、「品質は確かな技術から」をモットーに、社員一丸となって航海を続けていくはずだ。