

慢性的な人手不足、そして原材料やエネルギーなど、ありとあらゆるコストの高騰が、中小企業の経営を直撃している。さらにトランプ関税などにより、景気の先行きには不透明感が増す。その中でも新規事業や積極的な設備投資、新市場の開拓に取り組む千葉県の中小企業は少なくない。厳しい経営環境の中でも挑戦することで、事業を成長軌道に乗せようとする千葉県産業界のキーマンに現状に対する認識や今後の展開を聞いた。



「メンターゲッターである建設業界の景況感をこのように認識しています。」

「人手不足だけではなく、人件費や原材料費などが上昇し、建設費はこれまでの数倍にアップしているケースがある」と聞いている。そのためプロジェクトが頓挫したり、先延ばしになったりした案件もあるそうだ。このような懸念材料はあるものの、インフラ整備などの工事は多く、需要が減ることはいない。首都圏の工事量のピークは2026、27年といわれているが、需要は引き続き堅調に推移するだろう。

「事業に追い風が」

吹いています。

「当社はレンタル業者向けのレンタル会社なので、一般のレンタル会社が購入できない特殊な建設機械がラインアップにある。さらに全国の営業所には最大荷重50tの揚重機械試験装置が設置してあるほか、全ての商品にICタグを取り付けて管理している。このようないきな強みを生かしながら、熱中症対策の法改正などに社会の動きに対応できる商品をタイムリーに用意するとともに、ユーザーズフォーラムに対応した商品をメーカーと共同開発し、市場を深耕する」

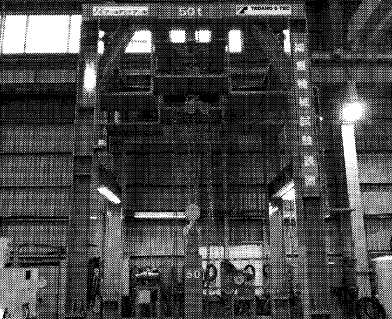
―養鶏・養豚分野に産業・建設機器の販

「これまでにも落雷を制御する新型避雷針などで建設業界以外の市場を開拓してきた。ヘルメットを除菌・消臭・洗浄する装置は建設業界だけではなくヘルメットをかぶる必要のあるあらゆる業界に追求する」

「産業界では慢性的な人手不足が課題になっています。」

「人手不足は課題だが、今年は10人の新人が入社した。欲をいえば、もっと欲しいが課題は人材育成だ。イエスマンやメッセージヤーにはなってもら

できる現場力を早く身に付ける必要がある。仕事を楽しいながら、レンタルの可能性を最大限に生かし、社



「SUBARUの1次取引先（ティア1）で、ガasketを供給しています。」自動車業界に過度に依存しないように新しい市場の開拓を進めている。これはトランプ関税への対策ではなく、自動車の電動化が進み、自動車産業の構造が大きく変化する中、リスクを分散するためだ。売上高に占める自動車業界以外の比率を、2030年7月期に50%に引き上げた（24年7月期は30%）。

「ものづくりののりータルコーディネーター」をコンセプトに掘けています。

製造業に關連する零組・中小企業の廃業が増え、従來の圖面による部品製作のほか、リバーエンジニアリングや部品の調達・検査・包装の代行など、さまざまな引き合いがある。そのためモノづくりを総合的に支援する事業をスタートした。当社の強みである（合

板に刃を埋め込んだ型で材料を打ち抜く）トムソ加工と金型プレス加工を中核技術として、自社で対応できない場合は、当社が全国に持つ製造業のネットワークを駆使して対応する。製品の品質も当社が保証する。」

―取引先も増えています。

「24年1月は157社だったが、現在は1700社になった。将来は3000社に増やす。例えばトムソン加工ではなく、トムソン加工に必要な型や刃、アイデアだけが欲しい」という注文がある。一つひとつの売り上げは小さいが積み上げると大きくなる。グループ分け

大きく育てるのが、経営の醍醐味だ」

— 短納期の注文にも柔軟に対応できる体制を整えています。

「設計図がなくても注文を受けてから納品まで1カ月で完成している体制づくりを進めている。中小企業診断士の指導を受けながら、業

トごとに最適  
なチームを組  
める仕組みを  
つくり、ス  
ピード感のあ  
るモノづくり  
を可能にする。  
さらに多  
品種少量品を  
中心として量  
産品にも対応  
できる生産管



影響はない」

「ダイカスト部品用溶解炉はファースト事業部が担当しており、自動車の電動化に伴い、伸び悩んでいる。今後はトランプ関税の影響も出てくるだろうが、自動車業界への依存度は低く、大きな影響はない」

「建設業界をメインターゲットとする溶融鋳造メッキ事業が堅調です」

「2025年是人件費や資材価格などの高騰で計画を見直すプロジェクトもあるため、24年のように伸びは回復すると見ている。ただ、26、27年は回復すると見ている」とあらゆるコスト

が上昇しており、厳しい状況だが、価格転嫁は少しずつ進んでいる。

―25年12月期に大型設備投資を実施します。

「27年に創業100年を迎える。次の200年に向けて事業の持続性をより高めるための設備投資だ。本社工

場には溶融亜鉛メッキの加工工程で、排出する二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）を現状比30％削減するため、ラインを全面刷新する。これによりコスト削減が可能になるとともに、メッキ槽の損傷を防ぐなど耐久性が向上する」

―グループ会社にも投資します。

葉県野田市)の溶融亜鉛メッキ工場を年内約20基のクリーンを入れ替える。老朽化に伴うものだが、吊り上げ能力をアップし、生産性の向上につなげる。さらにビル鉄骨など鋼構造物加工を手がける同社のいわき事業所(福島県いわき市)には第

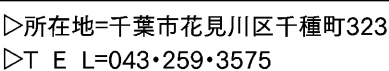
一 大森工業野田(千葉県野田市)の溶融亜鉛メッキ工場を年内約20基のクリーンを入れ替える。老朽化に伴うものだが、吊り上げ能力をアップし、生産性の向上につなげる。さらにビル鉄骨など鋼構造物加工を手がける同社のいわき事業所(福島県いわき市)には第

台導入する。これにより同業他社との差別化を図る。投資額は本社と合わせると5億円になる」

——人手不足が課題になっています。

「派遣社員や外国人技能実習生でカバーできていて、10年、20年先を考えると若手のリーダーを育成する必

今後も従業員の生活はしっかりと守る。引き続き従業員が働く環境を整えるとともに、より安定した利益を確保できる企業にする。そして次の200年に向けて新しい一歩を踏み出す」



「一件費や資材価格の高騰で採算が合わないようになったことから、建設業界では5年前に計画したプロジェクトが頓挫したケースがある。慢性的な人手不足も課題だ。だが、東京都内ではビル空調などの温度計や圧力計の受注が堅調です。」

「一件費や資材価格の高騰で採算が合わないようになったことから、建設業界では5年前に計画したプロジェクトが頓挫したケースがある。慢性的な人手不足も課題だ。だが、東京都内ではビル空調などの温度計や圧力計の受注が堅調です。」

要がある。関西でも大阪・関西万博の開催に伴って、周辺ホテルや複合施設が建設されている。さらに地方の大都市でも再開発が進んでおり、少なくとも030年までは底堅い需要があるだろう。」

「カッターでのプラント建設でも非水銀

式温度計や圧力計を受注しました。

「グローバル展開を加速するため、24年に国際営業部を国際事業部に昇格させた。グローバルに事業を展開する石油・化学・電力関連企業のプラント用をメインターゲットに拡販していく。国際事業部が米国と欧州を力

現地法人がアジアとインド現法がインドと中東地域をそれぞれ担当する。国際事業部が全体をとりまとめる実績を積みながら社名をグローバルに知らしめ、ノウハウを蓄積するとともに、使用された計器を分析し、次回

の受注に結び付ける

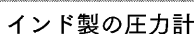
クループ全体の売上高で30億円が見えてきた」

「グループのノウハウを集結して新規事業も始めます。」

「インドに進出を狙う従業員が1000人未満の中小企業をターゲットにコンサルティング事業をスタートする。当社は04年に現地

し。現在は船用エンジン向けギアレス温度計を生産している。行政機関とのやりとりや人材採用、工場建設、商品販売など我々が20年かけて蓄積してきたノウハウを総合的に提供する」

「同国のサブライヤーにも日本に進出するチャンスを与えま



▷所在地=千葉県習志野市茜浜1の12の1  
▷TEL=047・453・1182

