

100億宣言



株式会社
中央計装



工場風景（出荷前検査状況）

○本社所在地：福岡県北九州市
○事業概要：自動制御（ビルディングオートメーション）の設計・制御盤製造・ソフト製作・エンジニアリング・現地計装工事施工管理及び施工を一貫して行う

○常時使用する従業員：33名(2025年5月期)
○現在の売上高：14.3億円(2024年5月期)
○法人番号：3290801002394
○Web：http://www.c-keiso.co.jp

株式会社中央計装（電気工事業）

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
岡田 健二

計装を簡易提供できる仕組みを作り、省人省工ネで広く社会に貢献

計装（自動制御・オートメーション）が多様化される時代に入りました。ソフトだけでなく、ハード面でのエンジニアリング及び施工力が並行して伸びなければ、自動制御は広く社会へ波及していかない。然しながら、この現場をこなす労力が国内全体で不足し、計装の価格全体が高騰している。

弊社は計装提供をブラモデル化する為の大型工場を創設し、従来現場で行っていたソフト+ハード作業を出来る限り工場で完結させ、省労力での計装構築を達成する。国内産業へ自動制御を広く展開し、高効率環境に寄与する。学ぶ環境を整え、一人一人が社会に必要とされる人材へと育成し、会社を拡大・永続させる。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年の売上高100億達成に向け、年率25%程度の成長を目指す。計装の統括請負会社になる為には、設計・エンジニアリング・ソフト・ハード回路構築・施工管理の全ての知識と技術が必要だが、10年の弊社事業戦略で準備は整った。

これより省労力による受注量拡大、対応物件を全国に広げ、北九州から国内全域へブラモデル化で自動制御を提供する。

課題

- ・人材の獲得
- ・ブラモデル化（現場ではなく出来る限り工場で）を実現する為の大型工場
- ・従来の「熟練者が現場配備必須」の仕組み脱却（ブラモデル化により、現場は非熟練者で対応可能とする為に工場から若手現場担当者をフォローする為の通信設備の確立）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・現在の同業界の現場のこなし方は案件受注後、
①工場で制御盤の製造 ②現場に熟練者が常駐し施工管理・エンジニアリングを対応 ③現場でベースから試運転調整となっているが、これを大型工場を作ることに
①工場で制御盤の製造・エンジニアリング・現場実レベルの試運転調整
②①を解体して非熟練者が現場で再組み立て対応
③現場では簡易的な試運転調整 という仕組みを作る。
国内初計装のブラモデル化を実現し、エリア拡大・受注数増を達成する

実施体制

- ・受注案件を増やす為の設計部門を構築
→設計部門TOPへ現施工管理部長を任命
- ・現場非熟練者からの相談窓口としてエンジニアリングセンターを構築
→エンジニアリングセンター長へ現エンジニアリング部部長を任命
- ・製造のTOPとしての工場長に40代技術者を受入雇用
→現工場長がフォローを行う
- ・人数が格段に増える現場側施工管理部部長へ現若手代表の技術者を任命

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

事業再構築からの流れと業界の現況と課題

【業界の現況と弊社事業戦略】

物件全体のビルディングオートメーションを請け負う事が出来る会社（以下、計装統括会社）は九州においてはここ40年、メーカーを含む変わらぬ6社に限定されてきた。ここには「建物の心臓を司る計装」の受注業者に対しては、発注者の求める機能に対する設計から引き渡しまでの責任施工という企業信頼性が必要という理由があるが、この計装統括会社に成るには、【全体設計】【ソフト構築】【ハード回路構築】【エンジニアリング】【計装工事管理】【メンテナンス】の全部門の技術が必要である。弊社はこのポジションに立つべく、30年の工事会社としての経験の後に、**10年の戦略を掲げて**出向等により各技術を習得し、遂に2022年本ポジションで業務を開始した。

【本ポジションで事業を成功させる為に（事業再構築からの流れ）】

計装統括会社としての技術が備わっても、大手に比べ会社認知度が無い。このポジションで売上拡大・人材獲得を成功させる為にと、10年戦略のひとつとして、弊社代表取締役個人が本社と主要拠点である福岡営業所の中間拠点で大型カフェや旅館を開業・事業承継して町づくりを行い、全く違う角度からの【中央計装の売上増・人材獲得】に繋げている。

【2022年度 事業再構築補助金】（プロジェクト名：地元漁師と地域復興を目指し、老舗旅館が屋台村を創設）を旅館で活用した事による、双方の効果は下図の通り。

旅館（コロナ前と比較）	2019年	2024年	比率
地域訪問人数	20,000人未満	14万人	700%
年商	45,978,000	149,979,000	326%
人件費	10,824,574	42,877,359	396%

※地域訪問人数は本地域の主要店舗／旅館の来客総数にリンクにて算出

※地域訪問人数が今後増えると、中央計装への人材獲得効果へ更に波及

中央計装への波及効果	2021年度	2024年度	比率
従業員数	24	(2025現在/33名)	138%
年商	765,862,616	1,431,966,115	187%
営業利益	18,526,302	220,266,038	1189%

※本地域での【見せる福利厚生】【営業ツールとして活用】による効果

※業績UPは本戦略だけの効果では無いが、かなりの割合に影響している

町づくりが、間接的な【中央計装の売上増・人材獲得の為に事業】であるという内容は、中小機構サイトに記載(<https://shoukei9.smrj.go.jp/567/>)

【業界の課題】

設備投資増・人手不足・働き方改革の影響、以上3点の理由より全国的に建設業も人手不足は続くが、その中でも特に【計装屋が居ない】という状況が続いている。物件のこなし方を見てみると、熟練者が現場の担当となって現場常駐し、打ち合わせや職人への指示、回路検討やエンジニアリング対応等、現場をこなす主要労務を全て担っている。この手法は私の知る限り40年前から変わらないが、現場の数だけ熟練者が必要で、人手不足に対応できない。結果、計装統括会社は案件対応の要請に対し、設計を含めた現場の全てをお断りするケースがコロナ以降、全国的に多発している。これが計装価格の高騰に繋がり、「省人化と省エネの幅広い社会への展開」の支障となっている。

【本事業の取組】

計装は国内産業全体の“省人化”・“運用面での省エネ化”を進める上で絶対的に必要である。弊社は計装統括会社として本事業により大規模工場を創設し、工場で出来る事は全て工場で行い、現場労力は最低限に抑え、計装熟練者以外でも現場対応を可能とする「計装のプラモデル化」という新しい手法を作り上げる。

○非熟練による物件対応で受注量増 ○現場労力抑制に伴い、熟練者1名あたりの対応案件数増・受注エリアを九州から全国に広げて受注量増
○工場で設計・ソフト・制御盤製作・エンジニアリングの全てに携われる事による教育環境充実→効果の継続拡大 という結果に繋げ、売上高100億円を達成する。