

# ノーラエンジニアリング株式会社

## 1. 長期成長ビジョン

設立時から省人化製品・工法の開発に注力し、ステンレス・プレハブ加工に独自の強みを有す  
需要の高まりに対する供給力の増強を図り、社会課題の解決に貢献しながら100億円企業を目指す

### 長期成長ビジョン（目指す姿・ビジネスモデル）

ステンレス・プレハブ加工のリーディングカンパニーとして  
建築プラント業界の配管工不足の解決に貢献

#### ■ 建築プラント業界の配管工不足の解決に貢献

- 省力型管継手やプレハブ化の普及拡大、BIM対応化による配管工事の生産性向上を通じて、メンテナンスフリーの社会インフラの実現へ寄与
- 鉄からステンレスへの市場シフトを、当社供給力の増加により加速させ、配管工事の省人化に貢献
- 独自商品「フェライトステンレス管（鉄管対比の耐久性向上・コスト競争力あり）」のシェア拡大を図り、業界での確固たる地位を構築

#### 本補助事業

- 業界からの要望が高いフェライトステンレス管の受注が拡大する中、**当社の生産能力は限界**を迎えている。業界の期待に応えるため**供給力不足の解決に向けた大型投資を決断**  
（売上高47億に対し、投資額16億 ※売上比率34%超）
- BCP対策も兼ね、全国各地への安定した供給を達成するために**福島（関東以北）、滋賀（関東以西）の両工場**で投資を実施  
※補助金を活用することで、**滋賀工場の投資計画を2年前倒し**

### 会社全体の売上成長目標（～2030年7月期）

- 売上高成長率： **コンソーシアム 合計** 13.6%
- 売上高増加額： **53億円**（2030年7月期 売上高100億）

### 会社全体の賃上げ目標

- |               | コンソーシアム<br>合計 | ノーラエン<br>지니어リング | 東北ノーラ |
|---------------|---------------|-----------------|-------|
| 直近事業年度～基準年度   | 1.10%         | 2.29%           | 1.57% |
| 基準年度～事業化報告3年目 | 5.91%         | 6.00%           | 6.16% |

### 外発的動機

#### ■ 市場環境（人手不足）

- 少子高齢化により、全産業で人手不足が恒常化する中、建設業界は重労働・低賃金で人が集まらず、さらに働き方改革での残業規制（2024年度～）も加わり、**労働力不足が深刻な問題**になっている
- 加えて、労働供給制約時代に突入し、労務費の上昇傾向への対策も求められ、**省力化・省人化製品のニーズ**が高まっている

#### ■ 顧客ニーズ（長寿命化・メンテナンスフリー）

- 「スクラップ＆ビルドの時代」から「環境負荷低減社会への移行」に際し、建築物に使用される配管材にも同等以上の**長寿命化及びメンテナンスフリーが求められる時代**となった
- メンテナンス性改善に向け、**大手ゼネコンのBIM（建物の立体モデル）化**要望案件の増加

### 内発的動機

#### ■ イノベーション集団

- 設立当初から**労働力不足を補う省力化製品・工法の開発**に注力
- ステンレス管導入時のコスト削減ノウハウ・独自商品**を有する
  - ① **省力型管継手『CFジョイント』（独自開発）**  
配管工事を行う際に職人の技術レベルでバラつく品質の安定性を担保する画期的製品
  - ② **フェライトステンレス管（独自商品）**  
高価で市況の影響を受けやすいニッケルの含有をゼロにし、従来のステンレス管と同等の耐久性も保持。建設業界から待望の商品と評され、環境負荷低減社会の実現に貢献できる付加価値の高い独自商品

#### ■ 供給力不足

- コロナ禍での受注抑制からの反動と、業界の人手不足によるステンレス管のニーズ高まりを受け、2023年7月期は受注が急増（売上58億、前年比20億増）
- 従来通りの納期1カ月では対応できず、2カ月以上かかる事態に陥り、**顧客に納期品質を厳守できなかった痛い失敗体験**がある

# ノーラエンジニアリング株式会社

## 2. 補助事業の概要

補助事業の活用により大規模な投資を前倒す。業界の期待に応えるための供給力増強を図り、鉄からステンレスへのシフトを加速し、長期成長ビジョンの達成に向けた一歩を踏み出す

### 補助事業 の背景・ 目的

- 人手不足を抱える建設プラント業界からは、省力化・作業効率化の解決策として、「フェライトステンレス管（当社独自開発）」に対する期待が年々大きくなっている。その一方、**現状の生産能力では供給力が不足**しており、2023年7月期は顧客に納期品質を厳守できなかった痛い失敗体験がある
- 供給力増強は喫緊の課題だが、**既存工場内に余剰スペースがないため、隣接地に工場増築の上、設備投資をする必要がある**。当社グループにおいて、数億円を超える投資は社運を賭けた一大事業であり、従来計画では東北ノーラでの8億円分の増強投資のみを検討していた
- しかし、**補助事業の活用により、ノーラエンジニアリング滋賀工場分も2年前倒しで実施できる算段が整い、チャレンジングな投資規模（総額16億）であるが、今後の成長に向けて実施していくことを決断**

事業費  
(補助額)

17億円  
(4.8億円)

### 設備投資 の内容

			投資額	うち補助 対象額
投資① 東北ノーラ (福島工場)	① 工場増設	27/2までに工場完工	622.0	622.0
	② 自動溶接機 (ステンレス管の溶接)	溶接工程の自動化・生産性向上を 図るための設備 (コスト削減67.5百万円)	151.3	151.3
	③ つば出し加工機	配管加工生産に必須設備 (自社内製)	50.0	0
投資② ノーラエン ジニアリ ング (滋賀工場)	④ 工場増設	27/3までに工場完工	555.0	555.0
	⑤ 自動溶接機 (ステンレス管の溶接)	溶接工程の自動化・生産性向上を 図るための設備 (コスト削減67.5百万円)	151.3	151.3
	⑥ つば出し加工機	配管加工生産に必須設備 (自社内製)	50.0	0
投資③ (本社)	⑦ Rebro	製作図の工程の削減を図るための 3DCADシステム (コスト削減65百万円)	20.4	20.4
計		単位：百万円(税抜)	1,600.0	1,500.0



鉄から**ステンレス**へ  
シフトを加速

設備投資により  
供給力2倍

### 目標値 (補助事業)

項目	ノーラエンジニアリング株式会社（申請者）		東北ノーラ株式会社（共同申請者）	
	2027年7月期 (基準年度)	2030年7月期 (基準年度 + 3年後)	2027年7月期 (基準年度)	2030年7月期 (基準年度 + 3年後)
労働生産性	709万円/人	1,308万円/人 (年平均上昇率 22.7 %)	689万円/人	1,167万円/人 (年平均上昇率 19.2 %)
従業員1人あたり給与支給総額	510万円/人	620万円/人 (年平均上昇率 6.7 %)	355万円/人	423万円/人 (年平均上昇率 6.0 %)
役員1人あたり給与支給総額	-	- (年平均上昇率 6.1 %)	-	- (年平均上昇率 10.0 %)
補助事業に係る従業員数	126人	162人 (+36人)	60人	80人 (+20人)