

”支える技術”ジー・エクス・パイ爾の三誠がお届けするインフォメーション・ペーパー。

G-ECS NEWS

編集・発行人／高橋 進 発行所／株式会社 三誠 ジー・エクス・ニュース事務局 本社〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町203箱崎公園ビル
TEL: 03-3639-5226 FAX: 03-3639-8162 ホームページ <http://www.sansei-inc.co.jp>

2010 Jan Vol. 10



三輪社長

15TH
ANNIVERSARY
SINCE 1995

これからも三誠は、全社員が一丸となつて 鋼管杭の総合メーカーへと邁進します。

地方進出と技術開発で、
社会からの要望に応えます。

(株)三誠は、おかげさまで無事に創業15周年を終えることができました。これもひとえに、田代よりいただいておりました皆様のご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

さて、2009年を振り返りますと、上半年は月別に見ると過去最高

の出荷トン数をあげることができ、下半期は多少落ち込んだものの昨

年とほぼ同じ数量で推移しました。

目標値には届きませんでしたが、建設業界全体が大幅に縮小している中

では善戦することができました。会

社として多くの研究開発費を投人

するなど、常に技術的なフォローアップ

を行っておりますが、それに加えて製品の付加価値を高めるための私たちの努力を、皆様からご評価いただけたのだと認識しております。

また、今期は営業、工事などの内

部業務を一貫管理できる社内シス

テムの構築にも力を注ぎました。営業

面で申し上げますと、リアルタイムで

数字に反映される営業結果を分析

することで、次月の営業目標に基づ

いて行動するよう徹底いたしまし

た。こういった設備投資を積極的に

行うことにより、迅速で正確な意思

決定をするという科学的な経営を

実践しております。

16年目以降の三誠の経営方針と

して、大きな二つの柱を定めまし

た。そのつが新しい製品という形で

技術開発の結果を出すことです。現

在弊社では、いまだ為されていないハ

イレベルな研究に力を入れておりま

す。他社様の後追い技術ではないの

たのだと認識しております。

さらなる研究が必要ですが、画期

的な新製品の完成に向けて様々な実

験データを積み重ねております。

二つ目の柱は、G-ECSパイ爾の

地方への進出です。これまで、メイ

ンエリアと位置付けた関東、新

潟、北陸などに経営資源を投入して

きましたが、建設業界自体が構造改

革を迎えており、同じところに留

まっていると間違なく淘汰されま

す。今後は関西エリア、九州エリアに

も目を向け、さらなるシェア獲得を

目指します。また、シェアを拡大する

ことによって「搬入ボリュームが少な

い」、「産業廃棄物を出さない」、「引

き抜いた後も使える再生材料であ

る」というG-ECSパイ爾の特長か

ら、環境問題にも貢献ができると考

えております。

幸いなことですですが一度G-ECS

パイ爾をお使いいただいたお客様か

ら、再度ご指名の声をいただいて

おります。また同業他社様も奮起

しておられ、回転系鋼管杭の知名

度は高まっています。三誠はこれか

らも社員を信じて、「誠心・誠意、

誠実」という経営理念を貫く所存

でございます。今後とも変わらぬ

ご支援のほど、何卒よろしくお願

い申し上げます。

社会に対しても、
“誠心・誠意・誠実”を実践します。

ベースボールコンテストが終了

Topics

トピックス



G-ECSパイ爾が離島にも

8月に行われた小笠原諸島父島の某新築工事に弊社の鋼管杭が採用されました。これはG-ECSパイ爾初となる離島での施工になります。続いて11月には伊豆大島の某建替工事に採用されるなど、施工実績は全国各地へと拡がりつつあります。

これまでの営業活動で鋼管杭業界へ一定のシェアを築くことはできましたが、現状に安住することなく、業界で1位になるという意識と厳しい現実をチャンスと捉える前向きな発想で、お客様を第一とした経営に努めてまいります。

G-ECS PILE® さまざまな条件下で、最良のソリューションとして採用されています。

座談会

仕事に対する情熱が、三誠を成長させる原動力です。

(株)三誠の将来を担うであろう中堅・若手社員から構成されるジュニアボードの面々が第二次中期計画作成に当たり、「三誠に求められていること」をテーマに語り合いました。

入江——業界全体を見ると、鋼管杭メーカーの参入が増えています。鋼管杭業界での生き残りをかけた、施工コスト・品質面での競争がここ3年くらいで激しくなるのではないかでしょうか。例えばPHC業界では入札金額の激しい下げ合いがあり、利益の出しにくい状況に突入しています。鋼管杭も今後3年以内には、入札金額の低下があると思われます。ただ価格を無視することはできませんが、単に価格を下げるだけでは利益率が下がる一方です。それと同時に、付加価値として何を“売り”にするのかという大きな課題にも挑戦していくべきだと思います。

広田——お客様に喜ばれる商品を選定し、提供することが大切ですね。鋼管杭の新規参入メーカーは様々なことを仕掛けていますが、それ負けることなく、これまでの実績を崩さないよう三誠独自の魅力をアピールしていくのです。

金井——そうですね。杭メーカーは今後も増え続けると予想されます。我々の扱っているG-ECSバイルには杭の材質や先端部分

佐藤——私は、こういう時代だからこそ、附加值をつけるためには「より良いものを、より安く、より安全に」という考え方を徹底させ、地道に突き進むことが重要だと思います。そして、これからは三誠が業界を牽引していく、という気概で、全国規模のトップメーカーへと成長したいですね。

金井——そのためにも、私はコストパフォーマンスを最大限に発揮していくことが売上を落とさない為の最善の策だと考えています。ゼネ「へさん」が安値受注せざるを得ない状況にある中で、弊社の製品が二~三に見合ったコストで販売できるかどうか、そのためにはどういう施策が必要なのかということを模索する。これが第一だと思いまます。例えば、原材料の大量仕入れによる値引きや、現金取引による単価の値下げなどが生産性の向上に繋がる。そうすることでさらなる価格の引き下げができるのではないかと思うか。

若い力でさらなる付加価値を創造して、
三誠は全国メーカーを目指します。

A close-up photograph of a dark blue rectangular badge or logo. The badge features the letters "G-ECS" in a white, sans-serif font, with "G" and "ECS" stacked vertically and separated by a thin horizontal line, and "E" positioned to the right of "G". The badge has rounded corners and a slightly recessed center.

パイルと同じ鋼管杭も価格を下げて、コスト面の対応を全面に出しながらも、目に見える以上の付加価値をつけることが重要だと思います。

小川――具体的に言うと競合メーカーが増加している中、他社さんが簡単には似つかいのできないようなスピーディな営業対応などを、お客様のかゆいところに手が届くような営業システムを、若い我々ががんばって組織的に確立する必要があるということでしょう。

に様々なノウハウが詰まっていますが、実物の杭を見ると、ある程度は設計の模倣ができるます。さらには、競合製品であるコンク



よりも早い対応をするという高い意識を持っています。先手を打てるポジションを目指したいですね。また鋼管杭は、ソーラーや地熱交換などある分野での利用が拡がりつつあります。そこは三誠として積極的に取り組んでいきたいですね。

入江——個人的な目標なのですが、来期は与えられた売上目標を達成することと担当している西東京エリアを重点的に開拓したいです。商品知識、技術知識をチームで共有して実現させたいと思います。

佐藤——私は2009年の11月より、北関東営業所に配属されたのですが、三誠を営業所ごとや部署ごとにきちんと連携のとれた組織の集合体に変えたいという思いがあります。北関東営業所は、南には本社、北には新潟、東には茨城と3つの拠点の間にあります。北関東営業所では、個人の意識改革もさることながら、横の繋がりをさらに強化するための組織改革も必要だと感じています。

佐藤——2・5・0・0現場を越えるG-ECCSバイルの施工実績も、付加価値の一つだと想います。あとはそれをどうお客様にアピールするかですね。首都圏での知名度は上がってきたましたが、特に仙台地区、名古屋地区あたりになると「聞いたことがない」と言わされることもあるので、関東の実績を地方へ拡げることが重要かと思います。

金井——G-ECCSバイルの知名度に關しては、直近の実績を上げるのは都市部が行い、都市部の実績と勢いで地方での知名度を上げることが現実的だと考えます。そのためには、有効的な設計事務所様や特定の地域で影響力のある事務所様へこまめに足を運ぶことが大切になります。

小川——近い将来、基礎杭業界が古い体質を脱却して、よりお客様の一々々に即した業界へ変わらるだろと考えています。競合他社さんある事務所様へこまめに足を運ぶことが大切になります。

の前職であるOA機器の販売のように機能の違いを前面に出して売るわけではないので、商品よりも“私自身を言頼してもらう”とい

株式会社 三誠
SANSEI Inc.

本 社 TEL:03-3639-5226 FAX:03-3639-8162
北関東営業所 TEL:048-813-6612 FAX:048-813-6615
ホームページ: <http://www.sansei-inc.co.jp>

茨城営業所 TEL:0299-36-7170 FAX:0299-48-0025
新潟営業所 TEL:025-242-2180 FAX:025-242-2183
メールアドレス : info@sansei-inc.co.jp

お問い合わせは、メール info@sansei-inc.co.jp
または、FAX 03-3639-8162（担当 小林）まで。