

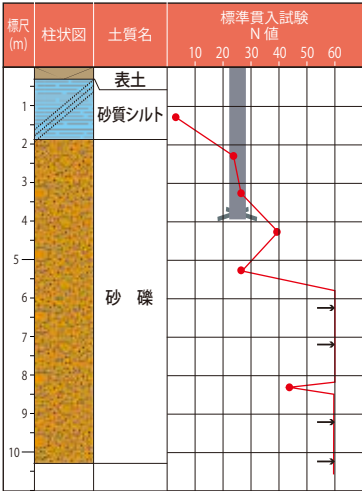
某商業施設防音壁工事

お客様の2つの課題をECS-TP工法で一挙解決

大型商業施設で、店舗の近隣住民から物品搬入時の騒音クレームがあったため、防音壁を設置することが検討されました。当初は地盤が良く、直接基礎での設置が検討されていましたが、コンクリートの養生期間が長く必要になるため、店舗稼働中に物品搬入の車両が入れなくなること、また山留工事も必要となるので、仮設工事が増え、基礎工事が大変となることも判明し、2つの問題を解決できるECS-TP工法が採用されました。施工エリアを狭めることで養生エリアを小さくでき、車両の搬入出を確保しながら4mの高さの防音壁を設置することができました。



ボーリング柱状図



構造物概要	ECS-TP 工法
名称	某商業施設防音壁工事
施工場所	滋賀県近江八幡市
設計支持力	293.40kN
先端 N 値	24
杭の種類	φ216.3
杭長	3.5m
本数	7set
杭先端深度	GL-3.85m
施工年月日	2024 年 7 月 (杭施工 2 日間・防音壁工事 5 日間)

株式会社 三 誠
SANSEI INC.

北海道営業所 / 東北営業所 / 新潟営業所 / 北陸出張所 / 北関東営業所 / 東京支店 / 千葉出張所 / 神奈川出張所 / 関西営業所 / 中部営業所 / 中四国営業所 / 九州営業所 / 沖縄営業所

お問い合わせは、メール info@sansei-inc.co.jp
または、FAX 03-3551-0217 (担当 営業管理課 小林) まで

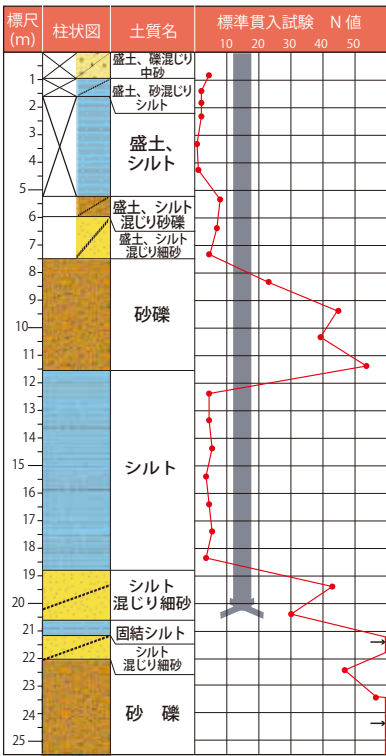
ソーラエナジー東三河 バイオマス発電所 設備架台設置工事

短期集中で実現した架台設置と高精度管理

この設備架台設置工事は、ECS-TP工法を提案・設計・施工した案件です。合計4基(受変電設備、PCS+Tr、蓄電池2基)の架台を対象としました。杭工事では盛土深度が深く、砂礫層で構成される中間層を貫く必要があり、TP工法の施工管理基準(杭芯ずれ:±20mm以内、杭頭深度:0mm~-10mm)を順守することが不可決。設備架台工事でもミリ単位での厳しい管理が求められましたが、綿密な打合せと対策を徹底的に実施することで、許容管理値内で施工を完了することができました。本工事では、杭工事10日間、架台工事4日間、あわせて14日間と、TP工法のメリットである短期施工を実現することができました。



ボーリング柱状図



構造物概要	ECS-TP 工法
名称	愛知県 架台基礎工事
施工場所	愛知県豊橋市
設計支持力	348.40 kN
先端 N 値	14
杭の種類	φ318.5、φ355.6、φ267.4
杭長	21m
本数	210set
杭先端深度	GL-20.55m
施工年月日	2024 年 4 月 (杭施工 10 日間・架台工事 4 日間)

SANSEI NEWS

編集・発行 / 株式会社三誠 SANSEI NEWS 事務局 本社〒104-0033 東京都中央区新川 1-8-8 アクロス新川ビル9階
TEL : 03-3551-0211 FAX : 03-3551-0217 ホームページ <https://www.sansei-inc.co.jp>

2025 July Vol.44

経営体制の強化

3名の執行役員が誕生しました どうぞよろしくお願いいたします

回転鋼管杭の魅力をさらに高めて 市場拡大。向上心を持った人材を育成

執行役員 石原 久永 (工事本部副本部長 兼 東日本工事部長)



私はゼネコンからの中途入社です。建設業界ではない仕事に就きたいと思って退職しましたが、知人に三誠を紹介され、「杭」という商品がある仕事に魅力を感じて入社を決意。48歳のときでした。以前はゼネコンで営業や施工管理の仕事に携っており、建築業界では、顧客のニーズを丁寧にくみ取り、最適な建築計画を提案するという、非常に奥深くやりがいのある営業スタイルが求められます。そうした経験を経て、現在は三誠で鋼管杭という「かたちある製品」を扱う仕事に就きました。杭打ちの現場を実際に目にしたとき、その製品力の素晴らしさに感銘を受け、改めて営業という仕事の奥行きを感じています。

**オン・オフの切り替えを明確にし
仕事の場面では目標に向かって邁進**

執行役員 錦織 学 (営業本部副本部長 兼 東日本支店長)

私は2011年8月、36歳のときに入社しました。前職はコンクリート杭の製造・施工・販売会社で営業をしており、三誠の販売店でもありました。この会社は廃業となりましたが、そのタイミングで声を掛けていただき、三誠の一員となりました。



これまでの勤務地は新潟市とさいたま市南浦和の2カ所。2015年まで約3年半、新潟営業所に配属され、最終的には営業所長となりました。2015年2月に東日本支店長として埼玉県に転動しましたが、新潟営業所長も業務。現在も久々の新潟営業所長業務で奮闘中です。

新潟では忘れられない仕事があります。1つ目は佐渡島の現場。充分に安全な施工地盤を提供いただけず、連日新潟港から船で佐渡に渡り対策を講じました。もう1つは十日町の現場です。冬の仕事でしたが、一夜にして60cmの積雪があり、現場が雪で覆われてしまったのです。このときは全員スコップを手にして、人海戦術で雪かきをし、納期に遅れることなく完工できました。このようなトラブルから、最後まで逃げずにやりきることの大切さを学びました。

執行役員として、これまでの仕事で学んだ「チャレンジ



昭和みたいな恥ずかしいポーズするの～！と言いつつもリクエストに応じてくださり、ありがとうございました。(編集部)

精神」と、三誠の社是である「誠心・誠意・誠実」を基盤とした、次世代リーダーづくりに貢献したいと考えています。私の好きな言葉は「克己」。自分の欲望に打ち勝って、目的に向かって努力するという決意です。そのために必要なのは、「オン・オフの切り替え」です。オフの時間は、スポーツ観戦や息子とのキャッチボールを楽しむほか、何も考えずに食べて、のんびり過ごすことで、オンの時間に全力を注ぐためのエネルギーを蓄えています。

元気で明るい職場づくり 社員の挑戦が会社の未来をつくる

執行役員 廣田 学 (東京支店長 兼 東京営業第二部長)



三誠には2004年、30歳のときに中途入社しました。それまでは事務機メーカーでコピー機などの営業職でした。図らずも三誠はお得意様だったのです。まったく異業種への転職だったので、杭に関する知識はゼロ。建設業界の知識も専門用語もほとんどわからず、先輩や同僚に「どういう意味?」「どうして?」「なんで?」と質問を繰り返すことで、少しずつ知識を増やしていきました。

入社して8年間の東京勤務、その後関西で6年間勤務し、また東京に戻り7年目を迎えました。関西時代には、杭を製作している工場を見ることができたことを学びました。また、大型物件の商談でゼネコンと入念に打合せをし、自分の狙い通りに仕事を進め無事完工できたときには、ワクワクする仕事の楽しさと達成感を得ることができました。

弊社は創立30周年を迎えましたが、杭の業界は激戦の時代に入ったと感じています。小中径鋼管杭ではトップを走っていますが、後発メーカーも参入して来ます。商品力をさらに上げ、会社としての組織力、営業力を強固にしていこうと、鋼管杭の永遠のトップメーカーとして走り続けられるように努力していきます。

私がかけていけるのは、明るく楽しい雰囲気づくり。周りには常に声をかけ、部下が成功したときは褒め、失敗したときには次に生かせるような指導をすることです。これが人材が育つ基盤になると思います。若手社員には、何でも挑戦しようという意思を強く持つて欲しいと願っています。私の好きな言葉は「元気があれば何でもできる!」。会社の成長も、社員の元気が作り出すものです。

全国販売店総会開催 全国から約110名が東京に集う

今年度は出荷量5万トンを目指して発進

6年ぶりの全国統一開催
例年以上に活気ある
ミーティングを実施

今年度の販売店総会は、6月11日(水)東京都中央区日本橋蛸町町の「ロイヤルパークホテル」に、約110名の販売店の皆様にお集まりいただきました。これまでの5年間、コロナ禍の影響により、全国販売店会を開催できず、複数カ所を会場とする分割開催を余儀なくされていましたが、ようやく本来の形の全国販売店総会を開くことができました。

総会は弊社社長 丹羽伸治の挨拶、今年度方針説明に引き続き、ご来賓5社の皆様の紹介、ご来賓代表として住商メタルワン鋼管株式会社代表取締役社長 桐畑竜典様のご挨拶、弊社6名の本部長による各本部の取り組みの説明、2025年ベースボールコンテストの結果発表、受賞社様表彰と続きました。

今年度は新しい試みとして、バドミントン元日本代表 小椋久美子様の特別講演が行われ、盛会のうちに幕を閉じました。

総会後は場所を変えての懇親会。新執行役員と4名の新入社員紹介、豪華景品付きの福引きなど楽しい催しが続きました。



▲弊社代表取締役社長 丹羽伸治 (左) と MVP のサンテクノ株式会社 山本社長 (右)

昨年度目標「3つの新」をさらに進め
売上高2550億円、
出荷量5万トンに挑む

社長・丹羽伸治 挨拶要旨

ここ数年は様々なビジネス環境の変化により、建設業界を取り巻く環境も少なからず影響を受けていますが、皆様のご尽力と弊社社員の頑張りにより、昨年度は約240億円の売上を達成いたしました。5年前の約150億円と対比すると、150%を超える増収となります。しかし50%の成長のうち20%は材料単価の押し上げによるもので、残り30%が拡翼パイルや機械式継手などの新商品の拡販、市場開発による販売量の増加によるもので、実質成長は30%程度だと考えております。

今年度の売上げ目標を250億円に定め、力強く推し進めており、7月末の上期は135億円の見通しです。

昨年の出荷量は4万5800トンでした。今年度は私個人としては、5万トンをやっチャップしたいと意気込



▲熱心に耳を傾ける出席者の方々

▲特別講演として、バドミントン元日本代表の小椋久美子さんに「失敗を成功に導く心の持ち方」というテーマで、実体験を交えたお話をいただきました。



今年度も、皆様のますますのご協力をお願いいたします。

6本部の本部長による
今期の取り組み

営業本部長 高濱 通

直近3年の建物用途別売上では、集合住宅、工場、学校・特養老人ホームなどの売上が増加。RC造13階建て、S造10階建て、鉄骨平屋の大型流通倉庫などの大型物件を完工した。「フーチング体積はPHC工法と比較して、同等かそれ以下」、「これまでの柱状改良工法と比較して、GECSPパイル工法ではセメント不要、水不要、無残土などの回転貫入鋼管杭のメリットを訴求し、「GECSPパイルは汎用杭」を合い言葉に、さらなる市場拡大を目指す。

開発本部長 入江 弘延

ECS T P工法の用途別件数比率では、製造業、プラント、電力、エネルギーなどの生産設備関連が、前年比約50%の増加。フェンス事業、架台事業、土木分野の3分野で市場開発を推進。プラント事業、電力通信事業、工場設備事業、EPC事業などを、上物メーカー様と協業して市場開発を促進。

技術本部長 小林 俊夫

NECSパイルは、GECSPパイルの補完目的の製品。地盤への貫入性能を高め、支持地盤として中間層を有効活用できるものとして適用案件が増加。将来に向けて就業者不足、技術継承などの問題解決につながる技術開発も必要となる。ハードに加え、ソフト面の開発にも取り組む。



設計本部長 野中 勇吾

技術検討力の向上と技術営業の推進



(汎用杭としての広報、新製品の活用、製品説明会、同行営業。架台・防音壁の業務フロアの確立と設計手法の習得、設計標準化、施工実績のフィードバック)。杭設計ソフトの開発と運用で複雑化、多様化するニーズに対応。ECS T P工法の広報活動の推進。

工事本部長 佐藤 学

昨年度の全国着工現場数は約2000現場で、一昨年比微減。延べ稼働日数は約1万4000日と過去最高。月平均では約1300日の稼働となる。今年度の4月は約1400日稼働で好調、年度末に向

けて高い水準が維持できる見込み。全国27の施工店、157台の施工機配置で臨む。

購買本部長 中村 武雄

4つのM:MAN(人)、MACHINE設備、MATERIAL(材料)、METHOD(方法)です。



本年新卒入社4名です
全力を尽くして頑張ります

ベース弾きの経験を生かし
一流の営業マンを目指します

土井 綺吏斗

経済学部で経済の成り立ちや行動心理学を学びました。また軽音楽サークルで、低音でバンドのリズムとハーモニーを支えるエレキベアスを担当。ハードコアやメタルコアなどの激しいジャンルの音楽をやっていました。現在でも、時々イベントに参加して楽しんでいます。会社では、わからないことだらけですが、先輩に聞いたり、調べたりすることで、少しずつ知識が増えてきました。これからは「一流の営業マン」を目指し日々成長してまいります。

どんな職場に配属されても
必要とされる存在 になります

田口 紘大

大学では情報理工学部情報理工学科を卒業しました。またサッカーサークルでハーフバックをやっていました。現在はサッカー観戦を楽しみにしています。FCバルセロナの大ファンで、一度スペインまで応援に行きました。

三誠はスピード感のある職場です。どのような仕事を担当しても、そこで「必要とされる存在」になりたいと思います。そのためには先輩や現場から仕事の知識を吸収し、自分のものにしていくことが大切だと考えています。

まず工事部の中で
信頼される人間になりたい

坂下 巧陽

経営学部商学科でファイナンシャルプランナーの勉強をしました。個人のライフプランに合わせた資金計画を立て、資産運用のアドバイスをする内容です。また犯罪被害者支援サークルに所属し、岡山県警生活安全課の方々と協力して、大学での講演会の実施や人形劇の制作を行いました。

社会人となり初めての一人暮らしを始めたことで、家でゆっくりする時間が少なく家事に追われています。休日には、友人たちと行うオンラインゲームでリフレッシュしています。



2024年度 ベースボールコンテスト 表彰

- MVP**
- サンテクノ 株式会社様**
- 西東京リーグ**
- 1位 前田商事 有限会社様
 - 2位 総合地質 株式会社様
 - 3位 マックスコーポレーション 株式会社様
- 東東京リーグ**
- 1位 株式会社 タケミ企画様
 - 2位 京橋物産 株式会社様
- 関東リーグ**
- 1位 三建産業 株式会社様
 - 2位 日建工業 株式会社様
 - 3位 群馬大同工業 株式会社様
- 関西・中部リーグ**
- 1位 サンテクノ 株式会社様
 - 2位 横井クレーン 株式会社様
 - 3位 株式会社 浪速試験工業所様
- 北海道・東北・新潟リーグ**
- 1位 株式会社 北雄産業様
 - 2位 株式会社 タケナカ様
 - 3位 ホクコンマテリアル 株式会社様
- 中四国・九州・沖縄リーグ**
- 1位 株式会社 グランド技研様
 - 2位 株式会社 ワイテック様
 - 3位 株式会社 ロア産業様
- ゴールデンクラブ賞**
- 1位 横井クレーン 株式会社様
 - 2位 サンテクノ 株式会社様
 - 3位 ホクコンマテリアル 株式会社様



多くの営業所に行き、地域地域の
仕事への取り組みを学びたい

森下 静空

就職説明会での楽しく、自信を持った説明に興味をもち、学生時代に学んだ建築構造の知識も活かせると思い入社しました。中学、高校時代はハンドボール部でしたが、大学では大衆居酒屋と家系ラーメン屋でのバイトとサウナ巡りに熱中していました。サウナの醍醐味は、デジタルな事物から隔絶された、リラックス空間を満喫できることです。

今後はいろいろな営業所に行き、それぞれの地域における業務の取り組みを、実際に経験し学んでいきたいと考えています。



(左から)土井、森下、田口、坂下