

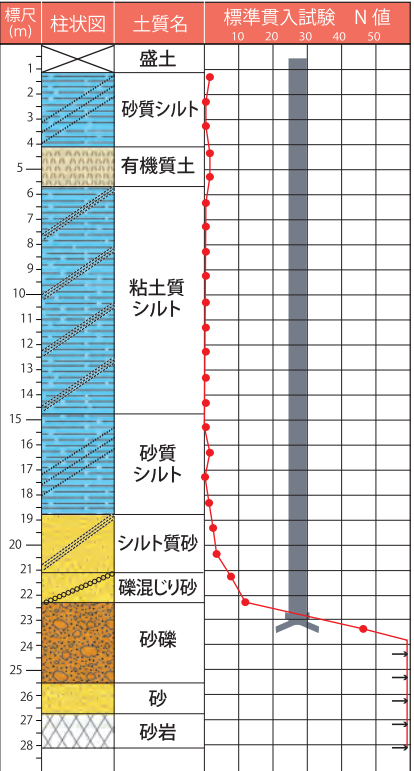
鳳珠郡某物件架台工事

杭と上部の防音壁、架台の施工をワンストップで実施

この案件はECS-TP工法+架台+防音壁の設置工事でしたが、嵩上げ架台と防音壁のセットで提案。柱状図より表層からN値＝0の自沈層が連続しており地盤改良工法が必要でした。また、狭隘な敷地条件に加え、搬入経路も狭く、施工計画の課題設計から工事まで短期間での完工が求められた現場でした。7月の引合から11月に施工着手し、短期間での設計協力から製作図面作成、及び、杭、鉄骨を発注し杭工事、鉄骨工事までを行いました。課題の多い現場でしたが、ワンストップ提案や基礎レス工法により予定通り短工期で竣工しました。



ボーリング柱状図



| 構造物概要 | ECS-TP工法   |
|-------|------------|
| 名称    | 鳳珠郡某物件架台工事 |
| 施工場所  | 石川県鳳珠郡     |
| 構造    | S造1階       |
| 設計支持力 | 721.0kN    |
| 先端N値  | 29         |
| 杭の種類  | φ318.5     |
| 杭長    | 23.0m      |
| 本数    | 9set       |
| 杭先端深度 | GL-23.30m  |
| 施工年月日 | 2025年1月    |

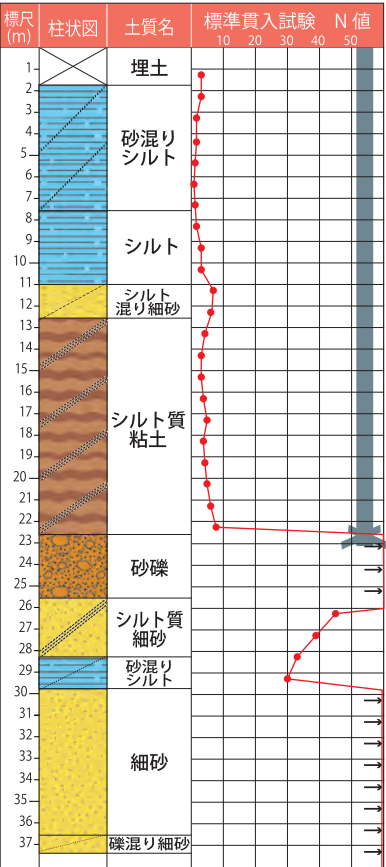
埼玉県川口市某共同住宅新築工事

制約の多い施工環境をG-ECSパイルの特性でクリア

現場周辺は道路幅員が狭く、資材搬入や重機配置に制約がある施工環境であったため、限られたスペースでも効率的かつ安全に施工できる工法が求められました。G-ECSパイル工法は、狭隘地における優れた施工性に加え、幅広い地盤条件や建築用途に対応可能な汎用性の高い杭工法です。本案件でも、施工条件への適応力と安定した支持性能が評価されて採用されました。施工では36setを計画通りに施工し、支持層への確実な根入れと高品質な基礎構築を実現。狭隘な施工条件への対応力、高い施工品質、そして汎用杭としての幅広い適用性が評価され、本工事での採用及びリピートにつながりました。



ボーリング柱状図



| 構造物概要 | G-ECSパイル工法      |
|-------|-----------------|
| 名称    | 埼玉県川口市某共同住宅新築工事 |
| 施工場所  | 埼玉県川口市          |
| 構造    | RC造8階           |
| 設計支持力 | 1690.80kN       |
| 先端N値  | 54              |
| 杭の種類  | φ406.4          |
| 杭長    | 21.5m           |
| 本数    | 36set           |
| 杭先端深度 | GL-23.2m        |
| 施工年月日 | 2023年4月(12日間)   |

株式会社 三誠  
SANSEI INC.

本社  
TEL：03-3551-0211 FAX：03-3551-0217  
ホームページ <https://sansei-inc.co.jp/> メールアドレス [info@sansei-inc.co.jp](mailto:info@sansei-inc.co.jp)  
〒104-0033 東京都中央区新川1-8-8 アクロス新川ビル9階 編集・発行 / 株式会社 三誠 SANSEI NEWS 事務局

北海道営業所 / 東北営業所 / 新潟営業所 / 北陸営業所 / 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](mailto:info@sansei-inc.co.jp)  
または、FAX 03-3551-0217 (担当 営業管理課 小林) まで

# SANSEI NEWS

編集・発行人 / 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>

2026 July Vol.46

## 「杭」から「課題解決」へ！ 複合提案で未来を拓く開発本部の挑戦

### 基礎技術を軸に広がる新たな事業領域

開発本部の活動の根幹にあるのは、基礎となる鋼管杭と上部構造物（鉄骨柱など）を直接接合するECS-TP工法を核とする新市場の開拓です。

設備の基礎や架台、防音壁、防水壁など、お客様が抱える課題に応じて、上部構造まで含めた提案を行うことで、新たな市場づくりを進めています。こうした取り組みにより、これまで接点を持つことが難しかった業態や、企業への営業展開も可能になりました。

成果も着実に表れています。ECS-TP工法全体の成約金額は、前年比160%と大きく伸長。防音壁、防水壁などのフェンス関連の新事業も拡大が続いており、全国で標準的に活用される事業へと、成長させることを目指しています。さらに、防災・減災需要や、インフラの老朽化対策市場の拡大も追い風となり、新たな案件獲得の可能性は急速に広がっています。



鈴木 実  
(土木推進部 次長)

### 現場から生まれる新しい提案

こうした新事業は、現場での課題解決を通じて具体化されています。鈴木が担当する防災分野の実例では、変電所の浸水対策として採用された防水壁案件があります。この現場は、地中埋設物が多くあったため、設計段階から技術提案を重ねました。

「変電所は地中埋設物が多いのですが、鋼管杭工法なら埋設物を跨いで基礎を作ることができます。狭い場所でも施工できることを含めて提案し、採用につながりました」（鈴木）

東日本を担当する三重野は、ECS-TP工法による設備架台の設置工事に携わりました。これは民間工場の受水槽タンク更新案件で、地盤条件が課題となりました。「地盤強度の問題から杭が必要になりました。コンクリート基礎よりも、鋼管杭と鋼製架台を組み合わせた方がコストメリットを出せることを説明し、提案を実現させました」（三重野）



三重野 五暉  
(開発営業部 リーダー)

く、住宅地に近い現場では騒音対策が必須になります。そうした場面では、狭い場所でも杭の打設が可能な回転貫入鋼管杭工法が実力を発揮します。杭と上部の防音壁を直接つなぐ提案が評価されました」（奥田）

このように、それぞれの現場で遭遇した課題の解決策を試行錯誤することから、新しい提案のヒントを数多く見つけることができ、それが次の営業につながります。

### 単品営業から複合提案へ

開発本部が進める新規事業開拓の大きな特徴は、単品ではなくプロジェクト全体を見据えて提案することにあります。

例えば蓄電所計画では、蓄電池の架台、受変電設備の架台、防音壁、さらには耐水化対策まで複数のニーズが同時に発生します。そこで開発本部は、個別商材ごとに営業するのではなく、計画全体を追いかけることから複数の課題をまとめて解決する提案を行っています。

従来は杭メーカー、上部構造メーカー、ゼネコンがそれぞれ役割を分担するケースが一般的でした。しかし近年は人手不足もあり、設計から施工まで一体的に対応できる施工体制へのニーズが高まっています。開発本部が進めている方向性は、まさにこの時代の要請に適合するものです。

弊社は協業メーカーや設計部門との連携を強化しながら、設計から施工までをワンストップで支援できる体制を整備して



重要設備の防音対策と目隠し効果を実現



個別の設備ではなく、施設全体を洪水から守る防水壁による『輪中化』イメージ図



奥田 誠也  
(開発営業部 チーフ)

きました。これが開発本部の大きな強みとなっています。「コスト、工期、品質の面で差別化が進み、「任せられる会社」として評価される機会も増えています。2026年、開発本部は電力・通信、プラント、工場設備の三分野を重点ターゲットとして、営業活動をよりいっそう強化します。

### 次の成長を支える「選ばれる提案力」

背景にあるのは、洪水・浸水対策などの防災需要、受変電設備や蓄電設備を中心としたエネルギー分野の拡大、そして工場設備の更新需要です。これらの市場では、開発本部が培ってきた複合提案の力を最大限に発揮できます。単なる製品提案ではなく、「お客様が抱える複数の課題を、同時に解決する提案へ」ということを常に念頭に置いて仕事を進めます。今後を着実に実績を積み重ねながら、複合提案を標準化し、選ばれる存在を目指していきます。

将来的には「開発本部だけが売る」という属人的な状態を脱し、全国の各営業所の営業担当者が標準的にこれらの新事業・新商材を販売できる仕組みを作ることを目指しています。

（※本記事は、開発本部の鈴木実、三重野五暉、奥田誠也の話を元に構成しました）



(上下写真共に)  
コンクリートを排し工期短縮を実現した鋼製架台



### 新潟営業所、8月3日より新事務所にて営業開始いたします

新営業所住所：〒950-0917 新潟県新潟市中央区天神1-17-1 けやきビル201  
TEL：025-242-2180 FAX：025-242-2183 (TEL、FAXは変更ありません)

# 約100名の参加者で令和8年度販売店会を開催 特別講演は、WBC、日本シリーズ優勝経験者の里崎智也氏

新3カ年計画概要と方針説明に続き  
和気あいあいとした懇親会で閉幕

今年度の販売店会は、例年より少し早く4月14日（火）にロイヤルパークホテルで開催。全国の販売店の皆様一堂に会したので、広い会議室も満席となりました。

会議は、弊社社長、丹羽伸治の挨拶で始まり、ご来賓の紹介と続き、ご来賓代表の住商メタルワン鋼管株式会社の代表取締役、桐畑竜典様から弊社への熱いエールを送っていただきました。新会員の株式会社ジール代表取締役、小笠原空様からもご挨拶



▲会場風景  
▲弊社代表取締役社長 丹羽伸治



3年後の売上高300億円を目指し  
「三つの新」をそれぞれ拡充  
——社長・丹羽伸治挨拶要旨

会議は、野球評論家の里崎智也様の「天才じやなくとも世界一になった僕の思考術」と題した特別講演で幕を閉じました。里崎様は千葉ロッテ球団の捕手として活躍し、2005年・2010年の日本シリーズ優勝、2006年のWBCでは王ジャパンの正捕手として参加し、世界一を経験されました。「敢えて強豪チームを選ばず、自分の身の丈に合ったチームに入り、そこで実績を残す」という選択で、大学、プロ野球でもトップになった経験談を箇切りの良い口調でお話しいただきました。

昨年度は売上高257億円を達成し、この10年で大きな成長を遂げました。これもひとえに、皆様のご支援とご協力の賜物であり、深く感謝申し上げます。一方で、資材価格の高騰や人手不足、国際情勢の不安定化など、事業環境は厳しさを増しています。



▲特別講演の里崎智也氏は「ベースボールコンテスト / ゴールデンクラブ賞」の名前に興味津々でした

## 各本部長による31期の課題・目標発表

弊社の6本部の本部長より、各本部の現況、新商品・新技術説明、今後の課題や目標を発表し、新3カ年計画実現のための方策を発表し、それぞれ強い決意を表明いたしました。

●常務取締役 営業本部長 高浜通  
住宅系市場の縮小が続く中、鋼管杭を「特殊杭」ではなく「汎用杭」として浸透させる営業を強化。新規引き合い獲得と成約率向上を最重要課題とし、設計段階からの提案や新興ゼネコン開拓を進める。また、新製品「ECS-ID」の拡販で高付加価値提案を推進する。

●取締役 開発本部長 入江弘延  
ECS-TP工法によるフェンス・架台・土木の新事業を成長軌道に乗せ、電力通信・プラント・工場設備分野への営業を重点化。杭だけでなく上部構造を含めた複合提案を標準化し、設計から施工までのワンストップ体制で差別化を図り、全国規模での事業拡大を目指す。

●常務取締役 技術本部長 小林俊夫  
新製品「ECS-ID」を軸に、深い地盤や軟弱地盤にも対応できる提案を強化。安全性向上とコスト削減を両立する技術として活用を広げるほか、他社とのアライアンスによる新商品開発を推進し、現場ニーズを反映した技術開発を進めていく。



▲懇親会の乾杯の後はあちこちで話に花が咲きました

●取締役 設計本部長 野中勇吾

新製品活用による差別化提案を進め、鋼製架台や防音壁など新事業の設計実績拡大を図る。さらに、高度化する案件に対応する新たな杭設計ソフトを開発し、迅速かつ高精度な設計体制を強化。汎用杭としての鋼管杭の認知拡大にも注力する。

●常務取締役 工事本部長 佐藤 宇

施工協力店27社・施工機械165台体制を強化し、厳しい条件下でも対応可能な施工力向上を推進。大阪万博関連工事など大型案件を確実に完工させるとともに、「ECS-ID」施工技術のブラッシュアップを進め、施工品質と稼働率向上を目指す。

●購買本部長 中村武雄

品質・価格・供給・信頼を柱に、全国13工場との連携を強化。中大径杭や新製品需要の増加に対応し、安定供給体制をさらに充実させる。設備最適化や人材育成、作業標準化を進め、高品質製品を迅速に届けられる体制づくりを推進していく。



本年新卒入社の3名です  
全力を尽くして頑張ります



## 杭施工の現場で経験を積み重ね 建築を陰から支える力になる

高野 大地

杭は「日本を陰で支えている」製品です。それをとても格好良く感じ、三誠への入社を決めました。米どころの新潟県出身で、高校では野球部の投手として汗を流し、大学では法学部で日本の法律全般を学びました。

現在は東日本工事事務で杭施工の管理業務に携わり、杭と杭をつなげた後が基準以内か、溶接後が基準以内かの精度管理をしています。わからないことをそのままにせず、上司や先輩たちに質問して理解することを意識しています。これを繰り返すことで、資料の理解も速くなり、成長を感じられます。

将来は地元・新潟のさまざまな建築物に関わることが目標。会社の草野球でも先輩たちと交流を深めています。

## 歴史好きの探究心と観察力を武器に 信頼される営業担当を目指す

池内 玲皇

福岡県の太宰府という、史跡の多いところで生まれたこともあり、歴史が大好きです。休日には史跡を巡り、全国の現存する12天守をすべて訪れました。大学では日本中世史を専攻し、

## 工事現場で知識と経験を吸収し 支えた建物を誇れる存在へ

福島 康太

工事を志望して入社しました。いつか「これは、自分が支えた建物だ」と胸を張って言えるようにしたいと思っています。杭は社会のインフラを支えるもの。この仕事で自分自身の成長と、世の中への価値提供ができると考えています。

東京都千代田区出身で、大学のスポーツ科学部では運動が身体に与える影響や健康管理について学びました。学生時代は野球部に所属し、チームワークの大切さを実感しました。

工事課では、先輩の行動や判断を観察しながら吸収することを心がけています。まだ知らないことが多く、戸惑いもありますが、新しい知識を得て、自分の成長を感じられることにやりがいを感じます。趣味はスポーツ漫画を読むことです。



左から  
高野 大地（たかの だいち） / 池内 玲皇（いけうち れお） / 福島 康太（ふくしま こうた）