

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。

G-ECS-パイル工法

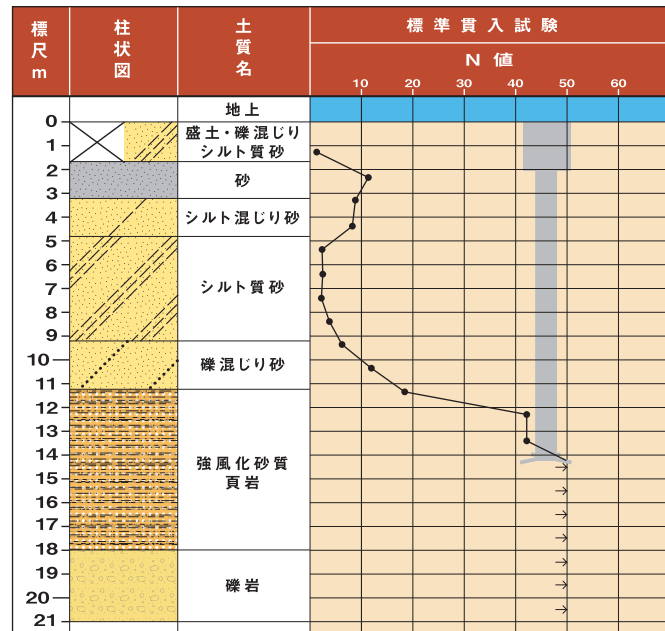
(仮称)福岡市中央区・警固1丁目計画

支持層の不陸が想定される物件でも、当初の施工要件をクリア。RC9階建の建物を2棟続けて施工しました。搬入路が狭く支持層の不陸が想定される物件で、施工品質が確実なG-ECSパイルを採用いただきました。支持層が頁岩のため根入れも困難でしたが、追加ボーリングを行い、設計事務所様と根入れ状況などの連絡を取り合いながら、支持層の不陸を確認しつつ施工し、当初の設計要件を満たすことができました。

【施工年月:平成26年11月】



ボーリング柱状図



構造物概要

名称	(仮称)福岡市中央区・警固1丁目計画	先端N値	60
施工場所	福岡県福岡市中央区警固1-7-11	杭の種類	φ406.4
用途	集合住宅	杭長	11.5m、12m
構造	RC造9階	本数	46本
設計支持力	1,878kN	杭先端深度	GL-13.95m、GL-14.00m

G-ECS-パイル工法

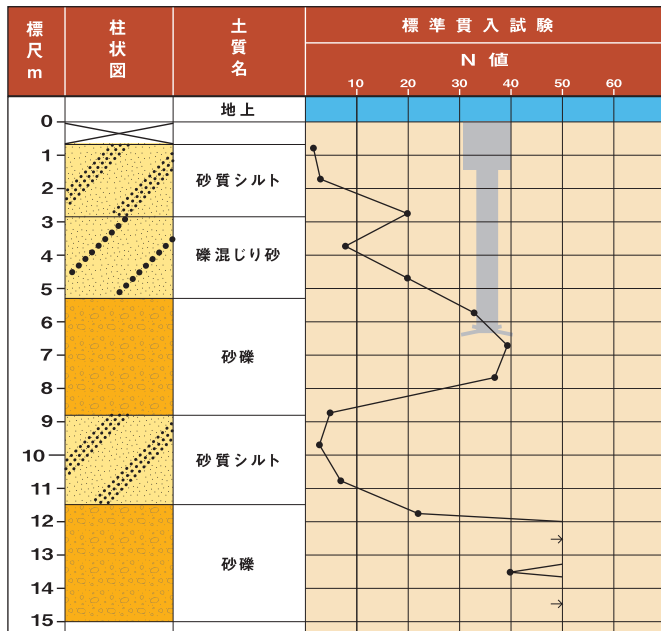
札幌市東区某マンション

G-ECSパイルの優れた点が認められ、PHC杭から変更。当初PHC杭で決まっていたが、PHC杭より施工日数が少なく、残土が出ない、なおかつ中間層で支持可能なG-ECSパイル工法が採用されました。都市部で国道沿いということもあり、搬出入の車両が少ないことも決め手になりました。また敷地が狭いため、小型の施工機にて施工できる点も喜ばれました。

【施工年月:平成27年5月】



ボーリング柱状図



構造物概要

名称	札幌市東区某マンション	建築面積	-
施工場所	札幌市東区	施工年月	2015/5/25～5/26(2日間)
用途	集合住宅	杭の種類	φ267.4
構造	WRC造 5階	杭長	4.5m
設計支持力	654.47kN	本数	24本
先端N値	37	杭先端深度	GL-5.9m

株式会社 三誠
SANSEI Inc.

本社
TEL:03-3639-5226 FAX:03-3639-8162
ホームページ <http://www.sansei-inc.co.jp>
メールアドレス info@sansei-inc.co.jp
〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3国際箱崎ビル3階

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／茨城営業所／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／中四国出張所／九州営業所／沖縄営業所
北海道地区総代理店
株式会社 北雄産業 TEL:011-824-0111 FAX:011-824-0115 ホームページ <http://www.hokuyuu.com/>

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

ジー・エクス・パイル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／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4-3国際箱崎ビル3F
TEL:03-3639-5226 FAX:03-3639-8162 ホームページ <http://www.sansei-inc.co.jp>

2016 Jan. Vol.24

新年号
三誠ネクスト
ステージ

自由な発想力とチャレンジ精神という
三誠のDNAを生かし、2016年も
新たな市場を目指して邁進していきます。

中径杭の拡張、ECS・TPの新市場開拓など、社内外での新たな試みが結実しました。

新年明けましておめでとございます。旧年中は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

本年も社員一同、皆さまにご満足いただきますよう、一層の品質とサービスの向上に向けて精進する所存でございます。何とぞ昨年同様のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

さて、昨年度を振り返ってみますと、公的投資は微減ではありますが、民間の住宅投資や設備投資の需要が増え、全体としては堅調に推移した一年であったと思われまふ。

おかげ様で、三誠は「チャレンジし続ける」ところに未来はあるという姿勢をベースに、今までの低層建築から中層建築への対応を目指し、開発した中径杭の売上げアップや、ECS・TP工法の認知度向上による新たな市場開拓などが功を奏し、ほぼ年間の目標を達成することができました。

また、千葉出張所、神奈川出張所、中四国出張所と3つの出張所を開設し、より強固な営業および施工のネットワーク網を築くこともでき

ました。さらに社内システムでは、若手社員からの提案で「共通財産シート」という情報共有の仕組みを新たに導入し、社員はもとより各営業所、出張所の情報共有ネットワークの仕組みを飛躍的に進化させ、恐らく業界内でも特筆すべき高品位の情報ネットワークが確立できました。本年度も引き続き各営業所毎に地域NO.1を目指してまいります。

更なるサービス向上に向けて、チャレンジし続けます。

思い返せば三誠の歴史は、建築業界の慣習やルールをユーザー視点で再検討し、変革へ果敢にチャレンジし、工夫を重ね突破することで新たな市場を開拓してきた20年でした。このチャレンジ・スピリットと粘り強い実行力こそが他社にない三誠の強みだと自負しております。

おかげ様で弊社も皆様のご支持を受け、鋼管杭市場での主導的立場を得ることができました。これまでの追いかける立場から追いつかれる立場になりつつあるこそ、この強みを再認識し、三誠をスペシャリスト集団として位置づけ、強みを生かした新たな製品開発や市

場開拓に向けて邁進していきたいと考えています。

具体的には、2016年も引き続きECS・TP工法を三誠の主力商品のひとつとして大いにアピールしていく、ECS・TPに続く新たな製品を開発する。そして、技術力・施工・製造品質向上こそが大きなテーマのひとつだと考えております。

2016年は原点に立ち戻り、私たちの強みをさらに磨きながら、お客様への真のサービスとは何かをもう一度真剣に考えていく所存です。

次のステージに向けてチャレンジし続ける三誠を、本年もよろしくお願いいたします。

Basis the First

代表取締役社長
三輪富成

MONTHLY Topics

今月のトピックス

JR東日本にて展示会開催

12月14日にJR東日本工事事務所で行われた「新技術・新商品説明会」に出展いたしました。

実物の無溶接継手やECS・TP工法の模型を展示し、多くのお客様にご来場いただき、盛況に終えることができました。



茨城営業所移転

11月25日付にて茨城営業所を笠間市から土浦市へ移転いたしました。新たに所長として川越が着任いたします。

新しい事務所となり、心機一転、よりスピーディーなサービスをご提供させていただきたくと思っております。今後ともよろしくお願いいたします。



SANSEI QUALTY
三誠の施工品質

三誠の施工品質は
「当たり前」を「当たり前」に。

杭は、支える、もの。工学的には、外力・荷重を支え、構造物の変形を許容範囲内に制御することです。つまりは、人への安全を支えています。今こそ原点回帰をし、更なる品質向上を目指していきます。

施工品質について語るには、そもそも品質とは何かを理解する必要があります。

ISO9000によると、品質とは『本来備わっている特性の集まりが、要求事項を満たす程度』とあります。

要求事項には、①基本要求、②変動要求、③潜在要求の3段階があると言われています。今回は要求の3段階に沿って、部署の異なる5人にそれぞれの立場から語っていただきました。

①基本要求への対応について

第 義に、確実に支持層に到達すること。またお客様に納得のいく説明をすること。

佐藤 お客様の基本要求は何かと問われますと、私は杭の支持力を担保することにつきますと思います。

岡部 技術部の立場から言えばオーダー時の条件をすべて満たすことだと考えます。今までの知識や経験を活かし

現場ごとに機械の種類や杭の長さなどを見極めて、難しい場合はその旨を営業部に伝えるということを行っています。

林 支持層に確実に到達させることが最も重要だと思います。そのために支持層を予想しながら何度も検討を行うことでしょうか。あとは施工時に障害物を取り除くことも重要です。、



入江 私も現場の地盤データと杭の整合性を明確に説明すれば問題は起こらないと思います。敷地内の前後左右の角ごとに管理値設定杭をとってその現場の傾向を把握して説明すればお客様は納得されるでしょう。現場ごとの特性を伝えれば不安は払しょくできるのではないのでしょうか。

佐藤 そのためには事前の準備と、山や谷、川といった周りの自然環境がどうなっているのかを見て想像力を働かしただうで試験杭に取りかかることも重要ですね。

小川 そういったことをフローチャートなどでマニュアルにしないと言われるのが困る点でもあります。レakesはマニュアル化できませんから。とは言え、どういったアイテムを事前に用意するかは考えないといけません。

岡部 技術部としては、事前に不陸が予想されるような現場では杭長を長めにすると、余長をとるなどを事前に提案しています。それでも足りなくなる場合には、全国12か所の工場ネットワークを駆使して素早く杭を届けることで対応しています。近くに工場があることはコスト面でもメリットがあります。

③潜在要求について

顧客満足度から顧客感動度へ。

小川 潜在要求とは『顧客の期待を上回る品質を提供すること』で、顧客満足度ではなく顧客感動度とも言える難しいテーマです。これからはお客様が気づいていない潜在要求に対して、先に提案していくような姿勢が必要だと思います。

林 例えば関西地区と中部地区では地盤が異、

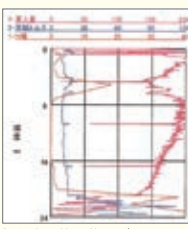


座談会参加者
西日本支店 工務技術部 次長 林剛史
東京支店 西関東営業部 部長 入江弘延
東日本技術部 係長 岡部知一
専務取締役 小川ひろし
取締役 工事本部長 佐藤学

入江 営業の立場で言えば認定基準を満たすことでスムーズに施工を進めていくことです。トラブル時の対応もスムーズに行うことお客様に満足いただくという考え方で行っています。

小川 支持力の担保に必要なものは、認定工法ゆえに杭を管理する手順、杭を打つ手順が重要で、三誠では日本全国どこでも同じ品質の施工ができるように、施工手順を『標準施工管理要領書』に定めて定期的に講習を行っています。

ただ、異なる地盤、条件下では標準化が難しいのも事実です。そこで重要なのは、支持層に達しているということを説明できることだと思っています。その手助けになるのが打ち止め管理基準です。三誠は独自の数値管理をしており、支持層に達しているということを担保し数値を用いて説明すれば基本要求は満たせると考えています。



打ち止め管理施工データ例

②変動要求への対応について

現場ごとの特性を把握して事前に説明する。それでも起こるトラブルには素早く対応する。

小川 変動要求への対応ですが、N値30の砂といつても地盤の条件が現場ごとに異なります。それに対してどう管理してどう説明するかが現場で要求されます。

他社にない三誠の特徴として、最初に管理値設定杭を4本打ち込み現場の特性値を捉え、

なります。地域ごとのデータを集めたデータベースを構築し、それに合わせた注意事項、工程管理が必要だと考えます。

小川 職人技をデータ化して次世代に伝えようという動きがありますが、杭業界こそデータのみならず職人技を見習うべきなのではないでしょうか。

林 その必要性はあると思います。他の地域で杭がうまく入らない時に地元の職人さんに聞くとうまくいったという経験があります。



入江 杭径の拡大などに伴い弊社のお客様も変わりつつあり、要求も変わってきているので、絶えず施工品質をレベルアップしていくことは必要不可欠です。

小川 弊社をご支持いただいているのは、現場自動溶接ロボット工法ECS・AWや経済効果の高いECS・TPなど、従来の基礎杭以外の工法をご用意することお客様に潜在要求に添えていることの結果かもしれません。この三誠独自の発想力を基に、顔の見える次世代の施工品質を確立するために、施工品質における潜在需要とは何かを突き詰めて考えていきたいと思っています。

三誠の
挨拶へのこだわり

心のこもった挨拶に始まり、挨拶で終わる。より良い人間関係とより良い仕事の原点だと三誠は考えています。

ません。

「おはようございます。」で一日が始まり、「お疲れ様です。」で一日が終わります。外出時には「行ってまいります。」、帰社時には「お帰りのさい。」と大きな声で。

何気ない毎日のさまざまな場所で行われる挨拶。実はこの言葉には、心を開いてせまるという意味があります。ですから、気の無い挨拶は意味があり

挨拶は自分の心根を相手に伝える役割を持っており、挨拶は心の準備体操でもあります。私達は毎日の現場・職場に明るい気持ちのこもった挨拶を創り出していると確信しています。これは三誠の社是「誠心・誠意・誠実」の具現化のひとつでもあります。



第6回
「三誠セミナー」レポート

テーマ
構造安全性と公共性

講師
日本大学理工学部建築学科教授、
東京大学 名誉教授
神田 順 氏

昨年10月、第6回三誠セミナーを開催いたしました。

今回は講師として、日本大学理工学部建築学科教授、東京大学名誉教授の神田 順氏をお招きし、「構造安全性と公共性」というテーマで語っていただきました。さまざまな事例を用いながら、建築学、社会学、物理学、経済学といった幅広い分野からのお話は、普段耳にすることのできない話題で知的好奇心を刺激するものでした。

当日は遠方からのお客様も含め、日本全国から100人以上の方にご参加いただき、建築業界が今後担うべき問題点など活発な質疑応答が行われ有意義な時間を共有することができました。

セミナーの後には神田先生を囲んだ懇親会が行われ盛況に終えることができました。



話に聞き入る受講者の皆さま



代表取締役 三輪の開会あいさつ



懇談会



神田 順 先生

営業所紹介 ⑦
中四国出張所

中四国出張所
所長 板高明彦

昨年4月開設。
鋼管杭激戦地区で
大きな手応え。

昨年4月に開設し8月頃まで思うように業績が伸びず苦労していましたが、9月頃からようやくそれまでの営業の成果が見え始め、今では手応えを感じています。

当初は営業2名体制だったため、外出している間は事務所が留守の状態で、何かとご不便やご迷惑をおかけすることもあったかと思えます。

昨年の12月7日から女性スタッフが参加して3名体制になりました。今後は女性スタッフが常駐しますので、お客様の対応が今まで以上にスムーズにできると思います。また、人が増えて事務所も明るくなりましたので、ぜひお立ちよりいただけたら幸いです。

中国・四国地区のお客様とお話をして感じたことですが、鋼管杭Ⅱ高額の先入観をお持ちの方が多く、特殊な場所しか使わない特殊杭との認識を持たれている印象を受けました。引き続き、経済性に優れ、工期が短く安全性が高い等のメリットをわかりやすくお伝えする事により、他地区同様、鋼管杭を汎用品として使っていただけるよう広めていきたいと考えています。

当出張所の営業エリアは中国・四国地区と広いので、移動に時間がかかるのが悩みですが、三誠は他地区との連携が緻密に取れている組織ですので、このような強みを生かして、社内での情報を共有することで、よりよいご提案を短



所長 板高明彦

業務課 金安 由里子

課長 杉野和年