初参加の商談会で見えてきたビジネスの可能性

三浦建設工業 株式会社（青森県八戸市）

「和と創造」を経営理念に、首都圏や県外の仕事も積極的に獲得し、地域の雇用確保や経済活性化に貢献していきたいと語る三浦隆宏代表取締役社長
背景は、創業100周年の2016年に延伸された185mの生産ライン

三浦建設工業株式会社は、建築鉄骨・橋梁などの鋼構造物工事を手掛ける鉄骨加工業者だ。高い技術力を強みに、公共性の高い事業を数多く請け負っている。地場だけでなく、近隣の県や首都圏の工事も手掛けている同社は、今回新たな販路を求め、公庫主催のオンライン商談会に参加した。大手ゼネコンとの商談にどのような成果があったのか、三浦隆宏代表取締役社長にお話を伺った。

高い技術力を武器に販路を拡大

――これまでの事業の変遷についてお聞かせください。

三浦社長　当社は1916年に創業しました。今年で105年になります。当時は主に和錨や漁業関連の製品を扱っていましたが、時代の流れとともに旧国鉄の建築金物や橋梁などを製作するようになったと聞いています。また、1960年頃から日本でもH型鋼と呼ばれる鉄骨鋼材の生産が開始され、建築物への使用が増えたことにより、建築鉄骨の事業を展開することになりました。

そして1989年に竣工した八戸市屋内トレーニングセンター建設の鉄骨工事に携わったことが、当社にとって一つの大きな転機となりました。この建物は、アーチの骨組みに強化膜を張った膜構造になっており、日中は屋根から自然採光が得られます。建物は四隅の支柱だけで全体を支えており、支柱の接点には12本のパイプ部材が集中するという技術的難易度の高い構造でした。この施工実績により当社の技術が認められ、大手ゼネコンから声をかけていただくようになりました。1990年代にはさらに大型の重量鉄骨を扱うケースが増え、事業の幅が大きく広がりました。大手商社も当社の技術を高く評価してくださり、2003年頃から取引を開始しました。このようにして販路を拡大し、地場の仕事だけではなく、東北および首都圏の仕事も受注できるようになりました。

――販路を拡大するために取り組んだことをお聞かせください。

三浦　当社は青森県八戸市に所在し、大規模な事業の多い首都圏から遠く離れているため、大手ゼネコンから受注を得るには高品質な製品を短納期で製作することが求められます。こうした要求に応えるために、1989年に業界に先駆けて溶接ロボットとCADシステムを導入しました。現在では20台の溶接ロボットと22台のCADシステムを活用しています。

また、鉄骨を製作する際は、一次加工、組立、溶接と工程がありますが、切断、穴あけ、開先加工、表面処理といった一次加工に非常に時間がかかります。この一次加工をしっかりと行うことが、高品質な製品を短納期で製作することにつながります。外注に頼らず、一次加工に必要な機械設備をすべてそろえて、社内で一貫加工体制を築く事により客先の要求品質と納期に応えられる体制を構築しております。

また、スピードと精度を向上させるために、加工から組立、溶接、搬出に至るまでの工程が一直線に流れるように生産ラインを構築しました。この生産ラインによって工程間の受け渡しによるタイムロスを最小限に抑えることができ、さらに、各工程間の検査を確実に実施する事で高い品質を維持しています。

事業の転機となった八戸市屋内トレーニングセンター（四隅の支柱だけで全体を支える構造）

新たなビジネスチャンスを求めて商談会に初参加

――今回、公庫が主催するオンライン商談会に参加されましたが、どのような背景があったのでしょうか。

三浦　現在受注している仕事の量では、工場の増床や機械設備増設による供給能力が最大限に発揮できないという課題があったため、新規取引先開拓の一環として参加を決断しました。建設業界では、大手ゼネコンは見積りの段階から既存の協力会社と一緒に進めていく事が多く、新規の協力会社を募ることはあまりありません。そのため、これまではほとんど商談会に参加しませんでしたし、そもそも建設業界の企業は商談会に参加しないものだと思っていました。しかし今回、公庫から、現在直接取引のない大手ゼネコンが初参加するオンライン商談会の話を聞き、ぜひ参加したいと思いました。

――企画提案書ではどのようなことをアピールされましたか。

三浦　大手ゼネコンが今回の商談で求めているテーマにおいて、当社に何が提供できるかを具体的に検討し、企画提案書に落とし込むことに注力しました。また、技術力の高さと工場の生産能力をアピールしたいと考え、工場の機械設備、工程のフローチャート、実績を盛り込んで作成しました。

――どのようなかたちで商談を進められたのでしょうか。

三浦　営業活動の責任者でもある中田副社長が今回の商談に参加しました。商談では、大手ゼネコンの建築部門と土木部門のそれぞれの担当者の方とお話することができました。今までも遠方の取引先とオンラインで仕事の打ち合わせをすることはありましたが、初対面の方とオンラインで商談をすることは初めてで、まずはいかに関係性を作っていくか、当社に興味を持ってもらえるかを事前にしっかりと検討し、商談に臨みました。

――公庫の支店や事務局の対応についてはいかがでしたか。

三浦　商談当日まで幾度か相談に乗っていただいたほか、接続環境テストの実施等きめ細かく支援していただきました。おかげで、商談当日、段取りに戸惑うことなくスムーズに進めることができたと思います。

――商談を終えて、どのような収穫

新しい取り組みに積極的にチャレンジする営業活動の責任者中田副社長

がありましたか。

三浦　大手ゼネコンが手掛ける事業は大規模なものが多いためすぐに成約に結び付くことはありませんが、建築部門ではすでに商社経由で今回商談した大手ゼネコンの仕事を請け負う予定もあり、より具体的な話をすることができました。

　また、土木部門ではトンネル事業について商談を行いました。当社は土木の領域においては主に橋梁や水管橋を手掛けていますが、トンネル工事についても実績があるため、今後に向けて前向きなお話をいただきました。建築鉄骨は基本的に一品一葉ですが、土木工事におけるトンネル掘削作業に使用される鋼製支保工は、同じ仕様で何百台も作ります。さらにトンネル建設は2年ほどの長い工期となるため、必要な時に必要な数を使用できるように、支保工を長期間保管できるスペースが必要になります。当社であれば、支保工を量産するだけでなく、広大な敷地を活用したバックヤードの機能も提供できます。こうした強みをアピールしたことで、新たな仕事の可能性も見えてきました。

業界を活性化するために より多くの企業の参加を

――オンライン商談会に参加されたご経験から、今後改善した方がよいと感じた点はありますか。

三浦　対面の商談をする場合、ふとした雑談からお客さまとの関係を深め、新たな仕事につながるといったこともありますが、オンラインにおいてはきっかけをつかむのが難しい場合があります。そのため、事前に提出している企画提案書によって、技術的な強みだけでなく会社全体の魅力をアピールして、当社に親しみを持っていただける話題を提供すればよかったと考えています。次回参加する機会を頂ければ、技術力や機械設備だけでなくて、当社が力を入れている職場環境改善の取組みなどの紹介も盛り込んでいきたいと思います。また、商談においては予想以上に具体的な話に及んだため、副社長の他にも営業担当者など複数人が同席した方がより踏み込んだ話ができたのではないかと思います。

――オンライン商談会のメリット・デメリットについてお聞かせください。

三浦　オンライン商談会は全国どこからでも参加できることが一つの大きなメリットですが、当社のようないわゆる遠隔地に所在する企業にこそのメリットは大きいと思います。今までは取引先の拠点に足を運んで商談をしていましたが、オンライン商談会であれば移動に時間を取られることもなく1日に多くの商談が可能です。一方で、双方の慣れの問題もあると思いますが、関係をスムーズに構築できるという点においては対面の商談会がまだまだ有利であると思うので、オンラインと対面の商談会を組み合わせて提供していただけると、より有意義な機会になると思います。

――商談会において、どのような企業との出会いを期待していますか。

三浦　建設業界からより多くの企業に参加してほしいと考えています。大手ゼネコンの場合は支店単位で調達することもあるため、例えば複数の支店の担当者の方と商談の機会をいただけると、新たな道が開けてくると思います。

――セラーの立場として、どのような企業が参加するべきだと思われますか。

三浦　全国を見渡せば、大手ゼネコンだけでなく多くの中堅建設企業が存在します。そうした企業からは、建築鉄骨を担う企業の不足のため受注を断念したという話を聞く事があります。そのため、バイヤー企業だけでなく当社のようにセラー企業として建設業界から参加する企業が今後増えビジネスマッチングの機会が与えられれば、業界全体としても活性化するのではないでしょうか。公庫の取引先であればバイヤーの方も安心できますし、より多くの出会いが期待できると考えています。

より多くの仕事を獲得し 地域に還元

――今後の事業の展開についてお聞かせください。

三浦　今後も首都圏や県外の仕事を積極的に受注していくと同時に、引き続き地場の仕事を大切にしたいと考えています。当社は青森県内の新幹線の駅舎を施工するなど、地域とともに発展したことにより2016年に創業100周年を迎えることができました。今後も東日本広域の仕事を請け負うことで地域雇用を確保するとともに、将来を担う優秀な人材を育成し、地域経済の一翼を担っていきたいと思います。

大組立溶接ロボットによる溶接ライン

　また建設業界は、きつい、汚いといったイメージが根強くあります。当社のためだけでなく、業界全体のために、このようなイメージを払拭しなければなりません。そのために当社では食堂を新設し、休憩所を全面改修するなど、職場環境の改善にも力をいれています。トレーニングルームやバスケットコートも新設し、従業員が休憩時間を楽しんで過ごせるような工夫も取り入れています。今後もコミュニケーションの充実と社員の幸福度向上を目指し、取組みを続けていきます。

――公庫に期待することをお聞かせください。

三浦　オンライン商談会だけでなく、全国の企業と取引を有する公庫だからこそできるさまざまなビジネスマッチングの提供を期待しています。また、異業種の経営者の方々との交流の機会を得ており、これらを通じて地域を活性化できればと考えています。

――最後に中小企業経営者に向けてメッセージをお願いいたします。

三浦　当社の経営理念は「和と創造」です。お客さま、従業員、地域との和、すなわちつながりに支えられること、技術力を高めて創造的な発想を生み出すこと、この両輪がなければ三浦建設工業は100年を超えて続かなかったと思います。今後も当社の歴史の重みを胸に、当たり前のことを当たり前に行い、信頼関係を大切にして事業を続けていきたいと思います。

　今回、遠隔地にいながら大手ゼネコンと商談する機会を得られたことは大きな収穫でした。こうした機会を活用しより多くの成約に結び付け、全国の中小企業の皆さまと共に、引き続き地域に貢献していきたいと考えています。

（聞き手　ライター　山際　貴子）

三浦建設工業 に学ぶ 3つのポイント

Point 1	Point 2	Point 3
新たなビジネスの可能性を開くため、建設業界では珍しいビジネス商談会に参加	商談会においては、ニーズにマッチすると同時に技術力をアピールする提案を実施	オンラインを活用することで、遠隔地にいながら効率的に商談

地方の企業にとって移動時間や経費を掛けることなく、短時間に多くのお客さまと商談可能な「オンライン商談会」は有益な営業戦略の一つになると期待する三浦社長

MiURA
三浦建設工業 株式会社
本　　社：青森県八戸市大字鮫町字高森30-8
代表者名：代表取締役社長　三浦 隆宏
資 本 金：5,000万円
従 業 員：93名（2021年4月現在）
事業内容：①鋼構造物工事（鉄骨・橋梁・鉄塔・その他）
　　②建築工事、土木工事、とび・土工工事
　　③機械器具設置工事
会社創業：1916年
ホームページ：https://wwwmiurakk.com

日本公庫お取引先と大手企業とのオンライン商談会を開催しました

日本公庫中小企業事業では、2021年3月8日（月）～12日（金）の5日間にわたり、コロナ禍においても大手企業へ販路を拡大したいというお客さまのニーズに応えるため、オンライン商談会を開催しました。

これは、新型コロナウイルス感染症の影響により、これまで12回にわたり公庫お取引先同士の商談会として開催してきた「全国ビジネス商談会」の開催を断念する一方で、販路拡大やサプライチェーンの再構築等、マッチングニーズが多様化する中、同商談会の特別企画として実施してきた公庫お取引先と大手企業との商談に限定してオンライン形式の商談会を開催したものです。

「オンライン商談会」当日の様子

［開催実績］

開催日程	2021年3月8日（月）～12日（金）（5日間）	
開催形式	オンライン形式（Microsoft Teams会議を活用）	
参加企業数	セラー	公庫お取引先等331社
	バイヤー	大手企業35社
延商談件数	424件（事前予約商談件数）	
参加費用	無料	

今年度もオンライン形式の商談会を開催します

日本公庫中小企業事業では、新型コロナウイルス感染症の収束見通しがいまだ不透明な中、昨年度に引き続きオンライン形式の商談会を開催します。本商談会へ申込みを希望するセラーを、**9月中旬から募集する予定**です。詳細はお取引のある支店までお問合せください。

［開催概要］

名称	全国オンライン商談会	
開催日程	2022年2月14日（月）～2月18日（金）（5日間）	
開催形式	オンライン形式（Microsoft Teams会議を活用）	
商談形式	実施形式	個別面談形式
	商談先選定	セラーからの企画提案書を踏まえバイヤーが商談先を選定
募集企業数	セラー	500社程度（日本公庫お取引先等）
	バイヤー	100社程度（大手企業のほか地場有力企業を想定）
参加費用	無料	