



# 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)

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

もH型钢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

「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135mの生産ライン

#### 新たなビジネスチャンスを探り 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定しました。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ていませんでした。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会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ました。——商談を終えて、どのような収穫

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。

工、組立、溶接と工程がありますが、切欠、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も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。

——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



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)

三浦建設工業 に学ぶ  
3つのポイント

Point 3	Point 2	Point 1
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	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	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

また建設業界は、きつい、汚いと  
育成人材を担う優秀な人材を  
きたいと思えます。



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  
育成人材を担う優秀な人材を  
きたいと思えます。

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

また建設業界は、きつい、汚いと  
育成人材を担う優秀な人材を  
きたいと思えます。

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



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://www.miurakk.com



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

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ですが、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お願いする予定もあり、より具体的な話をする事ができました。

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

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う点もありませんが、オンラインにおいてはきつ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もらえる話題を提供すればよかったです。次回は参加する機会を頂ければ、技術力や機械設備だけでなく、当社が力を入れている職場環境改善の

三浦 建設業界からより多くの企業

三浦 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

三浦 今後、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

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せんか。

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う点もありませんが、オンラインにおいてはきつ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もらえる話題を提供すればよかったです。次回は参加する機会を頂ければ、技術力や機械設備だけでなく、当社が力を入れている職場環境改善の

三浦 建設業界からより多くの企業

三浦 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

三浦 今後、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