

たいよう新聞

477号

10月10日発行

建設技術展示会に出展します!

～技術の最前線から。未来を拓く、私たちの挑戦～

全国各地で開催される建設技術展示会は、当社の技術力を社外へアピールし、新たなビジネスチャンスをつかむための重要な機会です。今回は、関東・九州・中部の各展示会で準備を進める3名の担当者に、出展にかかる目的と意気込みを伺いました。

『建設技術展2025 関東』

2025年11月19日(水)・20日(木) サンシャインシティ展示ホール C・D

技術展出展の目的と期待される効果

自社ブランド工法の普及と、 顧客ニーズの見極め

- 今年も11月19日・20日の2日間、「建設技術展 関東」が開催されます。
- この展示会は、社会基盤整備に関連した技術を発信し、建設産業の一層の発展を目的としています。当社もその趣旨に賛同し、自社ブランド工法の普及と、設備投資した機械の稼働率アップという目標を掲げて出展します。今年で5回目の出展となり、年々集客数も上がってきている重要なイベントとなっています。

展示する工法について

多彩な主力工法で、新たな顧客獲得へ

今回は、TRD工法、SATコラム工法、BG工法、スーパートップ工法を出展します。ブースでは、各工法の特徴や優位性を分かり易く紹介し、新規顧客の獲得と工法普及の成果につなげたいと考えています。また、出展工法以外でも、当社が手掛ける工事について幅広く紹介させていただきます。多くの方にご来場いただくことで、当社の技術力と対応力を広くアピールする所存です。



東京支店 営業部 部長

Nさん

展示会に向けた意気込み

未来につながる 情報収集の場として

本展示会は、お客様だけでなく、ゼネコンや同業他社との情報交換の場としても非常に有意義です。多くの方との対話を通じて、今後必要とされる技術は何か、顧客の真のニーズはどこにあるのかを見極めたいと考えています。ここで得た情報を社内にフィードバックし、会社の未来の発展につなげるという大きな目的もあります。ぜひ多くの方にご来場いただき、情報交換をさせていただければ幸いです。

『先進建設・防災・減災技術フェア in 熊本 2025』

2025年11月19日(水)・20日(木) グランメッセ熊本

技術展出展の目的と期待される効果

九州の技術を、広く全国へ

この展示会の主な目的は、同業者や学生の方々へ、当社の技術を広く知っていただくことです。特に「N-S.P.C.ウォール工法」は、九州では認知されているものの、全国的にはまだ発展途上と言えます。この貴重な機会に多くの方に当社の技術を知っていただき、会社全体の知名度向上へつなげることを目標としています。

展示する工法について

動画で伝える「止めない工法」の魅力

今回展示する「N-S.P.C.ウォール工法」は、法面の拡幅や道路構築で活躍します。大掛かりな足場が不要で、通行を妨げず安全に施工できるため、工期の短縮も可能です。今回は、本工法の魅力を分かりやすく伝えるため、約1年をかけて制作した新しいPR動画を初公開します。ナレーションで施工の流れを丁寧に解説しますので、ぜひご覧ください。また、「ミニウォール工法」、「CCC工法」の展示も予定しています。

展示会に向けた意気込み

一年間の成長を力に、 自分の言葉で伝える

入社直後だった去年は、先輩の後ろでチラシを配るのが精一杯でした。2025年は、この1年で得た知識と経験を活かし、お客様や学生の皆様に自分の言葉で工法の魅力をお伝えします。動画制作にも深く関わってきたため、この展示会は自身の成長を発揮する場でもあると考えています。ぜひ、新しくなった私たちのブースへお越しください。

『建設技術フェア2025 in 中部』

2025年12月4日(木)・5日(金) ポートメッセなごや 第3展示館

技術展出展の目的と期待される効果

確かな技術で、お客様の困りごとを解決する

出展最大の目的は、まず当社の技術力をアピールすること。そして、既存・新規を問わず、お客様とのご相談の機会をより多く創出することにあります。実際に課題解決のヒントを求めて来場されるお客様が多く、当社の工法の採用を検討される方も少なくありません。お客様との対話を大切にしています。

展示する工法について

中部地方に新たな選択肢 「回転式破碎混合工法」

今回当社が展示するのは、通称「ツイスター工法」と呼ばれる「回転式破碎混合工法」です。最新というわけではありませんが、当社が所属する協会が扱う信頼性の高い技術の一つとなっています。中部地方ではまだ当社の施工実績がなかったため、この機会に当社でも取り扱っていることをアピールします。

展示会に向けた意気込み

出合いが未来を加速させる

私が担当者となって3年目を迎えますが、会社としてはそれ以前から参加している重要な展示会です。このPR活動を通じて、関係各社とのお付き合いの幅を広げたいと考えています。また、昨年より学生向けにインターンシップの募集も始めたため、興味があればぜひ見学へお越しください。新しい出合いを心から楽しみにしています。



九州支店 工事部

Kさん



名古屋支店 営業部 主任

Hさん

最前線レポート

令和6年度 水道建整改債第1号 葵区籠上・井宮町配水本管布設替工事

太洋基礎工業が担当したさまざまな現場を紹介するこの企画。今回は、静岡市の県道下で行われた水道管の新設工事です。限られた作業スペースや、刻一刻と変化する地下の状況。数々の難題を、現場はどのように乗り越えたのでしょうか？

現場概要

施工期間	2025年3月末～4月末 薬液注入工事、2025年5月末～8月末 推進工事
場 所	静岡県静岡市葵区籠上・井宮町 地内
発 注 者	静岡市上下水道局水道部水道建設・維持課 様
元請会社	株式会社小林土木緑化
現場体制	太洋基礎工業株式会社 1 名、他協力会社 9 名 (薬液注入工事、推進工事)
施工目的	水道管を新たに布設するための立坑築造に伴う地盤強化、及び推進工事



静岡支店 工事部 課長

Hさん



現場の特徴

交通量の多い県道の中央分離帯が現場



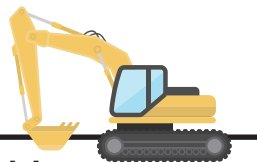
今回の現場は、交通量の多い県道の真ん中にある、幅 4 m ほどの中央分離帯でした。スペースが非常に狭いため、日中に大型の機械や資材を搬入することはできません。そこで、夜間に車線規制をして機械などのセッティングを行い、日中に推進工事を進めるという昼夜混合の作業体制で進めることができました。

苦労した点と乗り越え方

想定外の地質変化に、経験とチーム連携で対応

最も苦労したのは、地下の土質の変化です。当初の想定では砂礫の地質でしたが、掘り進めていくと粘土質の地層に変わりました。そこで、掘削を補助する泥水の配合を、地層の状態に合わせて変えていく必要がありました。協力会社のオペレーターと常に情報交換し、互いの経験を頼りに最適な配合を判断していきました。

安全訓練▶

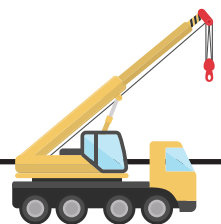


▲掘進機の到達状況

施工を終えて

問題なく終了しひと安心

無事故無災害で精度の高い施工ができました。元請にも納得していただける仕事できて良かったと思います。



印象深かった出来事

今回の現場では、作業員の半数以上がベトナム出身の方々でした。これほど多くの外国人の方と一緒に働くのは初めての経験です。安全に作業していただくため、立ち入り禁止といった注意喚起の看板にはベトナム語を併記するなどの工夫をしました。皆さん非常に真面目で、一生懸命仕事に取り組んでくださったため、非常に貴重な経験となりました。

KEEP OUT

KEEP OUT

KEEP OUT

声援

4姉妹の笑顔が心の支えに

私の仕事のモチベーションは、7歳～19歳の4人の娘たちです。仕事で悩んだり、疲れて帰宅したりしたときに子どもたちの笑顔を見ると、ほんと安心できます。現在は、上の子がテニス、下の3人が陸上と、それぞれスポーツに打ち込んでおり、それを応援することも楽しみの1つです。娘たちの頑張る姿を見ていると、「自分も仕事を頑張ろう」と励みになります。

仲間への感謝と新たな挑戦

2025年8月、4年半ぶりに長野から新潟へ戻ってきました。久しぶりにもかかわらず、皆さんが私のことを覚えていてくれたのは嬉しい限りです。そして、「また一緒に仕事ができるね」と声を掛けてもらったときは、「人に恵まれたな」と、感謝の気持ちで胸がいっぱいになると共に、所長として身が引き締まる思いがしました。

長野では主に公共事業に携わってきました。そこで得た知識や経験を、今度は新潟のメンバーに共有し、一人ひとりのスキルアップに繋がられるよう後押しすることも、私の新たな役割だと感じています。仲間への感謝の気持ちを忘れず、共に成長していけるよう、何事にも積極的にチャレンジしていきたいと思います。



長野支店 新潟営業所
所長

Hさん



相手に良い印象を与える 会話テクニック

相手に良い印象を与えることは、仕事をする上で非常に重要です。

一緒に働く仲間やお客様から「感じが良い人」と思ってもらえる会話のテクニックを紹介します！

これがGOOD!! 相手に良い印象を与える話し方 3選

1 声のトーンと表情に気をつける

●声のトーン

普段よりも少し明るめのトーン

→相手により良い印象を与えられる

少し低めのトーン

→相手に安心感や信頼感を与えられる

どのような印象を与えたいかによって、使い分けると良いでしょう。高すぎるトーンや低すぎるトーンは、相手に不快感を与えてしまう恐れがあるため注意が必要です。

●表情

表情は、基本的に笑顔が良い印象を与えやすいですが、場面で使い分けることが大切です。例えば、悲しい話や苦勞話をしているときに笑顔でいることは、相手に不快感を与えてしまう可能性があります。そのときの状況に合わせて、表情を合わせるように意識しましょう。

2 適度に相手を褒める

会話の中で、適度に相手を褒めると良い印象を与えることができます。誰しも褒められると嬉しいもの。「さすがですね」「さまざまな知識をもっていらっしゃいますね」「考え方が素敵です」など、適度に相手を褒めましょう。ただし、ご機嫌取りのように大げさに褒めるのはおすすめできません。相手の良い部分を見つけ、適度に褒めることが良い印象を与えるコツです。

3 相手の話に興味を持つ

話し方と同じくらい大事なのが、相手の話に興味を持ち、しっかり耳を傾けることです。自分の話ばかりする人に、誰も良い印象は持たないでしょう。相槌をうったり、質問したりして、相手の話に興味がある姿勢を見せることが大切です。何度も同じ質問をしたり、話を遮ったりすることは失礼にあたるため注意しましょう。

