

1月に製品開発・営業展開を行ってきた成果が出てきている」

「当社の前身の日本セ

経営基盤の整備に重点

ニスパイプでは、1995年の阪神・淡路大震災が発生する前後から積極的に防災・減災に関する製品開発に取り組んできた。例えば浸水対策などに

関しては優位性を発揮できる製品があり、技術提案によって受注を重ねることができているのではないかと

思う」

「事業会社であるゼンコックリート事業と防災事業が堅調に推移し、当初予想を上回る修正の結果となった。通期に

関しては当初予想から変更はしていないが、安全・安心や防災・減災をキーワード

するアドバン

ス羽田とホクコンは下水道、道路、農業土木などさまざまな分野のコンクリート製品を手掛けて

おり、他社に対して

「L型擁壁や組立式マ

ンホールなどの製品はなかなか利益を上げにくいと言われていることがあるが、やり方次第で粗利率を維持したうえで受注を積み上げることができると考えている」

「例えば、組立式マンホールに関しては17年にマンホールセンターを立ち上げた。今までそれぞれ

の営業担当者が行っていた各部材の組み合わせ業務、見積り作成業務と配送受付業務等を一括して本社で受けることで、

工場とのやり取りや運搬車の配車などの効率化が図れている。最初は関東地区のみで実施していたが、現在では名古屋支店や大阪支店の受付作業も本社で管理している」

ンホールなどの製品はなかなか利益を上げにくいと言われていることがあるが、やり方次第で粗利率を維持したうえで受注を積み上げることができると考えている」

「例えば、組立式マンホールに関しては17年にマンホールセンターを立ち上げた。今までそれぞれ

の営業担当者が行っていた各部材の組み合わせ業務、見積り作成業務と配送受付業務等を一括して本社で受けることで、

工場とのやり取りや運搬車の配車などの効率化が図れている。最初は関東地区のみで実施していたが、現在では名古屋支店や大阪支店の受付作業も本社で管理している」

「マンホールセンター

の設置と同時に、営業担当者が2社車で営業を行うことも始めている。マンホールの斜壁や直壁、調整リング、その他の備品など2社車に積めるものは何でも積み込んでい

るため、現場に急に必要になったものをお待たせすることなく届けることができる。こうした取り組みが好評をいただくことで、次の機会にも当社の製品を採用いただけるため、マンホールの単価などにも良い影響が出て

いる」

「中期経営計画（1921年度）について、

「18年10月にベルテックスコーポレーションが誕生して第一次の中期経営計画であり、まずは、経営基盤整備に重点を置く

方針だ。合併新会社に相応しい人事制度の設計や基幹系システムの統合、グループガバナンス体制・リスク管理体制等の構築に注力している。今後の飛躍と持続的な成長を実現するためにも今は基盤強化にしっかりと取り組みたい」

「シナジー効果の具現化にも取り組んでいく。耐震性防火貯水槽をホクコンブランドに、耐震性ホックスカルバートをゼニス羽田ブランドに統一するなど主力製品の統一や販売品目の選別を行っており、生産体制や販売体制の最適化も進めている。早期にシナジー効果

を生かして第二次の中期経営計画で、

を發揮させて利益率の改善を図りたい」

「今後の展望を。」

「5年後、10年後を考えると日本の人口は減少していき、市場も縮小していく。公共事業も減っていくだろう。一方で、少子高齢化が進行して働き手の不足が同時に起こることになる。当社は国土強靱化に資する製品や防災・減災、維持管理などに

関する製品で強みを発揮して、需要減に対応したいと考えている」

「注力していく製品として高流制御式流出量抑制装置『ボルテックスパルプ』がある。雨水貯留施設の容量低減や機能向上が可能な製品であり、欧米では汎用品となるほど普及している。日本での裾野を広げること

で、生き残りを図りたい」

が実績がないため、なかなか採用にはつながって

いかなかった。間もなく実績ができる見込みであり、1件でも使っていたら、

「コンクリート関連以外でも強みを発揮できる分野であれば取り組んでいきたい。すでに防災事業で取り組んでいる高工

ネルギー吸収型落石防護柵『ルーフフェンス』は

コンクリート製品ではないが、順調に推移している。土砂災害に対応する

『ルーフフェンス・Eタイプ/Dタイプ』の販売も開始しており、着実に採用も増えている。事業

の裾野を広げること

で、生き残りを図りたい」

「

土屋 明秀社長

ベルテックス
コーポレーション



シナジー効果具現化図る