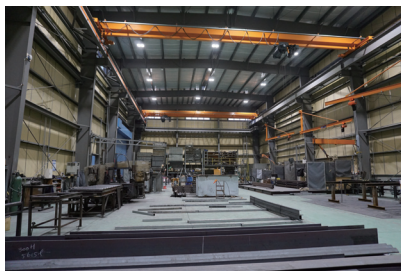


企業様訪問レポート 株式会社高洋商会様

強みは・・・

コンクリート型枠の製造・販売及び
それらに関わる施工計画・設計を一貫して行っていること。

鉄工側



事務所



木工側



昨年の5月に手狭になった工場から現在の工場へ移られた高洋商会様。今までは木工工場と鉄工工場が離れていたため不便であったが、一か所に集約することで、連携やコミュニケーションが取れるようになったそうです。

ワンストップで需要を獲得

コンクリート型枠

曲面に加工に特化している

鋼材加工

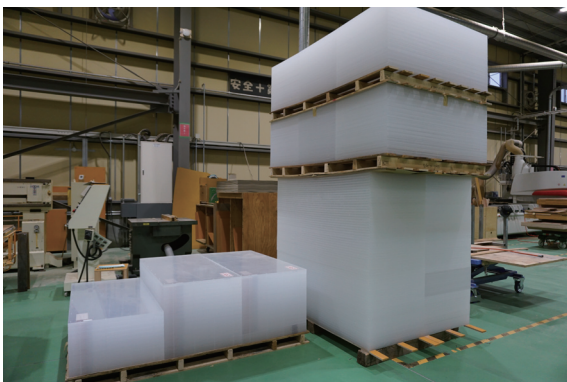
曲げ加工も得意としている

→型枠を補強する

強度計算・設計・型枠工事



業界的に強度計算・型枠工事・鋼材加工は別々に行われていた為、連携が取りづらいという課題がありました。ワンストップで対応することで業界ニーズを満たすことができ、より精度の高い技術提供が可能となったそうです。



一時は廃業も考えられた時期もあったそうです。2008年に生み出された「アクリルの型枠」が会社を救うことになったそうです。それがNETISにも登録されている「クリアフォーム」です。*NETIS=国土交通省新技術情報提供システム

透明度が極めて高い！



従来の型枠では、コンクリートを打設した際に中身が見えないため型枠を外すまで仕上がりがわからなかったが、クリアフォームを使うことでしっかりと充填することができ、特に重要な部分においても効果を発揮することができるようです。作業中の現場の採光性に優れ作業を安全に行うことができる優れたもの！そんな【クリアフォーム】が会社を救うことになり、日本全国からの注文がくるようになった！ワンストップにすることで競合との差別化ができたのと、今までに培った加工技術が高洋商会様の最大の強みといったところでしょうか！

海外展開にも興味を持たれている山川常務。「社員の方にも夢を持ってもらいたい」この仕事を通じて海外でも活躍できるということを実現したいと考えておられます。



今回訪問させて頂きました高洋商会様。今後の課題は海外に出るための「つながり」を開拓していくとの事でした。ODAなどで海外展開をされているゼネコンの海外事業部にもアプローチをしていかれるようです。高い技術力をお持ちですから商品、商材としての提供はもちろん海外の人材育成にもつながってくるのではないのでしょうか。日本の建築技術を海外に提供することも可能になりそうですね。ABCプラットフォームにご興味を持っていただけたのも海外展開を視野にいれておられるからだそうです。今後の高洋商会様の活躍が期待されますね！！