

### 三泉化成 株式会社

代表取締役社長 **本田 隆介**氏

取引店 福岡銀行 本店営業部



### ミナト機工 株式会社

代表取締役社長 **山下 隆士**氏

取引店 福岡銀行 黒崎支店  
親和銀行 小倉支店



### 株式会社 エストロワ

代表取締役 **中村 修一**氏

取引店 熊本ファミリー銀行 下通支店



### 長建工業 株式会社

代表取締役 **河野 誠**氏

取引店 親和銀行 時津支店



## 三泉化成 株式会社

代表取締役社長

## 本田 隆介氏



創 業：1968年4月 設 立：1968年4月  
 所 在 地：福岡市中央区 資 本 金：8,000万円  
 従 業 員：364名  
 事業内容：押出成形、射出成形、樹脂塗装、印刷、各種組立・加工  
 事業拠点：福岡市中央区(本社)、福岡県鞍手郡、栃木県宇都宮市(工場)

やOA機器等の生産拠点も次第に海外へ移転するようになったことに加え、ガラス入り樹脂コンパウンド事業を縮小したことも影響し、売上高が減少する日々が暫く続きました。

## 自動車産業への本格的な参入

- そのような中、90年(平成2年)にトヨタ自動車九州進出を正式に決定したことをきっかけに、当社もこれから生き残っていく道を「自動車産業への傾注」であると明確に方針を定めていましたが、92年(平成4年)にトヨタ自動車九州株式会社として工場が稼働したことで、当社も本格的に自動車産業へ事業のターゲットを絞ってアプローチを開始しました。

97年(平成9年)、長年のアプローチがようやく実を結び、トヨタ自動車九州株式会社から、地場企業初の1次下請としてバンパー成形と塗装の受注を頂くことが出来ました。

実際に取引が始まると、生き残っていく為の方針を一段と押し進めていくには、設備の大型化と他社に無い独自性の両方を追求していく必要があるとの結論に至ったことから、まず、最初の取り組みとして、2002年(平成14年)にプラスチック製品に木目調の特殊塗装を可能にする水圧転写塗装装置を導入した九州工場第二工場を稼働させ、翌03年(平成15年)には、マツダ株式会社の防府工場向けに部品を供給する拠点となるべく、2,500トンの大型射出成形機

を導入した工場を増設しました。

その後も、増設等による生産設備の拡大・強化を随時行ったことで、現在では1,100~3,000トンの大型射出成形機を複数台(5台)保有しています。九州地区でこれだけの規模を有する企業は、車台メーカーの他には当社以外無いと自負しています。

おかげさまで、現在では車台メーカー4社(トヨタ、日産、マツダ、ダイハツ)のグループ企業とお取引頂いております。

## 人材に支えられた高度な技術

- 当社は、車台メーカーからの技術指導のほか、独自での勉強会も継続的に行っており、メーカー毎に異なっている仕様や品質の見方にも対応出来るような体制を構築しています。また、当社九州工場には、九州でも数少ないプラスチック成形の特級技能士が3名、また1級および2級技能士も数十名所属するなど従業員の能力も非常に高いことから、お取引先からの様なオーダーを頂いても対応出来るのが強みとなっています。

従業員の力があってこそ会社は成り立つものと私は考えています。その為、リーマンショック以降、自動車業界は暫く厳しい時期を迎え、当社も同じような状況になりましたが、従業員に対するリストラは一切行っておりません。その結果として、従業員の奮起により業績も回復してきています。

## 押出成形の生産委託からスタート

- 1968年(昭和43年)4月、三泉商事株式会社として産声を上げた当社は、縁あって東レ株式会社との業務提携により、東レ向けのガラス繊維(F RTP)等の押出成形を手掛けることになりました。69年(昭和44年)1月に現在の社名である三泉化成株式会社へ社名変更した後、同年10月に現在の九州工場が完成し、操業を開始しています。

創業期の主体事業は、家電やOA機器等の精密部品におけるプラスチックの射出成形です。77年(昭和52年)10月には、射出成形の一層の強化を図る為、関東工場を建設しました。

また、この頃から日産自動車株式会社九州工場の2次下請の仕事は僅かではありますが受注するようになったことから、2年後の79年(昭和54年)には、当社九州工場内に射出成形の専用工場を新築し、新たな受注への対応準備も進めました。

その後、業績も順調に推移していたものの、90年代になると、次第に「価格破壊」が巷の流行語となり、当社が受注していた家電

### 「車の次は車」に備えた戦略

- 福岡県や九州財界で論じられて久しい北部九州自動車150万台先進生産拠点推進構想ですが、九州の車台メーカーは、国内の生産拠点の中でも最新鋭の設備機器を備えていることに加え、1次下請等の関連企業各社についても中心工場としての位置付けをしている先が殆どです。その為、私個人としては、あと10年間は九州地区の自動車産業は安定して推移するものと考えています。

また、自動車については、軽量なうえに加工しやすい特性を持つプラスチックという素材から逃れることは難しいとも考えています。今後は、新たな処理方法等の開発に注力するとともに新規事業も立ち上げ、「部品」以外の自動車に関する事業分野にも対応出来るよう準備を進めております。

### 品質への飽くなき挑戦

- 今後については、毎年10%のコストダウンを進めるAICD10

(All Items Cost Down)活動を展開することにより、原価率の改善を進めていく予定です。また、現場での「5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)」を徹底することによって、ネジ1本の落下も把握出来るような「工場の見える化」を目指し、生産性と品質の向上に繋げていきたいとも考えています。

これらの取り組みにより、当社製品の品質に対する信頼度が上昇するだけでなく、4車台メーカーに対する直納部品メーカーを目指しての営業活動や、車台メーカー等による部品の現地調達ニーズにも柔軟且つ機敏な対応が可能となり、当社の経営理念である「企業を永遠に存続させ社会に貢献する」と品質方針である「客先要求を満足させる品質作り」の実現が出来るものと考えます。

これらの実現に向けて、私の好きな言葉でもある「燠銀いぶしぎん」の精神で、一歩ずつ着実に取り組んでいく所存です。



福岡銀行  
取締役頭取 谷 正明

従来からの自動車関連企業とは異なり、メーカーの系列を超えて自動車部品の製造に取り組まれています。各社ごとに異なる品質基準や製品仕様等を満足させる為には、並々ならぬご苦労があったものとお察し致します。これも高い技術水準に加えて、設備投資に積極的に取り組まれてこられた結果ではないでしょうか。

今後も、部品以外の自動車関連事業等への積極的な取り組みとともに、高い品質の追求による一層の信頼度向上で、益々ご発展されることを祈念致します。



3,000トン射出成形機の説明



金型の整備風景



工場見学の様子



射出成形した自動車部品



射出成形用金型の説明



左から坪島常務、本田社長、谷頭取、武藤会長、吉田本店営業部長、柏木課長

## ミナト機工 株式会社

代表取締役社長

## 山下 隆士氏

創業：1937年1月

設立：1953年11月

所在地：北九州市八幡西区

資本金：1,000万円

従業員：46名

事業内容：鉄鋼業（鍛造、機械加工）

事業拠点：北九州市八幡西区（本社、工場）、福岡県直方市（工場）



## 産業の発展に不可欠な鍛造製品を供給

- 当社は今から73年前の1937年（昭和12年）に九州精密機械製作所として創業して以来、産業の発展に不可欠な鍛造製品を提供して参りました。

1949年（昭和24年）頃からは、現在の主力製品の一つである、「フランジ」という配管に使用される継ぎ手の生産を手掛けるようになりました。そして、69年（昭和44年）に、フランジの品質や生産効率の向上を図るため、現在の本社がある夕原工場団地に工場を建設して鍛造、機械加工部門の設備を増強し、鍛造形式でのフランジ生産に本格的に取り組んで参りました。

私が社長に就任した87年（昭和62年）以降は、それまで培ってきた鍛造の技術や設備を更に充実させるとともに、強度的に優れた性質を持つ鍛造品の特性を活かすべく、産業用機械等他分野の製品の生産も開始いたしました。また、鋼材の仕入取引を行っていた商社の販路を活用し、北九州以外にも販路を拡大してきました。

現在では、国内シェアの約25%、

当社の売上の2割程度を占めるフランジを始め、石油化学プラント、発電所、各種大型機械等向けの鍛造製品を関東、関西、北陸地方等全国に展開しています。

## 鍛造製品の一貫生産で高品質、短納期、低コストを実現

- 鍛造とは、鍛錬の「鍛」と、造るの「造」、つまり金属等を「鍛えて造る」ということ意味しています。具体的には鉄等の金属に熱や力を加えることにより、形を変えつつ、金属組織を強くする金属の加工方法のことです。

鍛造製品の生産工程は、原材料の受入から切断、そして鍛造・熱処理・機械加工等に分かれており、多くの鍛造メーカーはそのうち鍛造の部分に特化し、原材料の切断や熱処理、機械加工の部分は外注しています。当社は、フランジの生産において納品先から鍛造のみでなく機械加工まで求められていたこともあり、長年に渡り原材料の受入から機械加工までの一貫生産体制を構築して参りました。一貫生産を行うことで、全ての工程間で厳しい品質チェックを行うことが可能になり、高品質な製品づくりの実現に繋がっています。また、品質に加えて、工程、コストの管理も可能になるため、納期の短縮や、低コスト化の実現にも貢献しています。

## “企業は人なり”との考えに基づき、従業員育成、職場環境整備に注力

- 現在、汎用品のフランジは中国等海外からの輸入品が多く出回っている為、当社では発電所や石油化学プラントで使用されるフランジ等の特殊かつ多品種少量製品の生産に傾注しています。そうした多品種少量生産においては、汎用品以上に厳しい品質、工程管理が求められるとともに、「匠」の世界に近い特殊な技術が必要です。そのため、当社では経営方針に“企業は人なり”つまり、企業の主人公は従業員であると掲げ、「匠」の技術の発展、承継を始めとした従業員の育成に注力しています。

育成と共に、従業員にとって働きやすい職場を整備することが、企業の発展にも繋がると考え、「3K（きつい・汚い・危険）」と言われる鍛造製品の生産現場の環境整備にも取り組んでおります。

## 継続的な成長を図るため、高付加価値分野に注力

- 当社はこれまで主にフランジを始めとした鉄関連の鍛造製品を手掛けて参りましたが、鉄の鍛造製品は汎用品を中心に海外の企業との競争が激しくなってきました。当社では今後も継続的に成長を続けていくための新たな取り組みとして、既存技術の延長上であり、かつ現在の設備を活用することの出来る、高付加価値製品づくりに注力しています。

注力している高付加価値分野の一つがアルミニウムや銅、チタン等非鉄金属の鍛造です。非鉄金属は鍛造・熱処理の際の温度管理や機械加工等において、鉄以上に難易度の高い技術が求められますが、それだけ競争も少ない分野です。当社では、これまで培ってきた鍛造の技術を更に向上させることで、売上に占める非鉄製品の割合を、現在の10%程度から早期に30%にまで引き上げたいと考えています。

非鉄金属とともに注力しているもう一つの高付加価値分野が、今後国内外での拡大が期待される原子力発電です。これまで原子力以外の発電所向けに鍛造製品を納品した実績はありますが、原子力発電所は安全性等で他の発電所以上に厳しい水準が要求されます。当社では品質マネジメントに関する国際規格であるISO9001の認証を取得するなど、これまで以上に品質管理を向上させることで、そうした厳しい水準をクリアし、原子力発電所向け製品の販売拡大に

取り組んでいます。

### 将来を見据えて事業のグローバル化を展望

- 当社も将来的には事業のグローバル化を図っていく必要があると考えています。ただし、グローバル化といっても、大手企業のように大掛かりなものではなく、中小企業として「自社のできる範囲のこと」から取り組んでいく方針です。具体的には、品質は重視しつつも、円高のメリットを享受できるように海外企業からの原材料調達や、機械加工の海外企業への一部委託、当社製品の海外での販売、そして外国人従業員の活用等を考えています。

当社はこれまで、経営方針に掲げている“より良い製品を、より早く、より安く、より安全に”の実現に注力して参りました。今後も、当社の基本姿勢である一貫生産体制のもと、更なる品質、技術の向上に努め、広く社会の発展に貢献して参ります。



福岡銀行  
取締役頭取 谷 正明

当社は鍛造品の生産において、高品質、短納期、低コストを同時に実現されておられます。これは、長年に渡り一貫生産に取り組んでこられたこと、そして“企業は人なり”との考えに基づき、従業員の育成等に注力されてこられた賜物ではないかと思えます。

高付加価値分野へ注力しつつ、将来的には事業のグローバル化も視野に入れておられる等、中長期的な展望を持って事業に取り組まれておられる当社が、今後も社会の発展に不可欠な存在としてご活躍されることを期待致します。



鍛造の様子



鍛造の様子



鍛造の様子



本社、工場外観



視察風景



左から稲永支店長、山下社長、谷頭取、山下専務



## 株式会社 エストロワ

代表取締役

# 中村 修一氏

創 業：1994年12月      設 立：1994年12月  
 所 在 地：熊本県熊本市      資 本 金：1,000万円  
 従 業 員：206名  
 事業内容：総合美容サービス  
 事業拠点：熊本県熊本市(九州本社)、東京都港区(東京本社)、  
 全国62店舗(直営店・FC店)

### エステティックサロンや化粧品販売店のコンサルティングからの出発

- 当社は、エステティックサロン、化粧品販売店などのコンサルティングを行う会社として、1994年(平成6年)に設立しました。現在、総合エステティックサロン「グラサ」を中心に、毛穴コスメ&トリートメント専門店「ポアレスラボ」、ネイルサロン「GAN」や東京、大阪などのフィットネスクラブ内提携サロンなど、直営・FC店合わせて全国に62店舗を展開し、熊本と東京の2本社制で運営しています。そのほか、中国などのアジア市場にも化粧品や美容関連商品、美容サービスの輸出、販売を手掛けています。また、フランス政府許可団体「ICAM」(国際試験機構)の日本支部や認定校でもある美容スクール「グラサアカデミー」も運営しており、メイクやネイル、アロマセラピーなどを学ぶことが出来ます。

### パーツケアに着目した店舗展開により事業を拡大

- 当社は、総合美容サービスをお客様に提供しておりますが、以前

からクレンジングや洗顔の分野に特に力を入れてきた中で、お客様から毛穴の悩みに関するお声をたくさん頂いていました。そのニーズにお応えしたのが日本初の毛穴ケア専門店「ポアレスラボ」です。約2年間の準備期間を経て、2008年(平成20年)東京・表参道店オープン以来、三越、丸井、伊勢丹、熊本・鶴屋などの大手百貨店に出店しております。これらの店舗では、一般的な前払い回数券を発行せず、料金を都度払いとしたシステムを導入しております。また、施術時にあたっては着替える必要が無く1時間内の短時間でお手入れ出来る内容となっており、お客様の「エステは高い、面倒だ」といった声にもお応え出来るようになりました。おかげさまで全国のメディアなどで多く取り上げて頂いています。また、ポアレスラボの技術が導入出来るプログラムを「ポアレスラボ・ライセンスサロン」というパッケージにし、全国のエステティックサロンや美容室向けに加盟店募集を展開しております。毛穴ケア専門店のほかにも、ネイルサロン「GAN」や痩身専門「くびれがあゝる」等のパーツケアに着目した展開や、カラーヒーリングシステム「キャメス」等の特化した店舗展開をしており、それらのプログラムも並行して、全国のエステティックサロンや美容室等に向け、販売していきたいと考えております。

### 新規開業支援及びエステコンサルティング部門emacの設立

- 当社は、これから美容業界に新規参入したいと考えている企業に向けての化粧品OEM供給や新規開業支援、及び既存エステティックサロンに対するコンサルティング部門として「エステティック経営分析センター(略称:emac)」を設立致しました。226項目からなる経営分析項目により、店舗ごとの強みや弱みなどを分析し、今後の経営についてのアドバイスを行っています。このように、お客様だけでなく、他サロン等に商品やサービス、経営ノウハウを提供することを通して、当社ブランドの拡大に努めております。

### 常に社員が夢を持って仕事に臨める体制づくり

- 社名の「エストロワ」とは、フランス語で「3つのS」です。「S」とは、人によって成功は違いますが、「輝く女性の成功(Success)をサポート(Support)する環境(System)」を提供したい」との願いを社名にしています。そこには、お客様だけでなく、働くスタッフも、イキイキ、輝く女性であって欲しいという願いも込めています。働く女性にとってライフスタイルも多様化し、結婚後や出産後も働きたいという女性が増えております。そこで当社では、時代トレンドに合わせ、はっきりと透明化された昇進・昇給の「キャリアアップ制度」があります。“何をいつまで目指

したいか！”により、美容知識・技術の習得、資格取得を目指し、その中で、営業目標は、自分で決めます。一人一人が“夢”実現に向け、それぞれのプランで達成していくことが、会社の成長に繋がっていると考えているからです。“美しく輝きたい”という女性の上昇志向に応え、女性が長く活躍できる環境づくりも図っています。習得した技術やノウハウを生涯活かせるよう、結婚・出産・育児をしながら勤務可能な「フレックス制度」、将来独立を目指す人の「パートナーシップ店制度」、自宅中心の「ホームサロン制度」など、ライフスタイルに合わせ選択出来る、最大限のバックアップをしています。

**販売チャネルの幅を広げるとともに中国での販路拡大も目指す**

- 今後の事業展開としては、百貨店の持つ格調高いイメージや雑誌等の知名度を活用して、毛穴ケア専門店である「ポアレスラボ」の直営店、または「グラサ」のFC店、及び当社商品を取り扱って頂

ける卸先の拡大を図ります。また、更なる販売チャネルの拡大の為に、大手バラエティショップでの「ポアレスラボ毛穴対策コスメ」の販売を11月よりスタートさせました。日頃直営店等にご来店頂いているお客様に対しては、モバイル会員への登録により通信販売での購入も出来るようにすることで、商品の拡販にも努めたいと思います。

さらに、中国も魅力的な市場のひとつと考えております。その為現在、香港や台湾に加え、上海、大連等中国に向けた輸出や当社商品販売の加盟店作りを進めています。特に中国をはじめとしたアジア向けの商品はタイ等の海外で製造することにより、製造コスト等を抑え、これまでの富裕層に加えて、中所得者層でも購入出来るような価格帯での販売を目指しています。

これからも、当社のエステ関連商品やサービスにより、女性の永遠のテーマである「美」への追求を十分にサポート出来るよう、精進して参ります。



熊本ファミリー銀行  
取締役頭取 林 謙治

当社は、総合美容サービスの提供に加えて、体のパーツに特化した美容サービスも手掛けられ、非常に高い信頼をお客様から獲得されていますが、これもお客様からの悩みや要望に誠実に対応してこられた結果であると思います。

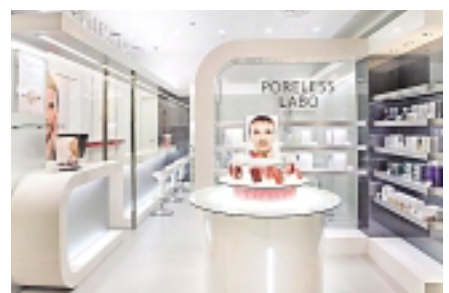
今後も、お客様に喜んで頂ける美容サービスの提供と同時に、新たな顧客市場の拡大にも取り組まれることで、更にご発展されることを祈念しております。



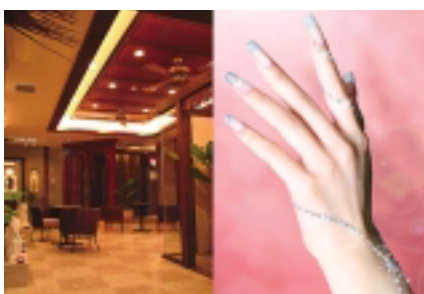
エストロワ九州本社ビル



基礎化粧品クレシェソワシリーズ



毛穴ケア専門店「ポアレスラボ新宿三越アルコト店」



グラサリュクス熊本店

GANネイル



エステティック経営分析センターセミナー風景



左から林頭取、中村社長、神永支店長

## 長建工業 株式会社

代表取締役

## 河野 誠氏

創業：1949年

設立：1973年4月

所在地：長崎県西彼杵郡時津町

資本金：2,500万円

従業員：79名

事業内容：船舶用艦装品製造、風力発電部品加工、  
陸上ボイラー排ガス用脱硝触媒リサイクル、建築土木工事  
事業拠点：長崎県西彼杵郡(本社、工場)、長崎市(工場)三菱重工業長崎造船所の  
協力工場として設立

- 当社は、1949年(昭和24年)に建設関連の企業が集まって出来た長崎建設企業組合を前身としています。当時は、主に公共工事等における建設工事を事業の中心としていましたが、その後、新事業として金属製品の製造分野にも進出しました。

新たな事業も軌道に乗り始めてきた頃、三菱重工業長崎造船所より通風トランクや排気ダクト等、船舶用艦装品の受注を頂くようになり、62年(昭和37年)には、それまでの実績が評価され、同社の加工艦装品指名業者として認定を受けました。その後は、認定業者となったこともあって、受注も一段と増加してきたことから、73年(昭和48年)に三菱重工業長崎造船所の協力企業として加工品等の製造に重点を置く為、組合から独立して当社を設立しました。

環境関連の事業にも注力し  
差別化を図る

- 当社の主力事業は、船舶関連の艦装品製造や建築土木工事ですが、

近年はクリーンなエネルギーである自然エネルギー分野が注目されていることもあって、環境関連の事業に注力しています。

環境関連事業の一つが風力発電事業です。当社では、三菱重工業が主に欧米から受注している風力発電設備において、風力を電力に変換する発電機等を収納する部分の部品を製造しています。

また、火力発電プラント関連事業も展開しており、特に当社は環境装置である脱硝装置内部の触媒のリサイクル業務を得意としています。

脱硝装置とは、石油や石炭等の化石燃料を燃やした際に発生する排気ガス中に含まれる有害な窒素酸化物を取り除く装置です。

具体的な例を挙げると、火力発電所や大型工場に設置されているボイラーから発生する排気ガス中には、有害な窒素酸化物が含まれており、そのままでは外部へ排出出来ません。そこで、この脱硝装置を使って有害物質を取り除きますが、その機能は、脱硝装置内部にある「触媒」が果たしています。

触媒は、長期間使用することで性能が劣化するほか、目詰まり等で浄化機能が落ちてしまうことから、新しい触媒への交換が必要となります。触媒自体は特殊セラミックで作られており非常に高価な製品ではあるものの、これまではリサイクル体制が整備されていなかった為、使用後は廃棄処分さ

れていました。

そこで当社は、この触媒の再生加工ニーズに着目して研究を重ねた結果、技術開発に成功しました。07年(平成19年)12月には、長崎市三重町に専用工場を建設し、県内で唯一となる脱硝装置の触媒のリサイクル企業として他社との差別化を図っています。

## 確かな技術の伝承に向けて

- 当社は、自社商品を取り扱うメーカーではなく、お取引先からの依頼に基づいて部品等の製造を行う、言わば下請けの企業です。その為、お取引先の動きに素早く対応すると同時に、納期を遵守し、確かな技術力で安定した品質の製品を提供することが重要だと考えています。技術力向上に向けた取り組みとして、熟練した技術を持つ社員を定年後も再雇用し、若手社員の技術指導に従事させました。

製造現場での直接指導はもちろんですが、休日を利用して自主的に技術研修会を開催する社員の姿も見られ、技術向上に対する社員の熱意を感じております。また多くの社員が溶接技術等の資格取得に取り組んでおり、着実に新たな世代へ技術が伝わっていることを実感しています。

「5S」活動を徹底し、  
「気づき」の心を養う

- 技術面に加えて、職場の環境面でも当社は「5S(整理・整頓・



清掃・清潔・躰)」活動を徹底しています。特に、会社の清掃は役員全員で徹底的に取り組んでいます。整理整頓が出来ていない会社では、品質の高い製品を造ることは出来ないと私自身考えています。

製造現場の清掃がきちんと出来る人は、「どこが汚れている」「どこが悪い」等に「気づく」人であり、そういう人が多いほど製品や業務に対しても様々な角度から見る事が出来る為、「良い製品造り」に繋がると思います。

さらに、従業員同士でも業務の状況を常に確認し合い、気遣うようになる等チームワークも良くなると同時に、社内の活性化にも繋がりました。これからも「気づく」心を養うべく、この「5S」活動に取り組んでいきたいと考えています。

#### 4つの事業分野でバランスの取れた経営を目指す

- 今後の展望としては、火力発電プラント向けの脱硝触媒リサイクル事業を、当社の主力事業に成長

させたいと考えています。一方で、船舶用艀装品製造、風力発電部品加工、建築土木工事といった事業分野についても、バランス良く成長させていくことで、どんな状況下でも安定した経営が出来るような体制作りを目指しています。

それに向けた取り組みの一環として、「納期・品質・技術」の更なる向上を図る為、ISO9001の認証取得に向けた取り組みを行っています。外部コンサルタントの意見も参考にしながら、これまで社内で行ってきた「5S」活動の徹底と合わせた社内体制の構築に注力しています。

現在、内部監査までは終了しており、来年3月頃を目処に認証を受けることが出来る見込みです。

これからも、お取引先からの信頼とご期待にお応えするとともに、環境分野への取り組み強化を通じて、新たな雇用の創出など更なる地域社会への貢献が出来るような企業を目指し、社員一丸となって精一杯頑張らせて参ります。



親和銀行  
取締役頭取 鬼木 和夫

当社は現在、主力である船舶の艀装工事のほか、風力発電や火力発電プラント等環境分野にも注力されています。特に脱硝装置の触媒のリサイクルについては、長崎県内で「オンリーワン」の企業となっています。これからも確かな技術力を基盤に、新たな分野にチャレンジしていかれることによって更なる飛躍となりますことを期待致します。



三重工場



鋼材を前に作業の説明



鋼材の切り出し工程の説明



本社工場構内の案内風景



排気ダクトの前にて



左から石丸支店長、河野社長、鬼木頭取