

中国支社
HIROSHIMA
〒732-0821
広島市南区大須賀町14番12号
第一ビル
TEL (082) 263-5523 FAX (082) 568-2927

福岡支局
FUKUOKA
〒812-0011
福岡市博多区博多駅前3丁目23番22号
シテイ22ビル
TEL (092) 472-3887 FAX (092) 472-3888

西日本ネットワーク

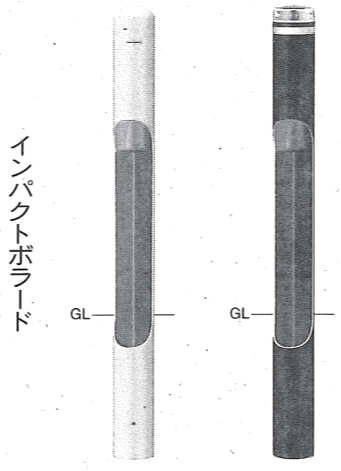
中国・四国・九州・沖縄 JAPAN METAL BULLETIN Local Network

サンポール、自治体向けに

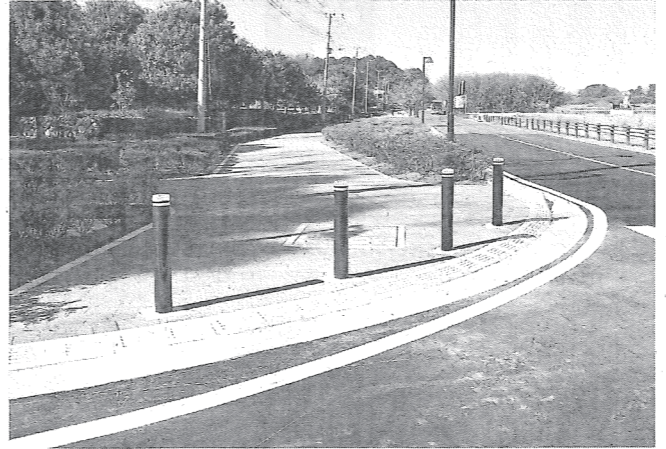
設置基準策定、強度満たす

金属エクステリアメーカーのサンポール(本社広島市、山根以久子社長)は、耐衝撃仕様の車止め「インパクトボラード」の拡販に注力する。本年3月に日本道路協会が交差点における「ボラード」の設置便覧を策定し明確な強度基準などが設定されたことを受け、8月に実車衝突試験を実施し、推奨強度を満たす結果を得た。製品PRの強化につなげ、自治体などへの販売量の増加を目指す。

インパクトボラードは、歩道や商業施設の入り口など、ガードレールといった防護柵が設置できないさまざまな場所で採用されており、これまでに約1000本を販売した。「ボラード」の設置便覧は、交差点での用途に限定して策定。視



インパクトボラード



交通の妨げにならないように設置される

する強度を持ち車両用防護柵が設置できない箇所を補充する目的のものをH型ボラードと区分し、設置間隔や設置方法などを示している。H型ボラードは、時速45km/h以上で走行する車両(車両重量1.8t)の衝突を、4本の

ボラードで受け止めることが強度の最高基準とされる。インパクトボラードはH型に分類され、8月に実施した実車衝突試験では、時速47km/hで走る車両を2本で受け止める高い性能を発揮した。これは自社独自で実施した実車衝突試験のデータをもとに拡販を進めてきた。高性能のH型ボラードとして販売が可能になったことで、自治体などへの積極的な提案営業に取り組み考えたい。同社ではこれからの高強度ボラードの需要増加を見据え、9月からインパクトボラード「DT6」をラインアップに追加する。支柱の鋼管板厚を4.5mmから6mmに変更し、より強度を高めた。交差点だけでなく、ボラードを多く設置できない狭い道路などの採用を想定する。今後は従来製品と合わせ、自治体や建築外構を手掛ける施工業者を中心とした、8500本の販売目標を掲げる。

VRで安全講習

イズミ鋼板工業が実施

重機災害など

日鉄物産グループのイズミ鋼板工業(本社福岡市、山根鉄夫社長)は9月2-4日の3日間、日鉄物産技術・安全統括室とともに安全パトロールを行い、初めてVR(バーチャリアリティ)による安全講習を実施した。全社員33人が参加し、安全意識の向上に大いに役立ったと好評。山根社長は「日頃の慣れた作業に潜む危険の芽を摘み取りたい」と話す。

い。クレーン吊り上げ物の落下、固定物にまつますくなどの当社の業務に関するコンテンツの開発に期待したい」と話す。日鉄物産は2021年度にグループの安全活動として積木製作の「安全体感VRトレーニング」を活用。足場からの墜落、建設現場における重機災害、盤内配線作業中の感電など23種類のコンテンツがあり、フル3DCGで描かれている。イズミ鋼板工業は建設現場における重機災害、フォークリフト激突事故の体験コンテンツを主体に、安全講習を実施した。ほぼ全員がVR初体験。倒れてケガをしないようサポートを付けた上でチャレンジしたところ、一部には重機やフォークリフトがぶつかったと

集音盤

「山本五十六の言葉にあるが、こゝまでにはやってくる」十数年たった。ここからは「させてみる」段階。人を育てることで自律的に進化する組織を作っていく。その先に、新しい会社の姿があるはず」と話すのは、富士鋼材(香川県高松市)の富家次朗社長。8月に設立70周年を迎え、決意を新たにする。

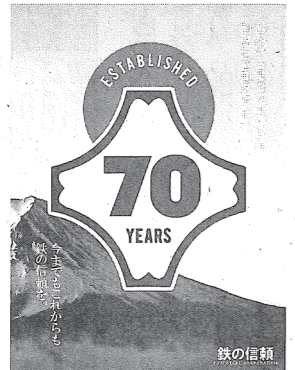


富士鋼材・富家社長

▽:同社は、1949年に拠点を開設しながら業年に大阪に本拠を置く鋼材流通の営業拠点として高松市で創業した。51年に独立し、法人化。61年には、高松市の工業用地を取得し、泉鋼業を立ち上げ鋼材加工に進出。60年代以降、四国をはじめ近畿、中国、九州各地区

設立70周年、決意新たに

材販売に力を入れ、さらなる成長を目指す。▽:富家社長が入社した2008年当時、同社の売上高は200億円に到達。以来、3期連続で400億円超の水準を維持する。今も変わらぬ「販売力」が鋼材屋にとって大切なと言いつつ、量販店との競争が厳しくなっている。▽:富士鋼材のコーポレートキャッチコピーは「鉄の信頼」。社長に就任した18年に、扱う鉄の



70周年ポスター

▽:富家社長が入社した2008年当時、同社の売上高は200億円に到達。以来、3期連続で400億円超の水準を維持する。今も変わらぬ「販売力」が鋼材屋にとって大切なと言いつつ、量販店との競争が厳しくなっている。▽:富士鋼材のコーポレートキャッチコピーは「鉄の信頼」。社長に就任した18年に、扱う鉄の信頼感を取引先にと

岡山・津山Hグレード

仁木鉄工
山形市
山形県
工場、
病院な
鉄骨の
近
た設備
営業活

仁木鉄工

