

NS建材販売 株式会社

2022年4月にNST三鋼販の鋼材部門および旧日鉄物産鉄建関東と統合し、
新たなスタートを切ったNS建材販売。「建築」「土木」「特殊鉄構」「鋼材販売・加工」の
4つの事業を軸に、総合力とシナジーを発揮して幅広く社会に貢献できる総合建材企業を目指しています。

領域を跨いだ 3社による統合で、 新生NS建材販売が始動

これまで建設業と建材販売を
主体とした事業展開でしたが、
2022年4月にNST三鋼
販、日鉄物産鉄建関東と統合し、
新生NS建材販売として歩み始
めました。

売上規模、拠点数、社員数も

大幅に増えた統合から1年半。
比較的近い分野とはいえ、領域
の異なる3社の融合を進め、建
築（デッキ工事など）、土木（軽
量土工事など）、特殊鉄構（大
型照明鉄塔などの製作）、鋼材（在
庫販売・鉄骨一次加工）の4つ
の事業で総合力とシナジーを発
揮しています。

建築・土木・特殊鉄構の建設
部門は、建築・土木商品の販売



NS建材販売北関東支店。豊富な在庫を常備しています

とともに一次下請けとしての工
事機能を持ち、幅広い対応力が
強みとなっています。

統合後に加わった鋼材部門は、
パイプ類を中心に豊富な品揃え
の在庫販売と、関東屈指の鉄骨
一次加工能力を有し、即納物流
体制を備えています。

鋼材部門のお客さまへの建設
部門からの営業、加工受注への
営業の取り組みといった統合の
効果も生まれています。

今後の事業コンセプトは、 「DX化」「ロボット化」 「ビジネスモデルの差別化」

NS建材販売では、生産性
向上や拠点最適化の検討を進め
る一方、栃木・名古屋に営業所
を新設するなど、営業力の強化



も進めています。また、今後の
事業コンセプトを「DX化」「ロ
ボット化」「ビジネスモデルの
差別化」とし、業務の効率化を
図りつつ、競争力向上のための
施策を進めています。

インターネットでの注文販売
システムや、バーコードによる
倉庫管理システム、一次加工工
程での作業ロボットも開発・導
入しました。「必要な投資は怠
らない。同時に需要があるところ
には事業所を新設して積極的
に取り込んでいく」と話す加藤
社長。会社運営は、従業員ファ
ーストで、従業員の満足度向上
が組織力を強化し、ひいてはお
客さまをはじめステークホル
ダーのみなさまへの貢献にもつ
ながると考えています。





四つの事業

ガードレール、パープフェンス、ネットフェンス、防音壁といった道路商品、ライナープレートなどの土木商品、軽量土木製品全般の工事・製品販売を手掛けています。主要都市で事業を展開し、幅広い商品展開と対応力が評価されています。

土木



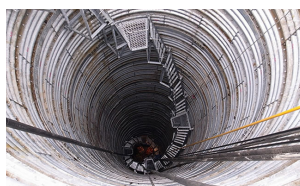
ガードレール



防音壁



パープフェンス



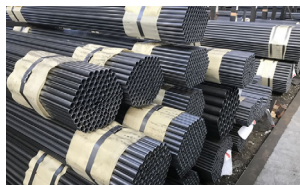
ライナープレート

鋼管、形鋼、鋼板、建材製品といった鋼材全般の豊富な品揃えと約1万トンの在庫を強みにして販売しています。また、鋼材の一次加工も手掛けており、鉄骨建築に欠かせないコラムやH形鋼の切断・穴あけ・開先加工で関東屈指の能力を有しています。

鋼材



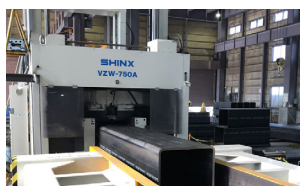
量・品種とも豊富な在庫



鋼管



H形鋼



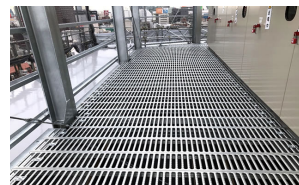
コラムの一次加工

建築用デッキ、ファインフロアや建築用ワイヤーメッシュなどの施工・販売、住宅設備・内装商品、景観タイルの販売まで幅広く事業を展開し、強固な供給網を構築しています。

建築



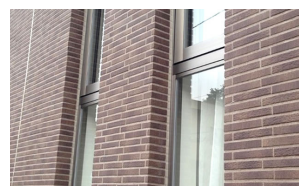
合成デッキ



ファインフロア（鋼製有孔床板）



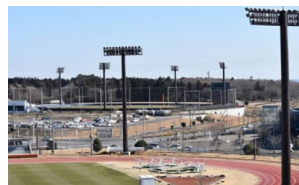
ワイヤーメッシュ



景観タイル

球場や陸上競技場といった屋外スポーツ施設などの大型照明鉄塔、高速道路の情報板フレーム（支柱）などの加工販売を行っています。設計提案力を生かし、国内で高いシェアを誇っています。

特殊鉄構



競技場の大型照明鉄塔



港湾に設置された大型照明鉄塔



高速道路情報板フレーム（支柱）

Company Data

事業内容 建設部門：建築・土木商品などの加工、販売および施工
鋼材部門：鋼材販売、コラム・H形鋼などの一次加工

所在地 東京都江東区木場 2-17-12

事業所 本社、東北支店、多摩営業所、関西支店、中国営業所、九州営業所、北関東支店、入間支店、浦安支店、栃木営業所、厚木営業所、浜松支店、中部営業所、熊谷支店、群馬支店（本社ほか14拠点）

設立 1989年（平成元年）6月

連絡先 03-5621-2591

従業員数 238名





コラムの内面ビード グラインダー研削ロボット 「アイリス」の開発・導入

ロボット化

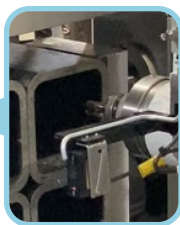
住宅メーカー向けコラムの内面溶接ビード（成型時の溶接で発生する溶接痕）を研削する作業は、数量も多く過酷な振動と労災リスクを伴う危険な作業であり、常時2人の作業員が必要でした。その作業を自動化するため、内面ビードを自動除去するロボットを開発しました。名称は「アイリス」。品質を維持したまま業務改善と作業人員の省力化を達成し、生産性と安全性が大きく向上しました。また、作業手順の整備と複数の作業員で回すことで属人化も防いでいます。



試運転中の溶接ビード研削ロボット「アイリス」



名称の由来は近隣の菖蒲園です。



統合の効果をさらに発揮するべく、ビジネスモデルの差別化を模索しています。従来の機能に周辺領域の事業を付け加える、別々の事業を組み合わせるなど、提案力のあるビジネスを確立すべく検討を進めています。広がった輪を生かし、3社統合による成果を最大限まで高めています。

ビジネスモデルの差別化

①鋼販ネット 「即蔵鉄（ソクラテツ）」

DX化

WEBによる注文販売システムとして、「即蔵鉄（ソクラテツ）」を運用しています。特別なソフトや費用負担が不要で、簡単な操作で商品を発注できることから、お客さまにも高評価をいただいています。また受注処理の手入力や、そこから生じる入力ミスの削減、電話対応業務の負荷軽減などの業務効率化につながっています。現状の鋼材販売の売上に占める割合は15%、1年後は25%を目指しています。



発注画面イメージ

取扱品種
1,600種以上！



②QRコードによる在庫管理

従来は出荷伝票に作業員がロット番号を記載しており、手書きによる記入ミス、判読の手間などの作業時間がかかっていましたが、ハンディターミナルを利用した在庫管理システムの導入により、大幅な業務効率化と誤出荷防止の効果が確認されました。先行導入した支店での運用を経て、必要な改善を施したうえで全支店に展開していきます。

在庫管理システムのメリット

- 出荷確認書への手書き作業を省略
- ミルシート発行時の確認作業を効率化
- 誤出荷の防止



ハンディターミナルによる読み取り

電子会議室

月1回の部署ごとのミーティングでは、チーム業績などに加え経営情報や課題が従業員に伝えられます。その議事録は社内イントラの「電子会議室」で公開、閲覧・コメントが可能です。事例の蓄積・コミュニケーションの活性化につながっています。



社内報の発行

季刊で独自の社内報を制作・発信しています。誌名は本社の所在地に因んで「木場の角栗」。普段なかなか会うことのできない他の支店メンバーの「顔が見える社内報」を目指しています。



初の女性ライン長が誕生！

女性活躍推進の一環として、従来から女性管理職の増加に向けた取り組みを進めており、11月に初となる女性ライン長が就任しました。



松本美奈子さん
建設部門多摩営業所
所長に昇格

これまでの経験を生かし、満足のいく実績を上げるべく、広い視野をもって真摯に取り組んでいきます。



【社長の想い】

代表取締役社長

加藤 真一郎

Shinichiro Kato

統合から一年半が経ち、社内融和も順調に進んでいます。イントラを活用した情報の共有化、組織横断的なミーティングの開催、社員とのコミュニケーションの機会創出に積極的に取り組んできました。1年に2回、私が全国の拠点を回って従業員とのミーティングも行っています。従業員みなさんの声を直接聞ける貴重な機会、その場で得られる情報が業務改善につながることも少なくありません。

わが社の経営モットーは「従業員ファースト」。従業員が能力を最大限発揮できる環境をつくるのが会社の役目であり、そのことが生産性を上げ、利益の

拡大につながる。その順番を間違えてはいけないと常々思っています。

事業の「ロボット化」「DX化」を進めていますが、煩雑で非効率な業務を改善するために必要な投資をし、同時に他社との「ビジネスモデルの差別化」にも取り組んでいます。些細な部分にビジネスの種があると思いますし、3社が統合したことでチャンスも大きくなりました。

事業の輪が広がり、社内融和も進みました。ここからが本当の意味で、統合の成果を追求するフェーズに入っていくと思っています。