

— 小さくともきらりと光る地域密着型コンサルタント —

株式会社 サンポー



所在地：〒400-0111 山梨県甲斐市竜王新町2277-15 赤坂ソフトパーク
TEL : 055-230-6300
FAX : 055-230-6301
URL : http://www.sanpoh.com/
従業員：37名
設立：1975年
代表者：代表取締役 山寺 健二



社員一同社屋前にて



社屋外観

経営

当社は、有限会社サンポーコンサルタントとして、前身の個人会社を引き継ぐ形で山梨県甲府市に1975（昭和50）年設立されました。前身は測量業務・土地家屋調査士業務を中心とする会社でしたが、この法人への移行を期に社業の中心を建設コンサルタント業務に発展させました。この年、昭和50年4月土木設計コンサルタント会社が甲府市に3社同時オープンし、山梨県の建設コンサルタント史が始まりました。時あたかも土木の設計に関して時代のニーズは、建設コンサルタントへと大きく変わろうとしておりました。それから34年間、道路、橋梁等構造物の設計から河川、砂防、施工管理などへ少しずつ提供できる技術の領域を広げてまいりました。その間に会社の所在地も3回移り変わり、社屋や設備も少しずつ充実してきました。今では、山梨県内の社会基盤整備の中で、計画調査設計から維持管理まで土木構造物のライフサイクル広範にわたり、サービスを提供しています。

34年間の歴史の中で、大きな転機が2度ありました。1度目は、1982（昭和57）年の河口湖地方の災害復旧として行った、一般国道137号の道路および橋梁の設計業務でした。2度目は、1986（昭和61）年から、地域高規格道路である新山梨環状道路の事業に携わったことです。長い年月の中で、これらのことを契機に技術力が向上し、地域に密着した建設コンサルタントとして成長を続けています。

由来

社名「サンポー」の由来は、次のとおりです。
三峰：丹沢山系は神奈川、北アルプス山系は長野、富士山と南アルプス山系は山梨。3つの峰の裾野が広がる三県を広く活躍の場としたい、という創業の精神を表したものです。現在は創業時の精神に反し、山梨だけが活動の場となっています。これは、現在の会社規模（社員数37人）にとって顧客（発注者および県民）満足度を高めるための適正なフィールドであり、これ以上拡大する考えはありません。
三宝：この会社で働く人々を宝になぞらえたもの（総務、調査、技術）。
三方：公共事業の当事者である発注者・受注者だけでなく本当の顧客である国民の幸福につながらなければならないという意味で、発注者よし、受注者よし、国民よしという「三方よしの公共事業」を行っていく。

社是

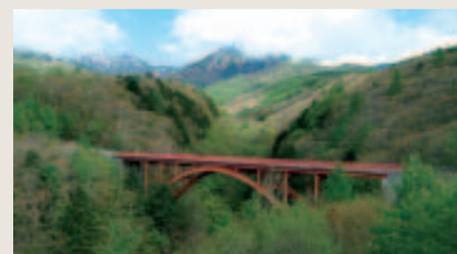
当社の社是は、「和 信：和をもって事にあたり、信を得る」です。「和」とは、仲間に対して、仕事のチャンスを与えてくれた人に対して、出来上がったものを使ってくれる人に対して、いつも優しく真摯な心を持ち続けること。「信」とは、精一杯の思いやりでやり遂げた仕事の軌跡は、やがて確かな信頼となって人と人とを結ぶ。当社は、「社内には和を、社外には信を。」の精神で、社是に「和 信」を掲げています。



新山梨環状道路 若草インターチェンジ



一般国道137号



補修設計を担当した東沢大橋



ソフトボール大会で優勝



富士山登山道整備

技術

当社は、公共構造物を新設するだけでなく、時代の変化に合わせて、土木構造物のアセットマネジメントに取り組み、橋梁、法面、ボックスカルバート、トンネル等の点検、維持補修に力を入れてまいりました。山梨県の職員、県内市町村の職員を対象とした橋梁点検講習会に講師を派遣したり、山梨県の橋梁点検、ボックスカルバートの点検、県内市町村の橋梁点検、橋梁長寿命化修繕計画策定の業務を行い、県内の土木構造物の保全に全力に取り組んでいます。山梨県の土木構造物の「お医者さん」のようになれるよう、日夜技術の研鑽に励み技術者の育成をしております。

理念

当社は、山梨県および県内市町村から頼りにされていることに「生き甲斐と誇り」を感じています。県民のためになる、そして発注者にも望まれる地域密着型コンサルタントとしてこれからも生きていきます。

経営理念は、「安全で潤いのある県民生活に資するために、地域社会にマッチした社会資本整備に寄与する。」であります。

地方自治体における地元経済活性化という政策目標のもと、業務内容を勘案しつつ大手コンサルタントを選択するか、地域密着型コンサルタントを選択するかは発注者の判断によります。当社は、県民や発注者の満足度を高めることにより、発注者に選択されるような技術力のあるコンサルタント企業になれるよう常に努力することが大切であると考えています。

「公共工事の品質確保の促進に関する法律」の下

でも、「小さくともきらりと光る地域密着型コンサルタント」として、成長していきます。

近年、プロポーザル方式、総合評価方式等の入札契約制度の変革によって、地域密着型コンサルタントがこれまで受注できた内容の業務を受注できないような危機的状況が生まれているなかで、・・・大手建設コンサルタントが地域密着型コンサルタントの仕事を手放すことは、地域経済発展という観点から本当にか？本当に顧客である発注者が望んでいることなのか？・・・などと悩み続ける今日この頃です。

地元経済活性化のために、新しい入札契約制度の評価内容では、地域特性の評価値を拡大して、地元に対する貢献度が高く、技術力のある地域密着型コンサルタントを活用する方策を望みます。そのためにも、不断の自己啓発により技術力を磨き、発注者が安心して任せられることのできる受皿となるよう努めています。

地方自治体が地域密着型コンサルタントを重用しようとするか、大手コンサルタントを重用しようとするかは、仕事の規模により異なると思います。その中で、お互いが切磋琢磨して受注機会を開拓していくしかありません。

それぞれの活躍の場における顧客（地域密着型コンサルタントにとっては県民、および地方自治体）の満足度を向上させていくことができる企業が生き残っていかないと考えています。

「顧客満足度の向上」すべてがこれに尽きます。

（文責：代表取締役 山寺健二）