



技術の結集。 通信・インフラの未来をつくる。

2025年6月

知的資産経営報告書

はじめに

当社は2023年6月の設立以来、「技術の結集。通信・インフラの未来をつくる。」というビジョンのもと、情報通信インフラの根幹を支える事業に邁進しております。

今日に至るまで、お客様、協力会社の皆様の多大なるご支援とご尽力に心より感謝申し上げます。

本報告書は、当社の事業を支える見えざる強み、すなわち「知的資産」に焦点を当て、その現状と将来に向けた価値創造の戦略を詳述するものでございます。

【本報告書の目的と位置づけ】

本報告書は、当社の持続的な成長を支える無形資産たる知的資産を明確化し、その活用状況と今後の戦略について、ステークホルダー各位にご理解を賜ることを目的としています。

特に、財務諸表には現れない、人とのつながりや信頼関係から生まれる知的資産こそが、当社の真の企業価値であり、未来を創造する原動力です。

この報告書を通じて、その真価を可視化し、未来に向けた成長性をご提示することにより、長期的な信頼関係の構築を期するものでございます。

代表取締役 高橋 善成

当社の概要

株式会社SKxTECH(エスケイ・クロステック)

本社

〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西2丁目19-9 フランセスビル1階

新潟事業所

〒951-8067 新潟市中央区本町通7番町1098-1 WORKWITH本町

電話:03-6892-2940 e-mail: info@skxtech.jp

URL: <https://skxtech.com/>

設備工事業 / 電気通信工事業 / 特殊コンクリート工事業

設立 2023年6月9日

法人番号 3011001155077

【取引銀行】 みずほ銀行 新潟支店



【本社】



【新潟事業所】

事業内容



01

LINEUP

鋼管圧入工事、
ダウンザホールハンマー併用工事、
パーカッション掘削

LINEUP

コンクリート柱・
鉄塔基礎の撤去・解体工事

02

03

LINEUP

地盤調査



当社は、主に設備工事業、電気通信工事業、特殊コンクリート工事業の工法選定、積算、施工管理業務を展開しております。

【営業品目】

携帯電話キャリアの屋外型基地局工事、撤去・移転工事

地上デジタル放送設備工事

屋内型基地局工事、データセンター構築、各種電源工事等の通信設備工事全般

地盤調査(SWS試験、ボーリング調査)

先端翼付鋼管を用いた杭工事

(鉄塔基礎、擁壁基礎、系統用蓄電池架台基礎等)

地中障害物撤去・杭抜き工事

コンクリート柱・鉄塔基礎の撤去・解体工事等

沿革

【前身の株式会社SKTからの事業承継経緯】

株式会社SKxTECHは、2023年6月に株式会社SKT(新潟市)の事業再編に伴い、その移動体通信工事事業を承継し設立されました。

SKTは、地盤改良・地盤調査への知見とスタートアップを上場に導いた経験を持つ代表者が率いる企業であり、その事業譲渡の経緯は、住宅向け地盤改良「W-ZERO工法」の開発・販売(福岡市の株式会社SGLと共同開発)に注力するため、通信インフラ部門を分離再編したことによります。

【SKT時代の主要な実績と現在の事業へのつながり】

前身のSKT時代を含め、当社代表は情報通信インフラを支える移動体通信工事業の営業に5年間従事し、スマートフォンの急増による通信トラフィックの増加や、次世代高速通信に対応する無線基地局の施工にかかわる地盤調査、基礎工事、建柱、外構等の土木領域および付帯工事、ビル局まですべてを、離島を含め全国対応してきました。

ピーク時の2020年には、KDDIの基地局をはじめ、施工が432局、完工高996百万円に上る実績を達成。

2022年には、携帯電話事業に参入した楽天モバイルの新局工事で全国185局、完工高283百万円の受注実績を挙げております。これらの実績と、安定した顧客基盤および協力施工会社との取引基盤が、SKxTECHに承継されております。

【SKxTECH設立後の主要なマイルストーン】

既存の顧客基盤を最大限に活用しつつ、楽天モバイル基地局整備の中止やKDDI基地局新設発注の大幅減といった市場の変化に対応するため、事業領域の多様化を推進しております。

特に、国策である「ワット・ビット連携」の核である系統用蓄電池システムの基礎工事やデータセンター構築工事への横展開を推進し、新たな収益の柱を育成しております。1期目、2期目と小規模ながら黒字を維持しております。

当社の事業を支える知的資産 / 事業を支える人的資産

代表取締役：高橋 善成

【経歴(多岐にわたる経験と専門分野への知見)】

1976年新潟県新発田市生まれ。

2003年明治学院大学法学部卒。

小沢一郎政治塾第14期。

20代:大学在学中(1996年～2001年)に共同通信社(編集局外信部)に勤務。

「ペルー日本大使公邸事件」、「2000年米国大統領選挙」など、数多くの国際報道の現場を後方から支える経験を通じて、高度な情報処理能力と瞬発力、市場動向への深い洞察力を培いました。

30代:(2006年～2011年)には初当選間もない民主党衆議院議員の事務所に勤務。

起業家、製造業経営者が多い新潟県燕市を拠点に、田中角栄、近藤元次など有力政治家を輩出した地域で、政治的バックグラウンドをリサーチした上で、ゼロベースからの支持基盤構築と戦略立案に関与。政界での幅広い活動経験とネットワークを築きました。

以降、外資系損保会社、海運仲立業(自営)を経て

40代:2019年1月に株式会社SKT(新潟市)の創業メンバーとして入社。

SKTでは通信工事部門責任者を務め、地方発のスタートアップ企業が携帯電話屋外型基地局の特殊工事において一定の国内シェアを獲得するまでの成長過程で中核的な事業推進に深く関与してまいりました。

特に、地盤改良や地盤調査への知見は、当社の根幹である基礎工事における深い専門性の源泉となっております。

愛読書は山崎豊子「不毛地帯」。

異業種へのキャリアチェンジを経験する中で、登場人物の不屈の精神と困難な状況を切り開く戦略性を参考にする場面も多く、新たな挑戦への原動力となりました。



【強み(情報収集力、現場での問題解決力、提案力、協業体制構築力)】

共同通信社外信部での経験と衆議院議員秘書時代に培った広範な情報収集・分析力は、市場動向の把握や事業戦略の立案に活かされております。

前身の株式会社SKTで手掛けた約1000局を超える携帯電話キャリア基地局工事での豊富な経験は、難工事掘削ノウハウや予期せぬ問題に対する迅速な解決力に直結し、顧客への具体的な提案力として発揮されます。

また、多様な業界経験、競合他社との協業関係を構築するなど、円滑な事業推進を可能にする強力なリーダーシップと協業体制構築力も有しております。

【主要実績】

株式会社SKTにおいて通信工事部門責任者を4年6カ月務め、ピーク時の2020年には、KDDI(au)基地局の施工を全国で432局、完工高996百万円に上る実績を達成。

楽天モバイルの携帯電話事業参入時には基地局の設計織り込み・工法提案を行い、2022年には全国185局、完工高283百万円の受注実績を挙げました。

東北から九州まで商圈を拡大し、通信エンジニアリング大手の各拠点を網羅的に訪問するなど、その営業力と行動力で事業を成長させました。

取締役：宇都宮 優子

【経歴】

1976年大阪府寝屋川市生まれ。2000年大阪音楽大学作曲学科卒。

小沢一郎政治塾第14期。

音楽業界にて「真白リョウ」名義で作曲家として活動。

フジテレビのドラマ「曲がり角の彼女」主題歌を手掛け、EXILEの

『SUMMER TIME LOVE』ではアルバムでダブルミリオンとなるなど、実績を築きました。

2008年には音楽制作会社の社長に就任し、経営経験も有しております。

また、小沢一郎政治塾第14期を修了し、2017年と2021年には衆議院選挙に出馬。

困難な状況下でも大胆な決断と挑戦をいとわない、強い精神力と対応力を示しました。

【強み】

人材育成と組織マネジメント:

かねてより外部での人材育成および組織マネジメントに取り組んでおり、当社でも今後の組織全体の能力向上と活性化の推進を期待しております。

クリエイティブな発想と事業戦略への応用:

音楽業界で培った独自の着想力は、事業戦略やマーケティングにおいて既存の枠にとらわれない柔軟なアプローチを可能にします。

幅広い人的ネットワークと協業推進力:

実業界から政治家に至る広範なネットワークは、新規案件の創出や事業連携、営業施策において大きな強みとなります。

【代表取締役とのシナジー】

代表取締役・高橋の現場起点の実行力と、宇都宮の柔軟な発想・幅広いネットワーク、そしてマネジメントが融合することで、多角的で革新的な事業推進を可能にします。



事業を支える組織資産

強固な顧客基盤とリレーションシップ

～主要顧客(建設コンサルタント、大手通信エンジニアリング会社、鉄道系、電力系サブコン等約25社)との関係性～

主要顧客は元請約25社、一次会社102社、担当者402名に及び、全国系大手通信エンジニアリング会社、建設コンサルタント、電力系サブコンなどが含まれます。

具体的には、エクシオグループ株式会社、株式会社きんでん、サンワコムシスエンジニアリング株式会社、日本電設工業株式会社、藤本電業株式会社、名鉄EIエンジニア株式会社などの業界の主要プレイヤーとの関係性を築いております。

これらの顧客との関係は、前身のSKT時代から継続しており、安定した営業基盤となっております。

既存顧客ネットワークを活用した横展開戦略

長年培ってきた既存顧客との関係性を最大限に活用し、通信工事で築いた実績を基盤に、系統用蓄電池システムの基礎工事やデータセンター工事といった新規事業領域への横展開を推進しております。具体的な案件の提案、施工も開始しており、新規市場への参入障壁を低減し、効率的な事業拡大を目指します。

効率的なビジネスモデルと協力会社ネットワーク

～ファブレス型建設・インフラ工事業～

当社は、工法選定、積算、施工管理といった高付加価値なコア業務に特化し、実際の施工は協力会社に委託。

請負金額の10%を当社が手数料として受領するファブレス型建設・インフラ工事業のビジネスモデルを採用しております。これにより、自社での大規模な設備投資や多数の施工人員を直接抱えることなく、柔軟かつ効率的な事業運営を実現しております。

強みを持つ協力会社4社との連携体制

当社は、全国各地で強みを持つ主要協力会社と連携しております。

関東、東海・北陸、近畿、九州を主要な事業エリアとし、以下の専門分野において密接に協力しています。

携帯電話基地局、杭工事、一般電気工事・土木工事に強みを持つ企業（関東・東海・近畿）

建柱工事、土木、鋼構造物工事、電気通信工事の総合力に優れた企業（近畿・関東）

各種工事地盤改良・杭工事の技術に特化し、全国対応可能な企業（近畿・東海・北陸）

ダウンザホールハンマー工法やマルチドリル工法など掘削技術に優れた企業（九州・中四国）

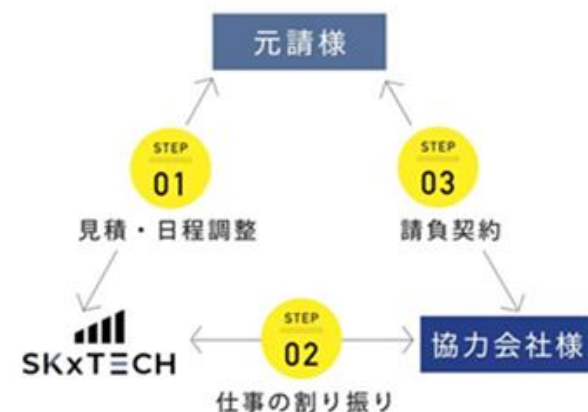
これら協力会社とのネットワークにより、全国各地での多様な案件に高品質かつ迅速に対応できる体制を構築しております。

【従業員採用計画】

経営陣の異色キャリアと、現場で培われた職人集団の深い専門知識がフラットに意思疎通できる環境は、当社の革新性と実行力の源泉です。

現在の体制は代表者・取締役のみですが、今後の事業拡大に向けて、営業体制強化を計画しております。

3期目以降、営業担当(正社員)1名の増員を予定し、さらに、外注としてインサイドセールス(5名体制を想定)を活用し、既存顧客からの案件掘り起こしや新規顧客獲得に注力する予定でございます。



今後の建設業許可取得計画

今後は、1件当たりの受注金額が大きくなることを見越し、建設業許可(国土交通大臣許可)の取得を目指します。これにより、さらに大規模な案件の受注が可能となり、事業のスケールアップを加速させるものでございます。

知的財産権等の取得状況

現状、特筆すべき知的財産権の取得状況はございませんが、主要採用工法である「礎工法」「暁工法」(株式会社SGL)は国土交通大臣認定杭工法であり、その技術的優位性は確立されております。

企業文化と組織風土

SKxTECHは、未だ創業間もない若い会社ですが、通信・インフラ工事の実績を多数挙げており、代表者と取締役の多様なバックグラウンドが融合することで現場起点の実行力と柔軟な発想が共存する、独自の企業文化を醸成しております。

変化を恐れず、常に新しい挑戦を奨励するオープンな組織風土を目指します。



事業を支える関係資産

上流工程から関与する「提案型施工体制」

当社の最大の強みの一つは、お客様の上流工程、すなわち設計段階から工法選定に関与できる「提案型施工体制」を構築している点です。これにより、お客様の課題に対して最適な工法を提案し、早期の段階で案件を受注することが可能となっております。

建設コンサルタントや大手エンジニアリング会社とのネットワーク

建設コンサルタントや大手通信エンジニアリング会社とのネットワークを構築しており、設計織り込みを可能にする重要な関係資産となっております。

技術的信頼性とノウハウの蓄積

au・SoftBank・楽天での1,000局超の特殊施工実績

前身のSKT時代を含め、au・SoftBank・楽天等の屋外型基地局において、全国で1,000局を超える特殊施工実績を有しております。これは、移動体通信工事における当社の技術力とノウハウが業界でも屈指であることを裏付けております。

成長戦略と将来の価値創造

1. 市場環境と当社の立ち位置

携帯電話キャリア工事市場(1兆円規模)の状況

携帯キャリア各社(NTTドコモ、KDDI、Softbank)の年間設備投資額は合計1兆円規模で推移しており、当社が強固な顧客基盤を持つ基地局向けエンジニアリングは、全国大手3社(コムシス、エクシオ、ミライト・ワン)が約70%のシェアを占める安定した市場でございます。

基地局の新設は減少傾向にあるものの、当社は特にエクシオグループの案件が多く、基地局施工の受注基盤は強固です。

2.再生可能エネルギー・系統用蓄電池システム市場

2030年までに8兆円市場見込みのポテンシャル

系統用蓄電池システムは、再生可能エネルギーの出力制御対策として、ここ1～2年で導入が急拡大している分野でございます。市場規模は2030年に8兆円到達の予測もあり、長期的な成長性が非常に高い市場と見込まれております。

国策として補助金・助成制度の対象となり、地方自治体も支援に積極的です。

当社は通信分野の既存顧客からの横展開で参入しやすいポジションにございます。

3.データセンター構築市場の成長性

DXの進展やAIの普及に伴い、データセンターの需要は世界的に拡大しており、その構築案件も増加の一途をたどっております。データセンター工事は、当社の通信工事での実績が活かせる分野であり、新たな収益の柱として期待されます。

競合優位性(地盤・基礎技術知見、他社比較優位性)

長年の実績と経験から得られた地盤・土質への卓越した知見と基礎設計提案力、全工程・全国対応可能な施工ネットワークは、当社の強力な競合優位性でございます。施工予定地の調査に先立ち、これまでの施工で蓄積したデータに、公的機関から公表されている地形図・航空写真・ボーリングデータを組み合わせて考察することも可能です。主要な調査方法としてボーリング調査やスウェーデン式サウンディング試験を実施しており、確実性の高い工法提案を可能にしております。

【施工事例の詳細は<https://skxtech.com/works/>にてご覧いただけます】



比較項目	SKxTECH	K社	B社
	送電も含めたワットピット連携領域	通信工事が主力	
主たる事業・専門性	通信・インフラ分野における電気通信工事の工法選定・積算・施工管理を専門とする。地盤改良事業がルーツであることから土木領域と地盤の知見、設計初期段階での工法提案と、発注者利益の最適化が強み。	通信基地局工事全般(用地交渉～保守まで一気通貫)、総合土木工事(メガソーラー基礎等も含む)、建築設計。	電気・電気通信工事全般(全国ワンストップ)、ICT活用(通信建設テック®)、IoT・再エネ等広範な分野。
提案・関与フェーズ	基礎設計の最上流(建設コンサルタントの工法選定・設計段階)から関与。地盤調査前の初期提案も可能。	プロジェクト全体(用地交渉～保守)の企画・設計・施工・保守の全フェーズに関与。基礎はプロジェクトの一環として設計・施工。	コンサルティング・企画から保守までワンストップ。プロジェクト全体の効率化を重視した提案。
技術的コアコンピタンス	地盤改良由来の深い地盤知見、特殊基礎工法の技術力、習熟度の高い現場人材。全国の地盤特性を踏まえた最適ソリューション提案力。	通信基地局建設に関する一気通貫のプロジェクト遂行能力、自社設計・申請能力、多様な土木工事への対応力。	「通信建設テック®」による業務効率化・コスト削減(習熟度が低い人材でも遠隔で指示)、全国規模の施工・保守ネットワーク、広範な技術領域への対応力。
事業エリア	全国 (東北・関東・東海・北陸・近畿・九州)	東北・関東	全国
事業モデル/体制	製造業におけるファブレスメーカー的な体制。技術提案と高品質な施工管理に特化。全国の専門協力会社4社との連携で施工。撤去・解体も可能。	設計から施工、保守までを自社および関連体制で完遂する総合力。	全国1,040名体制の自社グループネットワークを活用した広域・大量施工、保守体制。
顧客への主な訴求ポイント	高難易度な地盤・基礎課題の専門的解決、発注者利益の最適化、特殊技術による高品質・安全性。必要に応じて全工程のワンストップ対応が可能。現場の対応力はB社より高い。	通信インフラ建設プロジェクト全体のワンストップ対応による品質・スピード・利便性。	プロジェクト全体の効率化・コスト削減、工期短縮、全国一括対応の利便性、多様なニーズへの対応。

中長期的な事業戦略

「今」(携帯電話キャリア工事)と「未来」(再エネ、系統用蓄電池システム)を取りに行く

当社の事業戦略は、年間1兆円規模の安定市場である携帯電話キャリア工事で足場を築きつつ、2030年には8兆円規模に成長する再生可能エネルギー・系統用蓄電池システム基礎工事、そしてデータセンター構築案件という、将来の巨大市場への横展開を加速させることとございます。

これにより、短期的な収益安定性と中長期的な成長の両立を目指します。

通信工事で培った地盤・基礎技術の横展開によるオーガニックな成長

これまで携帯電話キャリア工事で培ってきた地盤・基礎技術のノウハウと、既存顧客との強固なリレーションを最大限に活用し、系統用蓄電池やデータセンターといった成長分野へのオーガニックな事業拡大を図ります。

施工だけでなく鋼管杭の卸販売にも注力することで、施工＋部材販売の収益構造を構築し、着実な案件化とスケール性のある収益モデルを両立してまいります。

具体的成長シナリオ(3期目から6期目までの目標、月1件の系統用蓄電池施工目標など)

2期目において、発注者の基地局整備計画に左右されるという課題を経験いたしました。3期目から6期目までの成長シナリオは、現在の市場環境が急激に変化しないことを前提とし、当社の強みである「通信工事で培った地盤・基礎技術の横展開」と、計画的な営業体制の強化によるオーガニックな成長を中心として試算したものです。

3期目は、新規営業体制の構築により、系統用蓄電池システム工事では月1件施工(完工高:年間1.6億円)を目標とし、既存の基地局工事(完工高:年間約0.8億円～程度)と合わせ、年間2,600万円の売上(=粗利)規模をめざします。

	3期目 通期 (12ヶ月) (低位ケース)	4期目 年間見通し (アップサイド)	5期目 年間見通し (アップサイド)	6期目 年間見通し (アップサイド)	備考
基地局工事					
着工数 (件)	50	70	80	100	4期目以降、営業力強化で増加想定
総完工高 (円)	87,500,000	122,500,000	140,000,000	175,000,000	単価175万円/件想定
系統用蓄電池システム基礎工事					
受注数 (件)	16	36	60	60	4期目:月3件、5期目:月5件、6期目:月5件ペース想定
総完工高 (円)	160,000,000	360,000,000	600,000,000	600,000,000	単価1,000万円/件想定
撤去・杭抜き工事					
件数 (件)	2	8	10	10	4期目以降、営業力強化で増加想定 (6期目は5期目並みと仮定)
総完工高 (円)	15,000,000	60,000,000	75,000,000	75,000,000	単価750万円/件想定
全体					
総完工高 合計 (円)	262,500,000	542,500,000	815,000,000	850,000,000	
SKxTECH 売上 (総完工高の10%) (円)	26,250,000	54,250,000	81,500,000	85,000,000	(A)
SKxTECH 売上原価 (円) (想定)	1,391,250	2,875,250	4,319,500	4,505,000	(B) = (A) × 5.3% (2期目P/L 参考)
SKxTECH 売上総利益 (円) (想定)	24,858,750	51,374,750	77,180,500	80,495,000	(C) = (A) - (B)
SKxTECH 販売管理費 (円) (想定)	14,957,020	27,517,507	28,077,994	34,638,481	販管費。4・5期目:固定約271.5万円+変動(その他支出25-50%増)+増員(計3名体制)1200万円。6期目:固定約271.5万円+変動(その他支出75%
SKxTECH 営業利益 (円) (想定)	9,901,730	23,857,243	49,102,506	45,856,519	(E) = (C) - (D)

財務状況と成長のための課題

1期目(2024年5月期)は売上高11,317,460円に対し、営業利益292,759円の黒字。

2期目(2025年5月期見込み)も売上高5,596,800円に対し、営業利益682,031円と、小規模ながら黒字を達成しております。

現在の資金課題が成長のボトルネック

少資本での創業のため、資金面・財務基盤の強化が喫緊の課題であります。

資金課題が、事業を本格的にスケールさせる上で最大のボトルネックです。

資金調達の必要性和用途

営業体制強化:フィールドセールス1名、インサイドセールス5名など。

事業のスケールアップには運転資金の確保が不可欠です。

調達した資金は、主に営業体制の強化(フィールドセールス1名に加え、インサイドセールス5名体制の構築など)に充当し、積極的な営業活動を展開いたします。

インサイドセールスについて、当面は外注を想定しております。

現在、4ヶ月分の運転資金調達を希望しております。

資金調達の実現した場合の事業スケールアップの可能性

今回の資金調達により営業体制を強化することで、早期に前身SKT時代の2020年水準である完成工事高10億円超(1,096,443,383円)の達成も現実的であると考えております。

携帯電話キャリア工事という安定した市場を足元に持ちながら、巨大な成長市場である再エネ・系統用蓄電池システム市場を攻める戦略により、資金調達の実現すれば、事業のスケールが加速し、更なる成長が期待できるものでございます。

内部統制と経営管理体制について

当社は、少数精鋭の経営体制ながら、顧問契約を依頼している税理士法人との連携を密にし、会計処理の適正性、透明性の高い経営をめざします。資金使途、事業進捗、業績については随時確認し、迅速な意思決定を行う体制を構築しております。

事業上のリスクとその対応策

市場変動

携帯電話キャリア工事の発注量減少など、市場環境の変化は常に存在いたします。実際、2期目において、発注者の基地局整備計画に左右されるという課題を経験いたしました。これに対し、以下の戦略でリスク分散と収益の多角化を図ります。

【高単価市場への参入】

受注単価レンジが高い系統用蓄電池システム市場、ワットビット連携市場へ積極的に参入します。これらの市場は、国策としても推進されており、長期的成長が見込まれます。

【既存顧客への営業横展開】

新市場への参入は、既存の顧客基盤を最大限に活用した営業横展開により、早期に軌道に乗せられる見込みです。

通信工事で確立した地盤・基礎技術のノウハウをこれらの分野に応用することで、スムーズな事業拡大を目指します。

施工体制・稼働状況

施工を協力会社に依存するビジネスモデルのため、協力会社の品質や稼働状況が事業に影響を及ぼす可能性がございます。

当社は、上流工程での案件グリップと、協力会社との強固なリレーションシップを維持し、施工管理基準を通じて品質と納期を確保しております。

資金繰り

少資本での創業ゆえの資金繰り課題をクリアにするべく、資金調達を最優先課題として取り組んでおります。

これにより、安定的な事業運営基盤を確立し、機会損失を最小限に抑制することを今期の最優先事項といたします。

おわりに 株主・関係者の皆様へのメッセージ

株式会社SKxTECHは、単なる建設工事会社に留まらず、通信インフラ、そして未来のエネルギーインフラを支える技術集団として、社会に新たな価値を創造していくことをめざします。

当社の真の強みは、財務諸表には現れない、経営陣の経験と知見、組織が現場で培ったノウハウ、お客様や協力会社との間で築き上げてきた人的つながり(知的資産)にあります。

これらの知的資産を最大限に活用し、持続的な成長を実現してまいります。

今後の展望

資金調達による経営基盤の強化と、成長分野への積極的な投資により、3期目以降は更なる事業スケールと建設業許可(国土交通大臣許可)取得に必要な資本強化をめざします。

通信分野での実績をベースに、公共インフラ・再エネ分野へ確実に横展開し、長期成長市場(系統用蓄電池)と短期着工需要(通信インフラ)の両軸を押さえる構造を確立してまいります。

この成長戦略にご期待いただき、ぜひ当社の未来にご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

資料・施工事例

携帯電話基地局



地上デジタル放送共聴設備



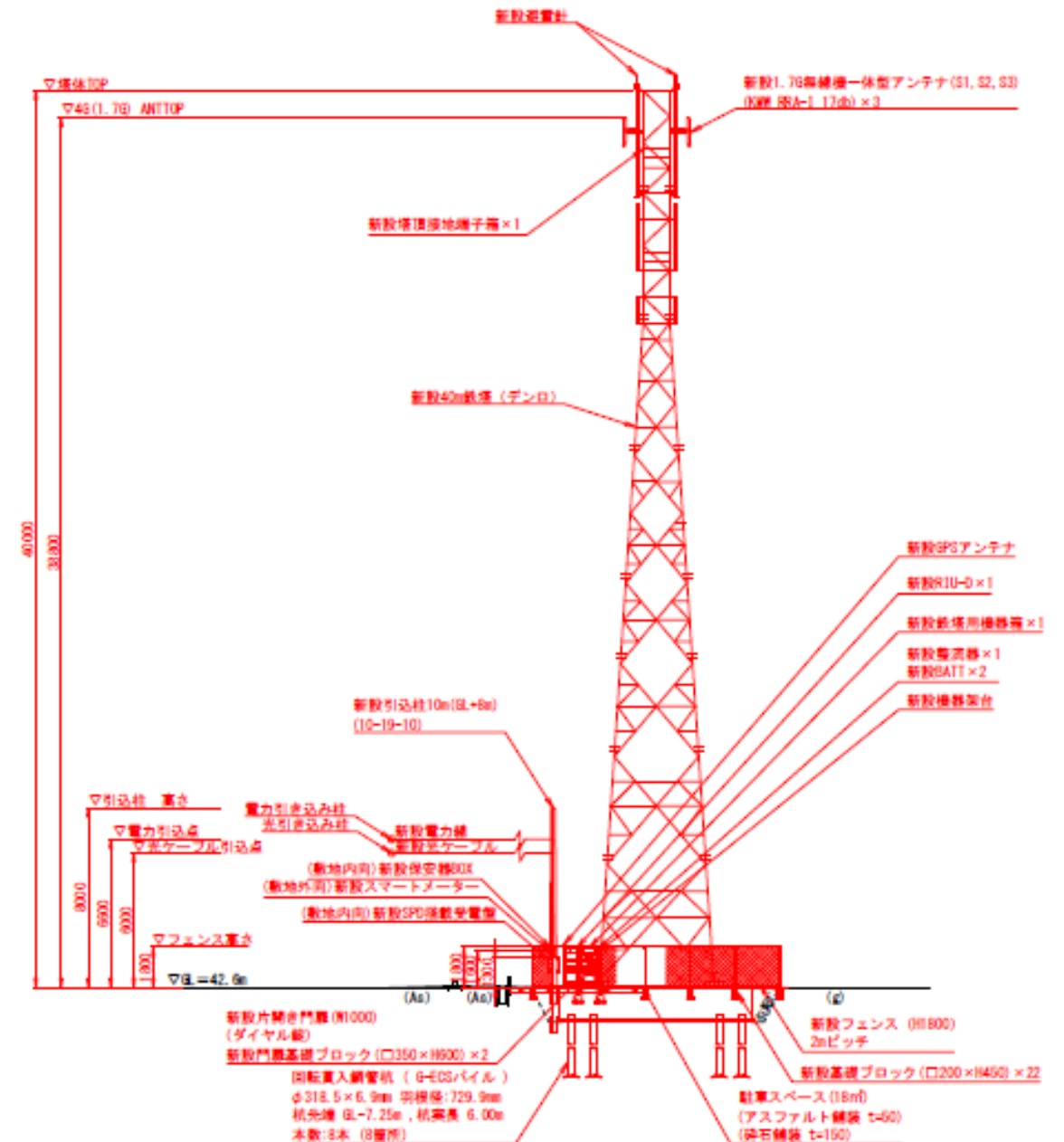
回転貫入鋼管杭を用いた 系統用蓄電池システムの基礎

系統用蓄電池は、電力系統や再生可能エネルギー発電所などに直接接続されている蓄電池のことで、電力需給のバランス調整や再生可能エネルギーの導入促進などに利用されています。

太陽光発電などでつくられた電気や卸電力市場から購入した電気を「蓄電」したり、その逆に貯めた電気を「放電」して電力系統を通じて卸電力市場に売電することのできるシステムです。



回転貫入鋼管杭 鉄塔基礎 施工事例



携帯電話基地局 基礎杭撤去事例

携帯電話基地局（20mコンクリート柱）の基礎杭撤去です。

