

新社長に聞く



日鉄物産システム建築 宇野 智氏

▽宇野智（うの・さとし）氏
=90年信州大院修了、住友金属工業入社、07年住金システム建築発足に伴い転籍、18年取締役営業センター長、20年取締役業務センター長（現企画管理センター長）、23年常務取締役。趣味はゴルフ、読書、スポーツ観戦、映画鑑賞。好きな言葉は「幸運の女神には前髪しかない」。65年6月25日生まれ、神奈川県出身。

日鉄物産システム建築は4月1日付で宇野智氏が社長に就任した。宇野社長に就任からこれまで振り返っての感想や事業環境認識、今後の事業方針などについて聞いた。

——まず就任から現状までの感想を。

「1990年の入社以来、現在に至るまでの約35年間システム建築一筋で携わってきた。社長として大役を拝命し、大変光栄であるとともに、その責任の重さを日々感じている。5~7月に開催している。

——事業環境をどうみますか。

「鐵骨需要は年間50

0万tから360万tに落

ち込み、われわれの事業

領域の鐵骨造の平屋建

て、2階建ての建物の着

工床面積は2016年度

以降三分の二に縮小し、

さらに、建設コストの高

騰や人手不足により事業

を改めて肌で感じた。

——特に人手不足の中、解決策としてシステム建築を評価、期待いただいていることがありますがあなた、励みに感じた

——事業環境をどうみますか。

「鐵骨需要は年間500万tから360万tに落ち込み、われわれの事業領域の鐵骨造の平屋建

て、2階建ての建物の着工床面積は2016年度以降三分の二に縮小し、さらに、建設コストの高騰や人手不足により事業

を改めて肌で感じた。

——事業環境をどうみますか。

「鐵骨需要は年間500万tから360万tに落ち込み、われわれの事業領域の鐵骨造の平屋建

て、2階建ての建物の着工床面積は2016年度以降三分の二に縮小し、さらに、建設コストの高騰や人手不足により事業

用途拡大で数量伸ばす

——当社は鐵をつかった建築のパッケージ商品を扱うメーカー。

——現状の課題を挙げると。

「第一の課題は数量の伸び悩みだ。持続的な成長に向け、数量拡大にこだわりつつ稼働率の平準化を図る必要がある。第二に挙げられるのは世代交代だ。この5年で約20人

人が再雇用延長を迎える予定で、ベテランを頼りにしている分、若手がな

ど組織ごとに研修を受けける制度などを設け、育成に努めている」

——業務効率化への取り組みは。

「24年から3カ年計画でDX投資を行つてお

り、まず世代交代を見据えて、専門性を高めながら、新卒、中途採用を含め注力している。第三にファ

ーマンエラーの防止や

業務効率化を推進し、品質向上につなげていく」

——今後の方針は。

「数量を増やす必要があると認識している。事

業領域の鐵骨造の平屋・2階建てでの当社のシェアは3%程度。今後は用途拡大によって同じ事業領域で数量を伸ばすほか、従来の事業領域から他に拡大することで数量を伸ばすことに努めた

い。そのため新商品開発や業務効率化に一段と注力する」(隈元 康介)