日鉄物産システム建築

事業の現状と展望

システム建築事業を展開する日鉄物産システム建築は低コスト・短工期・高品質というシステム建築の特長を生かしながら事業を展開。きめ細かな営業でその存在感を着実に高めてきた。生井敏夫社長に事業の現状と展望を聞いた。

（村上　倫）

生井　敏夫社長に聞く

「〝地域密着営業〟で着実に成長」

――まずは2019年度の振り返りからお聞きしたい。

「受注高200億円、売上高210億円といずれも前年比約90％となった。ハイテンションボルトの調達問題を起因とする工程の調整や建設業全般の人手不足の影響で、建設の全体工程が後ろにずれたことが響いた。地域別では中部支店が大型案件の受注などで過去最高の受注実績となったが、18年度好調だった関西支店は案件のずれもあり19年度は苦戦した。全体の受注高の3分の1を占める関東地区は前年とほぼ同水準となった」

――新型コロナウイルスの影響は。

「既受注案件の中止・延期を心配していたが、ほとんど影響を受けていない。工場・倉庫分野が売り上げの9割を占めるが、コロナ禍を受けて特に物流機能の持つ重要性が一層意識されたと考えられる。新規投資に逡巡する局面だが、産業構造のシフトを背景とした新たな需要分野も見えてくるはずで、工場などの投資にもつながってくるだろう。ただ、毎年開催している販売ネットワーク『日鉄物産システム建築会』の総会は残念ながら中止とした。総会で報告予定の内容はメールマガジンで会員各社へ配信している。秋の小規模・地域密着型の研修会をより充実させた形で行うべく準備に入っている」

――需要環境をどう捉えますか。

「コロナ禍を受けて、われわれが建設業であること、国内全体を営業対象としていること、工場・倉庫分野をメインターゲットとしていることに改めて恵まれていると感じた。倉庫は大型物流倉庫のみならず地域の小規模なデポ的な施設も増えてくるだろう。老朽化している施設も多く更新需要も見込めるほか、BCPの観点から工場・倉庫の分散化の動きも出ている。需要は底堅いと捉えている」

――そのような環境下、どのような戦略を。

「創立10年に当たる2017年に『NEXT10』ビジョンを策定し、2026年度に売上高300億円規模の企業へ成長する目標を掲げた。社内や協力会社の体制整備を前提として毎年10億円ずつ、地に足をつけた着実な成長を目指している。このビジョンに基づき、20年度の計画は受注高250億円、売上高240億円とした。いずれも過去最高となるがここまでは順調で、特に東北は大型物流施設の受注も重なり非常に好調だ」

「当社の強みは地域に密着して案件を一つひとつ丁寧に追いかけていくこと。この強みを生かして事業を進めていけば建主などの認知度も高まってくる。近年ではシステム建築指定での物件も増え、ホームページからの問い合わせ件数も増加傾向にある。システム建築の活躍できる場はまだ広がっていくだろう。われわれはまだ成長過程にあると認識しており、システム建築の持つ『早い』『安い』『信頼できる品質』という特長を突き詰めた商品開発や営業活動を続け、物件ごとの最適なソリューションを提案していくことで勝ち残っていきたい」

――新商品開発では新たなシステム建築商品を展開しています。

「特長を磨くにはシステム建築の持つ『規格性』の適用範囲拡大がカギと捉えている。従来、規格型の『ティオ』と自由設計型の『トレオ』の商品メニューを持っているが『トレオ』の領域にあったものを『ティオ』に近づけ競争力を持たせる、いわば『ティオ』の延長線上に吸着されるようなカテゴリーを作ろうと考えた。ここに当社のシステム建築製品の強みである基礎システムのバリエーションを加え、規格型システム建築『SUMI SYS NEO』が生まれた。18年度から3カ年計画で開発を進め、平屋に加え2階建てをラインアップに加えた。今秋には柱コラムの両方向ラーメン形式をリリースし最終形となる。今年度は40棟の販売を目指しているが、すでに20棟以上の受注が見えており好調だ」

――課題は。

「思いもかけないコロナ禍に直面し、本社や支店では全く準備もしてこなかった在宅勤務も実行した。一方で、全国の工事現場は緊急事態宣言中も含めほとんどが稼働し続け、社員の中でも感染リスクの程度に差が生じ心苦しく感じた。安全に、リスクを排除して工程通りに現場を動かすことを大前提に、現場管理者以外はどこにいても業務可能な体制を目指してソフト・ハード両面での働き方改革の検討をスタートした。サテライトオフィスなども視野に入れつつ、早急に体制を整えていきたい」

「新システム建築」好調、今期40棟に照準