

建築費高騰や工期の長期化を背景に、一からの独自開発による物流施設展開のハードルが上がる中、規格化された部材を現場で組み立てスピーディーな施工を実現するシステム建築の注目度が高まっている。各社の最新動向に加え、今回、工場の中にお邪魔して品質の裏側にもスポットを当てる。

# プロジェクト営業を推進

## 大型化など環境変化に対応

### 日鉄物産システム建築

日鉄物産システム建築 変化を踏まえ、全国の重点案件を対象に営業を行う組織として設置した。具体的には、①大型案件・重点案件に対する初期段階からの営業対応②建築主・大手ゼネコン・エンジニアリング会社との関係構築③各ブロックの連携による案件推進④案件情報の早期把握と社内共有⑤日本製鉄グループとの連携による総合力の活用

長。同チームが先行して顧客と接点を持ち、東日本・中日本・西日本の各地域ブロックと連携して、受注・施入つなげ体制を整えている。

受注実績は26年度に前年度比約1.7倍の36億円、販売実績は同約2.5倍の15億円に拡大、26年度はそれぞれ50億円、25億円を目標に掲げる。

同社の30年度までの5カ年中期経営計画では、販売床面積を現状から約1.5倍の55万平方メートルの目標で、「プロジェクト営業チーム」として目標達成に貢献すべく、活動を強化していく」（鶴田取締役）。

同チーム設置は2023年。近年、建築主・大手ゼネコン・エンジニアリング会社からの案件では規模の大型化、用途の多様化、求められる品質の高度化が進み、従来の地域単位の営業活動のみでは対応し切れないケースが増加。こうした環境

#### 意思決定初期段階で提案へ

「特に大型案件では意思決定の初期段階で、情報収集や提案活動が重要となる」と鶴田貴也取締役営業管理センター

#### 社内グループでの連携強化

同社システム建築では平屋専用規格型の「T10（ティオ）」、2階建てが可能な規格進化型の「NEO（ネオ）」、自由設計型の「TREETO（トレオ）」の3商品を展開。危険物倉庫では「T10」の3商品を展開。危険物倉庫では「TREETO」の3商品を展開。危険物倉庫では「TREETO」の3商品を展開。

「NEO（ネオ）」、自由設計型の「TREETO（トレオ）」の3商品を展開。危険物倉庫では「TREETO」の3商品を展開。危険物倉庫では「TREETO」の3商品を展開。

「特に大型案件では意思決定の初期段階で、情報収集や提案活動が重要となる」と鶴田貴也取締役営業管理センター

# システム建築 注目の理由



活動強化に資する営業活動の展開（写真は愛知県碧南市の約1万1000㎡の大型工場）

「NEO（ネオ）」、自由設計型の「TREETO（トレオ）」の3商品を展開。危険物倉庫では「TREETO」の3商品を展開。危険物倉庫では「TREETO」の3商品を展開。

に広がる。

今後、受注・販売をさらに伸ばしていくためには「プロジェクト営業チーム単独で案件を完結させるのではなく、各ブロックの営業・工事部門、さらに日本製鉄グループ一体となった活動をより一層強化していくことが重要」と鶴田取締役は語る。

建築業界の人手不足が引き続き課題となる中、案件情報を早期に社内共有し、各ブロックと役割分担、連携ルールを明確化することが不可欠。また日本製鉄グループとは現在、3カ月に1度の連携強化会議と日頃の意思疎通を通じ、案件情報の共有や顧客動向の確認、協業可能性の検討を進めている。グループの幅広い顧客網、建材分野の知見・商品力、日鉄物産システム建築が持つシステム建築技術・施工対応力を組み合わせ、建築主・大手ゼネコン・エンジニアリング会社への提案力向上につなげる。

「プロジェクト営業チームは、全国の案件情報をつなぎ、重点案件を確実に形にしていけるための推進役だ。地域営業・グループ各社と連携を深めつつ、当社システム建築事業のさらなる発展に貢献していく」（鶴田取締役）。（矢田 健一郎）