日鉄物産システム建築の事業戦略

生井 敏夫社長に聞く

低コスト・短工期武器に受注拡大

協力会社と連携深化、製品信頼感さらに醸成

日鉄物産システム建築は2022年度の受注高318億円、売上高261億円と過去最高を更新した。生井敏夫社長に事業の現状と展望を聞いた。（村上 倫）

――昨年度は創立15周年と節目の年に好業績を収めました。

「販売は目標としていたライン。受注は初めて300億円の大台に乗せることができたが単価上昇に加え中部支店での過去最大級の物件受注が寄与した。地域的には中部のほか中国、九州で過去最高の受注となったが首都圏と関西は思うように受注ができていない」

――需要環境認識は。

「当社の受注構成は工場・倉庫が約9割を占める。足元では地域特性もあるが全般的には工場関連の受注棟数・床面積が倉庫向けを上回っている。新規事業分野への投資や生産能力拡大などの従来型にとどまらず、懸念される人手不足への対策としての省力化投資も続いていくと予測される。一方、倉庫は『物流の2024年問題』対策としての投資は一巡した感はあるが、建て替え需要は今後も継続していくだろう」

――かかる環境下で今期はどのように事業展開を。

「23年度目標は受注高280億円、売上高300億円だが、売上げについては現時点の受注残をベースにすると到達できるとみている。建設業界における人手不足が顕在化し、その効果的な解決手法として〝システム建築〟への期待が確実に高まってきている。今年は全国12会場で『日鉄物産システム建築会』の総会を開催したが、会員各社の期待をひしひしと感じた。また、建築費の高騰で低コスト・短工期・高品質な建築物を実現する手法として〝システム建築〟が選択肢に入るほど認知度が高まっており、施主から〝システム建築〟を検討対象とするよう指示があるとも聞く」

「5年をかけて開発した規格進化型商品『スミシスネオ』の完成により、従来の『ティオ』『トレオ』と合わせ『スミシスシリーズ』の商品群が出そろったことになる。特長である基礎システムも条件に合わせた6種類に増え適用領域も格段に広がり、2階建てかつ2階床荷重1・5㌧／平方㍍まで対応可能になった。従来、対応の難しかった多雪地域の物件にも広く適用可能となり、日本海側の受注拡大に寄与している。『ネオ』の累計受注実績は10０棟を超え、半分以上を2階建てが占めている」

「また、拡大する冷凍冷蔵倉庫需要にも対応可能で、従来の技術を応用して入口の床を高床式にする『プラットフォーム型』にできるようになった。今後もニーズに応じた改善・改良は継続していくが、開発フェーズは基本的に終了し商品がどう評価されどう活用していただくかのフェーズに入ったと認識している。お客さまの信頼や期待が高まる中、ファブレスで事業を展開する当社は協力会社との連携がより重要になる。先月14日に東京で実施した協力会の総会でも安全と品質が事業推進の最優先課題であることを出席会社全員で誓い合った。今後開発は社内のシステム改善に注力する。分断しているシステムを整流化するとともに、協力会や地場ゼネコンなどの客先とどうつなぐか、検討していきたい。品質の均一化への寄与も期待している」

「製品への信頼という点では日本製鉄グループとして品質の信頼性・鋼材調達の安定性でも評価を受けている。商品にも日本製鉄の溶接軽量H形鋼『スマートビーム』や日鉄建材の『NDコア』、日鉄鋼板の『L145』など日鉄グループの戦略商品を取り込んで特徴付けしている」

――10年ビジョン「NEXT10」を掲げています。

「数値的には26年度の売上高300億円が今年度にも達成するラインとなってきた。1500社を超える『日鉄物産システム建築会』の会員は財産で、共に手を携えながらここまで来た。多くのお客さまにシンパ・リピーターになっていただき、信頼を決して裏切らないことが大切。闇雲に事業規模の拡大を指向せず地に足をつけ供給体制をしっかり整えながら、想いを持って成長していく会社であり続けたい」