

JFEシビルの経営戦略

新中計売上高1000億円目指す

JFEシビルは2015年度から3カ年の新中期経営計画を策定し、最終年度で売上高1000億円、経常利益50億円を目指す。14年度までの前中計は、数値目標を大きく上回る見通し。強みを持つ鉄鋼土建のほか、大型物流倉庫、システム建築も好調で、マーケット内での存在感も高まっている。アイスアリーナなど特色のある施設や新商品開発でも注目を集めている。マーケット環境や中期経営計画について、藤井善英社長に聞いた。

「現状のマーケット環境については、S」
 「建築は消費増税の影響もあり、住宅、マンションを中心にトータルとして足踏み状態。ただ、エリアやプロジェクトの内容によっては堅調に推移した。エリアをみるとまだら模様で、地方の需要が冷え込んでいる一方で、東京を中心とした関東地区には大きなプロジェクトがある。また、RC造（鉄筋コンクリート）



藤井 善英社長

特色のあるゼネコンに

東京中心に、物流施設などのS造を得意とする当社としては、恵まれた環境だった」
 「2014年度では過去最高の売上高を計上、利益面でも過去最高

経常利益で35億円を計上する見通し。これは中期計画で立てた売上高600億円を20%、経常利益26億円を35%上回る数字。総じて前中期はいい結果に終わった」
 「事業別の売上高

「特色のあるゼネコン」を経営方針としている。ゼネコンは人材が「命」なので、人員体制を整える。現在の650

年度は630億円、14年度は810億円となり、15年度は850億円を見込んでいた。900億円は視野に入っており、さらに大型案件など受注があれば、1000億円を「超える」

「中計で注力する」とは。「大きく3つある。まずは倉庫などの免震技術を高めていく。また、B

プロジェクトについては、増加傾向にある」
 「本年度から始まる中計では売上高1000億円、経常利益50億円を計画している。どのような基本方針で進めていくか。

「建設事業は計画は155億円だったが、284億円、鉄鋼土建は160億円が200億円と大

「売上高で715億円、

大きく上回り、この2つの事業が売上げ増加に大きく貢献した。

人から3年で7500人体制とし、1000人増員する。併せて、人材育成も進め、経験豊富な人材の雇用延長を実現し、若手へシビルの指名されることが多い。見積もり効率が上昇し、収益性向上につながった。鉄鋼土建も、製鉄所の設備が老朽化更

12年度は550億円、13

プロジェクトについては、増加傾向にある」
 「本年度から始まる中計では売上高1000億円、経常利益50億円を計画している。どのような基本方針で進めていくか。

「特色のあるゼネコン」を経営方針としている。ゼネコンは人材が「命」なので、人員体制を整える。現在の650

「売上高は200億円、15年度は売上高750億円、経常利益で38億円プラスαを目指しているが。」
 「建築で250億円、システム建築で150億円、鉄鋼土建で200億円、その他で130億円の売上高を計画している。中計の初年度として、大事な年になるが、計画を踏まえて着実に目標を達成していく」

「建築については350億円を計画している。物流倉庫ではGLP、三井不動産、野村不動産の

「建築については350億円を計画している。物流倉庫ではGLP、三井不動産、野村不動産の

「建築については350億円を計画している。物流倉庫ではGLP、三井不動産、野村不動産の

「建築については350億円を計画している。物流倉庫ではGLP、三井不動産、野村不動産の