

JFEスチール グループ企業戦略 ⑫

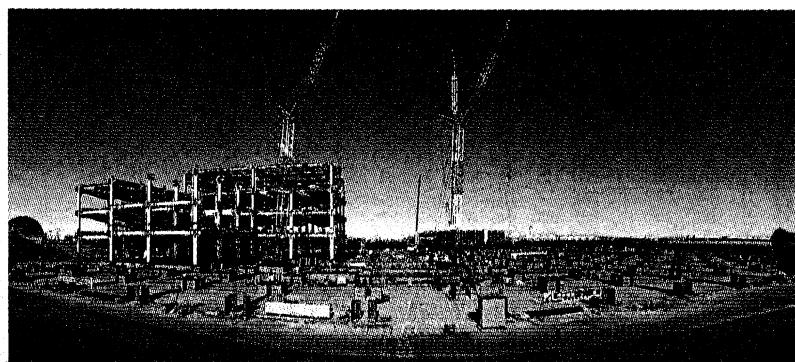
同社は大型物流施設建設やシステム建築「メタルビル」を活用した生産施設や商業施設建設、F E Sチールの製鉄所修繕などを中心に事業を展開。「特色あるザネコン」として存在感を高めたい。（藤井社長）とする。建設業はどうしても狩猟型になりがちだが、安定した経営を実現し中計を達成

JFEシビルは、鉄鋼メニューを得意とする「JFE」として、確かな技術力とJFEブランドへの信頼感を軸に存在感を高めている。中期計画では連結売上高1千億円、経常利益50億円と意欲的な目標を設定。「高い目標に向けて計画・実行することが大事」（幹部）。実際、初年度となる15年度は受注・利益共に17年度の定量目標に迫る勢いで、16年度は売上高800億～900億円、経常利益は1年前倒しで50億円を目指していく方針だ。

# インフラ整備

JFEスチールの製鉄所建設・修繕などは200億円規模の安定した事業で「こうした繰り返し発注をいただける重要な顧客との幅広い連携が、より多くの案件を獲得するための鍵となるのか」と、幹部として、その拡大を軸とした成長を志向する。既に主力の建築事業では好調な大型物流施設を核に受注の幅を拡大。大手不動産会社や不動産ファンドからは直近3年で大型物流施設を十数件受注し経験と実績を重ねている。こうした実績が評価され特命案件も増加。そ

JFEシビル



「ヨドバシカメラアッセンブリーセンター川崎拡張工事」など大型物流施設建設で存在感を高めている

ルビル「かエ、ジニアリーニング企業やゼネコンの設計・施工要員不足を解消可能で、この分野での受注拡大を目指し継続的なパートナーの幅を広げたいと考え。フィリピンの現地法人、リオファイルもいふ。

「工法」や「コンクリート補修・補強工法」「グリッドメタル工法」の開発に取り組み、橋脚制震ダンパの開発はすでにNETIISへの登録も完了した。同社では中期中にインフラ整備事業を軌道に乗せ、事業の新たな柱の一つとしていく。

インフラ整備事業、新たな柱に

需要を捕捉。13年度にはインフラ整備事業チームを立ち上げ太学の研究室と共同で「橋脚制震ダンパー」の協力体制を強化し、JVなどに新卒採用に加え、中途採用へも積極的に取り組み、設計・施工要員不足に対応するほか、ゼネコンとも材の確保と拡充。毎年20人程度の新卒採用へも積極的に取り組み、設計・施工要員不足に対応するほか、ゼネコンとも

FEシリアルの案件もアオロードなど取り扱い案件の大型化による売り上げ拡大を目指していく。

「メタルビル」の施工店としての機能に加え、JFEシビルの「プロジェクト営業推進センター」に加わり建設案件の情報を共有。I

店と相談し、JR新潟駅の北側を購入。4拠点体制を確立した。従来、地場ゼネコンとしてリフォームなどを中心に事業を展開してきたが、

昨年に関西支店を開設したほか東京支店の人員を拡充。14年に支店に格上げし人員を補充した東京支店も、同様に伸びる傾向にある。

にインフラ整備事業を軌道に乗せ、事業の新たな柱の一つとしていく。

「工法」や「コンクリート補修・補強工法」「グリッドメタル工法」の開発に取り組み、橋脚制震ダンパ工法はすでにNETISへの登録も完了した。司社では今中期中に

# 「重要継続顧客」増やす

▽所在地＝東京都台東区蔵前  
2丁目17番4号 (JFE蔵前ビル)  
ル5F)

▽代表者＝藤井善英社長

▽資本金＝23億円

▽従業員数＝661人 (15年  
3月末現在)

▽売上高＝716億円 (14年  
度連結)