

JFEシビルの事業戦略

J-FEシビルは17年度を終期とする3カ年の中期経営計画で連結売上高1千億円、経常利益50億円と意欲的な目標を掲げている。事業の現状と展望を藤井善英社長に聞いた。

遅れにより連結売上高は当初予想を下回る705億円となつたが、利益は大幅に増加し過去最高の経常利益50億円となつた。中期の収益目標を1年目で達成できたのは、得意な大型物流施設を中心的に継続的に取り組んできたことで、効率化が図られたことが大きい。労務費の上昇も想定よりは少なかつた。受注も堅調で15年度は975億円と前年を300億円近く上回り、いわゆる過去最高となりしている。

「連結売上高850億円化が進んでいる。昨年受注した川崎市のヨドバシカメラアーチングブリーゼンター川崎は5万坪強の施設だったが、足元では6、7万坪の案件の引合にもきている。関東圏を中心に当面調整に着手しそうだ。システム建築事業も職人不足など解消しない中で短工期の建設業のボトルネックが要請もあり追い風だ」

——今年度の定量目標は。

藤井 善英社長に聞く



藤井 善英社長に聞く

大型物流施設中心に受注拡大

注し一部で工事が始まるなど足がかりはつき始めている。——システム建築事業は。『いち基礎工法』を武器に積極的な拡販に努め、前年比約3割増となる売上高180億円を目指す。特にメタルビルは堅調

Sに登録され、『グリッパード』が順調でハーネスダムなどでも着実に採用されてくる。特に注力するのはコンクリート構造の補修・補強工法『グリッドメタル』や『橋脚ダブルペア』など新工法だ。

基盤事業は中核の『メタルロード』が順調でハーネスダムなどでも着実に採用されてくる。特に注力するのはコンクリート構造の補修・補強工法『グリッドメタル』や『橋脚ダブルペア』など新工法だ。

旺盛な需要、工事要員増で対応

カルバートの補修工事に採用されたほか、『橋脚ダンパー』はNEXCO案件で引き合いがある。時間はかかるが少しづつ実績を重ねたい」

「子会社についてお聞きしたい。

「JFEコンフォームは順調に事業を拡大しており『メタルビル』の施工店としての機能に加えシビルの『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するなどシビルの案件もフォローしてもらっている。関西支店の人員を増強するなど強化しておる、今年度は前年比約30%増の売上高70億円を目指したい。また、フリーピンの現地法人のリオフィルは日系企業やグローバル企業、地元財閥系からなどの仕事を手掛けている。着実に受注を増やし売上高30億~40億円を

――課題は、「工事要員の増強など体制整備が必要だ。現在、毎年平均で中途社員10人、新卒社員20人を採用しているが、中途社員をさらに増やせればと思っている。教育面でも今年度から本社に入材育成セントターを設け、中途社員の早期戦力化を図っている。資格の取得も教育補助などを含め充実させていきたい」

「『BIM』(ビルディング・インフオーメーション・モデリング)や現場管理のIT化を推進していく。『BIM』は活用が相当進んでおり、学習塾『ステップ』の横浜のビル建築で全面的に採用している。倉庫でも一部で導入し効率化を図っている。見積もり時間の短縮に向けたシステム開発など効率性向上に努めたい」(村上倫)