

# 低迷からの飛躍要因は？

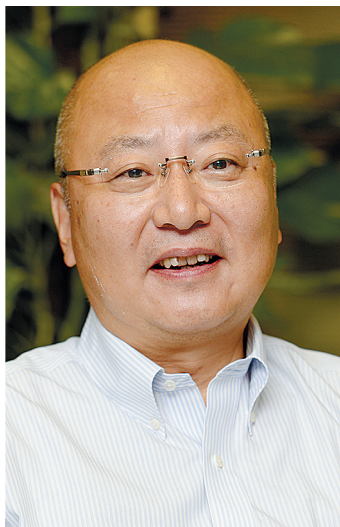
## 大型物流の需要取り込む

JFEシビルの建築事業部の売上高は、一時期100億円に満たない低迷が続いていた。2013年に事業部長に就いた小泉秀夫常務は、旺盛な需要が続く大型物流施設に特化した戦略を推進してきた。同事業部は16年に360億円、17年には450億円の売り上げを見込めるまでに成長した。「今後もある分野に特化した『プロフェッショナル集団』を目指したい」と語る小泉事業部長に、今後の戦略などを聞いた。

### 『プロフェッショナル』が聞きたい

09年に副事業部長に就任。受注高の低迷が続く「非常につらかった」と当時を振り返る。だが事業部長就任とほぼ時を同じくして、3PL（サードパーティ・ロジスティクス）事業者や通販・Eコマース市場の伸長による機能性に富んだ物流施設の需要が高まりつつあった。オフィスビル、商業施設、住宅などの開発で培った豊富なノウハウをもつ大手総合ディベロッパーが相次いで物流施設開発に乗り出

したこともあり、マーケットが急速に拡大しつつあった。「需要が旺盛な物流施設分野に特化し、設計施工一括受注を目的とした川上営業に努めた」ことを飛躍の要因の1



JFEシビル常務建築事業部長

こいづみ ひでお  
小泉 秀夫氏

つに挙げる。「受注実績が積み重なるにつれて、さらにスピード感ある見積もり、プランニングができるようになった。設計ノウハウや品質管理のポイントも蓄積され、コスト面でも顧客の要望に応えられる」ことも強みとなった。

旺盛な需要も追い風となり、これまで約20件の大型物流施設を設計施工一括で受注。現在も大手家電量販店や国内ディベロッパーから受注した5物件の建設を進めている。16年は全体の受注額約1

000億円のうち、事業部としては過去最高となる500億円を見込む。内訳は工場、商業施設、オフィスで約100億円。残り400億円程度は主力の物流施設が占める。現状では、このうち約8割が圏央道周辺となっている。今後は「関西で物流施設の受注を増やすとともに、中国地区の地元企業の生産施設も取り込むことで、西日本の受注割合を引き上げたい」と見据える。現状は大半が常温の物流施設となっているが、老朽化の進展が課題となり機能の高度化が求められている冷蔵・冷凍の分野にも注力する。「（これらの分野に）特化したエンジニアリング企業と連携し、ノウハウを共有することも視野に入れている」

事業環境は「非常に引き合いが多く、20年度まではこの状況が続く」とみており、人材確保と育成が課題となる。最近では多様化する価値観に  
応える先進的な物流施設の開発が加速し「デザイン性が重視される」からこそ、特に設計部門では「デザイン力のある人材を確保すべく採用活動を続けている。4月には「工事管理人材育成センター」を新設し所長、次長、主任を育成する取り組みを強化した。  
BIM（ビルディング・インフォメーション・モデリング）の活用にも注力する。事業部の横断組織として10人体制のBIM推進部も立ち上げた。神奈川県藤沢市で施工した学習塾・共同住宅プロジェクトでは本格的にBIMを導入。今後導入数を着実に増やし、5年かけて設計部門に全面展開する考え。

1980年3月京大工学部建築学科卒業、同4月川崎製鉄（現JFEスチール）入社。2009年4月JFEシビル建築事業部副事業部長を経て13年4月から現職。千葉県出身。56年5月9日生まれ、60歳。

