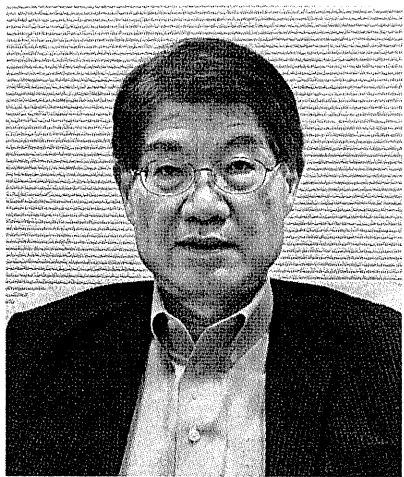


JFEシビルは得意とする大型物流施設の受注が堅調。17年度を最終とする3カ年の中期経営計画で掲げる連結売上高1千億円の達成へ向け着実な歩みを続けている。藤井善英社長に市場動向と事業戦略を聞いた。

事業環境をどのように捉えますか。「大型物流施設は大手不動産ファンドなどの投資計画が旺盛で、マーケットは拡大を続けている。物流施設の供給量は今年度が過去最高と言われている。来年度はさらに上回る水準となりそうだ」

物流施設の市場動向と事業戦略

JFEシビル 藤井 善英社長に聞く



「Eコマースへの対応やサード・パーティ・ロジスティクス(3PL)を展開する物流専門事業会社のために、従来の保管型倉庫から先進的物流施設へと転換が起きている。先進的物流施設は上層階へ直接トラックがアクセス可能なラン

需要過去最高

建築事業、来期450億円照準

人材育成とIT化に注力

LP柏II、三井不動産型枠、鉄骨地中梁などロジスティクスパークの省力化工法によって平塚、CREのロジスティクス競争力もお客様クエア守谷なども建設の満足するレベルに高

「堅調な受注の要 プロバイダーの案件を 複数受注したことで当 社への信頼が高まり、 建設するマーケットは 大きい。大型倉庫は圏 外道周辺などに建設さ 高は200億円を超え ているが、湾岸には 1.3階建ての倉庫需 要が増えそうだ」

「こうした需 要に対して特に 当社のシステム 建築『メタルビ ル』が競争力を 発揮できると思 っている。一柱 一杭工法『いち いち基礎工法』 などに資する工 法もあ るほか、トラッ クパーク、また、今年度から 立ち上げた人材育成セ ンターを通じて早期に 戦力化していきたい」