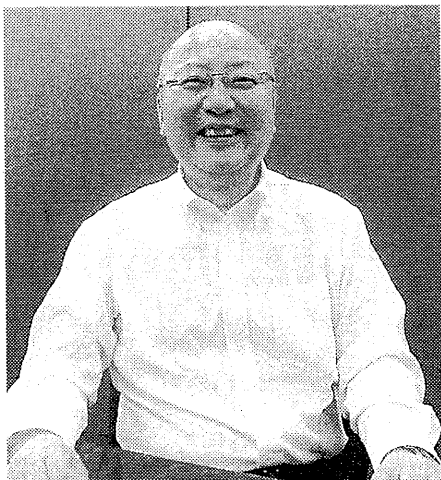


JFEシビル常務
小泉 秀夫氏



JFEスチールの100%子会社、JFEシビル(藤井善英社長、東京都台東区)は4月から、3カ年の中期経営計画をスタートさせている。最終年度に当たる2018年3月期には、連結売上高1千億円(15年3月期比39・6%増)の実現を目標に設定。小泉秀夫常務(59)は「物流施設などの設計・施工を担う建築事業部が、成長戦略をリードしていく」と意気込む。(沢田顕嗣)

物流関連施設、けん引役

——物流関連施設が売り上げの拡大をけん引する。
インターネット通信販売ビジネスに代表されるように、物流施設、生産施設、商業施設の垣根が低くなってきている。「リアル」と「ネット」の融合や家電量販店の食品の取り扱いなどで、物流施設の新たなニーズが発

生している。スーパーマーケットの店舗をつくったのを機に、青果物の加工施設に関する相談なども寄せられている。こうした新規需要を取り込むことにより、建築事業部の売り上げを18年3月期には350億円(24・1%増)に引き上げる。——手応えは、我が社のスタンスは特定

入することが、顧客の期待に込めることであり、ひいては社会貢献につながる。物流分野に特化して蓄積したスキルやノウハウを存分に生かしていく。
——最大のセールスポイントは、スピードが一番の強みと自負している。物流施設に注力しているが故に、社員

分野に注力して社会貢献すること。建築事業は物流を軸に業績を伸ばしていく。JFEシビルの名が物流の世界でも認知されつつある。2、3年後の引き合いも既にもらっており、中計で掲げる受注目標の達成は難しい。問題は施工能力をいかに確保するか。短期、高品質、無災害で納

は仕事に精通している。予算を正確・迅速に提示できる上、標準化した施設を提案することも可能となる。工期の短縮に関しても同じ。スペシャリストの集団だからこそ、顧客に寄り添い、一緒にブランド力高められる。迅速な対応力はどこにも負けない。
——顧客ニーズの変化に

迅速な対応力 どこにも負けない



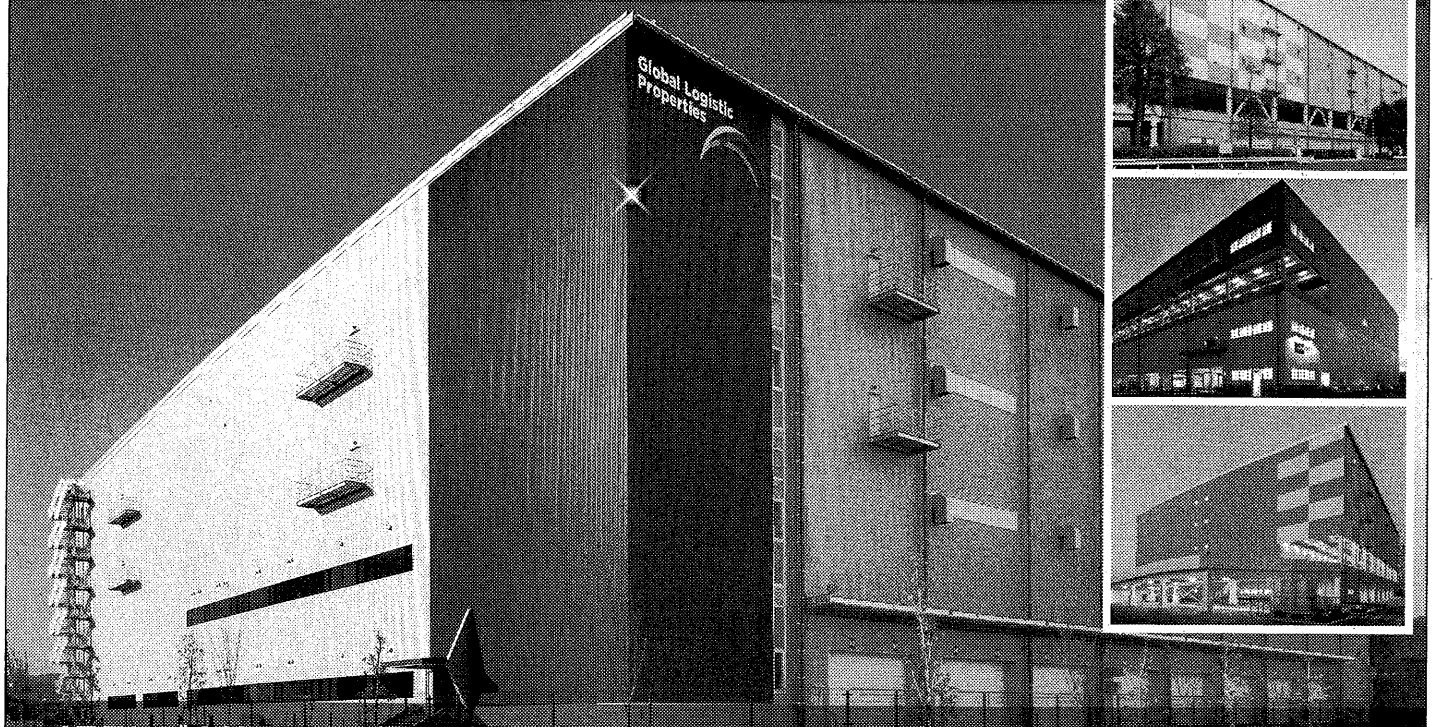
どう応えていくか。物流不動産の開発事業者の中では、特にグローバル・ロジスティック・プロパティーズ(帖佐義之社長、港区)、三井不動産、野村不動産の3社と太いパイプ

ている。最近ではマテリアルハンドリングとの統合や冷蔵・冷凍設備の提案など、エンジニアリング力も求められている。エンジニアリング会社との連携を推進するとともに、今中計期間内に海外事業も検討していきたい。

を築いている。高品質の躯体(くたい)を短期間で提供することが我々の仕事。一方、自社で施設を使用する顧客は、郊外の大型施設と都心に位置する数千坪の施設とでニーズが二極化し

——複数のプロジェクトが年内に本格始動する。野村不動産から受注したランドポート岩槻(さいたま市岩槻区)が7月、同じくランドポート八王子II(東京都八王子市)は8月にそれぞれ着工する。八王子IIはBIM(ビルディング・インフォメーション・モデリング)を用いて設計したほか、鉄骨造り免震構造を採用して工期を短縮する。今後は、更なる大型案件へのチャレンジやオムニチャネル物流への対応がテーマとなる。

豊富な建設実績でお応えします 日々進化する物流施設



JFEシビルは、JFEグループ唯一の総合建設会社です。鉄鋼関連事業で培った高度な技術をベースとしながら、常にお客様と同じ目線で最適な建築ソリューションをお届けしています。



JFE シビル 株式会社
建築事業部

〒111-0051 東京都台東区蔵前2丁目17番4号 (JFE蔵前ビル)
TEL:03-3864-3722 FAX:03-3864-7315

<http://www.jfe-civil.com>

kenchiku@jfe-civil.com