

JFEシビルの戦略

経常利益、中計目標前倒し達成

建設業界の変化を捉えて、堅調に業績を伸ばしているJFEシビル。2017年度を最終年度とする中期経営計画は経常利益では前倒しで達成し、成長するスピードは止まらない。足元の建設市場の動向のほか、東京オリシビック後の展望など藤井善英社長に聞いた。

「まずは2015年度の業績は、どうでしたか。」

「15年度は売上高で705億円だった。計画は下回ったが、これは大型工事がずれこんだ影響が大きい。神奈川県平塚の大型物流施設で、埋蔵物が出てきたため、工事が遅れた。経常利益は50億円と過去最高を計上し、初年度で中計の目標を達成したことになる。これは、同様の工事を継続的に取り組んできたことで工事効率が上昇したことと、労務コストが想定し

「16年度は売上高は850億円、経常利益で55億円を目指す。年度に入ってから、まずは順調な滑り出しとなっている。昨年度に比べて、期初繰越が200億円以上多いため達成できるのではないかと、また、受注高も1000億円に到達する勢い。東京オリシビック関

心堅調に推移している。近年の特長として物件の大型化が進んでいる。延べ床面積6万7千坪（約20万123万平方

「得意の物流施設を中心に堅調に推移している。近年の特長として物件の大型化が進んでいる。延べ床面積6万7千坪（約20万123万平方

部門別の数値目標0億円を目指す」

「システム建築も順調です。」

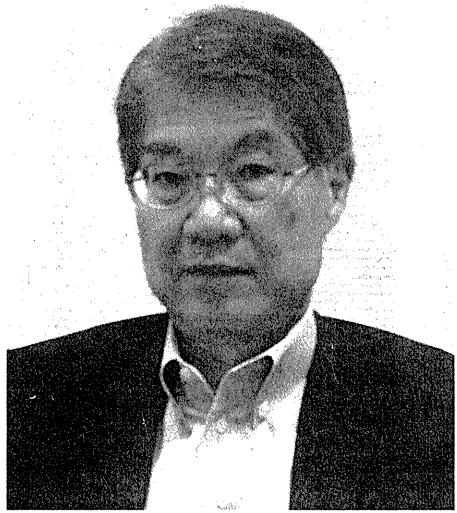
「JFEコンフォームは10億円プラスαの70億円を目指す。メタルビルで、JFEシビルと共同で東北、関東で実績を積

「JFEコンフォームは10億円プラスαの70億円を目指す。メタルビルで、JFEシビルと共同で東北、関東で実績を積

「JFEコンフォームは10億円プラスαの70億円を目指す。メタルビルで、JFEシビルと共同で東北、関東で実績を積

「JFEコンフォームは10億円プラスαの70億円を目指す。メタルビルで、JFEシビルと共同で東北、関東で実績を積

重要継続顧客なお拡大



藤井 善英社長

「重要継続顧客の更なる拡大を引き続き行っていく。第2に要員、人材面を充実させていく。1年間で中途10人、新卒20人ペースで採用してお

人材拡充、IT化推進も

「第3として、BIMや現場管理のIT化を進めていく。意匠デザイン、プレゼン用だけでなく、神奈川県工事では構造でもBIMを使った。ビジュアル化することで、例えば鉄筋の干渉の問題などが視覚化でき、問題が明確化でき、現場管理のIT化では、大きな書類を持ち運ばなくても図面情報を携帯端末に入れて持ち運ぶことができる。クラウド上で情報共有もできるのを目指す。また、問題解決がスムーズになる。また、チェック事項も共有化することで、個々の能力の差による品質のバラツキが少なくなる。」

「全体は落ちるだろうが、建設市場は年間50兆円の巨大マーケット。戦略エリアを間違わず、そのタイミングをきちんと見極めていけば、まだまだ成長できると考えている。」（山本 章央）