

—鋼構造事業についてお聞きしたい。

新日鉄住金エンジニアリング

「鋼構造事業は2016年度までの3年間をファーストステージとして成長戦略に『鋼×想』力」た。15年度は受注全体の『鋼』の強化を掲げコストダウンに注力してきた。特殊鉄骨などの鉄構分野ではボリウムゾー分業ではボリウムゾーンであるビル鉄骨など中難易度の案件をターゲットに事業を展開してきたが、東南アジアを中心とした海外ファブリケーターの活用と分割発注によりコストダウンを実現した。海外ファブの活用は鉄骨の製造管理が肝となるが、他事業部の製造管理のできる人材の活用なども視野に中難度の案件への対応を増やしたい」

鋼構造事業

「商品分野では免制震デバイス商品で球面すべり支承『NSSSB』を14年に市場投入した。免震物流施設やマンション向けなど受注は非常に好調で、3年間で累計1千台の採用実績をあげて

『TEKLA』の適用を推進し業務効率化を進めた。15年度は受注全体の約15%だった適用率は16年度には約40%へと拡大している。鉄構分野は最もBIM化が進んでおり、これを建築事業などへと横展開したいこうした施策によって鉄構分野は想定を超える受注を獲得することができた」

建築・鋼構造事業部の戦略

村上 信行執行役員に聞く

（下）



「木鋼ハイブリッド構造」推進

免制震分野で差別化

弱地盤向けに耐力を高め、高は270億円と過去最大の『エコパイルDUO』も開発し販売を開始した。200億円と好調だった

「また、時代のニーズが拡大した大型タイプの製品を開発中で、早期に市場投入する。また、病院や庁舎などの施設は高

——17年度の戦略は。分野におけるパイオニア的存在と自負しており、

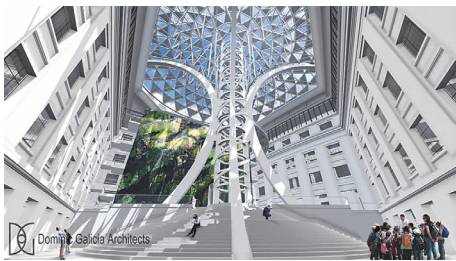
「セカンドステージとして社会のニーズや設計者、施主の想いを的確かつタイムリーに捉え、鋼構造技術や商品、サービ

いる。また、組織販売の強化によって準大手設計事務所やゼネコンなどへの販路を拡大している」

「回転圧入鋼管杭『Nリ、設計折り込み量は12年度からほぼ倍増している。こうした施策により、鋼構造分野の16年度受注

業再生などを背景に日本・繰り返し地震への対応にも優れた性能を発揮する製品。ニーズはますます高まっていくと確信しており、積極的な拡販によって差別化を図りたい」

「『SSB』は長周期可能な『NSビルプラス』の技術評価取得を進め、拡販していく。た戦略は。——20年以降を見据えた戦略は。



フィリピン国立博物館で手掛けた特殊鉄骨

「『エコパイル』は主・設計者のニーズが高中小径分野の引抜き支耐力の適用範囲を拡大していく。設計業務の効率化へ向けて最適な設計ソフトの改良及び導入も併せて進めたい。橋梁商品は点検・更新ニーズの高まりに対応し今年4月1日付で専任の『橋梁商品営業室』を新設した。『カバープレート』の普及拡大を進めるほか、橋梁更新需要のニーズを捉えた橋脚間50尺の長支間の『パネルブリッジ』を投入するなど注力してい

（村上 倫）