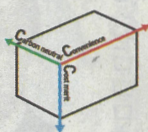


日鉄エンジ 来年投入

Stan Package C³



コンセプトロゴ

ランスフォーメーションを推進するとともに、日本製鉄グループとの連携を深化させるべく専任担当を置くほかSNSを通じた情報発信などデジタルマーケティングを活用しプロモーション強化を図るなど営業支援をさらに充実させる。

加えて、工期短縮に向け腰壁材「パネルU」や基礎システム「SPパックF」に偏芯タイプや基礎せいの削減タイプ、基礎梁付タイプを追加。また、鉄の免震

装置「NS—SSB」を適用することによって、これまで難しかった事務所などの低層建築物の免震建物対応を実現するとともに商品ラインアップを拡充することでワンストップ対応を可能とする。

脱炭素化に向けてはCO₂発生量の見える化や木製部材の採用などによる発生量の削減を図る。脱炭素化に向けた提案も積極的に行っていく方針。

日鉄エンジニアリング(社長・石俣行人氏)の展開するシステム建築商品「スタンパッケージ」が販売から今年で50周年を迎えた。10日夕には東京・汐留の「ベルサール汐留」で販売開始50周年記念式典を開催。施工・販売店会「スタンビルディング会」の会員ら約1500人が出席した。

冒頭、都市インフラセクター長の山下芳浩取締役常務執行役員は挨拶し『スタンパッケージ』は1972年に旧新日本製鉄の建築商品として販売を開始した。建築物を構成する

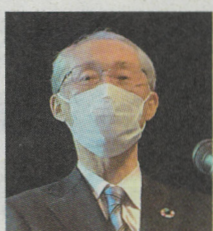
日鉄エンジのシステム建築「スタンパッケージ」
販売開始50周年式典開催

部材や接合方法などを 々の商品を市場に投入 会員に標準化し設計・生産、施 してきた。足元は不透 述べた。

工をシステム化し短工期、品質安定などを実現したもので、日本で初めて独自開発した。大きく変化してきた事業環境に合わせて、販売開始以来5回のバージョンアップを経て数

明感の強い状況だが長い歴史で信頼を勝ち得てきた短工期や省力化、品質担保、低コストなどの強みをさらに向上させていく。これまで苦労を共にしてきた

ビルディング协会会长の滝田敦藤井産業取締役専務執行役員は『スタンパッケージ』は5年前、H形鋼を建築構造部材として浸透させるために市場投入した

山下取締役
「会員へ感謝、商品力さらに向上」

挨拶する石倭社長①、山下取締役②
滝田藤井産業取締役

「スタンフレーム」を建築商品として進化させた製品。画期的な製品だが日形鋼は構造用部材として主流となつても「スタンパッケージ」は産業建築物の主流と呼ぶのは時期尚早だ。ただ主流に必ずなると思っている。日鉄エンジニアに期待するのは各部の収まりなどブラッシュアップを含めた商品のさらなる進化と構造部材の開発だ。世界をリードする技術を持つ日本製鉄と同じDNAを持つ日鉄エンジニアに鉄骨界をリードする新商品開発を期待したい。

価値ある商品である。顧客に理解してもらい価値ある価格で提供することが大切。変化の多い時代はチャンス。諸先輩に恥じない実績を残せるよう努力したい」と述べた。

また、石俣社長は「50年前に建築業界に標準化としてコンピュータシステムを採り入れる先進的な取り組みを行った諸先輩の先見性に敬意を表したい。皆さんには継続して支えていただき改めて感謝申し上げる。カーボンのニュートラル(CN)はエンジニアにとって千載一遇のビジネスチャンス。全社を挙げて成長に結びつけるよう、鋭意取り組みを進めていく。昨年、当社は売上高に占める脱炭素・低炭素商品比率を50%超にすることを公表したが、個人的には60%、70%にもなり得る」と考える。システム建築のコンセプトにもCNを掲げた。皆さんと連携し、ワンチームで機動的かつスピーディな事業展開ができるよう施策を実施していく。特にDXに関する取り組みはスピード感を持って取り組みたい。それが互いの成長の確固たる基盤となると確信している」と述べた。