



### 大手ファブ トップインタビュー③

# 2021年 わが社の 経営戦略

## 川岸工業



金本 秀雄社長

業績について。

金本 当社は9月決算だ

が、75期(2020年10月1日~21年9月30日)の受注は順調で、工場の山積みも高い状況にある。売上高で190億円、経常利益15億円を達成すると見込んでいます。76期の山積みもほぼ埋まっているが、大型再開発案件の工程がおおむね3

カ月から半年程度ずれ込んでいる関係で、引き合いも少なくなっている。中規模注しているが、当社が得意とする、いわゆる4面ボックス構造を伴う超高層案件が少なくなっているという

ことになる。工程を含めた大型案件の対応に注力したい。また、ここに至り鋼材価格が高騰しており、その影響を懸念している。

の低い購入金額となる。だからといって仕事を断る訳にはいかない。その意味でこのテーマは非常に難しい問題と捉えている。

——具体的な対応は。  
金本 リスク回避のために、調達時の購入価格を予測して見積額を提示する、有効期限を設け定期的に内容を更新するなど

鋼材価格の高騰は極めて大きな課題だが、

金本 ロール手配の過程で鋼材価格が値上がりすれば当然、見積もり額が実際の調達時の金額と異なることになる。その値

上げ幅と物件規模が大きければ予想以上

鋼材価格が高騰の影響を懸念している。鋼材価格の高騰は極めて大きな課題だが、金本 ロール手配の過程で鋼材価格が値上がりすれば当然、見積もり額が実際の調達時の金額と異なることになる。その値上げ幅と物件規模が大きければ予想以上

## 工程を含めた大型案件の対応に注力 鋼材価格が高騰の影響を懸念

しながら総合的に判断していくことが基本となる。ただ、今回、値上げ幅が大き

く、しかも、需要の現状を考えるとゼネコンとの交渉は厳しい内容になることが

予想される。地道に「契約の改善」を訴え、理解を得る

努力を続けていくしかない。

——重点事項は。

金本 超高層を手掛ける

量や難易度などを

図面から読み取る

力量、技術的な提

案を含めて「川岸

に頼れば大丈夫」と

いう信頼感やも

の造りのニーズに

十分応えることが

できるといのが

当社の強みだと認

識している。その

ための社内の情報

共有、技能者の育

成、図面の精度の

向上、コストダウ

ンの追求などを引き

進していく。また、受注

した物件は最後まで

責任をもつてやり遂げると

いう意味でも基本的

にこだわっていきたい。当社は国内に5つの工場を保有し、年間合計7万トンの鉄骨を生産している。内訳は東京で約4万ト、西日本の3工場で3万トとなる。東京は第一工場が4面ボックスをメインに生産、第三工場も超高層案件を手掛けている。西日本のうち山口工場は4面ボックスを生産可能で、大阪工場は梁をメインに生産している。それぞれの工場の特徴や機能を生かして効率的に物件の振り分けを行っており、この体制を強化していきたい。

設備投資や技術開発への対応は。金本 設備関連は前期までに大規模な投資は一段落した。今後も老朽化や採算を見込んだ投資を推進していく。一方、技術開発ではJFEスチールや神戸製鋼所と極厚ボックスの溶接条件の設定などで共同実験を行っている。顧客ニーズに十分に答えることができるように新たな技術開発は積極的に取り組んでいきたい。——ほかに。金本 顧客にとってファブリケーターの力量とは何なのか。その答えの一つが企業姿勢であることを忘れてはならないと考えている。それは単に生産量だけではなく、顧客の信頼に十分に答えていく力、あるいは先々を見据えた提案がどれだけできるかなど、顧客の要求を進めていく必要がある。その実現のための具体的な一例だが、生産設計部でBIM関連の開発事業をスタートした。例えば図面上の取り合い、配管、収まりなどタブレットを使用して図案等を映像として「見える化」を図り、積算や材料、工程管理などの作業が同時に行えるように業務の円滑化を図りたい。

人材育成も重要なテーマだ。優秀な人材をいかに育てるか、人事制度の見直しを含め、職場のモチベーションをどう高めるかなど検討を進めていきたい。そのために専門のコンサルタントを投入して、今後も重点的に推進していく予定だ。(聞き手〓大熊稔、文中敬称略)