

トップが語る  
2020年わが社の方針

アイ・テック 常務取締役東京支社副支社長  
建築事業部長

廣澤 浩一氏



今秋以降の需要対策に注力

鉄骨事業、鋼材販売とも今秋以降の需要の盛り上がりへの準備、体制整備に取り組み、準備することになる。

——今年の事業戦略は。

廣澤 工事の安

——現状と展望について。

廣澤 鉄骨需要は都内の大型物件を中心に一段落した感があるが、今秋以後、再び盛り上がりを見せるものと予想され、その意味では現状は、いわゆる「端境期」にあると認識している。当社の今年度前半の受注量はそうした状況を反映して前年同期比で約2割減少した。ただ、21、22年度着工の大型案件が相当量控えていることから、先行きを悲観はしていない。

現在、従来エリアを中心に鉄骨事業の受注営業を強

力に展開している最中にある。大阪地区でも今年から大型物件が始動することから、プロジェクトチームを設けて大阪支店の営業強化を図っている。

同時に当社のほか、オーエーテック、大川ステール、浜松アイ・テック、フアブトリーカイなどのグループ会社各社の工場設備の体制整備を図っている。設備の老朽化に伴う更新や修理、ヤードの整備など省力化・効率化にも取り組んでいる。

一方、鋼材の一次加工の生産高ではH形鋼、コラムとも前年同期比で大きな変化はなかったが、製作拠点となる各支店でも、省力化などを目的とした積極的な設備投資を行っている。

設備投資を行っている。

全対策の強化は当然だが、会社に見合う物件を早期に受注、同時に工事の円滑化のための対応能力や情報力が求められる。新接合システム「ウェーブクランプ工法」では溶融亜鉛めっき仕様の評定を新たに申請中で、今後は駐車場に加え、倉庫などの用途拡大に期待したい。

昨年はコラムや高力ボルトの入手難が課題となったが、今秋以降の繁忙期では働き方改革の取り組みに加えて職人、副資材、輸送の手配、台風など自然災害等の予期しない状況への対策も考慮に入れて対応していく必要がある。課題は尽きないが、全力で対応していきたい。

(文中敬称略)