

エムエム建材 第一営業本部鉄構部長

山本 卓司氏



——25年の総括から。

山本 鉄骨需要は当初の想定通り前年を少し下回る厳しい市場環境となつた。大型再開発案件は徐々に動き始めた一方、中小規模案件の出件は低調、見積件数全体は前年並みで推移したが、建設資材の高騰と人手不足を要因とした計画の延期、中止が散見された。この不安定な環境下、当社は両株主会社（三井物産、メタルワン）のグループ力を活用した営業活動を展開し、最低限の受注量を確保できることは及第点といえる。

——26年の見通しは。

山本 現状、適正量の山積みは確保できていない状況だが、大型再開発案件の本格稼働に伴い、後半から

の市場の活性化を期待している。中小規模案件も徐々に復調してくると想定しており、27年、28年に向け、準備を進めている。

——強化ポイントは。

山本 全社施策の全国鉄骨工事強化を推進している。

本社工事部門の一元化により人的サポートを始め、全国規模での工事展開を可能とする新たな体制整備に入

り、K エンジニアリングとの連携をさらに深化させ、工事管理体制の強化を図り、ひとつつの案件を確実に遂行することで、取引先からの信頼獲得に向け取り組んでいく。24年の組織改編等により一年を通して山積みが平準化できず、工程調整、人員配置に苦労した。

25年は工程変更、着工ずれを経て、新たな営業体制で活動を展開したこの一年は、営業領域の拡大と、新規取引先の開拓につながつたと実感しており、今後もグローバル案件を核とした営業力強化を継続し、MMKエンジニアリングとの緊密な連携、そして強固な工事管理体制の構築を通じて、営業・工務が一体となつた総合力のさらなる向上に取り組んでいく。

——安全が第一になる。

山本 労働災害の撲滅と無事故無災害の達成に向け、安全衛生活動や啓蒙活動を、MMKエンジニアリングや安全協力会会員と一緒に、引き続き推進していく。

（文中敬称略）

取引先からの信頼を獲得