

Steelox Systems – 過去・現在・そして未来

Steelox Past, Present and Future

スチーロックス・システムズ社長 マーティ・デズモア
STEELOX SYSTEMS INC. President, COO Marty Densmore



Steeloxの事業は大きく分けて3つ メタルビル(システム) 建築部材の製造, メタルの屋根部材の製造, そしてそれらの建て方も行うSteelox Construction Services-SCSがある。本社を米国オハイオ州Masonに置き,そこから60マイル北のWashington Court House市にメタルビルの工場としては全米, すなわち世界で2番目に大きい工場をもっている。工場建屋総面積は50,000m²ある。営業の拠点は全米に18カ所ある。これらの施設で働く有能な450人ほどの従業員の手によって,年間約50,000tの製品が売り上げられる。メタルビルの事業はわが社の根幹を成すもので,全体の売上の80%を占めている。市場は大きい(全米で20億ドル/年間の売上)かなり成熟しており,大変価格競争の激しい状況が続いている。

メタルの屋根はそれに比べると,まだ“若い”市場にあるといえる。今日,屋根の市場は,米国では学校の屋根の葺き替えなどを中心に大きく成長している。この市場に我々Steeloxも成長するチャンスを見出している。Steeloxでのメタル屋根の事業による売上は全体の売上の16%であるが,ここ数年のうちに25%程度に上昇するのではないかと見ている。

Steelox Construction Services-SCSの事業形態は,通常のメタルビルの会社のやり方とは異なり,材料の製造と建て方を1つのソースが一貫して行うというもので,顧客にユニークなサービスを提供できるものである。“差別化”という観点から,Steeloxにとって大変重要なものである。

1991年にSteeloxとして生まれたわが社は,そのルーツをたどれば65年前にさかのぼる。“Steelox”という名前はもともとは屋根と壁のメタルパネルでシームの組合せの形式“inter-lock”からつけられたもので,このシーム形式により耐水性に優れ,経済的でその上構造的にも強度が高い製品として評判を呼び,Steelox Buildingが生まれたのである。そしてこの製品は1934年にシカゴの万博で展示紹介され,それ以来発展し,今日のメタルビルディング(システム建築)の形態になった。

今日のメタルビルディングは,それぞれの顧客のニーズにあわせ,自然条件でいえば,雪,氷,風そして地震荷重に対応し,使用条件の面からはクレーン,配管,防火や使用設備荷重に対応するものになっている。

今日の会社の発展に情報技術ITの充実是不可欠のものである。設計・工作図一貫処理システム-Integrated Design Engineering Application System: IDEASはSteelox発足以来開発してきたものであり,その改良は終わりのない作業である。また,見積りシステムExpress System of Pricing: ESPは代理店がSteeloxの製品を見積もれるシステムで,米国のメタルビルディング市場では代理店サービスの観点から各社そのシステムの優劣にしのぎを削っているものである。これにも絶え間ない改良開発作業が行われている。昨年設計部門では設計プログラムAUTO STEELの大幅な改良が行われた。荷重の組合せ処理の効率を7~8倍に高めたもので,設計の効率向上に大きく貢献することになる。また,前述のように全米第2位の規模をもつWCHの工場でも各種NC設備のオペレート,またバーコードによる管理の効率化など多

く分野で開発・改良プロジェクトが進行中である。

さらに,Steeloxの発展の鍵を握るものの一つは製品の充実である。Steeloxの製品は従来,高品質かつ高級品を中心としたものであったが,これらに加え,製品の幅を広げるために経済性を重視した製品の開発に努めてきた。台形屋根パネルXTRやV-壁パネルSVRなどで,他社の多くが似たような製品を有しているが,我々は研究を重ね,性能・品質の面で他社の上を行くものにしたと思う。これらは今日,わが社の製品群の中では新しいものでありながら,もっともポピュラーなものになっている。また美観(意匠)重視の屋根パネルも近々販売を開始する予定である。テーパーのパネル,曲面パネルなどである。

さて,Steeloxの将来について以下に述べたい。

まず製品そのものの観点からいうと,一つは屋根トラスの開発である。屋根トラスは軽量であり,とくに配管の処理なども容易になる。面外荷重や小さい基礎地盤耐力に有利になり,Steeloxの主要マーケットの一つである,工業関連建物(工場・倉庫)で意義が大きいといえる。また屋根の耐風(アップリフト)性能の向上・認定取得も生き残りの鍵となるであろう。また,時代の趨勢として,工場の認定(米国の場合はAISC MBクラス認定・MBMA-RS屋根認定)の継続が年々重要性を増してきている。

ITの観点からいえば,Steeloxはコンピュータ技術を通じて顧客へのサービス・サポートをさらに向上させるべく計画をしている。インターネットによるE-Commerceの増大に向け,社内的には開発チームが活動を開始している。現時点で力点をしているのはインターネットを通じて,代理店のみとの対話により技術情報,基礎・反力情報,工事進捗状況および価格情報を供給するシステムの設置である。これを,いわゆるCPC-Collaborative Product Commerce,つまり代理店との取り扱いのデリケートな情報・取引や技術の情報交換や商取引をシステム上で行うことに発展させていきたいと考えている。

Steeloxの対応している市場は一応米国全土ということにはなっているが,オハイオから遠隔地になればなるほど,輸送費の面での負担増や,顧客に対するサービスの点からどうしても不利な面がある。Steeloxが有利に対応できる地域は中西部,北東部および南部の北半分といえる。市場でのシェアを増やすにはカバーする地域を増やしていくことが必要である。これには工場を置き,安い労働力でコストの削減も行き,地域に根ざした営業やサービスを強化することが必要である。その観点からいえば米国のなかでも発展の著しい南西部が非常に魅力ある地域である。南西部は近年人口増加が著しくまたこの傾向はしばらく続くと思われる。この地域には事業の展開に“フレンドリー”な環境・税金の優遇措置,豊富な光熱資源そして安価な労働力がある。

Steeloxはこの地域で将来キープレーヤーになろうと考えている。今や我々には経済性の高い製品,高い品質に対する信頼,そして成功に向けてサポートしてくれるオーナーの川田工業㈱がある。