

# 造船用船体ブロックの 一貫加工体制の構築

はら だ のり ひこ  
原田 典彦

JFE商事造船加工株式会社 社長  
兼 JFE商事株式会社 大阪厚板部造船鋼材室長

2007年2月に本格稼働した、国内外でも類を見ない事業形態として注目されているJFE商事造船加工(株)について、原田社長にお話を伺いました。

—映画「男たちの大和」のロケ跡地としても有名な日立造船の旧向島西工場に、造船用船体ブロックの一貫加工会社を設立されたということですが、設立の背景を教えてください。

私は、入社以来20年以上、大阪の造船鋼材室という部署で国内の造船会社に造船用鋼材を販売する仕事をしてきました。この20年の経験を通じて、鋼材を販売するだけでは、他社との差別化も図りにくく、不況になれば、結局、価格の下げ合いになってしまうとの思いから、いかに付加価値を付けてユーザーにサービスを提供できるかということを考えてきました。実際、鋼材の販売だけでなく、もう一歩ユーザーに入



り込んだ加工まで自分で手掛けるようになっていましたが、そのノウハウを個人ではなく組織として残したい、また、それらの加工をより効率良くできる方法はないかと考えついたのが今回のスキームです。

—具体的にはどのようなスキームなのでしょう。

ユーザーである造船会社が数多く立地する瀬戸内海に面し、海上輸送も可能な日立造船の旧向島西工場という絶好のロケーションで、鋼材の荷受—ショットブラスト\*1—切断—船体ブロック製作まで、一貫して加工できるのが当社の特長です。

船舶の建造は、船体の塊（ブロック）をあらかじめ製作し、船渠（ドック）または船台で組み立てていく方法（ブロック建造）が主流です。ブロックは、造船所自身が製造する場合と、工



ブロック製作

程ごとに外注する場合があります。外注の場合は、各工程が終わるたびに別の工場へ輸送されますので、輸送コストが大きな課題でした。当社は、岸壁を有しているため、鉄鋼メーカーで製造できる最大寸法の鋼板を加工することができ、また、ブロック製作までの各工程が同じ敷地内にあるため、工程ごとの輸送費用がなくなり、物流コストの削減、リードタイムの短縮等が実現でき、造船メーカーの競争力強化に貢献できます。

### 一加工会社7社との協業というのも珍しいですよ。

一貫加工体制構想は、当初、JFE商事単独で行うことも検討しました。しかし、1社でこのスキームを完成させるには、負担は大きすぎるし、技術に関する知見も乏しいため、厳しいと判断しました。そこで、商社である強みを活かしたコーディネイトと言いますか、われわれが調整役となり、われわれと取引のある地元の企業を中心に一業種一企業を基本に各工程のプロの会社に協力を仰ぐ「団地方式」としました。

今回設立した当社が、日立造船より工場を賃借し、工場建屋や設備を買い取り、工場内のインフラを整備して、協業会社の皆さんには店子として参加してもらう形です。地元尾道でも、向島西工場の再活用は造船の町の新たなシンボルであり、現地での雇用創出（約200人）も合わせ、非常に歓迎いただいています。

当社が老朽化した工場建屋、操業設備の補修工事等のインフラ整備とドック埋め立て費用に要した第1期投資額は約2.4億円でした。新会社は、2007年度で売上高11億円を見込んでいましたが、足元の受注も好調で、問題なく達成する見通しです。

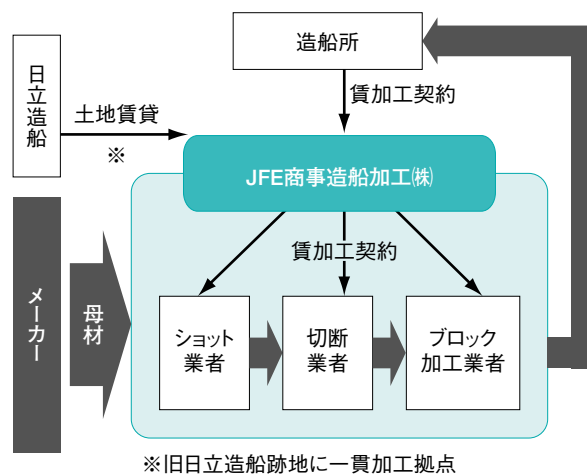
### 一この事業を立ち上げるにあたって、苦労したところはどのような点ですか。

20年間この業界に携わってきたので、こんなことをやりたい、あんなことをやりたいという構想は常に持っていました。今回、実際に自分が思い描いていたことをビジネス、すなわち会社として立ち上げたわけですが、営業しか知らなかった私が、ビジネスを起こすのはとても大



JFE商事造船加工(株)全景

図1 事業スキーム



変なことでした。現地の役所や土地の所有者である日立造船との折衝、協業会社との調整、そして、実際に会社をつくと決まっからは、法務局、税務署、銀行などでのさまざまな手続きがあり、簡単にできるものではないなあと思ひ知らされました（笑）。

けれども結局は、組織でやっているわけで、自分の思い描いたビジネスモデルに賛同してくれる協業会社、社内関連部署、この機能に期待してくれているユーザー、メーカーなどさまざまな方々の協力で新しい会社を設立することができ、また、順調に稼動していると思います。電力受電設備は、運良く、程度の良い中古を買えたことや、ドック等を埋め立てする土砂のコストが掛からなかったという幸運にも恵まれました。人間、「思い」があれば、実現することができるんだと（と言いますか、「思い」がなければ実現できないと）いうことを思い知らせてくれたプロジェクトです。

—今、造船業界は3年以上の受注残を抱え、今後、好調が続くそうですが見通しはいかがですか。

国内の各造船所の手持ち工事量もすでに2012年まで埋まってきている状況で、まだ好調は続

くと考えています。各造船所の外注量も増加しており、当社だけでなく各社ともフル操業の状態です。しかしながら、2010年には、中国の大型の造船所が立ち上がってくることもあり、今の状況が今後ずっと続くことはないでしょうし、いずれ不況の時代が来ることも想定しなければならぬと考えています。

会社である以上、単年度ごとに利益を出すのは当たり前ですし、こういうスキームにした以上、10年、20年という長い目で、進出していただいた協力会社に喜んでいただくこともしっかり考えないといけません。今回の投資は、当社はもちろん、各協業会社も4年程度で投資回収する見通しです。好調な状況に浮かれることなく、しっかりと状況を見据え、今後も対応していきたいと思います。たとえ、不況の時代が来ても、一貫加工体制でのコスト競争力と付加価値の高い仕事をすることで、ユーザーから重宝がられる存在でありたいです。

—今後、拡張する計画などはありますか。

足元では、各造船所の外注量が増加しており、瀬戸内地区の加工会社はフル操業の状況です。もちろん、当社も同様です。また、道路交通法の規制強化、具体的には鋼板の陸送サイズ制約により、海上輸送可能な当社へは、造船会社から要求が集中しています。幸いショットブラスト加工については、能力に余力があるのですが、荷受作業のところがネックになっているので、まずは荷受作業の能力アップを目的とした追加設備投資を2008年5月に実施して、好調な加工需要を取り込みたいと考えています。もちろん、社内の投資基準も厳しいので（笑）、短期間で回収可能な額ですが。

また、IMO（国際海事機関）のルールが変わり、各造船所は2008年7月以降の契約船（建造

では2010年くらい)には、ブロック塗装に関して従来より非常に厳しい作業基準が必要になり、新たな設備投資が必要となります。当社としても、敷地にも余裕があることから、将来的には、さらなる造船所へのサービスの一環として塗装事業も検討したいと思っています。

**一順調に立ち上がったとはいえ、まだまだやるべきことは多そうですね。話は変わりますが、原田さん自身の今後の抱負や、あるいは夢をお聞かせください。**

そうですねえ…、本当のところ、当社でこのプロジェクトに最後まで携わり、ご賛同いただいた協業各社さんと一緒に成功させたいです。また、地元で会社を作り、運営し、地元の皆さま（行政、商工会、法人会等）とお付き合いしていて、育てていただいた造船業界と尾道に恩返しを、という思いが余計に強くなってしまったというのが本音です。

JFE商事という看板や地元の人間ではないか



80トン吊ジブクレーン

からこそできることもあるのではと思います。この業界は、典型的な労働集約型産業ですので、競争力を維持するには人の確保が非常に大きな問題となっています。造船業界を支えておられる中小企業がたくさんあります。そこに魅力を感じて人に来てもらえなければ、近い将来大変な問題になることは、各社が非常に切実な問題と認識されていますので、そんな一助ができないかなと…本当に夢ですけどね。

こんなことを言っていると、サラリーマンですのでJFE商事から「原田は何を言ってるんだ、さっさと戻って来い」と怒られるのかもしれないですね。

ということで、まだ産声を上げたばかりの会社で日々必死で仕事をしていますので、どうしてもこの会社のことを優先で考えてしまい、別の夢というのは…。

**一大阪と尾道の往復で、非常に忙しい毎日だと思いますが、ストレス解消法などはありますか。**

お恥づかしいのですが、私はもともとストレスがたまらないんです。当然、悩むことはあるのですが、たまったり引きずったりがないのです。さらに今回の立ち上げで、こりゃあかんという局面を何度も乗り越えたことにより、余計に「何とかなる」という考えが強くなったような気がします。ということで、私のストレス解消は、難しい問題を乗り越えることでしょうか。残念ながら、今は趣味や家族よりも、仕事が趣味になってしまっています。このままではまずいとは思っていますが。

**一お忙しいところ、ありがとうございました。**

(聞き手：JFE商事(株)広報室 宮崎貴公)

\*1 ショットブラスト：鋼板の表面に投射材と呼ばれる粒体を衝突させ、鋼板の表面研削等をする加工

