

ステップアップ - ヨコモリの成功への階段

横森製作所は70年にわたり、日本の建設業界のステップアップをサポートしてきた。



「私たちの柔軟性は、長年培ってきたお客様との密接な関係から生まれています。」

株式会社横森製作所
代表取締役社長
有明 威

株式会社横森製作所（以下、ヨコモリ）は半世紀以上に「階段屋」としての一步を踏み出して以来、より安全で高品質な階段を提供するため、常に市場を見極めてきた。鉄骨階段専門メーカーとして、内部階段、外部階段、装飾階段、手すり、そしてフリーカスタマイズインテリア階段の「SYSTAIR®」などを手がけている。



六本木ヒルズ
グランドハイアット東京

ヨコモリの有明威社長は、「多種多様なクライアントとの仕事を通じて得た豊富な知識と経験のおかげで当社の柔軟性と能力は磨き上げられてきました。特に超高層ビルの階段を製造することで得た経験は、現在、住宅市場で効果を発揮しています」と語る。



Japan House London (イギリス)

「従来、住宅分野では競合他社がシェアの大半を占めていましたが、最近は当社にシフトしてきています。これは、当社が商業施設の階段開発で培ったノウハウを、設計・製造・施工の面で住宅用に応用できたからです。それが、他社に比べて高い顧客満足度につながっているのです。」

社会や産業のニーズの変化に対応するためには、新技術の導入やイノベーションが最適な解決策となることが多い。ここでは、階段の図面作成、発注、製造、納品を効率化するCIM (Computer Integrated Manufacturing) システムが、今後の展開に役立つことになる。

「CAD (Computer-Aided Dispatch) システムをカスタマイズし、階段専用に変化しました。建設業界で使用するためにかなりの投資をしました」と有明氏は語る。「また、BIM (Building Information Modelling) を活用する動きも出てきています。ゼネコンからは、当社のシステムを取り入れて、自社の仕事と組み合わせたいという話が出てきています。また、当社のシステムは米子会社社のエンジニアにも高く評価されていることから、設計システムには設備投資として力をいれています。私たちのシステムが、日本のゼネコン・米国内建築業界の将来に貢献することを期待しています。」

海外市場での存在感を高めるために、ヨコモリはアメリカ、シンガポール、マレーシア、上海に工場と事務所を設立し、ベ

トナムにはパートナー会社を設立している。有明氏によると、現在、海外展開の中心となるのは米国市場とのことだ。

「アメリカはすでに大きな市場ですが、同じような製品を作っている競合他社がいるので、シェアを拡大していきたいです。2016年には、ケンタッキー州の鉄骨ファブリーケーターであるSentry Steel Inc.を買収し、月に300本の鉄骨階段



住宅用インテリア階段「SYSTAIR®」

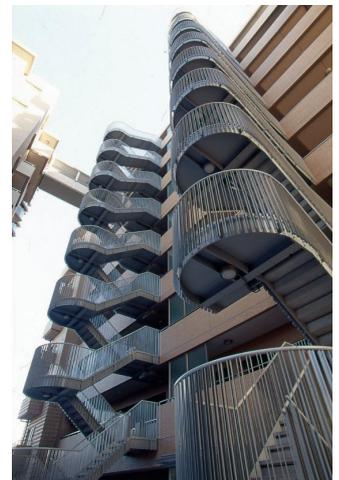
を製造できる新工場を増設しました」と有明氏は説明する。

「階段などの建材は海外では現地で調達して使用されるため、より需要のある場所に身を置くことが重要です」と有明氏は言う。「日本で培った防災などの経験と、現場での階段設置を容易にするための提案力を加えることで、海外のお客様に付加価値のある商品を提供することができます。」

「また、現在は東南アジアへの進出も目指しています。今後、人件費が高騰し、工場で作られた階段が求められるようになったとき、当社はその需要に応え、市場の先導者となることができるでしょう。」



RC造建物用鉄骨階段



外部階段「Z55-FRC」



お問い合わせ先

株式会社横森製作所 (日本)
代表取締役社長 有明 威
service@yokomori.co.jp
<https://www.yokomori.co.jp/english/>

Sentry Steel Inc. / SY stairs (米国)
Ron McMonigle, President

info@sentrysteelinc.com
<https://systairs.com/>

YOKOMORI SINGAPORE PTE LTD
(東南アジア: シンガポール)
Maqbool Rohan, Director
service@yokomori.com.sg

上海横森鋼結構制作有限公司 (中国)
Li Jun (General Manager)
yokomori@shysst.com