

巻 頭 言

専務取締役
エンジニアリング事業部長

堤 一 高



川崎製鉄は CI 活動を展開して、この度、新しい企業理念体系がうち出された。新しい企業理念は、従来鉄鋼業中心であった会社経営のあり方を、今後は鉄鋼業を基盤としつつ、個性的な複合経営をめざすことを明確にしたものであるが、この活動の動機は、こうした事業展開を成功させるため、全社員を燃える集団と化しむるところにあったと思う。

当社はグループ各社を含め、核鉄、拡鉄、越鉄と進んでいくことになるが、この歩みの中で、強く持ち合わせねばならない当社の技術分野の一つとして土木・建築の技術がある。

現在、国内で消費されている鉄鋼の量は 6300 万 t/年ぐらいであるが、その約 50% の 3100 万 t/年が土木・建築分野で使用されている。これらの消費、利用を支えている技術は土木・建築に関する技術といえる。川崎製鉄において、これらの技術が蓄積されはじめたのは昭和 26 年頃からである。それまでは営繕という範囲内での技術が存在したにすぎない。

千葉製鉄所の建設が始まり、海を埋立てし、航路を掘り、護岸・岸壁を築造するとともに、発電所、溶鉱炉、平炉、転炉、鼓炭炉等の建設が進められた。さらに分塊、Hot, Cold, 厚板以下一連の圧延設備の建設につながり、日本経済高度成長のパイオニアといわれた千葉製鉄所が完成した。その後、38 年間にわたり千葉製鉄所から、水島製鉄所、千葉西工場へと建設が続いてきた。また、PSC (Philippine Sinter Corp.), ツバロン製鉄等の海外における工場建設も行われた。

これらの建設における土木・建築の技術的特長は、地震、台風、雨等の自然環境に対応する技術としては一般と共通であるが、それに加えて膨大な重量、激しい使用頻度、高温環境等のきびしい使用条件に耐えるものであると同時に、最小限の先行投資で、短期間にしかも順次必要なところから完成に導くことを求められた点である。これらの技術についての経営上の位置づけは、鉄鋼生産を補助的にバックアップするものではあったが、当時建設に当たった土木・建築技術系のリーダー達の口ぐせは、いつでも、世間に出て立派に通用する技術者でなければ駄目であるということであった。日常業務の中に埋没することなく世の中の技術の進歩をよく見て、次の工事の設計・施工に当たりどの点が前より工夫されたところか、どこに新規性があるかを求められたことが思い出される。

昭和 40 年頃から、鉄鋼の生産量が増えていくにしたがい、建材製品の開発が進められた。利用者の立場にたって、施工性にすぐれ、安定した形状、品質、量の鋼材を需要家に提供して、鋼材の拡販をはかる方向が示され、土木・建築の技術の新たな活用が行われるに至った。

昭和 48 年のエンジニアリングセンター、51 年のエンジニアリング事業部の発足によるエンジニアリング事業の展開のなかで、土木・建築技術に関する新たな流れが出てきた。これまでの工場建設や建材製品の拡販のために技術を活用するという立場から、技術を売

る立場で内容が整備されてきたのである。過去の蓄積された技術を売り物にかえるため、表現の仕方一つからして異なった対応が求められた。販技一体という言葉があるが、エンジニアリング事業においては全くそのとおりであり、常に顧客側に顔を向けて、対応を考えていくことが必要で、営業、技術の別なく、一つの目的に向かってどのように対処するかが問題となる。顧客を相手にするには、相手に魅力を感じてもらわねばならない。相手側の要求を理解し、満足させるには、企画力、デザイン力、機能性、経済性はもとより、アメニティも含めて総合的な能力が必要である。自己満足では相手は満足しない。第三者の評価に耐えられる技術であることが要求されているのである。今や、従来の自分達の「使う」土木・建築技術から技術を「売る」立場に立ち、しかも収益性を考えて、経営の柱として存立する事業そのものを支える土木・建築技術が求められている。今回、特集号を発行することは、時宜を得たことで誠に喜ばしいと思う。関係各位は、大いに誇りをもって、一段の技術力向上と需要家へのサービス向上に努めていただきたい。

最後に、川崎製鉄および川鉄グループ各社の土木・建築技術の最近の成果をとりまとめた本特集号企画が、読者各位のご参考になれば幸いである。ここに、日頃の関係各位のご指導、ご協力に深謝するとともに、今後とも皆様の一層のご指導、ご鞭撻をお願い申し上げる次第である。