

2014年3月14日  
株式会社 住金システム建築  
代表取締役社長 加藤真一郎

### 北陸地区で受注躍進

今期、2013年度の北陸営業チーム（釜田チーム長）の受注が好調である。通期の受注高は昨年度の3.6億円の4倍超の15.7億円に達し、昨年度の過去最高を更新する見込みである。

同地区は2007年より営業専任者を配置。現在、営業2名工事2名が常駐している。地域密着型の営業を積極的に展開しており、24時間での見積対応の他、営業マン自らが簡易な構造解析ソフトを駆使して行う迅速なVE提案も評価されている。元請を行わないビジネスモデルも主要顧客である設計事務所やゼネコンから信頼を得ている。また、地元の特約店との営業連携も効果が出てきている。

北陸地区の成約棟数（見込み）は全12棟、内、用途別では工場4棟、倉庫6棟、福祉1棟、その他1棟。商品別ではティオ4棟、トレオ8棟である。北陸3県で万遍なく受注している。1万平米を超える大型物件も数件あり、1棟当たりの平均床面積は3,398㎡と大型化している。（※2012年度通期の受注棟数は8棟、平均床面積は1,100㎡）

一方、全国の通期の受注高は、これまでの記録である2012年度の105億円の45%超の150億円台に達し、過去最高となる見込みである。主たる販売先である「住金システム建築会」の会員は、今期94社増え、2月末で964社となった。内、北陸地区では12社増え、52社となった。

（施工例）



物件名／「シティーライフこまつ」  
建設地／石川県小松市 商品／トレオ 2階／施工床面積／1,563㎡  
建築主／ニシ・ウェルネス 設計・施工／丸西組  
特記／40室の有料老人ホーム。デイサービス施設併設