

2014年3月18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

中部地区で受注躍進

今期、中部営業チーム（吉谷チーム長代行）の受注が好調である。通期の受注高は昨年度の6.0億円の3倍弱となる17.3億円を予想、2010年度の10.4億円を更新し、過去最高となる見込みである。

同地区は2003年より営業専任者を配置、現在、営業4名工事4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。また、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。

中部地区の成約棟数（見込み）は全13棟、内、用途別では工場8棟、倉庫2棟、その他3棟。商品別ではティオ4棟、トレオ9棟である。中部4県で万遍なく受注している。1万㎡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3,878㎡である。

（※2012年度通期の受注棟数は15棟、平均床面積は1,130㎡）

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150億円台を予想、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、中部地区では3社増え、108社となった。

（施工例）



物件名／「横浜ゴム(株)新長野工場」
建設地／長野県下伊那郡 商品／ティオ・トレオ 平屋一部2階／施工床面積6,610㎡
建築主／横浜ゴム 設計・施工／吉川建設 特記／40m大スパンの機械製作工場