

2014年3月20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

東北地区で受注躍進

今期、2013年度の東北営業チーム（佐藤チーム長）の受注が好調である。通期の受注高は昨年度の14.4億円(*)の19%増の17.1億円に達し、昨年度の過去最高を更新する見込みである。（*福島いわき地区は東関東に移管のため同地区での受注額を除外した数値）

同地区は2003年より営業専任者を配置、現在、営業5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。

東北地区の成約棟数（見込み）は全24棟、内、用途別では一般工場11棟、水産加工場3棟、倉庫5棟、その他5棟。商品別ではティオ12棟、トレオ11棟、ラフィット1棟である。1棟当たりの平均床面積は1,836㎡である。

（※2012年度通期の受注棟数は20棟、平均床面積は1,986㎡）

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、東北地区では17社増え、103社となった。

（施工例）



物件名／「富士システムズ新白河工場」（左奥の建屋）
建設地／福島県白河市 商品／トレオ 2階／施工床面積／4,784㎡ 建築主／富士システムズ
設計／斎藤建築設計 施工／福島県南土建工業 特記／デザイン性の高い医療機器製造工場