

2014年4月16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

2013年度業績と2014年度計画について

2013年度の当社の業績は、受注高、売上高とも過去最高となった。受注高は前期比56%増の164億円(前期105億円)、売上高は同75%増の140億円(同80億円)となった。当社の販売ネットワークである住金システム建築会は140社増え、3月末で1010社(※)となった。

(※3月末での住金システム建築会会員の構成比は、ゼネコン75%、流通14%、設計事務所11%)

好調の理由として、当社は全商品、基礎までシステム化し、更に現地工事まで対応できるため、慢性的な職人不足と現場管理者不足という昨今の建設業界が抱える悩みを解消できること、他工法に比べ価格・工期の優位性が更に増してきたことが挙げられる。他に、豊富な商品バリエーション(平屋～最大6階建まで対応可)、正確で迅速な(24時間以内)見積対応、地域に密着した営業体制(全国13事業所)、元請をせず下請に徹している当社のビジネススタイル等々も、顧客である設計事務所やゼネコンから評価されている。

2014年度の当社の計画は、受注高は2013年度比10%増の180億円、売上高は同14%増の160億円を目指す。住金システム建築会の会員数は90社増の1100社を目標とする。本年6月には、全国14ヶ所目となる新たな事業所を山梨の甲府に開設する。今後も、地方中核都市を継続的に開拓していく。

当社は、日本トップクラスの専門システム建築メーカーとして、今後も会員のニーズに応える商品開発とサービス改善に積極的に取り組む。また独自のビジネスモデルを更に深化させていく考えである。



(施工例) 物件名「ホームックスーパーデポ新音更新築工事」
建築主：ホームック 設計・施工：岩田地崎建設 建設地：北海道音更町
商品：トレオ 階数：平屋 床面積：12,879 m² 特記：当社過去最大級の商業施設