

25年度業績と26年度計画について

25年度の当社の受注高は345億円(対前年度比:120.2%)と過去最高の受注高となり、地区別では北海道・東北・関東・九州の4地区が過去最高の受注高となった。売上高は276億円(対前年度比:97.2%)で、物件工程の遅れもあり対前年度から減少した。地区別では関東・東北・関西が好調に推移、また、3年前に設置されたプロジェクト営業チーム(特定大型プロジェクト、大手GC、エンジニアリング会社の営業を担う)が前年度から大きく伸長し販売に寄与した。

受注棟数は188棟、受注床面積44.3万㎡、一棟当りの平均床面積2,354㎡であった。当社の販売ネットワークである「日鉄物産システム建築会」の会員数は、1,538社となった。

当社は3つの競争優位性、①「日本製鉄グループ」の一員である ②基礎システム、鉄骨システムにて独自技術を有する(製作・施工を効率化、元請けの人手不足に対応) ③適用範囲が広い(「テオ」「ネオ」「トレオ」の3商品をラインナップ。2階建にも対応)を武器にマーケットを拡大。規模ではシステム建築にもっとも適した1,000㎡~3,000㎡をターゲットにしながらも、22年度から販売を開始した「ネオグリッド」がマーケットに浸透。過去には対応が難しかった大型2階建物件についても販売が可能となり、大型案件の販売比率として面積割合で7,000㎡以上案件が全体の26%を占めるまでとなった。

今後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「地域に密着した営業体制」、「会員と連携したビジネススタイル」の継続により、建設業における人手不足問題に対する基礎からシステム化した省人化メリットを武器に、2026年度は、受注高320億円・売上高は320億円を見込む。



肥後センター空港センター(鹿児島県霧島市)

用途/倉庫 商品名/ネオ 階数/1階 施工床面積/18,190㎡