

24年度業績と25年度計画について

24年度の当社の受注高は278億円(対前年度比:103.4%)、売上高は284億円(対前年度比:88.3%)で、地区別では東北・関東・九州の3地区が過去最高の受注高となった。

受注棟数は182棟、受注床面積39万㎡、一棟当りの平均床面積2,145㎡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、1,541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(「テリオ」「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。特に、過去には対応が難しかった大型2階建物件については、22年度から販売を開始した「ネオグリッド」で対応できるようになり、大型案件の販売比率が増加、面積割合で7,000㎡以上案件が全体の28%を占めるに至り、販売も順調に推移している。

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、2024年問題に対する基礎からシステム化した工期メリットにより、2025年度は、受注高300億円・売上高は290億円を見込む。



建設地/岐阜県各務原市 用途/工場 商品名/ネオ 階数/1階 施工床面積/9,624㎡