

2018年3月22日
株式会社 住金システム建築
代表取締役社長 生井 敏夫

中部地区で受注躍進

中部営業チームの受注が好調である。今期の通期受注高は前期16億円の62%増となる26億円に達し、過去最高となる見込みである。

中部営業チームは名古屋を営業拠点とし、愛知・岐阜・三重・静岡・長野西部を対象に、地域密着型の営業展開を推進している。受注が好調の背景として、当社は、基礎を含め、発注者側が初期段階で非常に精度の高いコストプランニングが出来ること、一般工法に対して低価格で短工期であること、元請ゼネコンの監督員不足や現場の職人不足が更に深刻化し、当社の商品のニーズが高まってきたことなどが挙げられる。

同地区の今期の成約棟数は28棟。内、用途別では、工場14棟、倉庫9棟、事務所3棟、店舗1棟、その他1棟。商品別ではティオ13棟、トレオ15棟。建設地別では、愛知6棟、岐阜3棟、三重6棟、静岡13である。

1棟当たりの平均床面積は2,132㎡であった。

全国の通期受注高は220億円台に達し、過去最高を更新する見込みである（前期205億円）。主たる販売先である「住金システム建築会」の2月末の会員数は、前期末より79社増え1,488社となった。内、同地区は170社である。



物件名／「三岐通運(株)桑名市多度力尾工場新築工事」 建設地／三重県桑名市
用途／工場 商品／トレオ 平屋／施工床面積4,172㎡
建築主／三岐通運株式会社様 設計・施工／株式会社北村組様
特記／50m大スパンで低コスト・短工期が評価された。