

16年度業績と17年度計画について

16年度の当社の受注高は前期比5%増の205億円（前期196億円）、売上高は同4%減の190億円（同197億円）となった。受注高は6年連続過去最高を更新した。

前年度に比べ受注が躍進した地区としては、関東地区で前期比15%増72億円、東北地区で同8%増26億円、北海道地区で同22%増14億円であった。受注棟数は250棟（同238棟）、受注床面積48.2万㎡（同46.4万㎡）、一棟当たりの平均床面積1928㎡（同1950㎡）であった。当社の販売ネットワークである「住金システム建築会」の会員数は同78社増の1461社※となった。

（※3月末での「住金システム建築会」会員構成比は、ゼネコン72%、流通14%、設計事務所14%）

業績が堅調な理由として、当社は基礎までシステム化した商品を保有し、慢性的な職人不足と現場管理者不足という建設業界が抱える問題を解消できること、他工法に比べ価格・工期の優位性が拡大してきたこと、商品バリエーションが豊富であることが挙げられる。他に、地域に密着した営業体制、下請に徹している当社のビジネススタイルも、顧客である設計事務所やゼネコンから評価されている。17年度の受注高は210億円、売上高は200億円を見込む。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。



（物流団地施工例）「静岡市物流団地協同組合建設工事（静岡県静岡市）」

商品名／ティオ（1階建） 床面積／4,723㎡（4棟）

建築主／静岡市物流団地協同組合様

設計者／株式会社エー・アンド・エー総合設計様 施工者／平井工業株式会社様

特記／4棟とも建物前面に大庇のついた物流施設。規格型ティオの低コスト・短工期が評価された。