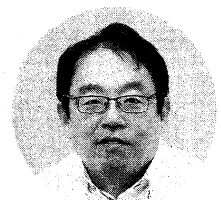


JFEシビル名古屋

今期売上げ、初の30億円超

大型受注相次ぎと上方修正

【名古屋】JFEシビル名古屋支店(名古屋市中村区、多田正支店長)は2017年3月期の売上高が、初めて30億円を超え過去最高となる見通しだ。期初の繰り越し工事が前期を上回っていることに加え、立体駐車場など数億円規模の工事受注が決まるなど、好調な滑り出しとなっていることが背景。当初計画の売上げ見通し23億円から大幅に上方修正し、全社での来期売上高1000億円の達成に貢献していく考えだ。



多田支店長

同支店では以前から、ゼネコンやエンジニアリング会社との共同営業を重視した事業展開を継続。同社製品のシステム建築「メタルビル」が持つ、工業化製品で品質が一定、短工期・低コストという特性に加え、構造設計から現場施工までを一括で請け負える機能を生かすことで、工場や倉庫を中心に実績を伸ばしてきた。また、柱と杭を一体化することで基礎梁を不要化した独自技術である「い

ちいち基礎工法」の採用も進んでおり、さらなる工期短縮、コスト削減に貢献している。4年ほど前からは、一般的に建設コストが厳しいとされるスーパーなど店舗での採用も拡大してきたことで、「ゼネコンなどからのコスト面での信用も向上」(多田支店長)し、

工場や倉庫など以前からの需要の捕捉にも寄与している。加えて昨年からは、自走式立体駐車場の「メタルパーク」に対する引き合いも増加。1段2層から5段6層までの規模で認定を取得しており、耐火被覆が不要、消火設備が簡易、建築確認期間が短いなどのメリットにより、

全国の空港や新幹線駅などでの採用実績を背景に、通常の商業施設などに加え、道の駅や大手製造業企業の従業員駐車場など大型工事の受注が4月以降に決まり、今期の目標引き上げにつながった。中部地区では近年、業績好調な製造業を中心に、さらなる競争力強化に向けた工場や物流倉庫などの建設ニーズが高まっている。一方、ゼネコンなどでは人手不足に伴う工事遂行力の低下が問題となっていることからJFEシビルでは、一括で工事を遂行できる機能によりゼネコンに貢献することで、好調な実績を上げてきた。

今後も、当社システム建築商品の特徴を生かし、積極的な提案営業を展開していく。ゼネコンや販売店など地元の商権を尊重しながら、Win・Winの関係強化していく(同)ことで、一層の実績拡大を目指す考えだ。