

名古屋支店の営業戦略

多田 正支店長に聞く

JFEシビル

JFEシビル(社長・藤井善英氏)は、17年度を最終年度とする中期経営計画で、連結売上高1千億円の達成を掲げる。計画では売上高のうち、2割以上をシステム建築事業にウエートを置いており、大台達成には、同事業の売上比率が高い名古屋支店(支店長・多田正氏)の業績も力ギとなりそうだ。多田支店長に今後の営業戦略などを聞いた。

(齊藤 直人)



多田支店長

約24億円。14年度に突できた。今期はこれま発的に大型工事(約9)での過去最高だった14億円を受注したため、年度を更新する30億強その反動で14年度比でを「目指す」は下回ったが、計画以「足元の需要環境上の実績を残すことが」は。

今期売上高 過去最高の30億円超へ

「直近の業績と今期(17年3月期)の目標について。」
「15年度の売上高は」

「着工が延期されて」人出不足が追い風う努力し続けてきた。今度もこの姿勢を継続め未開拓分野の需要開拓を推進する」

未開拓分野・エリアへの拡販推進

「工場建屋、商業施設および立体駐車場向設および立体駐車場向の販売が、支店の屋台骨となっている。中静岡の施工協力店との関係強化や協力業者を集積地でもあるが、木増やすなど、営業網の拡大を図っている最中材関連企業も多い。木材業界は木質バイオマス発電が脚光を浴びており、間伐材を利用しり、施工向けの川上営たバイオマス燃料の加業にも注力。施工店と工場や関連の物流倉ウィン・ウィンとの関係庫など、かなりの潜在需要が見込まれる。需実績の上積みを狙いた要の伸び余地はまだあり」

「前年度から工事構造設計から現場管理の流れば、工期短縮、コスト削減にとどまらず、繰り越し分が、15年度まで幅広くシビルに任事や立体駐車場工事を現場管理者不足は否めないが、施工協力店や相次いで受注。今年度JFEグループのネットワークを生かし、人手不足は解消注を見送るのではなされていなが追いつく、施工体制のコーデ風にもなっている。インサイト支援は行うよ

「人手不足は解消注を見送るのではなされていなが追いつく、施工体制のコーデ風にもなっている。インサイト支援は行うよ

「工場建屋、商業施設および立体駐車場向設および立体駐車場向の販売が、支店の屋台骨となっている。中静岡の施工協力店との関係強化や協力業者を集積地でもあるが、木増やすなど、営業網の拡大を図っている最中材関連企業も多い。木材業界は木質バイオマス発電が脚光を浴びており、間伐材を利用しり、施工向けの川上営たバイオマス燃料の加業にも注力。施工店と工場や関連の物流倉ウィン・ウィンとの関係庫など、かなりの潜在需要が見込まれる。需実績の上積みを狙いた要の伸び余地はまだあり」